

De inefficiënte winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburg

Een onderzoek naar de oorzaken van winkelleegstand in Zuid-Limburgse binnensteden

Taurean L'Ortye
Masterthesis Planologie
Faculteit der Managementwetenschappen
Radboud Universiteit Nijmegen
November, 2012

Radboud University Nijmegen



De inefficiënte winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburg

Een onderzoek naar de oorzaken van winkelleegstand in Zuid-Limburgse binnensteden

Taurean L'Ortye (s4077741)
Masterthesis Planologie
Faculteit der Managementwetenschappen
Radboud Universiteit Nijmegen
Begeleider: dr. Arnoud Lagendijk
Tweede lezer: prof. dr. Erwin van der Krabben

Radboud University Nijmegen



Provincie Limburg (stageverlenende organisatie)
Afdeling Ruimtelijke Ontwikkeling
Afdelingshoofd: ing. Jan Antonides
Begeleider: ir. René Cimmermans

provincie limburg



November, 2012

Voorwoord

Na het behalen van mijn HBO-diploma en twee jaar werkzaam te zijn geweest bij de gemeente Sittard-Geleen, afdeling Economische Zaken, heb ik besloten om een nieuwe uitdaging aan te gaan door het volgen van de studie Planologie aan de Radboud Universiteit te Nijmegen. Met het schrijven van deze masterthesis sluit ik deze studie af. Het vervaardigen van deze thesis heeft de nodige inspanningen gekost, maar het heeft mij ook meer inzicht verschaft in de ontwikkeling van Zuid-Limburgse binnensteden en de factoren die hier leegstand veroorzaken. Kortom, deze thesis heeft mijn horizon verbreed wat betreft de problematiek op de winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburg en waardoor deze wordt veroorzaakt.

Een speciaal woord van dank gaat uit naar de Provincie Limburg, afdeling Ruimtelijke Ontwikkeling, in het bijzonder naar het afdelingshoofd Jan Antonides en mijn begeleider René Cimmermans. Zij hebben mij de mogelijkheid en kans gegeven om dit onderzoek door middel van een stage te verrichten. Daarnaast wil ik de collegae van deze afdeling bedanken voor de samenwerking en hulp die ze mij hebben geboden gedurende de stageperiode.

Het resultaat dat voor u ligt, had ik niet kunnen bereiken zonder de bereidheid van een aantal instellingen en geïnterviewden. Deze wil ik in het bijzonder bedanken voor hun bijdragen en het beschikbaar stellen van gegevens. Mijn dank gaat uit naar Marco Groeneveld en Arjan Kluin (Locatus) voor de aanlevering van leegstandscijfers en passantengegevens voor de binnensteden in Zuid-Limburg en Iris van de Beek (Jones Lang LaSalle) voor het verstrekken van de gegevens met betrekking tot winkelhuurprijzen in Zuid-Limburg. Ook gaat mijn dank uit naar de geïnterviewden van de gemeenten Heerlen (Esther van Neerbos), Maastricht (Ard Costongs), Sittard-Geleen (Jan van de Ven, Marga Plasier, John Janssens en Nadia Latten), de centrummanagers van Maastricht (Paul ten Haaf) en Sittard-Geleen (Paul Kooij), de Kamer van Koophandel Limburg (Han van de Port), het Hoofdbedrijf-schap Detailhandel (Eric Reubsaet), Jos Neven en Robèrt Dackus van projectontwikkelaar 3W New Development en de bedrijfsmakelaars John Kirkels en Juul Vervoort van Ruijters.

Daarnaast bedank ik Arnoud Lagendijk als begeleider vanuit de Radboud Universiteit voor de praktische, nuttige tips en kritische opmerkingen. Ook bedank ik Johan Verstappen voor zijn waardevolle aanbevelingen ten behoeve van deze thesis. Tot slot dank ik ook mijn ouders (Truus en Fons) en mijn zus (Severine) voor hun bijdrage aan deze thesis.

Taurean L'Ortye
Sittard/Maastricht, november 2012

Samenvatting

Leegstand is een ‘hot’ item op de vastgoedmarkt. Niet alleen op deelmarkten als de bedrijven- en kantorenmarkt neemt de leegstand toe, ook op de winkelvastgoedmarkt speelt dezelfde problematiek. Van alle provincies in Nederland is de winkelleegstand in Limburg het meest omvangrijk. Hier is de gemiddelde leegstand namelijk ruim negen procent terwijl dat in andere provincies rond de zes procent schommelt (Locatus, 2011). Naast een hoog leegstandscijfer, heeft (Zuid) Limburg ook te maken met demografische krimp (Etil, 2012). Hierdoor zijn de vooruitzichten op de Limburgse detailhandels- en winkelvastgoedmarkt niet positief: een bevolkingsafname heeft direct negatieve gevolgen voor de detailhandelsmarkt en indirect voor de winkelvastgoedmarkt (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010). Dit betekent dat de winkelleegstand de komende jaren toeneemt als niet wordt ingegrepen. Vooralsnog wordt hier niets aan gedaan, sterker nog, gemeenten en/of ontwikkelaars zijn voornemens om nieuwe winkelvloeroppervlakte toe te voegen (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a). Dit duidt op een inefficiënte markt en heeft geleid tot onderhavig onderzoek waarin de centrale vraag is:

“In hoeverre is leegstand op de winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburgse binnensteden te verklaren aan de hand van het functioneren van deze markt en/of het functioneren van actoren op deze markt?”

Om deze vraag te kunnen beantwoorden, is een verklarend onderzoek uitgevoerd. Dit houdt in dat factoren die leegstand veroorzaken zijn beschreven en geanalyseerd. Hiervoor is een theorie gebruikt uit de economische wetenschap: de oude en de nieuwe institutionele economische stroming. De oude institutionele economie analyseert de ‘regels van het spel’ en bij de nieuwe staat het ‘verklaren van institutionele arrangementen centraal’ (Groenewegen, Kerstholt & Nagelkerke, 1997). Deze theorie is ‘de bril’ waarmee naar het probleem wordt gekeken en waardoor bepaalde aspecten beter zichtbaar worden (Inbo, 2006). Aan de hand van deze theorie zijn de aspecten die winkelleegstand veroorzaken, achterhaald. Hierbij is gebruik gemaakt van het model van Keogh en D’Arcy (1999) waarin enkele accenten zijn aangebracht om daarmee de efficiëntie van de winkelvastgoedmarkt te onderzoeken. Zodoende zijn de institutionele omgeving (beleid en wetgeving), de arrangementen (overeenkomsten tussen actoren) en de exogene factoren geanalyseerd. Het doel hiervan is om te achterhalen of deze aspecten inefficiënt georganiseerd zijn en daardoor leegstand veroorzaken. Vervolgens is dit aan de hand van drie vergelijkende case studies onderzocht om te kunnen achterhalen welke aspecten leegstand in de binnensteden van Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen hebben veroorzaakt. Daartoe is gebruik gemaakt van empirische kwantitatieve gegevens.

Uit het onderzoek komt naar voren dat de winkelleegstand in de binnensteden van Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen sinds 2004 is toegenomen. In 2012 kampt de binnenstad van Heerlen met een leegstandsperscentage van 14,07 procent, Maastricht 10,03, Sittard 12,38 en Geleen 26,03 procent leegstand. Ook de solitaire detailhandelslocaties hebben te maken met een leegstandsperscentage van ruim boven de toegestane frictieleegstand, een uitzondering zijn de solitaire locaties in Maastricht. De perifere locaties daarentegen kennen niet of nauwelijks leegstand, in elk geval minder dan de frictieleegstand. Bovendien zijn deze perifere locaties ontwikkeld en/of uitgebreid nadat het Rijk het detailhandelsbeleid heeft gedecentraliseerd in 2005. Uit dit onderzoek is gebleken dat de ontwikkeling en/of uitbreiding van perifere locaties heeft geleid tot winkelleegstand in de desbetreffende binnensteden.

Het detailhandelsbeleid (Rijk, Provincie en gemeenten) vormt één van de redenen voor het feit dat winkelleegstand in binnensteden is toegenomen. Ondanks die leegstand hebben gemeenten in Zuid-Limburg diverse plannen in ontwikkeling waarmee het winkelaanbod wordt uitgebreid. In totaal bedraagt dit ruim 160.000 vierkante meter, waar weinig tot geen ‘inkrimping’ tegenover staat.

Het beperken van winkelvloeroppervlakte door gemeenten wordt ook bemoeilijkt door de huidige wetgeving. De desbetreffende vastgoedeigenaren hebben recht op een financiële compensatie als hun vastgoed wordt 'wegbestemd' en/of het gebruik daarvan verandert. Niet alleen het overheidsbeleid heeft geleid tot winkelleegstand in de binnenstad. Omdat in het model van Keogh en D'Arcy (1999) enkele accenten zijn aangebracht, zijn hierdoor ook enkele exogene factoren naar voren gekomen die winkelleegstand kunnen veroorzaken. Uit de analyse van de case studies blijkt dat demografische krimp (afname aantal bezoekers/passanten) en de economische recessie de meest in het oogspringende factoren zijn die leegstand veroorzaken. Als gevolg van de recessie zijn consumenten eveneens minder gaan besteden in de binnenstad. Bovendien is het internetwinkelen één van de exogene factoren die, volgens de literatuur, van invloed is op de toenemende winkelleegstand. Aan de hand van de beschikbare cijfers is moeilijk in te schatten in welke mate dit leegstand heeft veroorzaakt in Heerlen, Sittard-Geleen en Maastricht.

De laatste factor die door middel van het theoretische model van Keogh en D'Arcy (1999) is beschreven, wordt gevormd door de eigenschappen en onderlinge relaties van actoren op de winkelvastgoedmarkt. Onderzocht is of de institutionele arrangementen tussen de actoren inefficiënt zijn gestructureerd. Het inefficiënt handelen van actoren kan winkelleegstand veroorzaken. Uit onderhavig onderzoek is gebleken dat de overeenkomsten die actoren met elkaar aangaan geen winkelleegstand veroorzaken. Zij worden 'vrijwillig' afgesloten: als één van de actoren hier niet mee eens is, hoeft deze de overeenkomst niet te ondertekenen. Ook de 'opgelegde' overeenkomsten (bijvoorbeeld lokale heffingen) veroorzaken geen winkelleegstand, omdat ondernemers in andere gemeenten hiermee ook te maken hebben. Wél kunnen, zowel de 'vrijwillig' als de 'opgelegde' overeenkomsten, lastenverzwarend werken in economisch mindere tijden. Hierdoor kunnen detaillisten op een gegeven moment besluiten óf om naar een andere binnenstad te verhuizen óf om de winkel definitief te sluiten. In beide gevallen neemt de leegstand in de desbetreffende binnenstad toe.

Naar aanleiding van deze conclusies kan de hoofdvraag als volgt beantwoord worden: de leegstand in de onderzochte binnensteden wordt in belangrijke mate veroorzaakt door het overheidsbeleid. De wetgeving beperkt de mogelijkheden tot rigoureuze ingrijpen: het slopen van overbodige winkelpanden. Dit is de institutionele omgeving: 'de spelregels' die door de overheid en de wetgever worden bepaald. Actoren kunnen geen winkelleegstand veroorzaken, omdat zij moeten opereren binnen deze vastgestelde regels. Een uitzondering hierop is de gemeente: zij stelt het lokale detailhandelsbeleid vast en kan daarnaast actief deelnemen in (nieuwe) winkelvastgoedprojecten. Dit wordt de 'dubbele-petten-problematiek' genoemd.

Nadat hierboven de conclusies van onderhavig onderzoek zijn beschreven, kunnen hierna de aanbevelingen aangehaald worden. Deze zijn een onderdeel van het doel van dit onderzoek. Voor de Provincie Limburg is inzichtelijk gemaakt waardoor de inefficiëntie op de winkelvastgoedmarkt in Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen wordt veroorzaakt (zie hierboven) en hoe de Provincie en de gemeenten deze kunnen terugdringen (zie hierna). Het doel van dit onderzoek luidt als volgt:

"Het doel van dit onderzoek is de oorzaken van de inefficiënte winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburg te achterhalen om zodoende de Provincie Limburg aanbevelingen te kunnen doen omtrent deze problematiek".

De aanbevelingen worden gedaan aan de hand van twee sporen: vanuit een institutioneel perspectief en praktische oplossingen voor de Provincie en gemeenten. Een institutioneel perspectief houdt in dat meer gedacht wordt aan marktstructurering: de overheid creëert de voorwaarden zodanig dat, via voornamelijk privaatrechtelijke regels, de winkelvastgoedmarkt gevormd wordt. Dit kan de efficiëntie verbeteren en de transactiekosten verlagen. Tegenover de tussen actoren afgesproken overeenkomsten staat een directe tegenprestatie. Bij marktregulering is dit in eerste instantie niet het geval, de overheid legt regels op waardoor de transactiekosten toenemen en hier staat niet direct een tegenprestatie tegenover.

Vanuit een institutioneel perspectief kan gedacht worden aan een 'herverkaveling voor winkelgebieden' waardoor de leegstand teruggedrongen kan worden. Hierdoor wordt de binnenstad 'verkleind' met als gevolg dat schaarste ontstaat. Eigenaren van winkelpanden die worden afgestoten kunnen door de waarde stijging die dit nieuwe gebied oplevert, financieel worden gecompenseerd. Een andere mogelijkheid wordt gevormd door het feit dat vastgoedeigenaren hun eigendomsrechten, na herverkaveling, verkopen aan een institutionele belegger. Hierdoor kan deze laatste de binnenstad beheren als een winkelcentrum. De detaillisten huren dan winkelpanden van deze belegger. Een alternatieve oplossing betreft de splitsing in eigendoms- en bouwrechten. De gemeente kan dan bepalen dat alleen in de binnenstad bijvoorbeeld maximaal 10.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte wordt toegevoegd. Deze bouwrechten (waarbij geldt dat één bouwrecht gelijk staat aan één vierkante meter winkelvloeroppervlakte) worden naar rato verdeeld over vastgoedeigenaren van winkelpanden in de gemeente, dus ook die op perifere en solitaire locaties. Als iemand wil uitbreiden in de binnenstad, volgens de regels mag dat alleen daar, dan zal hij bouwrechten van andere vastgoedeigenaren moeten kopen. Hierdoor worden deze laatste financieel gecompenseerd en weet de gemeente dat alleen in de binnenstad nieuw winkelvastgoed wordt gerealiseerd. Uitbreiding op de perifere en/of solitaire locaties wordt daardoor ingedamd.

Tot slot worden hier een aantal praktische aanbevelingen gedaan die gemeenten en de Provincie Limburg op relatief korte termijn kunnen uitvoeren. In de eerste plaats kan de Provincie Limburg, in overleg met gemeenten, een provinciale detailhandelsvisie opstellen die uitgaat van 'inkrimping' in plaats van uitbreiding. Daarin kan omschreven worden hoeveel vierkante meter winkelvloeroppervlakte in de loop der jaren 'uit de markt' genomen dient te worden en waar dit zal moeten gebeuren (periferie, solitaire locaties en/of in de binnenstad). Om er voor te zorgen dat gemeenten deze richtlijnen in hun bestemmingsplannen overnemen en aldaar niet meer wordt uitgebreid, wordt aanbevolen een provinciale ruimtelijke verordening vast te stellen. Bovendien zullen gemeenten al dan niet regionaal een nieuwe detailhandelsvisie moeten opstellen die afgestemd is op die van de Provincie. Daarnaast wordt aan gemeenten aanbevolen dat zij een 'sloopfonds winkels' opstellen. Dit fonds zal gevormd moeten worden door financiële middelen van marktpartijen (via een anterieure overeenkomst) en dienen te worden aangevuld door de gemeente. Hierdoor kunnen gemeenten op den duur de compensatievergoedingen betalen die veroorzaakt worden door het terugdringen van het winkelaanbod. De laatste aanbeveling houdt in dat de flexibiliteitsregels in een bestemmingsplan beperkt dienen te worden. Die regels creëren namelijk geen rechtszekerheid voor vastgoedeigenaren en marktpartijen. De desbetreffende gemeente kan in plaats daarvan beter 'harde' regels opstellen voor gebieden buiten de binnenstad waardoor aldaar geen uitbreidingen en/of toevoegingen gerealiseerd kunnen worden. Voor initiatieven in de binnenstad dienen deze nieuwe regels 'minder hard' te worden toegepast. Daardoor weten marktpartijen wat wel en niet mogelijk is hetgeen kan leiden tot creatieve oplossingen in de binnenstad.

Afkortingenregister

Bbp	Bruto binnenlands product
Bro	Besluit ruimtelijke ordening
BW	Burgerlijk Wetboek
B&W	Burgemeester en Wethouders
CBS	Centraal Bureau voor de Statistiek
CPI	Consumentenprijsindex
GDV	Grootschalige detailhandelsvestiging
GS	Gedeputeerde Staten
HBD	Hoofdbedrijfschap Detailhandel
IPO	Interprovinciaal Overleg
KvK	Kamer van Koophandel
Lw	Leegstandswet
m ² wvo	Vierkante meter winkelvloeroppervlakte
MDW-werkgroep	Marktwerking, deregulering en wetgevingskwaliteit
MKB	Midden- en Kleinbedrijf
OZB	Onroerende-zaak-belasting
PDV	Perifere detailhandelsvestiging
POL	Provinciaal Omgevingsplan Limburg
Wabo	Wet algemene bepalingen omgevingsrecht
Wro	Wet ruimtelijke ordening
WRO	Wet op de Ruimtelijke Ordening
Wvg	Wet voorkeursrecht gemeenten

Lijst van tabellen, figuren en grafieken

Tabellen

Tabel 1:	Overzicht van (niet) ingrijpen door de overheid op de detailhandelsmarkt en de detailhandelsmarkt op basis van de eigendomsrechtenbenadering	36
Tabel 2:	Theoretische afname winkelaanbod als gevolg van demografische krimp in Zuid-Limburg	53
Tabel 3:	Overzicht knelpunten exogene factoren op de winkelvastgoedmarkt	58
Tabel 4:	Overzicht winkelvloeroppervlakte (2010) naar gebied in Nederland	72
Tabel 5:	Overzicht knelpunten institutionele omgeving met betrekking tot de winkelvastgoedmarkt	78-79
Tabel 6:	Overzicht actoren en hun belangen op de desbetreffende deelmarkt	83
Tabel 7:	Overzicht actoren en hun belangen en knelpunten op de winkelvastgoedmarkt	93-94
Tabel 8:	Overzicht koopkrachttoe- en afvloeiing binnenstad Maastricht in 2009	98
Tabel 9:	Overzicht winkelvloeroppervlakte binnenstad en solitaire locaties Maastricht	98-99
Tabel 10:	Leegstand naar winkelstraat in de binnenstad van Maastricht	99
Tabel 11:	Overzicht winkelvloeroppervlakte centra en solitaire detailhandelslocaties in Maastricht-Mergelland	99-100
Tabel 12:	Overzicht vierkante meter winkelvloeroppervlakte per inwoner Maastricht, Maastricht-Mergelland en Zuid-Limburg voor de binnenstad van Maastricht	100-101
Tabel 13:	Invloed internetwinkelen op de binnenstad van Maastricht	101
Tabel 14:	Mutatie winkelleegstand in de periode 2004 – 2008 en periode 2008 – 2012	102
Tabel 15:	Gemiddeld aantal passanten per week in de binnenstad van Maastricht en de gemiddelde winkelhuurprijzen op A1-locaties	102
Tabel 16:	Ontwikkeling winkelvloeroppervlakte periode 2004 – 2008 en periode 2008 – 2012	103
Tabel 17:	Samenvattend overzicht vraagstellingen met betrekking tot Maastricht	104
Tabel 18:	Overzicht koopkrachttoe- en afvloeiing binnenstad Heerlen in 2009	106-107
Tabel 19:	Overzicht winkelvloeroppervlakte binnenstad, perifere en solitaire locaties Heerlen	107
Tabel 20:	Leegstand naar winkelstraat in de binnenstad van Heerlen	108
Tabel 21:	Overzicht winkelvloeroppervlakte binnenstedelijke, solitaire en perifere locaties in de regio Parkstad Limburg	108
Tabel 22:	Overzicht vierkante meter winkelvloeroppervlakte per inwoner Heerlen, Parkstad Limburg en Zuid-Limburg in relatie tot de binnenstad van Heerlen	109
Tabel 23:	Invloed internetwinkelen op de binnenstad van Heerlen	110
Tabel 24:	Mutatie winkelleegstand periode 2004 – 2008 en periode 2008 – 2012	110
Tabel 25:	Gemiddeld aantal passanten per week in de binnenstad van Heerlen en de gemiddelde winkelhuurprijzen op A1-locaties	111
Tabel 26:	Ontwikkeling winkelvloeroppervlakte periode 2004 – 2008 en periode 2008 – 2012	112
Tabel 27:	Samenvattend overzicht vraagstellingen met betrekking tot Heerlen	112-113
Tabel 28:	Overzicht koopkrachttoe- en afvloeiing Sittard-Geleen in 2009	115
Tabel 29:	Overzicht winkelvloeroppervlakte binnenstad Sittard en Geleen, perifere en solitaire locaties Sittard-Geleen	115-116
Tabel 30:	Leegstand naar winkelstraat in de binnenstad van Sittard	116
Tabel 31:	Overzicht winkelvloeroppervlakte binnenstedelijk, solitair en perifere locaties in de regio Westelijke Mijnstreek (met uitzondering van Geleen en Born)	117
Tabel 32:	Overzicht vierkante meter winkelvloeroppervlakte per inwoner van Sittard-Geleen, Westelijke Mijnstreek en Zuid-Limburg	117-118
Tabel 33:	Invloed internetwinkelen op de binnenstad van Sittard en Geleen	118
Tabel 34:	Mutatie winkelleegstand periode 2004 – 2008 en periode 2008 – 2012	119
Tabel 35:	Gemiddeld aantal passanten per week in de binnenstad van Sittard en de gemiddelde winkelhuurprijzen op A1-locaties	120

Tabel 36:	Ontwikkeling winkelvloeroppervlakte periode 2004 – 2008 en periode 2008 – 2012	120
Tabel 37:	Samenvattend overzicht vraagstellingen met betrekking tot Sittard-Geleen	121
Tabel 38:	Overzicht leegstandsproblematiek Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen	122

Figuren

Figuur 1:	Onderzoeksopzet masterthesis	30
Figuur 2:	Institutioneel model voor analyse vastgoedmarkten	39
Figuur 3:	Theoretisch model voor analyse winkelvastgoedmarkt	42

Grafieken

Grafiek 1:	Aanbod- en opnameontwikkeling in Zuid-Limburg qua vierkante meters detailhandel	46
Grafiek 2:	Procentuele mutaties met betrekking tot het bruto binnenlands product en consumptie huishoudens ten opzichte van het voorgaande jaar (2004-2011)	47
Grafiek 3:	Gemiddeld percentage koopbereidheid en vertrouwen van consumenten in de Nederlandse economie	48
Grafiek 4:	Werkgelegenheidsgroei 2001-2010 detailhandelssector Limburg ten opzichte van het voorgaande jaar	48
Grafiek 5:	Procentuele omzetgroei Nederlandse detailhandelssector 2006-2011 ten opzichte van het voorgaande jaar	49
Grafiek 6:	Bevolkingsprognose tot 2050 in Zuid-Limburg	51
Grafiek 7:	Vergrijzing (prognose) tot 2050 in Zuid-Limburg	52
Grafiek 8:	Online-consumentenbestedingen in Nederland	53
Grafiek 9:	Bevolkingsprognose regio Maastricht-Mergelland en gemeente Maastricht 2012 – 2050	97
Grafiek 10:	Bevolkingsprognose gemeente Heerlen en Parkstad Limburg van 2012 – 2050	106
Grafiek 11:	Bevolkingsprognose gemeente Sittard-Geleen en Westelijke Mijnstreek 2012 – 2050	114

Inhoudsopgave

Voorwoord	V
Samenvatting	VII
Afkortingenregister	XI
Lijst van tabellen, figuren en grafieken	XIII
1 Inleiding	17
1.1 Aanleiding	17
1.2 Relevantie van het onderzoek	20
1.3 Doelstelling	21
1.4 Probleemstelling	22
1.5 Afbakening onderzoek	24
1.6 Methodologie	25
1.7 Leeswijzer	30
2 Theoretisch kader	33
2.1 Economische theorie voor analyseren leegstandsproblematiek	33
2.2 De institutionele economische stroming	34
2.3 Theoretisch kader voor analyse winkelvastgoedmarkt	38
2.4 Resumé	43
3 De exogene factoren	45
3.1 Exogene factoren: economische omstandigheden	45
3.2 Exogene factoren: maatschappelijke ontwikkelingen	50
3.3 Resumé	56
4 De institutionele omgeving	59
4.1 De 'spelregels': wetgeving	59
4.2 De 'spelregels': beleid	69
4.3 Oplossingsrichtingen institutionele omgeving	75
4.4 Resumé	76
5 De institutionele arrangementen	81
5.1 Deelmarkten op de winkelvastgoedmarkt en actoren	81
5.2 De institutionele arrangementen op de winkelvastgoedmarkt	83
5.3 Efficiëntie huidige institutionele arrangementen	89
5.4 Resumé	93
6 De confrontatie	95
6.1 Vraagstellingen case studies	95
6.2 Case study één: Maastricht	96
6.3 Case study twee: Heerlen	104
6.4 Case study drie: Sittard-Geleen	113
6.5 Resumé	121
7 Conclusies en aanbevelingen	123
7.1 Conclusies	123
7.2 Aanbevelingen	125
7.3 Reflectie op het onderzoek	128

Literatuurlijst		131
Bijlagen		141
Bijlage één:	Classificatie winkelstraten	143
Bijlage twee:	Brancheverdeling	145
Bijlage drie:	Overzicht eigenschappen actoren winkelvastgoedmarkt	147
Bijlage vier:	Ontwikkelingsmodellen vastgoed	155
Bijlage vijf:	Institutionele arrangementen winkelvastgoedmarkt	157
Bijlage zes:	Nieuwe financieringsmogelijkheden vastgoedmarkt	161
Bijlage zeven:	Lijst van geïnterviewden en interviewprotocollen	163
Bijlage acht:	Berekening leegstandspercentage	171
Bijlage negen:	Gegevens Maastricht-Mergelland	173
Bijlage tien:	Gegevens Parkstad Limburg	177
Bijlage elf:	Gegevens Westelijke Mijnstreek	183
Bijlage twaalf:	Branche-indeling Locatus	187
Bijlage dertien:	Overzicht conclusies en aanbevelingen	189

1 Inleiding

In dit hoofdstuk staat de onderzoeksopzet centraal. Eerst wordt de aanleiding weergegeven voor het uitvoeren van dit onderzoek, vervolgens wordt ingegaan op zowel de maatschappelijke als wetenschappelijke relevantie voor het uitvoeren van dit onderzoek. Vervolgens komt de doelstelling van dit onderzoek aan bod, gevolgd door de probleemstelling en onderzoeksvragen die beantwoord zullen worden in deze thesis. Daarnaast wordt het onderzoek afgebakend: wat wordt wel en niet meegenomen in dit onderzoek. Tot slot wordt de methodologie van het onderzoek beschreven en dit hoofdstuk sluit af met een leeswijzer.

1.1 Aanleiding

In dit onderzoek staat de winkelleegstand in Zuid-Limburg centraal, specifiek in de binnensteden van de gemeenten Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen. Het onderzoek concentreert zich op de oorzaken van winkelleegstand in deze binnensteden en op de manier waarop die teruggedrongen c.q. opgelost kan worden. In deze paragraaf wordt beschreven dat leegstand een negatieve marktuitsluiting is van de winkelvastgoedmarkt, waarom winkels belangrijk zijn voor de lokale/regionale economie en waarom juist voor deze drie binnensteden in Zuid-Limburg is gekozen.

Binnensteden en winkelleegstand

De binnenstad is van oudsher een plaats waar economische activiteiten ontplooid zijn. Deze activiteiten stammen uit de tijd van de Romeinen, waar op de markt producten direct van de producent (groenteman, boer, bakker et cetera) gekocht worden (Evers, Van Hoorn & Van Oort, 2005, p. 26). Pas vanaf de negentiende eeuw ontstaan binnensteden met winkels zoals wij die nu kennen, mede als gevolg van de industriële revolutie en de daaraan gekoppelde massaproductie in fabrieken. Vanaf de twintigste eeuw begint ook de overheid zich te mengen in de functieverdeling van de binnenstad. Daarnaast ontstaan in de binnensteden gebouwtypen die meer gericht zijn op het winkelen, wordt de bedrijfsvoering verbeterd en wordt er ook aandacht besteed aan de logistieke kant van het leveren van producten. Deze ontwikkelingen en de demografische ontwikkeling vanaf 1930 hebben ertoe bijgedragen dat steeds meer mensen behoefte hebben aan producten (Evers et al., 2005, pp. 28-29). Door de eeuwen heen is een binnenstad veranderd in een gebied waar winkelen voorop staat, maar deze winkels hebben ook een bijdrage geleverd aan de (lokale) economie. Niet alleen qua werkgelegenheid dragen winkels bij aan de (lokale) economie, maar er is ook een markt ontstaan in de handel (verhuur) van winkelvastgoed. Winkelvastgoed is een aparte deelmarkt op de vastgoedmarkt, naast de deelmarkt voor bedrijventerreinen, kantoren en woningen (Van der Krabben, 2009a). Winkelen oftewel retail is volgens Guy (1994) een van de meest belangrijke economische sectoren van ontwikkelde landen. Een groot gedeelte van de beroepsbevolking in een (ontwikkeld) land is werkzaam in de retailsector. Daarnaast is winkelvastgoed een belangrijke speler op de vastgoedmarkt (Guy, 1994). Beleggers zijn geïnteresseerd in winkelvastgoed omdat dit schaars is en door deze schaarste is het directe en indirecte rendement hoog (Evers et al., 2005).

Echter, de winkelvastgoedmarkt is in Zuid-Limburg niet efficiënt. Ook op deze (vastgoed)markt ontstaat door diverse factoren leegstand. Leegstand is een negatieve uitkomst op de winkelvastgoedmarkt, hoewel de vastgoedmarkt ook gebaat is bij enige leegstand (frictieleegstand). Frictieleegstand is noodzakelijk om verhuisbewegingen mogelijk te maken. In het algemeen wordt aangenomen dat een leegstand van ongeveer vijf procent noodzakelijk is voor een efficiënte vastgoedmarkt (Schütte, Schoonhoven & Dolmans-Budé, 2002, p. 21). Als de winkelleegstand in een binnenstad hoger is dan vijf procent, is sprake van een inefficiënte markt. De huidige leegstand in binnensteden overstijgt in veel gevallen deze vijf procent. Zo heeft Schiedam te kampen met een leegstandscijfer van twintig procent en de binnenstad van Geleen met een leegstandscijfer van ruim achttien procent (peildatum één januari 2011). Op provinciaal niveau kampt de provincie Limburg met de grootste winkelleegstand van Nederland met een gemiddelde van negen procent. Het lande-

lijk gemiddelde met betrekking tot winkelleegstand in 2011 is ruim 5,96 procent (Locatus, 2011). Deze cijfers geven aan dat de winkelvastgoedmarkt in veel binnensteden niet efficiënt is. Elk percentage hoger dan de vijf procent voor frictieleegstand is een negatieve marktuitsluiting van de winkelvastgoedmarkt.

Maar zoals uit bovenstaande cijfers is gebleken, kampen steeds meer binnensteden met forse winkelleegstand. In de periode 2010 – 2011 is de winkelleegstand zelfs toegenomen met 9,76 procent (Locatus, 2011). De hoogste leegstand bevindt zich in B- en C-winkelstraten¹ (Dasselaar, 2004). Eén provincie steekt er met kop en schouders boven uit: Limburg. Terwijl in 2011 het landelijk gemiddelde 5,96 procent bedraagt, is dit in Limburg bijna het dubbele: 9,02 procent (Locatus, 2011). Let wel, deze cijfers zijn gemiddelden en gelden voor alle winkelgebieden (dus niet alleen voor binnensteden). Limburg is daarnaast ook één van de vier krimpregio's in Nederland (naast Zeeland, Groningen en de Achterhoek) (Provincie Limburg, 2008; Ter Veer, Boschman & Verwest, 2010; Etil, 2012). In het vervolg van dit onderzoek zullen alleen de leegstandscijfers gebruikt worden voor binnensteden. Deze ongunstige leegstandscijfers vormen één van de redenen om winkelleegstand in deze provincie te onderzoeken.

Economische meerwaarde van detailhandel

Wat is het belang van detailhandel voor de (lokale) economie? Om deze vraag te kunnen beantwoorden, is het noodzakelijk om detailhandel te omschrijven: *“Detailhandel is een economische activiteit waarbij fysieke goederen te koop worden aangeboden aan de eindgebruikers, dat wil zeggen consumenten”* (Van der Kind, in Evers et al., 2005, p. 19). Guy (1994) stelt dat de detailhandel één van de belangrijkste sectoren is van een ontwikkeld land en dat in Groot-Brittannië de detailhandel aan meer dan twee miljoen mensen werk verschaft. Ook in Nederland is de detailhandel vanaf de twintigste eeuw steeds belangrijker geworden voor de economie. In 2000 waren maar liefst 705.000 personen werkzaam in de detailhandel, daarmee neemt zij ruim tien procent van de werkgelegenheid in Nederland voor haar rekening (Ministerie van Economische Zaken, 2007).

Naast een belangrijke vrijetijdsbesteding van Nederlanders, heeft de detailhandel ook een belangrijke economische functie in Nederland. Niet alleen de detailhandel is een belangrijke economische sector, ook het winkelvastgoed is een belangrijke markt waarin (institutionele) beleggers geïnteresseerd zijn (Guy, 1994). Jaarlijks wordt in Nederland tussen de vijf en tien miljard euro belegd in vastgoed, dertig à veertig procent hiervan wordt in winkelvastgoed belegd. Het totaal belegd vermogen van door Nederlandse institutionele beleggers² voor de kantoren- en winkelvastgoedmarkt bedraagt in 2006 ruim 25 miljard euro (Van der Krabben, 2009a, p. 16). Ook tijdens en na de economische recessie van 2008 blijft winkelvastgoed een interessant beleggingsobject voor (institutionele) beleggers. De winkelvastgoedmarkt wordt als de belangrijkste en meest aantrekkelijke beleggingscategorie bestempeld. Als redenen hiervoor worden onder meer genoemd de stabiele huurinkomsten, schaarste van winkels op A-locaties, de aanhoudende internationale vraag naar winkels op deze locaties, de nog altijd relatief geringe leegstand en de overheidsregulering van vraag en aanbod. Toch wordt door institutionele beleggers een aantal bedreigingen genoemd met betrekking tot beleggingen op de winkelvastgoedmarkt: de ontwikkelingen van het internetwinkelen, de vergrijzing van de bevolking, de daling van het besteedbare inkomen en hevige prijsconcurrentie voor beleggingen op de beste winkellocaties (A-winkelstraten) terwijl de leegstand in aanloopstraten (C-winkelstraten) toeneemt (Jones Lang LaSalle, 2011).

De hierboven beschreven cijfers maken duidelijk dat de detailhandel een belangrijke sector is qua werkgelegenheid, maar ook dat (institutionele) beleggers winkelvastgoed (nog steeds) zien als een belangrijk en aantrekkelijk beleggingsobject. Echter, de cijfers van Locatus (2011) geven aan, dat winkelleegstand wel degelijk een probleem wordt. Over het algemeen (Nederland) ziet het er wellicht nog redelijk positief uit. Als evenwel wordt gekeken naar een aantal specifieke regio's en bin-

¹ Zie bijlage één voor classificatie van winkelstraten.

² Een institutionele belegger is een financiële instelling die met een zekere regelmaat gelden op de langere termijn te beleggen heeft als uitvloeisel van haar hoofdtak (Louw, 1993).

nensteden, is de winkelleegstand schrikbarend (onder andere in Limburg). Voor het economische belang, de beleggingswaarde van winkelpanden en voor de aantrekkelijkheid van binnensteden is het belangrijk om onderzoek te doen naar winkelleegstand, wat hiervan de oorzaken zijn en daarvoor oplossingen aan te dragen.

Winkelleegstand in Zuid-Limburg

Zoals uit cijfers van Locatus (2011) is gebleken, heeft Limburg begin 2011 de hoogste winkelleegstand van alle Nederlandse provincies. Let wel, dit is een gemiddelde en bij deze berekening zijn alle detailhandelscentra meegenomen (niet alleen binnensteden maar ook wijkwinkelcentra, perifere locaties, stadsdeelcentra en buurtcentra). Naast dit gegeven heeft Limburg (nu en in de toekomst) te maken met demografische krimp (Provincie Limburg, 2008; Ter Veer et al., 2010; Etil, 2012). Die zal van invloed zijn op de detailhandelsmarkt en de daaraan gekoppelde winkelvastgoedmarkt (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010). De verwachting is dat -als niet wordt ingegrepen in Limburg- de winkelleegstand zal toenemen door de bevolkingsdaling en door de toename van het internetwinkelen (Roots Beleidsadvies, 2011). De provincie Limburg erkent dat de retailsector een belangrijke economische sector is (Provincie Limburg, 2011a). Dit blijkt ook uit het onderzoek van de Kamer van Koophandel Limburg (2009), waarin is onderbouwd dat in Limburg meer geld toevloeit dan afvloeit in de detailhandel. Daardoor is leegstand in deze sector ongewenst, omdat dit onder andere kan leiden tot bestedingsafvloeiingen, maar ook tot verpauperde, onaantrekkelijke binnensteden. Dit is slecht voor het imago van Limburgse winkelsteden.

Waarom is specifiek gekozen voor Zuid-Limburg om de winkelleegstand te analyseren? Dit heeft onder andere te maken met de hierboven beschreven opmerkingen. Het is een combinatie van factoren: de al hoge winkelleegstand in Limburg, de bevolkingsafname en vergrijzing in Zuid-Limburg, de opkomst van het internetwinkelen en het feit dat deze sector een belangrijke economische sector is voor de provincie. Daarnaast is het analyseren van de regio Zuid-Limburg interessant, omdat deze regio drie grote gemeenten omvat die alle in een straal van plusminus veertig kilometer ten opzichte van elkaar liggen. Bovenstaande redenen zijn aanleiding geweest, een onderzoek te verrichten naar winkelleegstand, specifiek in de regio Zuid-Limburg met de gemeente Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen als de te onderzoeken binnensteden:

- De winkelvastgoedmarkt in Limburg is niet efficiënt. Frictieleegstand is gebruikelijk (vijf procent) maar het gemiddelde in Limburg is veel hoger: 9,02 procent (Locatus, 2011).
- De detailhandelsector is een belangrijke economische sector voor een land (Guy, 1994), ook qua werkgelegenheid (Ministerie van Economische Zaken, 2007). Oplopende leegstand betekent minder winkels en daardoor minder werkgelegenheid. De Provincie Limburg erkent dat de detailhandel een belangrijke economische sector is (Kamer van Koophandel Limburg, 2009; Provincie Limburg, 2011a).
- Limburg is één van de vier krimpregio's van Nederland (Ter Veer et al., 2010). Demografische krimp heeft invloed op de detailhandel (Planbureau voor de leefomgeving, 2010) en daardoor ook op de winkelvastgoedmarkt. Als niet wordt ingegrepen, zal de winkelleegstand in Zuid-Limburg toenemen (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a).
- Tot slot speelt ook de opkomst van het internetwinkelen en de economische crisis een grote rol met betrekking tot de detailhandel, deze leiden tot meer winkelleegstand (Roots Beleidsadvies, 2011).

In deze paragraaf is de aanleiding beschreven voor het uitvoeren van dit onderzoek. Winkelleegstand wordt in Nederland, voornamelijk in krimpregio's, een steeds groter probleem. De hierboven aangegeven problemen met betrekking tot winkelleegstand roepen een aantal vragen op: "Waardoor ontstaat winkelleegstand?", "Welke acties kunnen ondernomen worden om winkelleegstand te voorkomen?" en "Wie kan de winkelleegstand terugdringen?". In dit onderzoek zullen deze vragen beantwoord worden. De volgende paragraaf gaat nader in op de relevantie van dit onderzoek.

1.2 Relevantie van het onderzoek

Eén van de belangrijkste vragen is: “Is het onderwerp zowel maatschappelijk als wetenschappelijk relevant?”. Deze vraag wordt hieronder beantwoord.

Wetenschappelijke relevantie

Met wetenschappelijke relevantie wordt bedoeld in hoeverre het onderzoek een bijdrage zal leveren aan een planningstheorie en of het de kennis met betrekking tot het onderwerp zal vergroten. Dit onderzoek levert een bijdrage aan de planningstheorie, omdat leegstand op de winkelvastgoedmarkt vanuit de institutioneel economische stroming³ wordt geanalyseerd. Vanuit dit perspectief is leegstand op andere deelmarkten al geanalyseerd, zoals op de kantorenmarkt en op de bedrijventerreinenmarkt (zie onder andere Van der Krabben, 1995; Van der Linden, 2011). Leegstand op de winkelvastgoedmarkt is vanuit dit perspectief echter nauwelijks geanalyseerd. Er zijn theses (zie onder andere Dasselaar, 2004; Van Zweeden, 2009) geschreven over factoren die winkelleegstand veroorzaken. Van der Krabben (2008, 2009c) heeft over de manier waarop de eigendomsrechtentheorie (één van de theorieën binnen de institutionele economie) toegepast kan worden op de winkelvastgoedmarkt, gepubliceerd. De wetenschappelijke meerwaarde van onderhavig onderzoek ligt besloten in het feit dat vanuit een dergelijk institutioneel perspectief leegstand op de winkelvastgoedmarkt geanalyseerd kan worden. Hierbij wordt gebruik gemaakt van een model dat Keogh en D’Arcy (1999) ontwikkeld hebben om op basis van een institutioneel perspectief de hiërarchie van de vastgoedmarkt te analyseren (in hoofdstuk twee wordt dit model nader toegelicht).

Daarnaast biedt dit onderzoek een wetenschappelijke meerwaarde omdat in de wetenschappelijke literatuur niet veel kennis beschikbaar is over dit onderwerp. In de internationale wetenschappelijke literatuur wordt weliswaar aandacht besteed aan winkelleegstand oftewel *retail vacancy*, maar die geldt voor een specifieke regio in een land. Voorbeelden van deze literatuur zijn Alwitt en Donley (1997) en Yeates en Montgomery (1999). Deze problematiek wordt in de wetenschappelijke literatuur echter voor Nederland nog niet veel geanalyseerd.

Deze artikelen en berichtgeving bevatten signalen dat winkelleegstand een steeds groter probleem wordt in Nederland, maar ook in andere landen. De kennis in de (internationale) wetenschappelijke literatuur over dit onderwerp is nog niet van een dermate omvang als kennis van leegstand op andere vastgoeddeelmarkten. Door het uitvoeren van dit onderzoek, zal een bijdrage geleverd worden aan de kennis over winkelleegstand in Nederland. Omdat het wordt uitgevoerd vanuit een institutioneel perspectief, zal dit onderzoek ook een bijdrage leveren aan de huidige planningstheorie over winkelvastgoed.

Maatschappelijke relevantie

Naast de wetenschappelijke relevantie is het van belang dat dit onderzoek een maatschappelijke meerwaarde heeft. Winkelleegstand is een probleem waar overheden en andere betrokken actoren niet meer omheen kunnen. Daarnaast is winkelleegstand een structureel probleem in krimpregio’s. Ook de bevolkingsafname in sommige regio’s en de toename van het internetwinkelen in Nederland, zullen volgens Roots Beleidsadvies (2011) hun invloed hebben op de detailhandel in binnensteden. Bovendien verandert het winkellandschap door nieuwe ontwikkelingen in de periferie. Deze worden gerealiseerd in de groene buitengebieden van een stad. Hierdoor verandert het Nederlands landschap: de verstedelijking neemt toe. Het ‘volbouwen’ van groene gebieden neemt toe, er zijn namelijk veel plannen om in de periferie winkelvastgoed te realiseren (Evers, Kooijman & Van der Krabben, 2011). Als niet wordt ingegrepen verandert niet alleen het landschap, ook dreigt leegstand op deze markt dezelfde vormen aan te nemen als leegstand op de kantorenmarkt. Wie zijn de eerder aangehaalde ‘betrokken actoren’? Het functioneren van de binnenstad, het winkelhart, wordt hoofdzake-

³ Het analyseren vanuit een institutioneel economische stroming betekent dat niet alleen het prijsmechanisme (vraag en aanbod) wordt beoordeeld (zoals bij de neoklassieke economie), maar ook regels en vertrouwen een belangrijke rol spelen bij de totstandkoming van prijzen (Segeren, Needham & Groen, 2005).

lijk bepaald door vier actoren (Boekema, Buursink & Van de Wiel, 1996): overheid, consumenten, ondernemers en vastgoedeigenaren.

Dagblad de Limburger waarschuwt in een artikel (23 februari, 2011) dat “*verdubbeling van de winkelleegstand dreigt*” als niet wordt ingegrepen door gemeenten en Provincie. Alle voormelde actoren in een binnenstad zijn niet gebaat bij leegstand. Dit kan worden opgevat als een maatschappelijk probleem, met name omdat consumenten, vastgoedeigenaren en ondernemers naar de overheid ‘kijken’ om een oplossing aan te dragen. Dit blijkt ook uit het onderzoek van de Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg (2011a), waarin voorgesteld wordt, de Provincie Limburg een actievere rol toe te delen om winkelleegstand in deze provincie terug te dringen.

Winkelleegstand is een vicieuze cirkel: deze maakt de binnenstad onaantrekkelijker, waardoor de winkelleegstand verder toeneemt (Van Zweeden, 2009). In Zuid-Limburg wordt nog veel winkelvloeroppervlakte toegevoegd aan het bestaande aanbod, waardoor aldaar de winkelleegstand naar verwachting zelfs nog verder zal toenemen (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a). Op dit moment bestaat tussen gemeenten in Zuid-Limburg nog teveel concurrentie om die ene ‘trekker’ toe te voegen aan het winkelarsenaal of om een nog groter en moderner winkelcentrum toe te voegen aan het bestaande aanbod. Elke gemeente is op zoek naar ‘the big fish’ (Spierings, 2002). De concurrentie tussen gemeenten in een bepaalde regio kan opgevat worden als ‘the tragedy of the commons’ (Janssen-Jansen, 2010). De verwachting van de Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg (2011a) is, dat de winkelleegstand om bovenstaande reden (geen samenwerking tussen regiogemeenten op het gebied van detailhandel) zal toenemen. Daarom heeft een aantal ‘stakeholders’ (Kamer van Koophandel (KvK), Midden- en Kleinbedrijf (MKB) en Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD)) de Provincie Limburg gevraagd, dergelijke ontwikkelingen te voorkomen en een actievere rol te spelen op het gebied van detailhandel. Gemeenten moeten volgens de ‘stakeholders’ meer gaan samenwerken en een gezamenlijke detailhandelsvisie opstellen onder regie van de Provincie om deze problematiek te beperken (MKB-Limburg, Kamer van Koophandel Limburg & HBD, persoonlijke communicatie, 2 april, 2012).

Alle actoren profiteren van een betere afstemming en samenwerking tussen gemeenten: consumenten ervaren minder leegstand en ondernemers, beleggers en projectontwikkelaars weten wat wel en niet kan qua ontwikkelingen in die gemeenten. De vraag hierbij is: wie neemt de verantwoordelijkheid ter zake op zich? Het probleem overlaten aan ‘de markt’ is geen optie. ‘De markt’ heeft namelijk alleen interesse in aantrekkelijke en groeiende binnensteden, omdat hier geld verdiend kan worden (Spierings, 2002). De maatschappelijke meerwaarde van dit onderzoek is het achterhalen van de oorzaken van winkelleegstand en op die manier tot oplossingen te komen die de leegstand kan verminderen. Hiervan profiteren alle eerder genoemde actoren.

Relevantie van het onderzoek

Hierboven is beschreven dat dit onderzoek zowel wetenschappelijk als maatschappelijk relevant is. Het uitvoeren hiervan draagt bij aan de bestaande planningstheorie, vergroot de kennis over winkelleegstand in Nederland en is van belang, omdat -als niet wordt ingegrepen- de kans bestaat, dat binnensteden onaantrekkelijker worden. Dit heeft negatieve gevolgen voor de consument, de lokale economie, gemeenten en vastgoedeigenaren. Die zijn niet wenselijk, omdat de detailhandel een belangrijke sector is, met name in Limburg.

1.3 Doelstelling

In de vorige paragrafen zijn de aanleiding en de relevantie van het onderzoeksonderwerp beschreven. In deze paragraaf wordt de doelstelling weergegeven voor dit onderzoek. De doelstelling zorgt ervoor, dat het onderzoek niet te omvangrijk wordt en het onderwerp wordt afgebakend. Verschuren en Doorewaard (2007, p. 36) omschrijven een adequate doelstelling als volgt: “*Onder een adequate doelstelling verstaan wij een nuttige, realistische en binnen de gestelde tijd haalbare, eenduidige en informatierijke doelstelling*”. Aan de hand van deze omschrijving is de doelstelling voor dit onderzoek als volgt:

“Het doel van dit onderzoek is de oorzaken van de inefficiënte winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburg te achterhalen om zodoende de Provincie Limburg aanbevelingen te kunnen doen omtrent deze problematiek”.

Toelichting doelstelling

Het probleem “winkelleegstand” overstijgt de grenzen van de gemeenten in Zuid-Limburg, terwijl bepaalde retailontwikkelingen ook effect hebben op de detailhandel in omliggende gebieden. De detailhandelssector is een belangrijke sector voor de Limburgse economie (Kamer van Koophandel Limburg, 2009; Provincie Limburg, 2011a). Juist door bovengenoemde problemen, kan de Provincie een partij zijn die detailhandel tussen de diverse gemeenten kan sturen, zodat niet teveel nieuwe winkelvloeroppervlakte aan het huidige winkelarsenaal wordt toegevoegd. Ook kan zij ervoor zorgen dat gemeenten niet langer zo intensief concurreren om bepaalde (winkel)ontwikkelingen mogelijk te maken. De kwaliteitsinitiatieven die een gemeente wil doorvoeren voor haar binnenstad, kan de Provincie ondersteunen, mits dit niet ten koste gaat van de detailhandel van andere binnensteden in de regio. Op deze manier kan de Provincie een ‘toezichthoudende’ rol spelen en de problematiek omtrent winkelleegstand aanpakken.

Teneinde de rol van de Provincie binnen de winkelvastgoedmarkt te kunnen plaatsen, is het van belang dat deze markt wordt geanalyseerd, evenals de rol van de actoren op deze markt en hun onderlinge relaties. Op basis hiervan kunnen aanbevelingen gedaan worden aan de Provincie Limburg over de rol die zij kan spelen om deze problematiek (samen met andere betrokken actoren) tegen te gaan. Om dit doel te bereiken, wordt de winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburg (specifiek de binnensteden van Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen) geanalyseerd aan de hand van de institutioneel economische stroming waarmee de inefficiënte winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburg wordt onderzocht. Het voordeel van deze stroming is, dat niet alleen het prijsmechanisme wordt beoordeeld (zoals bij de neoklassieke economie), maar ook de regels en het vertrouwen die bij de totstandkoming van prijzen een belangrijke rol spelen (Segeren et al., 2005). Vanuit een dergelijk perspectief kan geanalyseerd worden of de winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburg efficiënt is, wat de uitwerkingen van de vastgestelde wetgeving en het detailhandelsbeleid is voor de winkelvastgoedmarkt en welke actoren actief zijn op deze markt, inclusief hun onderlinge relaties. Op deze manier wordt geprobeerd de oorzaken van het probleem te achterhalen en hiervoor oplossingen aan te dragen.

1.4 Probleemstelling

Het ontwerpen van een probleemstelling en de daarbij behorende deelvragen is één van de moeilijkste onderdelen van een onderzoek. De vragen moeten op een zodanige manier gesteld worden dat deze sturend zijn, maar ook aansluiten bij de onderzoeksdoelstelling (Verschuren & Doorewaard, 2007, p. 95). De probleemstelling geeft hierbij de richting aan. Die luidt voor dit onderzoek als volgt:

“In hoeverre is leegstand op de winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburgse binnensteden te verklaren aan de hand van het functioneren van deze markt en/of het functioneren van actoren op deze markt?”

Definitie begrippen

Detailhandel: “(..) is het onderdeel van de distributieketen dat producenten en consumenten aan elkaar koppelen. Het is ook een sector van de economie. Ondernemingen in de detailhandel kunnen erg klein zijn (...) of erg groot (...)” (Evers et al., 2011, p. 20).

Perifere detailhandel: dit zijn detailhandelslocaties die *niet* binnen een bestaand of gepland winkelgebied (de binnenstad) of hieraan grenzend liggen (Tweede Kamer, in Evers et al., 2011, p. 59).

Solitaire detailhandel: hiervan is sprake als bepaalde winkels (bijvoorbeeld IKEA, Media Markt) zich, door hun uniciteit, vestigen op locaties waar geen andere winkels voorkomen. Dit zijn locaties buiten

de binnenstad en perifere locaties. Door hun uniciteit trekken deze winkels genoeg koopstromen op een dergelijke locatie. Daarnaast hebben deze winkels geen last van kwalitatief mindere burens en parkeerproblematiek (Droogh Trommelen en Partners, 2010, p. 35).

Leegstand: hiervan is in dit onderzoek sprake als het winkelpand tussen de één en twee jaar (of langer) leegstaat. Dit wordt *structurele* leegstand genoemd (Van der Krabben, 2009a, p. 10). Daarnaast speelt ook *frictieleegstand* een belangrijke rol binnen dit onderzoek. *Frictieleegstand* is leegstand die tijdelijk (tot één jaar) voorkomt als gevolg van bedrijfsverplaatsingen (Van Gool et al., in Van der Krabben, 2009a, p. 10). De vastgoedmarkt is gebaat bij enige frictieleegstand. Over het algemeen is vijf procent leegstand nodig voor een efficiënte marktwerking (Schütte et al., 2002, p. 21). Het meten van leegstand is moeilijk. Hiervoor worden de leegstandscijfers van Locatus gebruikt (Locatus, 2012a), omdat deze een eenduidig beeld geven van de leegstand in de te onderzoeken binnensteden. De leegstandscijfers moeten kritisch worden geanalyseerd, omdat Locatus in haar berekeningen meer dan alleen winkels meeneemt (Evers et al., 2011, p. 147).

Winkelvastgoedmarkt: de winkelvastgoedmarkt is een (separaat) onderdeel van de vastgoedmarkt, zoals bijvoorbeeld de woningmarkt, kantorenmarkt en de markt voor bedrijventerreinen. De winkelvastgoedmarkt kan tenslotte worden opgedeeld in drie deelmarkten: de grondmarkt voor nieuwbouw van winkels, de uit gerealiseerde, nieuwe winkels bestaande markt en de markt voor reeds langer bestaand winkelvastgoed. De markt voor bestaand winkelvastgoed kan weer worden onderverdeeld in een 'gebruikersmarkt' en een 'beleggersmarkt' (Van der Krabben, 2009a, p. 2).

Binnensteden: in dit onderzoek worden met binnensteden de stadscentra bedoeld. Een binnenstad kan als volgt worden omschreven: een netwerk van straten en pleinen waar zich van oudsher de publieksfuncties bevinden. In het stadscentrum is de winkelfunctie dominant aanwezig. Daarnaast zijn ook andere voorzieningen aanwezig zoals horecagelegenheden. De binnenstad is traditioneel gezien het drukste gedeelte van de stad, ofwel het 'kloppende hart' (Boekema et al., 1996, p. 1).

Actoren: met betrekking tot de binnenstad zijn vier soorten actoren betrokken: consumenten, publieksgerichte bedrijven (zoals een zelfstandige ondernemer, filiaalbedrijf of een warenhuis), de overheid (rijk, provincie en gemeente) en voorwaardenscheppende actoren (zoals vastgoedeigenaren, projectontwikkelaars, makelaars, (institutionele) beleggers en financiële instellingen) (Boekema et al., 1996, pp. 18-20).

Toelichting probleemstelling

De probleemstelling is de hoofdvraag die richting geeft aan het onderzoek. Het onderzoeksprobleem is winkelleegstand in binnensteden in Zuid-Limburg. Het verklaren van winkelleegstand kan plaatsvinden aan de hand van diverse invalshoeken, ofwel theorieën. In dit onderzoek is gekozen de problematiek te verklaren aan de hand van de institutionele economische stroming (zie ook hoofdstuk twee). De leegstand wordt in deze thesis verklaard door te analyseren hoe de winkelvastgoedmarkt functioneert, binnen welke institutie(s) actoren op deze markt functioneren en welke relaties deze actoren onderling hebben. Door een dergelijke analyse van de winkelvastgoedmarkt te maken, kan achterhaald worden door welke factoren het leegstandsprobleem wordt veroorzaakt en kunnen aanbevelingen gedaan worden voor het treffen van maatregelen. Zoals uit de aanleiding (paragraaf 1.1) naar voren is gekomen, dient ingegrepen te worden, omdat anders de winkelleegstand in deze regio zal toenemen. Doordat het probleem van macro- naar meso- en naar microniveau wordt geanalyseerd, via het model van Keogh en D'Arcy (1999), zullen de aanbevelingen ook betrekking hebben op deze verschillende niveaus. Dit model is de 'rode draad' van deze thesis. Aan de hand hiervan kan de efficiëntie van de winkelvastgoedmarkt op een gestructureerde manier onderzocht worden: het beleid en de wetgeving op macroniveau, de winkelvastgoedmarkt op mesoniveau en de actoren van de winkelvastgoedmarkt op microniveau. Hierdoor wordt vanuit een institutioneel perspectief naar het probleem op de winkelvastgoedmarkt gekeken en kan geanalyseerd worden *waardoor* deze

markt inefficiënt is. In hoofdstuk twee wordt het model van Keogh en D'Arcy (1999) nader beschreven en toegelicht.

Deelvragen

Om de probleemstelling te kunnen beantwoorden, wordt deze opgesplitst in aantal deelvragen. De deelvragen zijn:

1. Wat houdt het overheidsbeleid met betrekking tot detailhandel en winkelvastgoed in?
2. Welke ontwikkelingen hebben invloed op de (lokale) detailhandels- en winkelvastgoedmarkt?
3. Hoe wordt de detailhandels- en winkelvastgoedmarkt gevormd en waardoor ontstaat leegstand?
4. Hoe functioneren actoren op deze markten en hoe reageren zij op leegstand?
5. Op welke manier kan de leegstandsproblematiek worden aangepakt?

Toelichting deelvragen

Het doorgronden van de winkelvastgoedmarkt en leegstand op deze markt gebeurt door middel van een institutionele analyse. Het is van belang om de regels die de overheid stelt met betrekking tot deze markt grondig te analyseren, omdat dit van belang is voor de werking daarvan. De actoren die opereren op de winkelvastgoedmarkt zijn afhankelijk van de overheidsregels. Ook moet worden geanalyseerd wat een winkelvastgoedmarkt precies is, hoe deze markt functioneert en welke factoren leegstand veroorzaken. Deze analyse is van belang, omdat actoren hierdoor op een bepaalde manier handelen en zij op een bepaalde manier reageren op leegstandseffecten. Op deze manier wordt de winkelvastgoedmarkt geanalyseerd op macro-, meso-, en microniveau, verduidelijkt waardoor de leegstandsproblematiek wordt veroorzaakt en worden passende aanbevelingen gedaan om deze problematiek aan te pakken. De deelvragen worden niet allemaal in deze volgorde doorlopen. Deelvraag drie en vier zullen namelijk parallel worden beantwoord.

1.5 Afbakening onderzoek

Zoals uit voorgaande paragrafen is gebleken, is de problematiek op de winkelvastgoedmarkt breed en veel omvattend. Omdat in deze thesis niet alle aspecten kunnen worden meegenomen met betrekking tot de leegstandsproblematiek, wordt in deze paragraaf een afbakening weergegeven. Een goede begrenzing van het onderwerp is noodzakelijk, omdat elk onderwerp of ieder aspect weer raakvlakken of overlappingen heeft met andere onderwerpen of aspecten, het van belang is om de probleemstelling te kunnen beantwoorden en om aan de doelstelling te kunnen voldoen. Hierna wordt de afbakening in het kader van dit onderzoek trapsgewijs aangegeven: Zuid-Limburg, de binnenstad (als onderzoeksgebied) en de strategische invalshoek.

Zuid-Limburg

Winkelleegstand is een probleem waar veel binnensteden mee kampen. Als naar de leegstandscijfers van Locatus (2011) wordt gekeken, valt op dat de provincie Limburg met 9,02 procent de hoogste gemiddelde winkelleegstand van Nederland telt. Een ander interessant aspect is dat Zuid-Limburg één van de vier krimpregio's is in Nederland (Provincie Limburg, 2008; Ter Veer et al., 2010; Etil, 2012). Dit heeft invloed op de detailhandelsmarkt (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010) en uiteindelijk ook op de winkelvastgoedmarkt. Daardoor is de verwachting dat minder winkels nodig zijn in deze provincie (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a). Daarnaast bestaan de nodige plannen om, ondanks de (hoge) winkelleegstand, extra winkelvloeroppervlakte toe te voegen aan de huidige winkelvoorraad (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a).

Dit onderzoek zal zich specifiek richten op Zuid-Limburg. Binnen deze regio worden drie gemeenten geanalyseerd: Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen. Deze drie worden geanalyseerd, omdat zij in een straal van plusminus veertig kilometer van elkaar liggen, de gemeenten Heerlen en Sittard-Geleen tegen de 100.000 inwoners hebben en Maastricht meer dan 100.000 inwoners (CBS

Statline, 2012a). Door de geografische ligging van deze drie gemeenten en het aantal inwoners, is het interessant om de winkelleegstand daar te onderzoeken aangezien detailhandelsontwikkelingen in de ene gemeente van invloed (kunnen) zijn op detailhandel in de andere twee gemeenten. Bovendien zijn deze drie gemeenten de 'hoofdgemeente' binnen hun regio: Maastricht van de regio Maastricht-Mergelland, Heerlen van Parkstad Limburg en Sittard-Geleen van de Westelijke Mijnstreek. 'Burgemeenten' (ook van België en Duitsland) worden in dit onderzoek niet meegenomen; de focus in dit onderzoek ligt bij de eerder aangehaalde drie gemeenten. Wel kunnen bepaalde detailhandelsontwikkelingen in 'burgemeenten' van invloed zijn op de detailhandel in de 'hoofdgemeente'. Mocht dit van toepassing zijn dan zal dit worden vermeld en toegelicht.

De binnenstad

De focus voor het onderzoek is gericht op winkelleegstand in de binnensteden van de drie eerder genoemde gemeenten. Zoals in de definities reeds aangegeven, wordt met het stadcentrum bedoeld de omschrijving van Boekema et al. (1996, p. 1). De winkelleegstand in de periferie, winkelcentra, wijkwinkelcentra of solitaire detailhandelslocaties worden in dit onderzoek niet behandeld, maar detailhandelsontwikkelingen op deze locaties kunnen van invloed zijn op de detailhandel in binnensteden. Kerncijfers met betrekking tot de winkelvloeroppervlakte van deze detailhandelslocaties worden weergegeven in dit onderzoek als deze van invloed zijn op de (ontwikkeling) van de winkelleegstand in de binnenstad. Ook planontwikkelingen voor deze detailhandelslocaties worden in dit onderzoek behandeld indien deze van invloed zijn op het ontstaan van winkelleegstand in de binnenstad. Als andere ontwikkelingen in dit soort centra van invloed zijn op de ontwikkeling van winkelleegstand in de binnenstad, worden die eveneens vermeld en toegelicht.

Strategische invalshoek

Voor het analyseren van dit probleem op Zuid-Limburgs niveau is bewust gekozen, omdat bepaalde ontwikkelingen in een gemeente van invloed kunnen zijn op de detailhandel in een andere gemeente. Daarnaast wordt op deze manier het eigen belang ofwel 'the tragedy of the commons' voorkomen. Hierdoor kunnen aanbevelingen gedaan worden die ten goede komen aan de gehele detailhandel in de regio in plaats van aan een bepaalde gemeente. De aanbevelingen zullen op strategisch niveau plaatsvinden en met operationele maatregelen doorwerken in het lokale detailhandelsniveau. Door strategische maatregelen binnen de institutionele omgeving van de winkelvastgoedmarkt, kan die markt in positieve zin veranderen: winkelleegstand neemt af en beschikbare winkelvloeroppervlakte wordt efficiënter benut.

Onderzoeksafbakening

In deze paragraaf is het onderzoek afgebakend. Een belangrijk onderdeel hiervan is de strategische invalshoek. Door voor deze invalshoek te kiezen wordt richting gegeven aan het onderzoek en de manier waarop het probleem wordt geanalyseerd. Belangrijk hierbij is het theoretisch kader (zie hoofdstuk twee) waarin het institutioneel perspectief (strategische invalshoek) wordt uitgewerkt en beschreven. Daarnaast is voor een gebiedsafbakening gekozen: alleen de regio Zuid-Limburg wordt geanalyseerd, specifiek de binnensteden van Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen. Door een dergelijke afbakening toe te passen wordt voorkomen dat bepaalde verwachtingen worden gewekt over bepaalde onderwerpen die uiteindelijk niet in dit onderzoek behandeld zullen worden. In de volgende paragraaf wordt beschreven op welke manier dit onderzoek uitgevoerd zal worden.

1.6 Methodologie

Deze paragraaf beschrijft de methodologie van het onderzoek zodat beter inzicht verkregen wordt in de opzet en aanpak daarvan. De methodologie betreft de wijze waarop informatie wordt verzameld om het onderzoek te kunnen uitvoeren. Om de methodologie te verduidelijken, wordt in deze paragraaf een aantal aspecten beschreven: de onderzoeksstrategie, de classificatie van het onderzoek, de onderzoeksmethode, de dataverzamelingstechnieken, de tijdshorizon, de geloofwaardigheid van de onderzoeksgegevens en het onderzoeksmodel.

De onderzoeksstrategie

Een belangrijk onderdeel van het onderzoek is de opzet ervan. Een onderzoek kan gebaseerd zijn op de deductieve of inductieve benadering (Saunders, Lewis, Thornhill, Booij & Verckens, 2011). Saunders et al. (2011, p. 110) koppelen, voor zover het zinvol is, de deductieve benadering aan het positivisme en de inductieve benadering aan het interpretivisme qua onderzoeksfilosofie. Aan de hand van de gekozen theorie (of model) kan richting gegeven worden aan de soort onderzoeksstrategie. Dit is van belang, omdat deze aangeeft *welke* soort(en) onderzoeksmethode(n) uitgevoerd word(t)(en). Zoals in voorgaande paragrafen is aangegeven, zal de leegstandsproblematiek geanalyseerd worden aan de hand van de institutionele economische stroming en wordt hierbij het model van Keogh en D'Arcy (1999) toegepast. Door middel van dit model kan de mate van efficiëntie van de (winkel)vastgoedmarkt geanalyseerd worden (Keogh & D'Arcy, 1999). De onderzoeksstrategie die het *beste* antwoord kan geven op de probleemstelling is de (open) deductieve benadering.

Deductie heeft een aantal kenmerken. In de eerste plaats proberen onderzoekers hiermee causale verbanden tussen variabelen te verklaren (Saunders et al., 2011). In onderhavig onderzoek zijn de onafhankelijke variabelen de factoren die leegstand kunnen veroorzaken en is de afhankelijke variabele de winkelleegstand in de binnenstad. Denk bij de onafhankelijke variabele aan demografische krimp, internetwinkelen, perifere ontwikkelingen, afname van bestedingen et cetera. Het onderzoeken van de causale verbanden en de onafhankelijke variabelen die winkelleegstand veroorzaken, zullen aan de hand van de analyse van de (winkel)vastgoedmarkt (model Keogh & D'Arcy, 1999) naar voren komen. Aan de hand van deze analyse komen een aantal vraagstellingen naar voren die aan de hand van empirische kwantitatieve gegevens getoetst worden. Om de wetenschappelijke exactheid te kunnen waarborgen (Saunders et al., 2011), wordt in dit onderzoek niet alleen uitgegaan van de waargenomen gegevens. Ook de afgenomen interviews⁴ en literatuurstudie spelen hierbij een rol.

Het tweede kenmerk van deductie is dat concepten *geoperationaliseerd* moeten worden om feiten kwantitatief te meten (Saunders et al., 2011). In dit onderzoek is dat voor de hand liggend: winkelleegstand. In paragraaf 1.4 is gedefinieerd wat hieronder wordt verstaan. Hierbij is het van belang dat winkelleegstand kan bestaan uit frictie- en structurele leegstand (Schütte et al., 2002; Van der Krabben, 2009a). Een leegstandspercentage van boven de vier à vijf procent wordt omschreven als structurele leegstand. Het zal niet mogelijk zijn om aan te geven *welke* winkelpanden structureel leegstaan en *welke* winkelpanden vallen onder frictieleegstand. Dit komt omdat daartussen in de beschikbare kwantitatieve gegevens geen onderscheid wordt gemaakt.

Het derde en laatste kenmerk van deductie is generalisatie (Saunders et al., 2011). Het generaliseren van factoren die winkelleegstand veroorzaken is moeilijk, omdat elke (lokale) winkelvastgoedmarkt anders is (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011) en de oorzaken dus ook verschillend kunnen zijn. Dit zal duidelijk aangegeven moeten worden: welke conclusies zijn generaliseerbaar en welke gelden specifiek voor de te onderzoeken binnensteden. De aanbevelingen daarentegen moeten generaliseerbaar zijn: ze moeten zodanig ingericht worden zodat daarmee het probleem in alle onderzochte binnensteden aangepakt kan worden. De aanbevelingen kunnen ook van toepassing zijn in andere binnensteden die kampen met hoge winkelleegstand.

Classificatie van het onderzoek

Saunders et al. (2011, p. 116) geven aan dat de classificatie van het onderzoek 'beschrijvend', 'verkenkend' en 'verklarend' kan zijn. Een combinatie is ook mogelijk, bijvoorbeeld een beschrijvend-verklarend onderzoek. Het doel van onderhavig onderzoek is verklarend. Aan de hand van de institutionele economische stroming wordt verklaard welke factoren (de onafhankelijke variabelen) winkelleegstand (afhankelijke variabele) veroorzaken. Bij een dergelijk onderzoek wordt geprobeerd uit te leggen waarom een verandering in een variabele een wijziging in een andere variabele in gang zet (Saunders et al., 2011). Hierbij kan gedacht worden aan veranderingen in het overheidsbeleid waar-

⁴ In bijlage zeven is een lijst opgenomen van de geïnterviewden. In verband met privacyoverwegingen zijn de verslagen in een separaat versleuteld document opgenomen.

door de winkelvegoedmarkt anders gaat functioneren en ook de actoren hierop. Dit kan wellicht tot gevolg hebben dat de winkelleegstand teruggedrongen wordt. Dit is tevens terug te zien in het model van Keogh en D'Arcy (1999): een verandering op het ene niveau heeft gevolgen voor het andere. Als dit uit het onderzoek verklaard kan worden, neemt de mogelijkheid toe om wijzigingen te voorspellen (Saunders et al., 2011). Hierdoor kunnen oplossingen en aanbevelingen worden gedaan waarmee de leegstandsproblematiek kan worden tegengegaan.

De onderzoeksmethode

Het belangrijkste aspect voor het kiezen van een onderzoeksmethode is dat op grond van de gekozen methodiek de specifieke deelvragen kunnen worden beantwoord en daarmee het doel kan worden bereikt (Saunders et al., 2011). Saunders et al. (2011, p. 119) sommen diverse onderzoeksmethoden op die van toepassing kunnen zijn. Elk daarvan heeft zijn voor- en nadelen (Verschuren & Doorewaard, 2007). Verschuren en Doorewaard (2007, p. 164) geven aan dat een drietal kernbeslissingen van invloed is op de onderzoeksmethode die wordt toegepast:

- Breedte versus diepgang: dit onderzoek betreft een diepte-onderzoek. Het zal gericht zijn op Zuid-Limburg en drie specifieke binnensteden. Hierbij gaat het om de drie 'hoofdgemeenten' van de regio Zuid-Limburg: Maastricht (regio Maastricht-Mergelland), Heerlen (regio Parkstad Limburg) en Sittard-Geleen (regio Westelijke Mijnstreek). In de vorige paragraaf is reeds aangegeven *waarom* deze drie binnensteden onderzocht worden. Een nadeel hiervan is om bepaalde gegevens en/of uitkomsten te generaliseren voor andere gemeenten. Bovendien kunnen specifieke aspecten naar voren komen die winkelleegstand veroorzaken en die alleen voor de desbetreffende gemeente geldt.
- Kwalitatief versus kwantitatief onderzoek: in dit onderzoek worden zowel kwalitatieve als kwantitatieve gegevens geanalyseerd. Het is niet alleen gebaseerd op de omvang van de winkelleegstand in deze gemeenten (kwantitatieve gegevens), maar ook gericht op de oorzaken hiervan (kwalitatieve gegevens). De kwalitatieve bronnen zijn boeken, artikelen, beleidsdocumenten en aanvullingen uit interviews. De kwantitatieve bronnen zijn gegevens uit de database van Locatus (2012a), Etil (2012) en Jones Lang LaSalle (I. van de Beek, persoonlijke communicatie, 20 juli 2012). Deze zijn in onderhavig onderzoek bewerkt.
- Empirisch versus bureauonderzoek: ook bij deze kernbeslissing geldt een combinatie van beide. De te onderzoeken binnensteden worden geanalyseerd met behulp van empirische gegevens. De mogelijke factoren die winkelleegstand veroorzaken, zullen naar voren komen aan de hand van een bureauonderzoek. Deze oorzaken zullen empirisch getoetst worden.

Aan de hand van de beschrijvingen van deze drie kernbeslissingen is voor de volgende onderzoeksmethode gekozen: een combinatie van een case study en een bureauonderzoek. Binnen het bureauonderzoek is de 'secundaire variant' van toepassing. Het kenmerk daarvan is dat bestaande data worden herordent en vanuit een andere invalshoek worden geanalyseerd. Hierbij is belangrijk dat de data die gebruikt worden, in wetenschappelijk opzicht betrouwbaar zijn (Verschuren & Doorewaard, 2007, pp. 202-205). De gegevens die hiervoor worden geanalyseerd, zijn afkomstig van wetenschappelijke publicaties (boeken en artikelen), beleidsdocumenten van de Provincie Limburg en gemeenten, publicaties van het Centraal Planbureau en het Planbureau voor de Leefomgeving, wetteksten en gegevens van Etil en het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).

Wat betreft de case study zal het in dit onderzoek om een meervoudige vergelijkend type gaan (Saunders et al., 2011). Alle aspecten worden op dezelfde manier in de drie gemeenten onderzocht. Omdat het moeilijk is de oorzaken van leegstand te generaliseren, kan door middel van een meervoudige vergelijkende case study bepaald worden of de resultaten uit de eerste studie ook gelden voor de andere twee. Hierdoor is het wél mogelijk om bepaalde factoren die winkelleegstand veroorzaken, te generaliseren. Bovendien is in dit onderzoek sprake van ingebedde case studies: daarbinnen worden diverse eenheden (de onafhankelijke variabelen) geanalyseerd. Tot slot is een case study een goede manier om een bestaande theorie of een bestaand model, in dit geval het theoretisch model van Keogh en D'Arcy (1999), te onderzoeken (Saunders et al., 2011). Een case study is

geschikt voor het geven van antwoorden op de vraag ‘waarom?’. Waarom is in Zuid-Limburg sprake van winkelleegstand? Deze methode wordt bovendien vaak toegepast bij verklarende onderzoeken (Saunders et al., 2011, p. 122).

De dataverzamelingstechnieken

Van belang bij een onderzoeksmethode als de case study is dat gebruik wordt gemaakt van triangulatie. Saunders et al. (2011, p. 122) omschrijven dit als volgt: *“Met triangulatie bedoelen we het gebruik van verschillende methoden voor het verzamelen van gegevens om er zeker van te zijn dat de gegevens je werkelijk vertellen wat je denkt dat ze je vertellen”*. Zoals eerder is aangegeven, zal in dit onderzoek gebruik worden gemaakt van zowel kwalitatieve als kwantitatieve gegevens. Niet alleen is gebruik gemaakt van de empirische kwantitatieve gegevens die Locatus (2012a), Etil (2012) en Jones Lang LaSalle (I. van de Beek, persoonlijke communicatie, 20 juli 2012) ter beschikking hebben gesteld, maar ook van kwalitatieve gegevens die verkregen zijn uit een literatuurstudie en interviews.

Voor het verzamelen en analyseren van de verkregen gegevens bestaan diverse procedures (Saunders et al., 2011, pp. 128-132). In onderhavig onderzoek is de procedure voor het verzamelen en analyseren van gegevens, de gemengdemethodenonderzoek: *“Dit betekent dat, hoewel in een gemengdemethodenonderzoek zowel een kwantitatief als een kwalitatief perspectief wordt gebruikt, de kwantitatieve gegevens kwantitatief worden geanalyseerd en de kwalitatieve gegevens kwalitatief worden geanalyseerd”* (Saunders et al., 2011, p. 129). Het gebruik maken van een combinatie van methoden binnen hetzelfde onderzoek, heeft twee belangrijke voordelen. Ten eerste kunnen de kwalitatieve en kwantitatieve methode gebruikt worden voor diverse doeleinden in het onderzoek (Saunders et al., 2011). In deze thesis bijvoorbeeld, zullen de interviews niet alleen gebruikt worden voor de aanbevelingen, maar ook om te achterhalen waardoor leegstand ontstaat. De gesprekken worden dan gebruikt als een verkenning van factoren die leegstand veroorzaken. Deze aspecten kunnen dan aan de hand van de literatuurstudie en empirie geanalyseerd worden. Ten tweede heeft Bryman (in Saunders et al., 2011, pp. 130-131) aangetoond dat, wanneer kwantitatieve en kwalitatieve methoden worden gecombineerd, de kans op onverwachte uitkomsten groter is.

De te hanteren methode verschilt per deelvraag. Hierna wordt per deelvraag de te volgen methode beschreven.

Deelvraag één: Wat houdt het overheidsbeleid met betrekking tot detailhandel en winkelvastgoed in?

Het beantwoorden van deze deelvraag vindt plaats door te achterhalen wat voor beleid de overheid, de Provincie en gemeenten (Heerlen, Sittard-Geleen en Maastricht) hebben opgesteld met betrekking tot de detailhandel en de winkelvastgoedmarkt. Bovendien zal een aantal wetteksten (over de ruimtelijke ordening) worden geanalyseerd, omdat dit ook beleid is en waar zowel de overheid als burgers zich aan dienen te houden. De interviews⁵ spelen hierin een belangrijke rol. Hieruit kunnen bepaalde richtingen naar voren komen (beleid en wetteksten) die in deze thesis onderzocht worden. Om deze vraag te beantwoorden, is informatie uit boeken, artikelen en beleidsdocumenten nodig. De toegang tot deze informatie vindt plaats via internet en bibliotheek. Bovendien wordt gebruik gemaakt van meerdere bronnen om zodoende de betrouwbaarheid te vergroten.

Deelvraag twee: Welke ontwikkelingen hebben invloed op de (lokale) detailhandels- en winkelvastgoedmarkt?

Voor het beantwoorden van deze deelvraag moet onderzocht worden welke factoren van invloed zijn op de detailhandels- en winkelvastgoedmarkt. Ook bij het achterhalen van de factoren die hierop van invloed kunnen zijn, wordt gebruik gemaakt van de interviews. De geïnterviewden kunnen uit eigen ervaring aangeven welke aspecten leegstand veroorzaken. De informatie die nodig is om deze vraag te beantwoorden, komt niet alleen tot stand uit interviews, maar ook uit artikelen, boeken, beleidsdocumenten, wetteksten en rapporten. De toegang tot deze informatie vindt plaats via internet, interviews, bibliotheek en e-mailcontact.

⁵ Zie bijlage zeven voor lijst van geïnterviewden.

Deelvraag drie: Hoe wordt de detailhandels- en winkelvastgoedmarkt gevormd en waardoor ontstaat leegstand?

Het beantwoorden van deze deelvraag moet duidelijk maken welke factoren leegstand veroorzaken in Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen. Hiervoor zijn empirische gegevens nodig. Het verkrijgen daarvan vindt plaats door informatie ten kantore van Locatus (Woerden, 14 maart 2012) te downloaden. De verzamelde feiten worden geanalyseerd en geïnterpreteerd aan de hand van de factoren die leegstand veroorzaken (vorige deelvraag). Ook van andere instellingen (Etil en Jones Lang LaSalle) zijn informatie verkregen om deze deelvraag te kunnen beantwoorden. De desbetreffende gegevens zijn verkregen via internet, telefonisch en/of e-mailcontact.

Deelvraag vier: Hoe functioneren actoren op deze markten en hoe reageren zij op leegstand?

Voor de beantwoording van deze deelvraag is het noodzakelijk om de actoren die een rol spelen op de detailhandels- en winkelvastgoedmarkt, te beschrijven. Dit gebeurt aan de hand van een literatuuronderzoek, dat is gebaseerd op artikelen en boeken die in kaart brengen welke actoren betrokken zijn op deze markten. Door het beschrijven van deze actoren kunnen hun relaties en belangen worden geïnterpreteerd. Daardoor kan worden aangegeven hoe zij op leegstand reageren. Het verkrijgen van deze informatie vindt plaats via internet en bibliotheek.

Deelvraag vijf: Op welke manier kan de leegstandsproblematiek worden aangepakt?

Het beantwoorden van deze deelvraag vindt plaats nadat de literatuurstudie heeft plaatsgevonden, alsook de analyse van de empirische gegevens. Hierdoor kunnen conclusies getrokken worden over het beleid, de wetgeving en de factoren die winkelleegstand veroorzaken. Daarnaast kunnen aan de hand van de empirische analyse conclusies worden getrokken met betrekking tot de factoren die leegstand veroorzaken in Sittard-Geleen, Maastricht en Heerlen. De aanbevelingen worden gedaan voor de desbetreffende gemeenten (maatwerk) en Provincie Limburg (generalisatie). Deze zijn mede tot stand gekomen door de aanbevelingen die gedaan worden in de interviews. De informatie die nodig is om deze vraag te beantwoorden, zal voortkomen uit de analyse van de vier hiervoor gestelde deelvragen. De toegang tot deze informatie vindt plaats via internet, bibliotheek, persoonlijk, telefonisch en e-mailcontact.

De tijdshorizon

Het doel van dit onderzoek is om de oorzaken van winkelleegstand te achterhalen en de Provincie Limburg aanbevelingen te doen omtrent deze problematiek. Hiervoor is het belangrijk om een serie 'momentopnamen' te beschrijven die representatief zijn voor de gebeurtenissen in een bepaalde periode. Vervolgens kunnen bepaalde ontwikkelingen en/of factoren in kaart worden gebracht die leegstand hebben veroorzaakt. Onderhavig onderzoek is een longitudinaal onderzoek. Het sterke punt hiervan is, dat het de onderzoeker in staat stelt, veranderingen en ontwikkelingen te bestuderen (Saunders et al., 2011, pp. 132-133). Om de oorzaken van winkelleegstand te kunnen achterhalen, is het belangrijk dat perioden van beleidsontwikkelingen (Rijk en Provincie) worden geanalyseerd. Hetzelfde geldt voor de empirische gegevens. Deze worden onderzocht vanaf 2004 tot en met begin 2012. Op basis daarvan kunnen bepaalde ontwikkelingen en/of beleidsbeslissingen worden geanalyseerd en kan worden aangegeven of deze leegstand hebben veroorzaakt.

Geloofwaardigheid van de onderzoeksgegevens

De belangrijkste vraag die gesteld moet worden bij de geloofwaardigheid van de onderzoeksgegevens, is (Raimond, in Saunders et al., 2011, p. 133): "(...) zullen het bewijs en mijn conclusies ook bij een grondige inspectie overeind blijven staan?" Van belang hierbij is de betrouwbaarheid en validiteit. In het boek van Saunders et al. (2011, pp. 134-136) heeft Robson een aantal opmerkingen gemaakt die de betrouwbaarheid en validiteit kunnen aantasten. Hierna wordt aangegeven op welke manier(en) is getracht dit te voorkomen en/of te beperken.

Gegevens over factoren die leegstand veroorzaken, het beleid en de wetgeving alsmede de actoren die actief zijn op de detailhandels- en winkelvastgoedmarkt (en de eigenschappen van deze

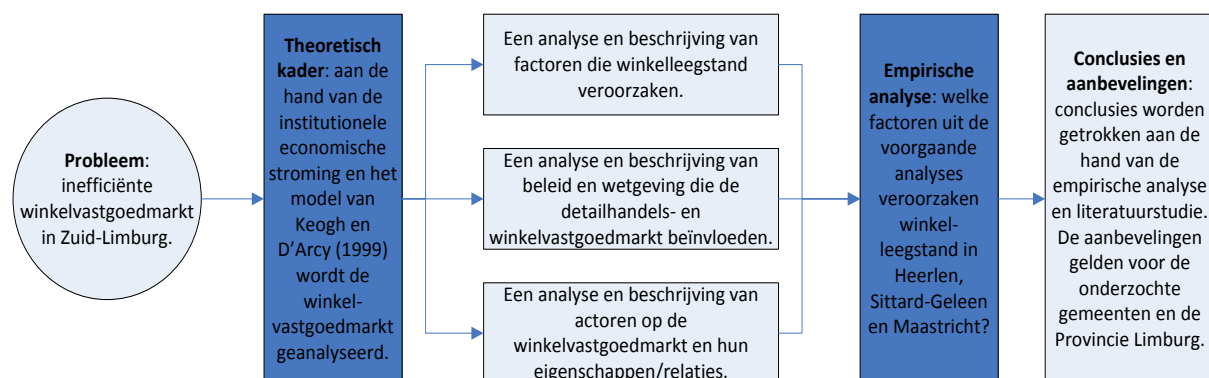
actoren), kunnen uit wetenschappelijke artikelen en boeken verwerkt en geïnterpreteerd worden. Deze kunnen aangevuld worden met gegevens die uit de interviews naar voren komen. Voor het onderzoek wordt een zo breed mogelijk scala van actoren geïnterviewd: beleidsmedewerkers economie (detailhandel) van de gemeente Sittard-Geleen, Maastricht en Heerlen, centrummanagers van Maastricht en Sittard-Geleen, de beleidsmedewerker detailhandel van de Kamer van Koophandel Limburg en de beleidsmedewerker detailhandel van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel. Tot slot worden ook marktpartijen geïnterviewd. Op deze manier wordt geprobeerd alle belangen en invalshoeken van actoren op de detailhandels- en winkelvastgoedmarkt inzichtelijk te maken.

Het empirische gedeelte is afhankelijk van gegevens die bepaalde instellingen beschikbaar stellen. Dit zijn gegevens die aangeven *hoe groot* de winkelleegstand in Zuid-Limburg is. Hiervoor worden gegevens gedownload bij Locatus. Locatus is als onafhankelijke bron, marktleider op het gebied van winkelinformatie in de Benelux. De gegevens maken niet alleen inzichtelijk hoe groot de winkelleegstand is, ook in welke winkelstraten en in welke branchegroepen de winkelvloeroppervlakte is toe- of afgenomen. Eveneens heeft Locatus gegevens beschikbaar over het gemiddeld aantal passanten dat per week in de desbetreffende binnenstad aanwezig is. Locatus houdt deze gegevens maandelijks bij. Voor de gegevens over de bevolkingsontwikkeling wordt de database van Etil geraadpleegd. Dit is onafhankelijke instelling die onder andere jaarlijkse prognoses maakt over de bevolkingsontwikkeling. Tot slot wordt voor de gegevens over winkelhuurprijzen contact opgenomen met een (internationale)makelaar die gespecialiseerd is in vastgoeddienstverlening (Jones Lang LaSalle). Voor de analyse van de winkelhuurprijzen wordt gebruik gemaakt van de beschikbare gegevens van deze makelaar, waardoor de verwerking hiervan afhankelijk is.

Om de betrouwbaarheid en validiteit te waarborgen, worden de gebruikte informatiebronnen aangegeven door middel van een bronvermelding. Dit wordt gedaan voor boeken, artikelen, beleidsdocumenten, rapporten en interviews. De interviews worden verwerkt in een door de geïnterviewde goedgekeurd verslag. Voor een overzicht van een lijst van geïnterviewden wordt verwezen naar bijlage zeven. De paragrafen waarbij empirische gegevens worden geanalyseerd, zijn gebaseerd op gegevens van Locatus (2012a), Etil (2012) of Jones Lang LaSalle (I. van de Beek, persoonlijke communicatie, 20 juli 2012). Als hiervan gebruik wordt gemaakt, zijn deze gegevens voorzien van een bronvermelding.

Het onderzoeksmodel

In deze paragraaf is de methodologie beschreven. Die maakt inzichtelijk op welke wijze het onderzoek wordt aangepakt, van welk informatiemateriaal gebruik wordt gemaakt en of deze betrouwbaar/valide is. In het model hierna wordt de onderzoeksopzet van deze thesis weergegeven.



Figuur 1: Onderzoeksopzet masterthesis (eigen bewerking).

1.7 Leeswijzer

Deze thesis bestaat uit totaal zeven hoofdstukken. Na dit eerste hoofdstuk (inleiding) volgt in het tweede hoofdstuk het theoretisch kader. Aan de hand van dit kader wordt het onderzoek uitgevoerd. In hoofdstuk drie worden de exogene factoren beschreven die direct en/of indirect de detailhandels-

en winkelvastgoedmarkt beïnvloeden. Hoofdstuk vier gaat over de wetgeving die betrekking heeft op de actoren op de winkelvastgoedmarkt en de ruimtelijke ordening van die markt. Ook wordt in dit hoofdstuk het Rijks- en provinciaal beleid met betrekking tot de detailhandel beschreven. In hoofdstuk vijf worden de actoren op de detailhandels- en winkelvastgoedmarkt nader geduid, evenals hun eigenschappen en de overeenkomsten die zij afsluiten. Hoofdstuk zes is de empirische analyse van de leegstandsproblematiek in Heerlen, Sittard-Geleen en Maastricht. Deze analyse vindt plaats aan de hand van de gegevens uit hoofdstuk drie, vier en vijf. Hoofdstuk twee, drie, vier, vijf en zes sluiten elk af met een resumé, waarin kort wordt teruggekeken naar datgene wat in het desbetreffende hoofdstuk is beschreven. Tot slot worden in hoofdstuk zeven de conclusies en aanbevelingen gegeven. Daarbij wordt antwoord gegeven op de centrale vraag van het onderzoek. Hoofdstuk zeven sluit af met een reflectie op het onderzoek en de resultaten.

2 Theoretisch kader

Voor het analyseren van de winkelleegstand in Zuid-Limburg is een theorie een vereiste. Die creëert een ‘bril’ waardoor de problematiek inzichtelijk wordt en bepaalde aspecten van het onderwerp beter naar voren komen. De theorie zorgt voor diepgang en consistentie en daardoor voor een goede analyse van het onderwerp en de problematiek (Inbo, 2006). Zoals in het vorige hoofdstuk reeds aangegeven, kan deze problematiek via diverse theorieën geanalyseerd worden. Voor het analyseren van de winkelleegstand is gekozen voor een theorie uit de economische wetenschap. Hierdoor kan namelijk achterhaald worden door welke factoren winkelleegstand veroorzaakt wordt en op welk niveau (macro-, meso-, en/of microniveau) ingegrepen kan worden om die leegstand tegen te gaan.

In dit hoofdstuk wordt het theoretisch kader beschreven. De eerste paragraaf gaat in op de keuze voor een economische theorie ten behoeve van het analyseren van de leegstandproblematiek: waarom is voor een institutionele economische benadering gekozen? Daarna wordt de institutionele economische benadering beschreven en uitgewerkt. De institutionele economie is een economische stroming die uit meerdere theorieën bestaat. Deze vormen de pijlers van de institutionele economie en zijn met elkaar verbonden. In deze theorieën staat het efficiënt functioneren van een economisch systeem centraal (in dit geval de winkelvastgoedmarkt), maar elke theorie analyseert een ander aspect van dit economisch systeem. Nadat inzichtelijk is gemaakt wat de institutionele economische stroming inhoudt, is het van belang op welke manier (aan de hand van deze economische stroming) de efficiëntie van de winkelvastgoedmarkt geanalyseerd kan worden. Hiervoor hebben Keogh & D’Arcy (1999) een model ontwikkeld waarmee op macro-, meso- en microniveau de efficiëntie van de (winkel)vastgoedmarkt geanalyseerd kan worden. Vanuit dit model en op basis van aspecten die voorkomen uit de theoretische omschrijving van de institutionele economie, wordt een theoretisch kader gevormd. Daarmee wordt de lokale leegstandsproblematiek in Zuid-Limburg geanalyseerd.

2.1 Economische theorie voor analyseren leegstandsproblematiek

De analyse van de leegstandsproblematiek in Zuid-Limburg vindt plaats aan de hand van de institutionele economische stroming. Voor een analyse aan de hand van de economische wetenschap is gekozen, omdat deze inzichtelijk kan maken *hoe* men gebruik maakt van schaarse goederen (zoals bouwgrond voor) winkelvastgoed) en of men hier efficiënt mee omgaat. Needham (2006, pp. 52-53) omschrijft dit als volgt: “(...) *the study of how people use scarce resources in order to produce things which they want*”. Vastgoed en met name winkelvastgoed, is, vergeleken met ‘groen’ en ‘landbouw’, een schaars goed in Nederland (Needham, 2007). Dit wordt door het menselijk handelen, door middel van bestemmingsplannen, schaars gehouden. De winkelvastgoedmarkt in (Zuid) Limburg is alles behalve efficiënt, hier is geen sprake van schaarste, omdat uit gegevens van Locatus (2011) blijkt dat hier de leegstand hoger is dan de aanvaardbare frictieleegstand. Bovendien blijkt uit een rapport van de Kamer van Koophandel Limburg en Ondernemend Limburg (2011a) dat in Zuid-Limburg veel plannen met betrekking tot winkelvastgoed worden ontwikkeld en/of worden gerealiseerd. Hierdoor is het aannemelijk dat de inefficiëntie zal toenemen.

De institutionele economie, plus de daarbij behorende theorieën, is een goede theorie die zorgt voor een gedegen analyse van het onderwerp en de problematiek. Dit wordt bewerkstelligd, omdat deze economische stroming niet alleen uitgaat van het prijsmechanisme, maar ook kijkt naar opgelegde regels (zoals bestemmingsplannen, beleid en wetgeving) en het vertrouwen (de onderlinge relaties tussen actoren) (Segeren et al., 2005). Aan de hand van deze economische stroming kunnen deze aspecten geanalyseerd worden voor de winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburg en daardoor kan achterhaald worden *waarom* de winkelvastgoedmarkt hier inefficiënt is. In de volgende paragraaf wordt nader omschreven *wat* de institutionele economische stroming inhoudt en uit welke theorieën deze bestaat.

2.2 De institutionele economische stroming

Zoals in de vorige paragraaf omschreven, wordt de problematiek rondom winkelleegstand in Zuid-Limburg geanalyseerd aan de hand van de institutionele economische stroming. Hierbij wordt aandacht besteed aan de werking van de winkelvastgoedmarkt, omdat vanuit deze optiek de knelpunten naar voren komen en aanbevelingen gedaan kunnen worden om deze knelpunten op te lossen. Bovendien kan een onderscheid gemaakt worden tussen de oude en nieuwe institutionele economie. De oude analyseert voornamelijk de 'spelregels', zoals het beleid en de wetgeving, de nieuwe institutionele economie onderzoekt hoofdzakelijk de eigenschappen en relaties van actoren op een markt en welke *soort* transactiekosten dit met zich mee brengt (Groenewegen et al., 1997). In onderhavig onderzoek zal zowel van de oude als van de nieuwe institutionele stroming gebruik worden gemaakt. Deze economische stroming bestaat uit diverse theorieën: transactiekostentheorie, eigendomsrechtentheorie en principaalagent theorie. Elke theorie binnen de institutionele economie analyseert een ander aspect van efficiëntie binnen een economisch systeem (in deze thesis de winkelvastgoedmarkt).

De institutionele economie

De institutionele economie kan als aanvulling van de neoklassieke economie worden gezien (Buitelaar, 2002), omdat regels en vertrouwen binnen de institutionele economie wél worden geanalyseerd (Segeren et al., 2005). De neoklassieke economie is gebaseerd op een perfecte markt met volgende vragers en aanbieders, met homogene producten, volledige informatie, waar de eigendomsrechten perfect zijn omschreven, zich geen transactiekosten voordoen en informatie kosteloos te verkrijgen is (North, 1990; Many, 2009). Onder andere North (1990), Webster (1998) en Segeren et al. (2005) hebben kritiek op de neoklassieke economie, omdat theorieën binnen deze stroming uitgaan van een 'perfecte' markt, geen rekening wordt gehouden met het functioneren van organisaties en met het menselijk handelen waardoor prijzen op een markt tot stand komen. De institutionele economie houdt wél rekening met deze aspecten en om die reden wordt de leegstandsproblematiek in deze thesis aan de hand van deze theorie onderzocht.

In de literatuur wordt een verschil gemaakt tussen de oude en nieuwe institutionele economie. De oude institutionele economie is beleidsgericht en onderzoekt niet alleen de ontwikkeling van instituties. Daarbinnen staat de studie van politieke beslissingen centraal. Het gaat hierbij om beslissingen die zorgen voor een institutionele verandering en die een vooruitgang moeten bewerkstelligen voor de samenleving (Groenewegen et al., 1997). De oude institutionele economie analyseert de 'regels van het spel binnen de institutionele omgeving'. Met deze 'spelregels' worden de normen, waarden en juridische regels bedoeld zoals die door de samenleving zijn vastgelegd. Met inachtneming daarvan worden door marktpartijen en overheden private en publieke institutionele arrangementen (contracten, ondernemingen) gemaakt, die kunnen worden opgevat als organisatievormen waarbinnen transacties worden gecoördineerd en uitgevoerd. De aandacht van oud-institutionalisten gaat vooral uit naar de dynamiek van arrangementen binnen de institutionele omgeving en de wisselwerking daar tussen. Voor het niveau van het individu is bij oud-institutionalisten relatief weinig aandacht (Groenewegen et al., 1997).

Bij de nieuwe institutionele economie staat juist het individu centraal. Binnen deze nieuwe economie is het verklaren van institutionele arrangementen (de contracten, ondernemingen) belangrijk. Het individu of de onderneming kiest het meest efficiënte arrangement binnen een institutionele omgeving, gevoed door de neoklassieke gedachte dat vraag en aanbod leidt tot de meest optimale markt. Het individu dat is behept met een bepaalde rationaliteit ('bounded rationality') en opportunistisch gedrag kan vertonen, is de basis van de nieuwe institutionele economie (Groenewegen et al., 1997). Het verschil tussen de oude en nieuwe economie wordt gevormd door de specifieke aspecten die onderzocht worden: de institutionele omgeving (de oude institutionele economie) of het individu en het institutionele arrangement (de nieuwe institutionele economie). In dit onderzoek wordt gekozen voor een combinatie tussen de oude en nieuwe institutionele economie, zowel de institutionele

omgeving, als het individu plus het arrangement wordt onderzocht, alsook de effecten daarvan op de winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburg.

De institutionele economie is geen solitaire theorie op zich, maar een stroming binnen de economische wetenschap die drie theorieën omvat: de eigendomsrechtentheorie, de transactiekostentheorie en de principaal-agenttheorie (Hazeu, 2000; Buitelaar, 2002; Inbo, 2006). Het lijkt dat dit gescheiden theorieën zijn, maar in werkelijkheid overlappen deze drie elkaar. Hierna wordt de inhoud van de eigendomsrechten- en transactiekostentheorie beschreven. De principaal agenttheorie wordt in deze thesis buiten beschouwing gelaten, omdat deze naar verwachting geen invloed heeft op het inefficiënt functioneren van de winkelvastgoedmarkt en de focus van de institutionele economische benadering zal voornamelijk liggen bij de eigendomsrechten- en transactiekostentheorie.

De eigendomsrechtentheorie

Zoals de naam al aangeeft, gaat deze theorie over eigendomsrechten. Het lijkt erop dat deze een juridische achtergrond heeft, maar de manier waarop eigendomsrechten geformuleerd en toegekend worden heeft ook een economische achtergrond. Buitelaar (2002, p. 10) zegt dat eigendomsrechten gezien kunnen worden als institutionele arrangementen die de competitie met betrekking tot schaarse goederen (zoals bijvoorbeeld (bouw)grond) faciliteert. Wat zijn eigendomsrechten? Alchian & Demsetz (in Buitelaar, 2002, p. 10) definiëren het eigendomsrecht als volgt:

It is not the resource itself which is owned; it is a bundle, or a portion of the right to use a resource that is owned. In its original meaning, property referred solely to a right, title, or interest, and resources could not be identified as property any more than they could be identified as right, title or interest.

Met deze omschrijving wordt bedoeld dat de eigenaar van een goed, dit kan gebruiken als hij het recht heeft om het te gebruiken. De Alessi (1991, p. 47) omschrijft het eigendomsrecht als: “(...) *the rights of individuals to the use, income, and transferability of resources*”. Needham (2006, p. 30) omschrijft het weer anders: “*A property right is the right to use some thing in a particular way*”. Het begrip wordt door verschillende auteurs anders omschreven, maar de opvatting is in alle drie de gevallen gelijk: het recht om een bepaald goed (op een bepaalde manier) te mogen gebruiken. Dit gebruik kan op drie verschillende manieren getypeerd worden (De Alessi, 1991; Needham, 2006, p. 39): *usus*, *usus fructus* en *abusus*. ‘*Usus*’ betekent het recht om van het betreffende goed gebruik te maken, ‘*usus fructus*’ het recht om inkomsten te genereren van het goed en ‘*abusus*’ het recht om de vorm (of inhoud) van het goed te verhandelen dan wel een deel van de rechten te verhandelen. Hieruit blijkt dat verschillende actoren, verschillende rechten kunnen uitoefenen met betrekking tot één bepaald goed.

De theoretische gedachte omtrent het bestaan van eigendomsrechten heeft een belangrijke economische grondslag (Buitelaar, 2002). Wanneer eigendomsrechten slecht of onvoldoende zijn gedefinieerd, kan dat een oorzaak zijn voor het ontstaan van (negatieve) externe effecten. Niet alle kosten van het verhandelde ‘goed’ komen dan tot uitdrukking in de prijs (Hazeu, 2000). Daardoor ontstaan externe effecten die niet ‘geprijsd’ zijn. De centrale grondslag van de eigendomsrechtentheorie is (Hazeu, 2000): hoe beter de eigendomsrechten gedefinieerd en beschreven zijn, hoe lager de transactiekosten en hoe beter betrokken partijen de mogelijkheid hebben om (negatieve) externe effecten te beperken. De vraag is: “Wie is de ‘probleemeigenaar’ van deze negatieve externe effecten?”. Van der Krabben (2009c) geeft in zijn artikel een aantal oorzaken aan van negatieve externe effecten met betrekking tot de winkelvastgoedmarkt en detailhandelsontwikkelingen. Eén van de oorzaken is dat door ontwikkelingen van nieuwe (perifere) detailhandelslocaties, de winkelstructuur in een binnenstad wordt aangetast (efficiëntie-probleem dat typisch is voor retailontwikkelingen). Een andere oorzaak van deze negatieve externe effecten is, dat het besluit tot toewijzing van retailontwikkelingslocaties op een verkeerd overheidsniveau (lees: gemeente) wordt genomen. De ‘lagere’ overheid maakt lokale detailhandelsontwikkelingen mogelijk, die impact hebben op een regionale

schaal, dus ook voor aangrenzende binnensteden (efficiëntie-probleem door 'overheidsfalen') (Van der Krabben, 2009c).

De negatieve externe effecten die veroorzaakt worden door (perifere) detailhandelsontwikkelingen van marktpartijen, tasten de winkelstructuur van een binnenstad aan. Deze ontwikkelingen leiden tot koopkrachtverlies in de binnenstad hetgeen op zijn beurt leidt tot een daling van de behoefte aldaar aan winkelruimte in het stadscentrum (Van der Krabben, 2008, p. 25). De 'probleemeigenaar' van deze negatieve externe effecten, die veroorzaakt worden door marktpartijen, bevindt zich dus in het publieke domein. Het probleem komt op het conto van gemeenten, provincies en Rijk, omdat de veroorzakers niet opdraaien voor de kosten van de genoemde effecten (Van der Krabben, 2008). Volgens Webster en Lai (2003) kunnen de genoemde effecten uit het publieke domein gehaald worden door hieraan eigendomsrechten toe te kennen. De negatieve gevolgen worden hierdoor geïnternaliseerd en toegekend aan de veroorzakers hiervan (de marktpartijen die (perifere) detailhandelslocaties ontwikkelen) (Van der Krabben, 2009c). In het voorbeeld hierna wordt nader toegelicht hoe dit kan en welke moeilijkheden dit met zich meebrengt.

Het tweede hierboven aangehaald probleem ('overheidsfalen') wordt veroorzaakt door de overheid zelf. De 'probleemeigenaar' van deze negatieve externe effecten moet daardoor ook in het publieke domein gezocht worden. De bevoegdheid voor het toewijzen van nieuwe (perifere) detailhandelsontwikkelingen, die een regionale impact hebben, worden genomen door een 'lagere' overheidsinstantie (lees: gemeente). Dergelijke beslissingen kunnen beter genomen worden door een 'hogere' overheidsinstantie (lees: provincie) (Van der Krabben, 2009c). Hieronder wordt een voorbeeld gegeven van negatieve externe effecten op de winkelvastgoedmarkt en hoe deze door middel van de eigendomsrechtentheorie aangepakt kunnen worden.

Voorbeeld: eigendomsrechten in relatie tot de winkelvastgoedmarkt

Van der Krabben (2008, pp. 25-26) geeft een voorbeeld van de situatie waarin de overheid (als probleemeigenaar) de negatieve externe effecten overhevelt naar marktpartijen. Het toevoegen van bijvoorbeeld honderd winkelunits in de periferie leidt tot koopkrachtverlies in de binnenstad en dit leidt aldaar vervolgens tot minder behoefte aan winkelunits. Ontbreekt overheidsingrijpen of detailhandelsbeleid dan zou deze toevoeging van honderd units in de periferie leiden tot een daling van zeventig units in de binnenstad. Voor de gemeente is dit onacceptabel aangezien zij volgens haar detailhandelsbeleid een daling van vijfendertig winkelunits in de binnenstad acceptabel vindt (aanname). Een daling van maximaal vijfendertig winkelunits tast de huidige winkelstructuur slechts aan, aldus de gemeente. In dit geval kunnen op de perifere locatie evenwel maximaal vijftig winkelunits worden gebouwd in plaats van de oorspronkelijke honderd. Dit is het huidige neoklassieke denken waarop het detailhandelsbeleid in Nederland is gebaseerd. Als wordt gekozen voor de eigendomsrechtenbenadering, kan de ontwikkelaar de honderd winkelunits in de periferie bouwen onder voorwaarde dat hij de ondernemers in de binnenstad compenseert voor de negatieve externe effecten (tot een verlies van maximaal vijfendertig winkelunits in de binnenstad) (Van der Krabben, 2008).

Benadering	Geen overheidsingrijpen	Neoklassieke denken (detailhandelsbeleid)	Eigendomsrechtenbenadering
Wens (perifere ontwikkeling) van ontwikkelaar	100 perifere winkelunits	Maximaal 50 perifere winkelunits	100 perifere winkelunits
Negatief extern effect binnenstad	-70 winkelpanden	-35 winkelpanden (is acceptabel)	- 35 winkelpanden (is acceptabel)
Opmerking	Winkelstructuur binnenstad wordt aangetast	Ontwikkelaar mag niet de gewenste 100 winkelunits realiseren als gevolg van het detailhandelsbeleid	Compensatiemaatregelen door de ontwikkelaar voor de binnenstads-ondernemers

Tabel 1: Overzicht van (niet) ingrijpen door de overheid op de detailhandelsmarkt en de detailhandelsmarkt op basis van de eigendomsrechtenbenadering (Van der Krabben, 2008, 2009c).

Bij toepassing van de eigendomsrechtenbenadering komt de markt (in dit geval ontwikkelaar en binnenstadondernemers) zelf tot een oplossing van het probleem. Indien de ontwikkelaar en de binnen-

stadsondernemers overeenstemming bereiken over de hoogte van de compensatie, is het effect dat en honderd units in de periferie kunnen worden gebouwd én het negatieve externe effect slechts een verlies van 35 winkelunits in de binnenstad bedraagt. Het verschil is, dat in het neoklassieke denken compensatie door de ontwikkelaar moet worden gepleegd (als gevolg van overheidsinterventie) door middel van detailhandelsbeleid en daardoor de perifere ontwikkeling minder winkelunits mag bevatten (slechts vijftig in plaats van honderd). Binnen de eigendomsrechtenbenadering bestaat geen overheidsinterventie, verdwijnen ook maximaal vijfendertig winkelunits in de binnenstad, maar kan de ontwikkelaar wel honderd units in de periferie realiseren. Waarom worden compensatiemaatregelen op basis van de eigendomsrechtenbenadering niet toegepast? Omdat 'compensatieplanologie' (Van der Krabben, 2008) veel haken en ogen kent. Dit heeft te maken met het gegeven dat de negatieve externe effecten moeilijk in geld of compensatiemaatregelen uit te drukken zijn en het is problematisch om vast te stellen wie recht heeft op compensatie (Van der Krabben, 2008).

De transactiekostentheorie

In de neoklassieke economie worden contracten afgesloten tussen aanbieders en vragers, de enige kosten die hiermee gemoeid zijn, zijn die, welke geassocieerd worden met de productie van het betreffende goed (Buitelaar, 2002). Aan de totstandkoming van een transactie zijn echter extra kosten verbonden: de transactiekosten (Alexander, in Buitelaar, 2002, p. 11). Deze kunnen onderverdeeld worden in (Furubotn & Richter, 1991, p. 9; Cooter & Ullen, in Needham, 2006, p. 59): informatiekosten, onderhandelingskosten en handhavingkosten. Centraal binnen de transactiekostentheorie staat de vraag naar de meest efficiënte organisatievorm van transacties (Groenewegen, 2004).

Aan de basis van de institutionele economie staat het artikel van Coase 'The Problem of Social Cost' (1960), later bekend als het Coase-theorema. In dit artikel wordt kritisch gekeken naar het feit dat in de neoklassieke economie transactiekosten buiten beschouwing worden gelaten. Kort samengevat geeft Coase aan dat (Hazeu, 2000, p. 43): "*Als er geen transactiekosten in de economie zouden bestaan, zou de oplossing van negatieve externe effecten (social cost) geen probleem zijn*". In werkelijkheid zijn er wel belangenconstellaties, fricties en transactiekosten. Dit komt doordat actoren (mensen, organisaties) betrokken zijn bij de totstandkoming van transacties. In de neoklassieke economie wordt uitgegaan van volledige rationaliteit van actoren. Binnen de institutionele economie wordt uitgegaan van ingeperkte rationaliteit ('bounded rationality'): dit duidt op de beperkte capaciteit van actoren om alle relevante informatie te achterhalen, deze informatie te verwerken en vervolgens om te zetten in een maximaliserend contract waarin alle onzekerheid uitgesloten is. Er blijft dus altijd onzekerheid bestaan. Net als opportunistisch gedrag van actoren. Niet dat alle actoren opportunistisch handelen, maar het feit dat het kan, duidt erop dat het kosten met zich meebrengt om opportunistisch gedrag uit te sluiten (Groenewegen, 2004).

Zoals eerder aangegeven, hebben eigendomsrechten, transactiekosten en ook (negatieve) externe effecten een bepaalde relatie met elkaar. Deze heeft Coase in zijn artikel (1960) willen aantonen (Buitelaar, 2002). Volgens Coase moeten (negatieve) externe effecten op de volgende manier worden aangepakt (in Needham, 2006, pp. 57-58):

The question is commonly thought of as one in which A inflicts harm on B and what has to be decided is, How should we restrain A? But this is wrong. We are dealing with a problem of reciprocal nature. To avoid the harm to B would be to inflict harm on A. The real question that has to be decided is, Should A be allowed to harm B or should B be allowed to harm A?

De strekking van dit voorbeeld is dat negatieve externe effecten van de ene partij het best opgelost kunnen worden voor de andere partij, door beide partijen te laten onderhandelen over compensatiemaatregelen voor het ondervonden nadeel (en niet door overheidsinterventies en/of andere partijen). Coase laat zien dat vanuit dit oogpunt een optimale oplossing voor het negatieve externe effect langs verschillende wegen tot stand kan komen. Echter, een voorwaarde voor deze oplossing is dat eigendomsrechten goed zijn gedefinieerd, er geen inkomenseffecten in het geding zijn en de onderhandelingskosten nihil (Hazeu, 2000, pp 43-44). Williamson (1981) is het gedeeltelijk eens met

deze redenering van Coase. Williamson stelde de vraag *waarom* bedrijven (instituties) bestaan en *waarom* die groeien? Diens antwoord hierop is, dat bedrijven bestaan om transactiekosten te verminderen. Dit kunnen bedrijven bereiken door intern zoveel mogelijk te produceren in plaats van de producten of diensten op 'de markt' te kopen. Hierdoor worden transactiekosten beperkt. Bedrijven kunnen echter niet blijven groeien en zullen daarom bepaalde zaken moeten uitbesteden. Dit gebeurt alleen als de prijs op 'de markt', inclusief transactiekosten, lager is dan wanneer intern geproduceerd zou worden. Dit is bijvoorbeeld het geval als technische kennis en ervaring bij een bedrijf ontbreekt. Om risico's/onzekerheden door uitbestedingen te beperken, worden institutionele arrangementen afgesloten (Williamson, 1981).

Waarom zijn transactiekosten belangrijk en wat is de relatie met eigendomsrechten?

Een algemeen aangenomen veronderstelling is, dat een privaat systeem niet goed kan functioneren als de eigendomsrechten van een bepaald 'goed' niet correct zijn gedefinieerd. Als eigendomsrechten juist zijn gedefinieerd en een partij wil gebruik maken van een 'goed', dan zal zij de eigenaar daarvan voor dat gebruik moeten betalen. Het gevolg van een dergelijk systeem is dat dit chaotische situaties zou opleveren. Daarom vindt de overheid het noodzakelijk dat er een legaal systeem is waarin eigendomsrechten zijn gedefinieerd. Door de overheid wordt bemiddeld bij geschillen dien-aangaande (Coase, in Williamson, 1998, p. 28). In eerste instantie ging men er van uit dat contracten hierdoor perfect waren opgesteld en kosteloos zouden zijn door het functioneren van het legale systeem (Furubotn & Richter, in Williamson, 1998, p. 28). Echter, hoe goed eigendomsrechten ook zijn gedefinieerd, een perfect werkend legaal systeem is moeilijk realiseerbaar. Daardoor bestaan perfecte contracten niet. Er is altijd sprake van enige onzekerheid (Williamson, 1998; Groenewegen, 2004). De transactiekostentheorie verklaart het ontstaan van institutionele arrangementen (contracten en organisatievormen). Deze sluiten partijen af om zichzelf 'in te dekken' tegen de mogelijkheid van opportunistisch gedrag van de tegenpartij (Groenewegen, 2004).

Zoals eerder aangegeven kijken nieuwe institutionalisten voornamelijk naar het individu (actor, onderneming) dat arrangementen afsluit. Weliswaar geven zij aan, dat de institutionele omgeving van belang is, omdat actoren en ondernemingen niet in een vacuüm opereren, maar hun primaire aandachtspunt is het individu. Williamson (1998) en Groenewegen (2004) geven aan dat binnen de institutionele omgeving de 'regels van het spel' voornamelijk de eigendomsrechten van belang zijn (eigendomsrechtentheorie). Het inrichten van een efficiënte institutionele omgeving vindt plaats door eigendomsrechten te definiëren en dit vast te leggen in wetgeving. Hierdoor moet het mogelijk zijn dat markten en ondernemingen hun werk goed (efficiënt) kunnen uitvoeren. Voor de institutionele arrangementen, de contracten en ondernemingen, zijn transactiekosten van belang. Hierbij is het van belang welke contracten en organisatievormen het meest efficiënt zijn voor de betrokken actoren (mensen, ondernemingen) (transactiekostentheorie) (Williamson, 1998; Groenewegen, 2004).

Institutionele economie voor analyse leegstandsproblematiek

In deze paragraaf is het verschil tussen de oude en nieuwe institutionele economie beschreven alsmede de theorieën die hiervoor van belang zijn. Voor dit onderzoek zal zowel van de oude als de nieuwe institutionele economie gebruik worden gemaakt. Zowel de institutionele omgeving (oude institutionele economie) als het individu en de institutionele arrangementen (nieuwe institutionele economie) op de lokale winkelvestgoedmarkt zullen worden geanalyseerd. Hierdoor kan worden aangegeven door welke factoren in de institutionele omgeving of binnen de omgeving van de institutionele arrangementen, de lokale winkelvestgoedmarkt inefficiënt opereert. Op welke manier dit wordt gedaan en welk aspecten wordt geanalyseerd binnen de institutionele omgeving en de institutionele arrangementen, zal in de volgende paragraaf worden beschreven.

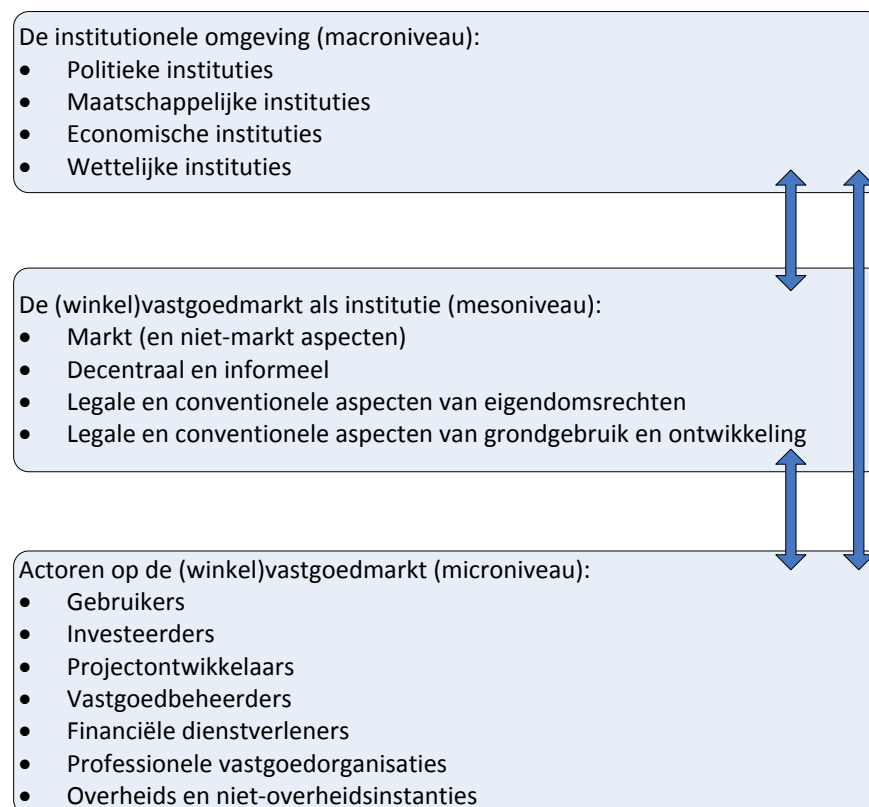
2.3 Theoretisch kader voor analyse winkelvestgoedmarkt

In deze paragraaf wordt een vertaalslag gemaakt van bovenstaande theorieën die geoperationaliseerd worden voor de analyse van het leegstandsprobleem op de winkelvestgoedmarkt. Voor het analyseren van de efficiëntie van de winkelvestgoedmarkt hebben Keogh en D'Arcy (1999) een model

ontwikkeld. Aan de hand daarvan kunnen zowel de ‘regels van het spel’ (institutionele omgeving) als de institutionele arrangementen (contracten, organisatievormen) die actoren (ondernemingen) onderling afsluiten geanalyseerd worden. Hierdoor wordt inzichtelijk gemaakt waarom de winkelvastgoedmarkt inefficiënt is en door welke factoren dit veroorzaakt wordt. Op basis daarvan kunnen aanbevelingen worden gedaan in het kader van de eigendomsrechtentheorie (voor de institutionele omgeving) en de transactiekostentheorie (voor de institutionele arrangementen), waardoor de winkelvastgoedmarkt efficiënter kan opereren.

Institutioneel model analyse winkelvastgoedmarkt

Hierna wordt het institutioneel model weergegeven aan de hand waarvan de efficiëntie van de winkelvastgoedmarkt wordt geanalyseerd. De pijlen tussen de drie niveaus geven de causaliteiten weer: de institutionele omgeving bepaalt het kader waarin actoren kunnen zoeken naar de meest efficiënte arrangementen. Is het bijvoorbeeld binnen de institutionele omgeving niet goed gesteld met de eigendomsrechten, dan kan de allocatie op de winkelvastgoedmarkt (mesoniveau) ook niet goed zijn (Groenewegen, 2004). Hierna wordt dit model toegelicht en de aspecten beschreven die van belang zijn voor de analyse.



Figuur 2: Institutioneel model voor analyse vastgoedmarkten (Keogh & D’Arcy, 1999, p. 2407).

Macroniveau: de institutionele omgeving van de winkelvastgoedmarkt

In de institutionele omgeving worden de ‘regels van het spel’ weergegeven. Deze regels worden vastgelegd in overheidsbeleid met betrekking tot detailhandel en wetgeving ten behoeve van de ruimtelijke ordening, vastgoed(ver)huur en detaillisten. Dit zijn volgens Williamson (1998) en Groenewegen (2004) formele instituties. In het model van Keogh en D’Arcy worden ook maatschappelijke en economische instituties weergegeven die invloed hebben op de institutionele omgeving. Williamson geeft in zijn artikel (1998) aan dat dit voornamelijk de culturele omgeving is waar normen, waarden en houdingen een belangrijke rol spelen. Het gaat hierbij om aspecten die niet specifiek zijn vastgelegd in regels en waarvan individuen zich vaak niet bewust zijn (Groenewegen, 2004). Willi-

amson (1998) heeft deze factoren losgekoppeld van de formele instituties, Keogh en D'Arcy (1999) hebben ze daarentegen samengevoegd.

In deze thesis worden de formele instituties ('regels van het spel') en de maatschappelijke en economische factoren geanalyseerd. De maatschappelijke en economische factoren worden gezien als gegevens die van invloed zijn op de institutionele omgeving. Hierbij moet gedacht worden aan demografische ontwikkelingen, internetwinkelen en consumentenvoorkeuren qua detailhandel en de omzetontwikkelingen van detaillisten. Deze factoren zijn zowel van invloed op de winkelvastgoedmarkt als op de formele instituties, de 'regels van het spel'. Deze 'spelregels' kunnen door die economische en maatschappelijke factoren veranderen. Van der Krabben (1995) noemt dit 'institutional change'. Zoals eerder aangegeven, hebben aanpassingen binnen de institutionele omgeving betrekking op de eigendomsrechtentheorie: door verandering van de formele instituties zullen ook de eigendomsrechten veranderen.

Een aspect waarbij rekening moet worden gehouden bij het analyseren van de 'spelregels' is 'path dependency'. North (1990) beargumenteert dat in het verleden genomen beslissingen (in dit geval detailhandelsbeleid en wetgeving) belangrijk zijn geweest voor het creëren van instituties. In het verleden genomen beslissingen, gemaakte beleidsregels en wetgeving zijn ook van invloed (geweest) op de institutionele arrangementen op microniveau. Buitelaar, Lagendijk en Jacobs (2007) zeggen dat in een wereld van imperfecte informatie en onzekerheid in het verleden, gecreëerde instituties (in dit geval de formele instituties, de 'spelregels') bijdragen aan de vormgeving en het functioneren van huidige formele instituties.

Microniveau: actoren/ondernemingen en institutionele arrangementen

De analyse voor het mesoniveau (de winkelvastgoedmarkt) komt hierna aan bod. De nieuwe institutionele economie concentreert zich voornamelijk op het individu, de actoren en ondernemingen die van belang zijn voor de winkelvastgoedmarkt en de institutionele arrangementen die zij onderling afsluiten. Zoals in het model van Keogh en D'Arcy is af te lezen, zijn diverse actoren actief op de winkelvastgoedmarkt: detaillisten, investeerders (beleggers), projectontwikkelaars, bouwbedrijven, vastgoedbeheerders, financiële instellingen, professionele vastgoedorganisaties (makelaars) en ook de overheid (gemeente). Deze sluiten met elkaar institutionele arrangementen af om zichzelf in te dekken voor opportunistisch gedrag van de tegenpartij (Williamson, 1998; Groenewegen, 2004). Het vergaren van informatie, alsook het opstellen en afsluiten van dergelijke contracten brengt transactiekosten met zich mee. Op microniveau speelt hierbij de transactiekostentheorie een grote rol. Op dit niveau is het belangrijk, de meest efficiënte organisatievormen en contracten aan te kunnen geven (Groenewegen, 2004).

In het kader van deze thesis is het van belang te onderzoeken welke rol en welk gewicht elke actor op de winkelvastgoedmarkt heeft en antwoord te vinden op de vraag waarom hij actief is op deze markt. Zoals gesteld, de actoren sluiten met elkaar diverse institutionele arrangementen, daarbij rekening houdend met de publiekrechtelijke regels die zijn vastgelegd in de institutionele omgeving. Iedere actor (zowel overheid als private partij) moeten zich houden aan de regels die de wetgever stelt. Binnen deze 'spelregels' zoeken actoren naar oplossingen en constructies om winstvoordelen te behalen. Risico's proberen zij zoveel mogelijk te beperken. Een voorbeeld hiervan is een publiek-privaatrechtelijke-samenwerkingsverband (PPS-constructie). Ook op de winkelvastgoedmarkt worden dergelijke verbanden gelegd om bijvoorbeeld een winkelcentrum te ontwikkelen. Zo'n organisatievorm wordt gecreëerd teneinde efficiënter te kunnen opereren en daardoor de transactiekosten te verlagen.

Naast de hiervoor bedoelde constructies oftewel maatregelen om ontwikkelingen te realiseren, moet ook rekening worden gehouden met 'site specificity'. 'Site specificity' is één van de vier typen 'asset specificity' die Williamson (1983) heeft geïdentificeerd. Met 'site specificity' bedoelt hij dat de beschikbaarheid van een bepaald 'goed' op een specifieke locatie alleen verandert of verplaatst kan worden als hiervoor hoge kosten worden betaald aan de eigenaar van dit 'goed' (Williamson, 1983). Op de winkelvastgoedmarkt zal met dit aspect rekening worden gehouden bij de transformatie van een winkelpand naar bijvoorbeeld een woning. Dit levert voor de vastgoedeige-

naar minder op en deze zal zich dan ook tegen een bestemmingswijziging verzetten. Zoals uit voorgaande beschrijvingen blijkt, spelen op microniveau diverse factoren mee waardoor de meest efficiënte contracten worden afgesloten met als insteek de winkelpanden te verhuren.

Mesoniveau: de winkelvastgoedmarkt waar macro- en microniveau elkaar tegenkomt

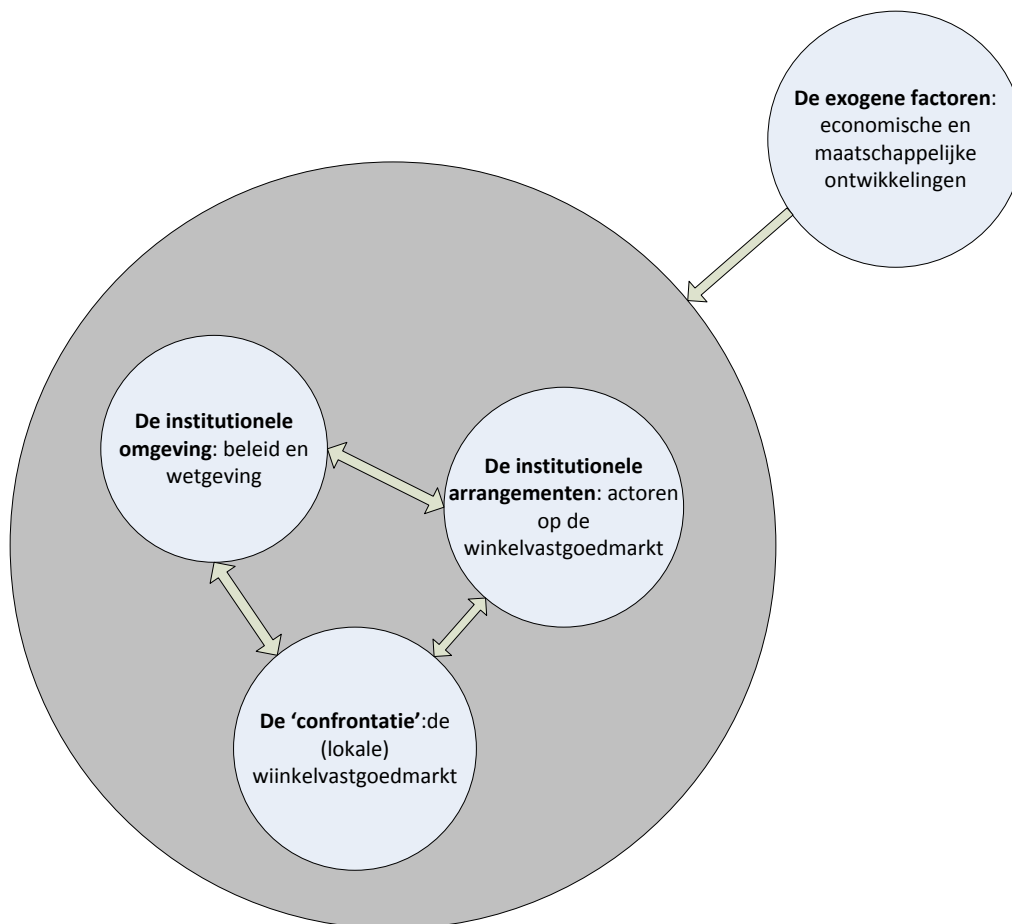
Op mesoniveau komt macro- en microniveau elkaar tegen. De winkelvastgoedmarkt zoals deze zich aftekent in Zuid-Limburg is een typisch voorbeeld van deze 'ontmoeting'. Op meso-niveau komen de karakteristieken van de winkelvastgoedmarkt naar voren, alsook de regels en netwerken binnen deze markt (Keogh & D'Arcy, 1999). De winkelvastgoedmarkt wordt gevormd door de institutionele omgeving en de institutionele arrangementen die actoren met elkaar afsluiten. Op dit niveau bevindt zich de allocatie van neoklassieke markten: hier is continue sprake van marginale aanpassingen. Dit is het domein van de neoklassieke economie (Williamson, 1998; Groenewegen, 2004). Die theorie is pas relevant, als de institutionele omgeving en de institutionele arrangementen (macro- en microniveau) naar behoren zijn ingericht, oftewel als de juridische vormen, contracten en organisatievormen efficiënt zijn, zodat de winkelvastgoedmarkt vanuit een neoklassieke optiek zijn werk kan doen (Williamson, 1998; Groenewegen, 2004).

Dit is bijvoorbeeld terug te zien in het bepalen van de hoogte van huurprijzen. Die worden namelijk grotendeels bepaald door vraag en aanbod (Haringsma, 2009). Uit het artikel van Haringsma (2009) blijkt dat door toevoeging van extra (grootschalige) vierkante meters, de winkelhuurprijs in Nederland de afgelopen twintig jaar reëel gezien met één procent is gedaald. Voor potentiële huurders ontstaat door deze extra toegevoegde vierkante meters een ruimer aanbod en dit resulteert in een (relatief) lagere huurprijs. Veel voorstellen om winkelleegstand tegen te gaan (bijvoorbeeld de huurprijs verlagen omdat 'men' deze te hoog vindt) worden gedaan op mesoniveau en betreffen 'marginale aanpassingen', omdat zij ad hoc worden geïntroduceerd, maar op de langere termijn geen toegevoegde waarde hebben voor de aanpak van winkelleegstand.

Op mesoniveau komen, zoals gezegd, macro- en microniveau bij elkaar. Als deze niveaus efficiënt zijn ingericht, zal de winkelvastgoedmarkt op mesoniveau efficiënt functioneren, zoals Williamson (1998) en Groenewegen (2004) hebben beschreven. Uit gegevens van Locatus (2011) blijkt dat de winkelvastgoedmarkt in (Zuid) Limburg helaas inefficiënt is en dat Limburg de provincie is met de hoogste winkelleegstand van Nederland. Die leegstand is in bepaalde binnensteden zelfs hoger dan de gebruikelijke frictieleegstand van vier à vijf procent. In de uit te voeren analyse zullen aspecten op zowel macro- als microniveau geanalyseerd worden. Tevens wordt onderzocht welke gevolgen die hebben (gehad) voor de winkelvastgoedmarkt in Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen (mesoniveau). Tot slot zullen aan de hand van de eigendomsrechten- en transactiekostentheorie aanbevelingen worden gedaan om de winkelvastgoedmarkt in deze binnensteden efficiënter in te richten.

Theoretisch kader analyse winkelvastgoedmarkt

Voor de analyse van de winkelvastgoedmarkt in Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen wordt het model van Keogh en D'Arcy (1999) gebruikt. Teneinde het model dan ook te kunnen toepassen voor de dynamische winkelvastgoedmarkt is het enigszins aangepast. Het lijkt er op dat het model van Keogh en D'Arcy van boven naar beneden doorlopen moet worden en daarom statisch oogt.



Figuur 3: Theoretisch model voor analyse winkelvastgoedmarkt (eigen bewerking)

Toelichting model

In het hiervoor weergegeven model zijn de aspecten van de oorspronkelijke versie van Keogh en D’Arcy (1999) overgenomen. Daarin is thans een aantal accenten aangebracht die ervoor zorgen dat de dynamische winkelvastgoedmarkt geanalyseerd kan worden. Naar aanleiding van het nu voorliggende model kan niet meer gesproken worden van macro-, meso- en microniveau, omdat deze benaming een gelaagdheid aanduidt. Daarvan is door de aanpassing geen sprake meer. Daarom wordt vanaf nu gesproken over de institutionele omgeving (voorheen macroniveau), de institutionele arrangementen (voorheen microniveau) en de winkelvastgoedmarkt (voorheen mesoniveau). De institutionele omgeving en de institutionele arrangementen zijn de coördinatiemechanismen die de werking van de winkelvastgoedmarkt beïnvloeden. Daarnaast spelen exogene factoren een rol: economische en maatschappelijke trends en/of ontwikkelingen. Deze beïnvloeden de winkelvastgoedmarkt van buitenaf en daarmee de institutionele arrangementen en uiteindelijk ook de institutionele omgeving. Zoals in de aangepaste weergave zichtbaar is, zijn de exogene factoren buiten het model geplaatst.

Die omgeving wordt gevormd door beleid en wetgeving van de overheid (Rijk, provincie en gemeente) en omvat het domein dat door de oud-institutionalisten wordt geanalyseerd. Zij heeft uiteindelijk invloed op de wijze waarop de actoren functioneren c.q. reageren op de winkelvastgoedmarkt oftewel welke institutionele arrangementen al dan niet vrijwillig tussen hen worden afgesloten. Tevens is het van belang om de rollen van de actoren op de winkelvastgoedmarkt, hun belangen en hun onderlinge samenwerking in kaart te brengen. Deze actoren werken op een bepaalde manier samen en sluiten voor deze samenwerking diverse ‘institutionele arrangementen’ af. De opzet van dit model verschilt niet veel dan die van Keogh en D’Arcy (1999). De vormgeving is enigszins

aangepast en er zijn bepaalde accenten aangebracht. Hierdoor is het model (beter) toepasbaar voor de dynamische winkelvastgoedmarkt.

2.4 Resumé

In dit hoofdstuk is de theoretische basis gelegd voor de analyse van de lokale winkelvastgoedmarkt. Zoals in het rapport van Inbo (2006) staat aangegeven, is de theorie de basis waarop c.q. de 'bril' waarmee naar het probleem wordt gekeken. De theorie zorgt voor consistentie en diepgang en daardoor voor een goede analyse van het onderwerp en de problematiek. Ten behoeve van de analyse van de leegstandsproblematiek in Zuid-Limburg is gekozen voor een economische benadering: de institutionele economie.

Die kan vervolgens worden opgedeeld in de oude en nieuwe institutionele economie. De oude kijkt voornamelijk naar de 'spelregels binnen de institutionele omgeving' die bestaan uit beleid en wetgeving. De nieuwe stelt het individu centraal: de actoren. De arrangementen die deze actoren afsluiten worden hier geanalyseerd (Groenewegen et al., 1997). Binnen de institutionele economie staan drie theorieën centraal: eigendomsrechten-, transactiekosten- en principaal-agenttheorie. De eigendomsrechtentheorie is van toepassing binnen de institutionele omgeving en de transactiekostentheorie geldt voor de institutionele arrangementen. Groenewegen (2004) geeft aan dat als de institutionele omgeving en de arrangementen naar behoren zijn ingericht (lees: zo efficiënt mogelijk) de 'neoklassieke' winkelvastgoedmarkt zijn werk kan doen. De neoklassieke gedachtegang zoals die op markten (dus ook de winkelvastgoedmarkt) tot uiting komt, is de veronderstelling dat concurrentie op de een of andere manier leidt tot evenwicht, dat per definitie efficiënte situaties teweegbrengt (Groenewegen, 2004, p. 520).

Om de efficiëntie van de winkelvastgoedmarkt te kunnen analyseren, hebben Keogh en D'Arcy (1999) een model ontwikkeld door middel waarvan de institutionele omgeving en arrangementen worden geanalyseerd. Deze 'spelregels' en contracten/organisatievormen die actoren met elkaar afsluiten resulteren in de winkelvastgoedmarkt met haar leegstandsproblematiek, karakteristieken en netwerken. Om deze markt efficiënter te maken, kunnen door middel van de eigendomsrechten- en transactiekostentheorie aanbevelingen worden gedaan. In de volgende hoofdstukken wordt onderzocht wat de institutionele omgeving en exogene factoren zijn met betrekking tot de winkelvastgoedmarkt, welke actoren hierop actief zijn, welke contracten zij met elkaar afsluiten en hoe de winkelvastgoedmarkt in Heerlen, Sittard-Geleen en Maastricht functioneert.

3 De exogene factoren

Als eerste komen de exogene factoren die invloed hebben op de (lokale) detailhandelsmarkt en de daaraan gekoppelde winkelvastgoedmarkt aan de orde. Zoals in het vorige hoofdstuk is aangegeven, worden deze factoren buiten het model van Keogh en D'Arcy (1999) geplaatst. Dit is niet alleen gedaan omdat ze direct invloed hebben op de (lokale) winkelvastgoedmarkt, maar ook omdat ze van invloed zijn op de actoren die actief zijn op deze markt en uiteindelijk tevens op het beleid en de wetgeving. De exogene factoren worden onderverdeeld in economische en maatschappelijke factoren. De economische factoren gaan in op de huidige economische omstandigheden en welke invloed zij hebben op de detailhandelsmarkt. De maatschappelijke factoren gaan in op de veranderende consumentenvoorkeuren, de demografische krimp, de opkomst van het internetwinkelen en welke invloed deze fenomenen hebben op de detailhandelsmarkt.

3.1 Exogene factoren: economische omstandigheden

Een exogene factor, zoals de economische omstandigheden, speelt een belangrijke rol op de detailhandelsmarkt en de daaraan gekoppelde winkelvastgoedmarkt⁶. De vraag naar winkelruimte wordt bepaald door het consumentengedrag, de (lokale) koopkracht en de aantrekkelijkheid van het winkelgebied (Dasselaar, 2004). Achtereenvolgens wordt behandeld: het huidige economisch klimaat, de koopbereidheid van consumenten, het consumentenvertrouwen en het belang van de detailhandel voor de economie. Tenslotte worden de gevolgen van de economische omstandigheden geprojecteerd op de winkelvastgoedmarkt.

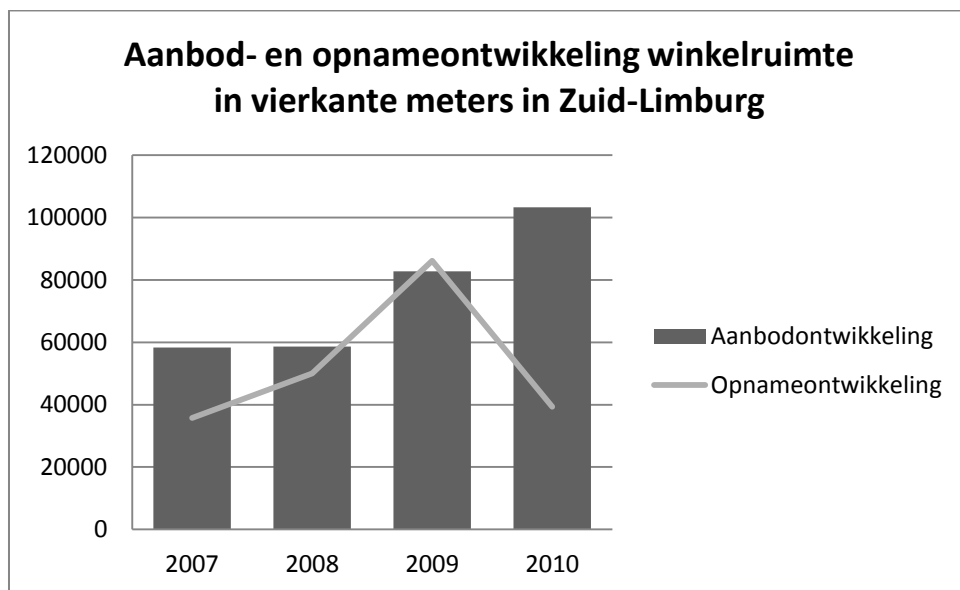
Huidig economisch klimaat (2012)

De Nederlandse economie bevindt zich momenteel in een recessie. Dit blijkt uit rapporten van het Centraal Planbureau (2011, 2012), waarin het verloop van de Nederlandse economie, die sterk afhangt van de Europese schuldencrisis, wordt beschreven (Centraal Planbureau, 2011, 2012). In deze rapporten wordt tevens uitgegaan van een zogenaamd 'doemscenario'. Dit houdt in dat de schuldencrisis weliswaar niet snel wordt opgelost, maar tegelijkertijd doet zich ook geen verdere escalatie voor. Met deze aanname krimpt de Nederlandse economie in 2012 met 0,5 procent, terwijl de werkloosheid stijgt met 90.000 personen (Centraal Planbureau, 2011). De verwachting is, dat in de tweede helft van 2012 de economie enigszins zal aantrekken, in 2013 groeit de economie naar verwachting met 1,25 procent. De overheidsfinanciën zullen de komende jaren negatief zijn. Het begrotingstekort zal, zonder aanvullende maatregelen, in 2012 en 2013 uitkomen op een tekort van 4,6 procent van het bruto binnenlands product (bbp). Daarmee blijft het boven de drie-procent-norm van de Europese buitensporig-tekortprocedure. Daarnaast zal ook de koopkracht in de periode 2011-2015 ongunstiger uitvallen dan in het regeer- en gedoogakkoord was voorzien. Verwachting wordt, dat die in deze periode gemiddeld met 0,75 procent daalt. Tot slot blijft ook de internationale omgeving onzeker waarbij negatieve risico's overheersen (Centraal Planbureau, 2012).

De economische vooruitzichten en de koopkracht van consumenten zien er de komende jaren niet rooskleurig uit. Sinds de economische recessie in 2008 is de economie gekrompen en dit heeft invloed gehad op de winkelvastgoedmarkt. De economie in Limburg is in 2009 ten opzichte van 2008 (economische recessie) met 5,4 procent gekrompen. In 2010 is de economie in Limburg ietwat aangetrokken ten opzichte van 2009: 1,6 procent. Tot slot is in 2011 de Limburgse economie met één procent gegroeid ten opzichte van 2010 (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012a). De economie in Limburg zit nog niet op het niveau van voor 2008. Welke invloed de economische recessie heeft gehad op de winkelvastgoedmarkt wordt in het figuur hierna weergegeven. In de periode 2007-2010 is

⁶ Met betrekking tot de economische omstandigheden worden cijfers gebruikt van bepaalde jaren, hoofdzakelijk afkomstig van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Het gaat hierbij voornamelijk om de jaren 2008, 2009, 2010 en/of 2011. Van een aantal berekeningen zijn ook cijfers bekend van eerdere jaren. Om onduidelijkheden te voorkomen, wordt dit in de tekst en berekeningen aangegeven.

het aanbod van winkelvastgoed⁷ in Zuid-Limburg bijna verdubbeld en de opname van winkelvastgoed afgenomen.



Grafiek 1: Aanbod- en opnameontwikkeling in Zuid-Limburg qua vierkante meters detailhandel (Vastgoedmonitor Limburg, 2011a, 2011b).

Als de cijfers hierboven worden geanalyseerd, kan geconcludeerd worden dat voornamelijk in de jaren 2009 en 2010 veel aanbod van winkelvastgoed ‘op de markt’ is gekomen. Dit kan het gevolg zijn van nieuw winkelvastgoed of door meer faillissementen of bedrijfsverplaatsingen naar andere gemeenten. In 2009 is ook nog veel winkelvastgoed opgenomen, in 2010 is dit afgenomen. Hier is sprake van een overaanbod aan winkelvloeroppervlakte. Uit het bericht van het CBS (2012a) blijkt dat juist in 2009 de economie in Limburg ten opzichte van 2008 met 5,4 procent is gekrompen. Dit komt doordat de (winkel)vastgoedmarkt functioneert als een varkenscyclus (Schütte et al., 2002; Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011). Hierdoor reageert de (winkel)vastgoedmarkt later op economische ontwikkelingen, wat terug te zien is in 2010: veel aanbod van winkelvastgoed en veel minder opname ten opzichte van het jaar ervoor.

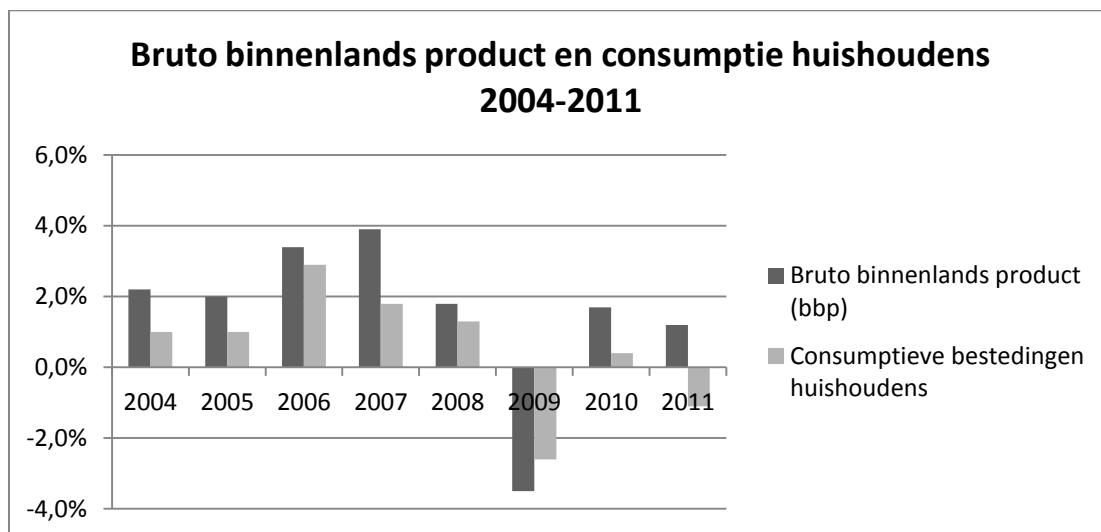
Consumptieve bestedingen

Naast de economische groei (of stagnatie c.q. daling) van de Limburgse economie en de ontwikkelingen die deze teweeg heeft gebracht op de winkelvastgoedmarkt, is het van belang om ook de consumptieve bestedingen⁸ inzichtelijk te maken. Consumptieve bestedingen worden voornamelijk gedaan in de detailhandel. Het Centraal Bureau voor de Statistiek (2012b) heeft deze gegevens voorhanden. De consumptieve bestedingen zijn afhankelijk van de economische omstandigheden en de economische vooruitzichten (Centraal Planbureau, 2012). Doordat Nederland in een economische recessie verkeert, zullen consumenten minder besteden, voornamelijk door de onzekere verwachtingen voor de toekomst, zoals bijvoorbeeld het behoud van hun baan. In verband daarmee gaan huishoudens meer sparen om toekomstige verliezen (kortingen op pensioenen, daling waarde woningen et cetera) te compenseren (Centraal Planbureau, 2012, p. 16).

⁷ Het gaat hierbij om winkelvastgoed in binnensteden, wijkwinkelcentra, stadsdeelcentra en op perifere locaties.

⁸ Consumptieve bestedingen zijn: “Uitgaven voor goederen en diensten die worden gebruikt voor de rechtstreekse bevrediging van individuele of collectieve behoeften van leden van de gemeenschap. De uitgaven kunnen zowel op het eigen grondgebied als in het buitenland worden gedaan” (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012d).

In de volgende grafiek wordt de nationale groei, het bruto binnenlands product⁹, en de consumptieve bestedingen weergegeven. Het gaat hierbij om de procentuele mutaties ten opzichte van het jaar ervoor.



Grafiek 2: Procentuele mutaties met betrekking tot het bruto binnenlands product en consumptie huishoudens ten opzichte van het voorgaande jaar (2004-2011) (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012b).

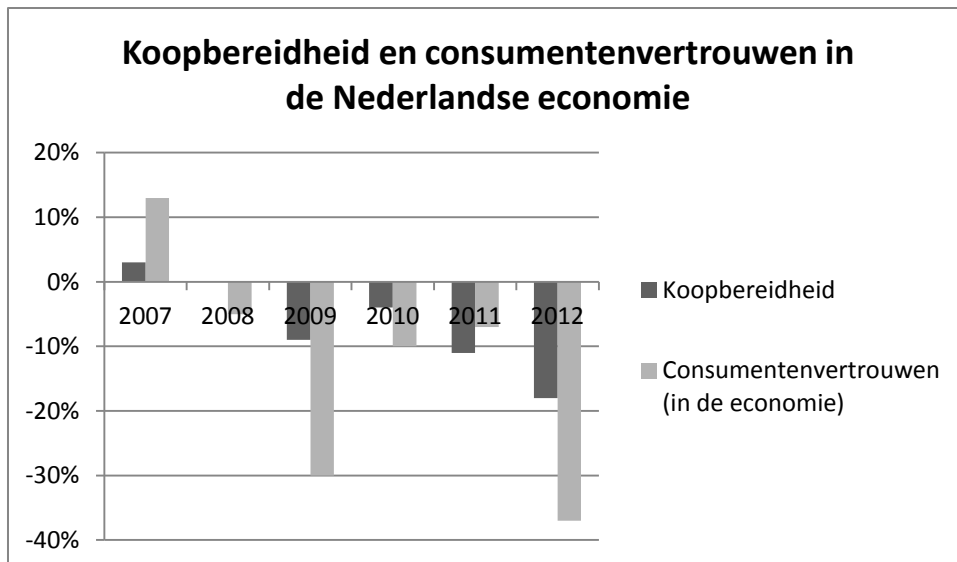
Uit dit figuur blijkt duidelijk dat als de economie groeit, ook de bestedingen van consumenten toenemen. In 2009 is de economische groei gedaald en ook de consumptieve bestedingen. Voornamelijk als gevolg van de economische crisis. Enige uitschieter is 2011, in dat jaar is de economie ten opzichte van 2010 weer gegroeid, maar zijn de consumptieve bestedingen achter gebleven. Dit heeft volgens het Centraal Planbureau (2012) te maken met de negatieve vooruitzichten (Europese schulden-crisis, korting op pensioenen, daling waarde woningen et cetera) voor 2012 en volgende jaren, waardoor consumenten meer zijn gaan sparen en minder besteden.

Aspecten die samenhangen met consumptieve bestedingen zijn de koopbereidheid¹⁰ van consumenten en het consumentenvertrouwen¹¹ in de Nederlandse economie. De koopbereidheid heeft betrekking op de economische situatie van de twaalf voorgaande maanden, de twaalf komende maanden en het doen van grote aankopen (zoals meubels, auto's et cetera) (CBS Statline, 2012b). In dit figuur is duidelijk zichtbaar dat sinds de economische recessie in 2008 en de Europese schulden-crisis in 2011, het vertrouwen van de consument in de Nederlandse economie is afgenomen. Zowel de koopbereidheid als het consumentenvertrouwen bevinden zich in 2012 op een dieptepunt. De koopbereidheid van consumenten en het consumentenvertrouwen in de economie worden in het volgende figuur afgebeeld vanaf 2007 tot en met 2012. Het gaat hierbij om het gemiddelde in de maand januari van het betreffende jaar. De vraag is: welk effect heeft het consumentenvertrouwen en de koopbereidheid op de detailhandelssector? In de volgende subparagraaf wordt dit geanalyseerd.

⁹ Bruto binnenlands product: "Het eindresultaat van de productieve activiteiten van de ingezeten productie-eenheden. Het is gelijk aan de toegevoegde waarde tegen basisprijzen van alle bedrijfsklassen samen, aangevuld met enkele transacties die niet naar bedrijfsklassen worden verdeeld" (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012d).

¹⁰ Koopbereidheid: "De koopbereidheid is een maatstaf voor het oordeel van de consument over de financiële positie van het eigen huishouden en over de mate waarin hij de tijd gunstig vindt voor het doen van grote aankopen, zoals televisies of computers" (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012d).

¹¹ Consumentenvertrouwen: "Indicator die informatie geeft over het vertrouwen en de verwachtingen van consumenten ten aanzien van de ontwikkelingen van de Nederlandse economie. Samen met de deelindicatoren economisch klimaat en koopbereidheid dragen deze bij aan de voorspelling van kortetermijnschommelingen van de particuliere consumptie, met in het bijzonder de vraag naar en de aanschaf van duurzame consumptiegoederen" (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012d).

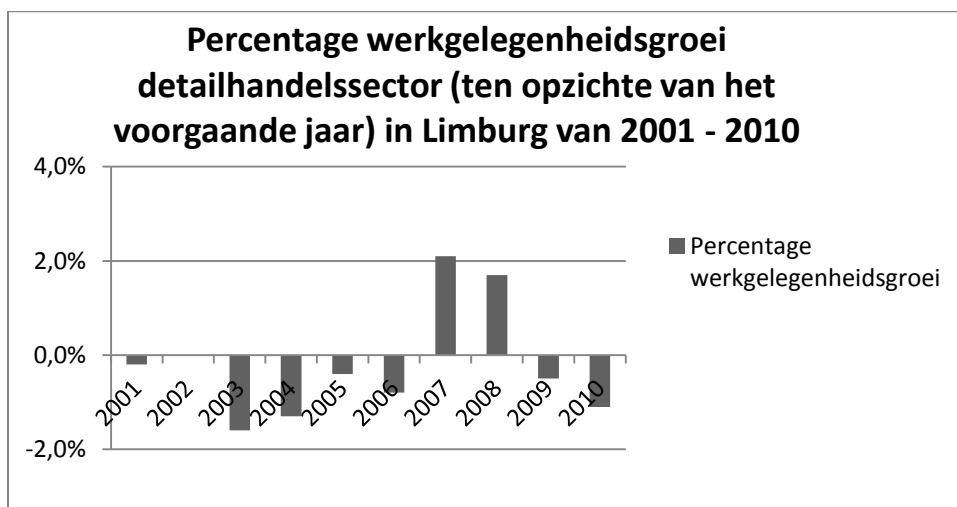


Grafiek 3: Gemiddeld percentage koopbereidheid en vertrouwen van consumenten in de Nederlandse economie (CBS Statline, 2012b).

Belang detailhandel voor de Nederlandse en Limburgse economie

In de voorgaande subparagrafen is de economische ontwikkeling c.q. recessie waarin Nederland (en andere Europese landen) verkeren, beschreven aan de hand van het bruto binnenlands product, de aanbod- en opnameontwikkeling van winkelvastgoed, de consumptieve bestedingen van huishoudens, de koopbereidheid van consumenten en het vertrouwen van deze consumenten in de economie. In deze subparagraaf wordt beschreven wat het belang van de detailhandel is voor de Nederlandse en Limburgse economie en welke invloed bovenstaande ontwikkelingen hierop hebben.

Detailhandel is een belangrijke economische sector in Nederland. In 2000 waren ongeveer 705.000 personen werkzaam in de detailhandel, dit komt neer op ruim tien procent van de Nederlandse werkgelegenheid (Ministerie van Economische Zaken, 2007). Ook in de provincie Limburg is de werkgelegenheid die de detailhandelssector in 2010 genereert bijna tien procent (Provincie Limburg, 2011a, p. 8). Meer dan de helft hiervan is werkzaam in de detailhandel in binnensteden, ruim 56 procent. De werkgelegenheid in de detailhandelssector in Limburg kent de laatste jaren echter een afname: vanaf 2001 tot en met 2010 is de jaarlijkse werkgelegenheidsgroei afgenomen met gemiddeld 0,2 procent per jaar (Provincie Limburg, 2011a, p. 9). In de grafiek hieronder wordt dit verduidelijkt.

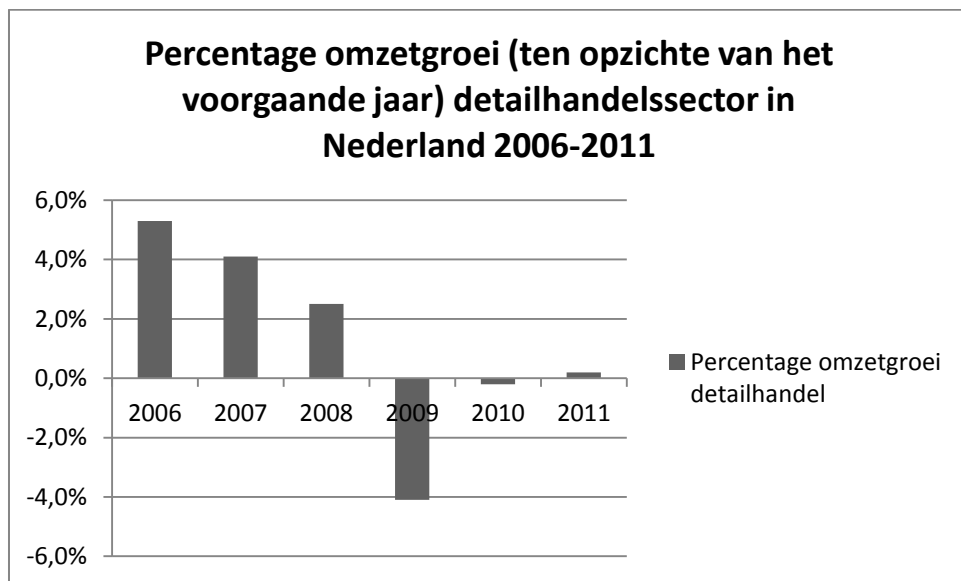


Grafiek 4: Werkgelegenheidsgroei 2001-2010 detailhandelssector Limburg ten opzichte van het voorgaande jaar (Provincie Limburg, 2011a, p. 9).

In 2007 en 2008 is de werkgelegenheid in de detailhandelssector toegenomen door de groei van de omzet in de desbetreffende jaren (Hoofdbedrijfschap Detailhandel, 2012). Evenwel heeft de economische recessie vanaf 2008 negatieve gevolgen gehad voor de werkgelegenheid in 2009 en 2010. Hieruit blijkt dat de stagnerende economie, dalende koopkracht en consumentenvertrouwen hun weerslag hebben gehad op de werkgelegenheid in de detailhandelssector. Dit is ook terug te zien op de Zuid-Limburgse winkelvastgoedmarkt, zoals is gebleken uit de aanbod- en opnameontwikkeling van winkelvastgoed in Zuid-Limburg.

Naast werkgelegenheid is omzet een belangrijke barometer. In het persbericht van het Centraal Bureau voor de Statistiek (2012c) wordt aangegeven dat de omzet in de detailhandelssector in februari 2012 hoger is dan in dezelfde maand een jaar eerder. Hier moet echter wel een onderscheid gemaakt worden in de 'non-foodsector' en de 'foodsector'. De 'non-foodsector' (zoals kleding, mode-artikelen en textiel) heeft in deze periode een afnemende omzet gerealiseerd. Voornamelijk winkels in woninginrichtingartikelen, consumentenelektronica en doe-het-zelfzaken noteerden een omzetzakking in februari 2012 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. De stijging kan voornamelijk toegeschreven worden aan de 'foodsector' (zoals supermarkten)¹² (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012c).

Volgens een bericht van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD) (2012) is de geraamde omzet van de detailhandelssector in 2011 gelijk aan die van 2010, plusminus 83 miljard euro (exclusief BTW). Het blijkt dat voornamelijk in 2009 de omzet is achtergebleven als gevolg van de economische crisis. In 2006, 2007 en 2008 is deze daarentegen jaarlijks gestegen. De omzetzakking in 2009 werd voornamelijk veroorzaakt binnen de woninginrichtingbranche (Hoofdbedrijfschap Detailhandel, 2012). In het volgende overzicht wordt de procentuele omzetgroei voor de detailhandel in Nederland weergegeven voor de periode 2006 tot en met 2011.



Grafiek 5: Procentuele omzetgroei Nederlandse detailhandelssector 2006-2011 ten opzichte van het voorgaande jaar (Hoofdbedrijfschap Detailhandel, 2012).

Als deze cijfers vergeleken worden met de cijfers van de werkgelegenheid in Limburg valt op dat tussen beide een verband bestaat. Door de economische crisis in 2008 is in 2009 zowel de omzet afgenomen als de werkgelegenheid. Als ingezoomd wordt op specifieke branches in Limburg valt op, dat alleen in 2010 in de 'foodsector' de werkgelegenheid is toegenomen. In de overige branches (de 'non-foodsector') is deze in hetzelfde jaar afgenomen, met uitzondering van de branche 'warenhuizen' (Provincie Limburg, 2011a, pp. 26-46). Dit komt overeen met het bericht van het Hoofdbedrijf-

¹² Zie voor een overzicht van de diverse branches en het onderscheid tussen 'food' en 'non-food' (Bolt & Kerklaan, 1989, p. 98) bijlage twee.

schap Detailhandel (2012), waaruit blijkt dat in 2010 de omzetgroei in de detailhandel voornamelijk te danken is aan de foodsector. Wat betreft de non-foodsector is de afgelopen jaren geen sprake van omzetgroei, maar van een daling. Dit is eveneens terug te zien in een afname van de werkgelegenheid in de 'non-foodsector'.

Economische omstandigheden in relatie tot de winkelvegoedmarkt

Uit gegevens van Locatus (2011) blijkt dat de winkelleegstand in 2011 met bijna tien procent is toegenomen ten opzichte van 2010. Daarnaast blijkt uit deze gegevens dat leegstand voornamelijk wordt veroorzaakt door een afname van het aantal zaken in de 'modebranche', alsook in de branches 'woninginrichting' en 'luxue goederen' (Locatus, 2011). In de provincie Limburg is het aantal detailhandelsondernemingen met 6,5 procent afgenomen in 2010 ten opzichte van 2009. Dit komt neer op een afname van 550 ondernemingen. Specifiek voor Zuid-Limburg is in deze periode een daling van 273 ondernemingen geconstateerd (Provincie Limburg, 2011a, p. 22).

Zoals uit eerder vermelde gegevens blijkt, heeft de economische crisis van 2008 invloed gehad op de detailhandel en daarmee op de winkelvegoedmarkt. Steeds meer winkelvegoed is leeg komen te staan. Het aanbod van dit vastgoed in Zuid-Limburg is in 2010 met 24 procent toegenomen ten opzichte van 2009. Dit komt onder andere door faillissementen van detailhandelsondernemingen als gevolg van omzetsdalingen (zie grafiek vijf) en toevoegingen van winkelruimten door nieuwe detailhandelsontwikkelingen. Hierdoor is meer aanbod van winkelvloeroppervlakte op 'de markt' gekomen, dit is zichtbaar in grafiek één. De verhuur van winkelpanden is in 2010 met 45 procent afgenomen ten opzichte van 2009 (Vastgoedmonitor Limburg, 2011a, 2011b). Hierbij moet wel een kanttekening geplaatst worden. Uit landelijke gegevens blijkt namelijk dat vooral de leegstand op B- en C-locaties is toegenomen, terwijl op A-locaties nagenoeg geen winkelleegstand voorkomt (Dasselaar, 2004; Locatus, 2011; Evers et al., 2011).

De detailhandelssector verkeert in zwaar weer: de omzetgroei blijft achter, het vertrouwen van de consumenten is vanaf 2008 gedaald, evenals hun koopbereidheid en hun bestedingen. Kortom, de detailhandel, met name de 'non-foodsector', heeft het sinds 2008 zwaar. Dit heeft geleid tot meer winkelleegstand, dus meer aanbod van winkelpanden (Vastgoedmonitor Limburg, 2011b). Bij de detailhandelsontwikkelingen is de samenstelling van de bevolking en haar bestedingspatroon eveneens van belang (DTZ Zadelhoff, 2011). In de volgende paragraaf worden deze exogene factoren omschreven als 'maatschappelijke ontwikkelingen' en wordt dit nader geanalyseerd.

3.2 Exogene factoren: maatschappelijke ontwikkelingen

Het bestedingspatroon en de daaraan gekoppelde economische omstandigheden zijn in de vorige paragraaf beschreven. Op de andere exogene factor, de maatschappelijke ontwikkelingen, wordt in deze paragraaf ingegaan. Hier valt onder andere de bevolkingssamenstelling onder, zoals DTZ Zadelhoff (2011) aangeeft. Ook kan in dit kader gedacht worden aan demografische krimp, veranderende consumentenvoorkeuren en het internetwinkelen. Aan deze exogene factoren worden hierna aandacht besteed, omdat ze van invloed zijn op de het functioneren van de actoren op de winkelvegoedmarkt en het functioneren van de (lokale) winkelvegoedmarkt als geheel.

Bevolkingsafname en vergrijzing in Zuid-Limburg

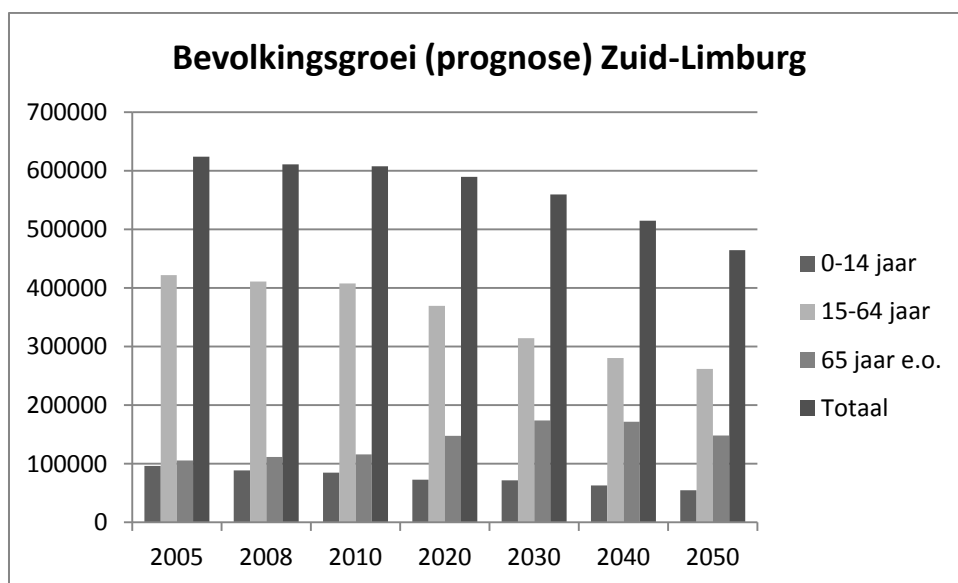
De bevolking in Nederland zal tot plusminus 2035 toenemen. Daarna zal landelijk sprake zijn van een bevolkingsafname, oftewel van demografische krimp. Een aantal regio's in Nederland wordt nu al geconfronteerd met krimp, zoals Parkstad Limburg (Ruimtelijk Planbureau, 2006; Planbureau voor de Leefomgeving, 2010; Ter Veer et al., 2010; Etil, 2012), waarin de gemeente Heerlen is gevestigd (van welke gemeente de binnenstad onderzoeksonderwerp uitmaakt van deze thesis). Over demografische krimp bestaat een aantal misverstanden. Veel mensen associëren deze namelijk uitsluitend met een afnemend bevolkingsaantal, maar demografische krimp is veel meer dan dat: hij kan gedefinieerd worden in termen van aantallen (inwoners, huishoudens), bevolkingssamenstelling (naar leeftijd, etniciteit) en samenstelling van huishoudens (naar omvang, levensfase, inkomen) (Ruimtelijk Planbureau, 2006, p. 21).

Demografische krimp wordt door een drietal factoren veroorzaakt: sociaal-culturele, regionale/economische en planologische. Sociaal-culturele factoren zijn voornamelijk van invloed op het natuurlijke bevolkingsverloop (sterfte, geboorte) en op migratiebewegingen. Regionaal/economische en planologische factoren beïnvloeden deze migratiebewegingen. Daarnaast spelen planologische factoren een belangrijke rol in de groei of krimp op lokaal niveau, door het creëren van een nieuwe woningbouwbestemming of juist het schrappen daarvan. Het natuurlijke bevolkingsverloop is duidelijk: meer of minder inwoners als gevolg van geboorte of sterfte. Migratiebewegingen en planologische factoren zijn moeilijk te definiëren. Migratiebewegingen worden veroorzaakt door een verminderde aantrekkingskracht van een woongebied voor bepaalde groepen inwoners. Denk hierbij aan de aanwezige faciliteiten in een regio, zoals werkgelegenheid, de kwaliteit van woningen en het voorzieningenniveau. Planologische factoren beïnvloeden woningbouwontwikkelingen. Deze hebben een lokale groei veroorzaakt, mede als gevolg van de door het Rijk aangewezen Vinex-wijken (Ruimtelijk Planbureau, 2006, pp. 23-24).

Sociaal-culturele ontwikkelingen zijn voornamelijk van invloed geweest op het aantal geboorten. Zo heeft emancipatie, vooral in de jaren zestig en zeventig, geleid tot een sterke daling van het vruchtbaarheidscijfer (van 3.1 in 1960 tot 1.6 in 1980). Dit heeft zowel ontgroening als vergrijzing tot gevolg gehad. De afgelopen decennia is daardoor de leeftijdsopbouw van de Nederlandse bevolking sterk gewijzigd (Ruimtelijk Planbureau, 2006). De bevolkingsontwikkeling, met name het geboortecijfer, wordt beïnvloed door economische ontwikkelingen. Het Ruimtelijk Planbureau (2006, p. 25) beschrijft dit als volgt: *“Het vertrouwen dat mensen hebben in de economie, en daarmee in de ontwikkeling van hun inkomen (het ‘consumentenvertrouwen’) beïnvloedt niet alleen de woningmarkt en de aanschaf van duurzame consumptiegoederen, maar ook – zij het iets vertraagd – het krijgen van kinderen”*. Daarnaast zijn ook migratiebewegingen conjunctuurgevoelig: als het goed gaat neemt de immigratie toe en als het slecht gaat neemt deze af.

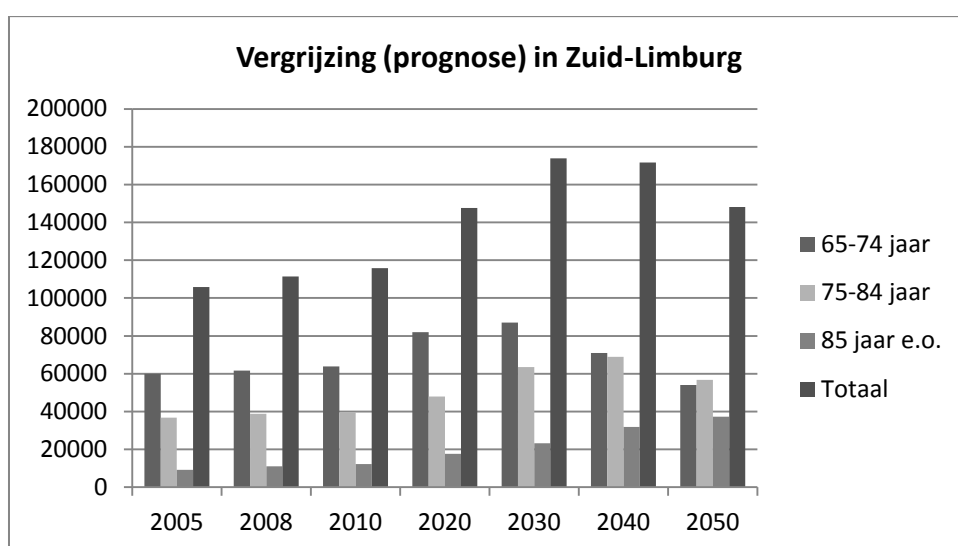
Tussen regionale economische factoren en demografische ontwikkelingen bestaat een complexe relatie (Ruimtelijk Planbureau, 2006; Planbureau voor de Leefomgeving, 2010). Met betrekking tot deze relatie zijn diverse theorieën ontwikkeld en studies uitgevoerd. In het algemeen kan worden gesteld, dat in regio's waar het economisch minder gaat, de bevolking afneemt en dat deze in regio's met een stijgende welvaart toeneemt (Ruimtelijk Planbureau, 2006, p. 26).

In het kader van onderhavig onderzoek is het van belang om de bevolkingsontwikkeling in Zuid-Limburg in kaart te brengen. Hiervoor is beschreven dat deze ook van invloed kan zijn op de (lokale) economie, waaronder de detailhandel (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010). Hierna wordt de bevolkingsgroei in Zuid-Limburg weergegeven.



Grafiek 6: Bevolkingsprognose tot 2050 in Zuid-Limburg (Etil, 2012).

Uit grafiek zes blijkt dat de bevolking in Zuid-Limburg de komende jaren afneemt. Daarnaast blijkt uit de tabellen dat de potentiële beroepsbevolking (15-64 jaar) zal krimpen, evenals het aantal 0-14 jarigen. De Graaff et al. (in Planbureau voor de Leefomgeving, 2010, p. 91) hebben in hun onderzoek inzichtelijk gemaakt dat bevolkingsgerelateerde bedrijvigheid zoals detailhandel, horeca, toerisme en zorg, gevoelig is c.q. nadelige effecten ondergaat als gevolg van demografische krimp. De afname van de bevolking en het aantal huishoudens kan leiden tot minder vraag naar bepaalde goederen, daarmee tot een overmaat aan winkelvloeroppervlakte (leegstand) en verpaupering van vastgoed (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010). Uit genoemd rapport blijkt eveneens dat veel gemeenten in hun detailhandelsbeleid nog geen, althans onvoldoende rekening houden met demografische krimp. Dergelijk beleid gaat in veel gevallen zelfs uit van een groeiscenario. Reden daarvoor, is de angst voor het erkennen van de bevolkingsafname en dat deze een negatieve invloed kan hebben op het voorzieningenniveau. Omgekeerd bestaat de vrees dat een negatief voorzieningenniveau de demografische krimp versterkt (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010). Behalve een afname van de bevolking, speelt vergrijzing een rol met betrekking tot detailhandelsbestedingen (DTZ Zadelhoff, 2011). In de volgende afbeelding wordt de vergrijzing in Zuid-Limburg weergegeven.



Grafiek 7: Vergrijzing (prognose) tot 2050 in Zuid-Limburg (Etil, 2012).

Uit het getoonde overzicht wordt duidelijk dat de vergrijzing in Zuid-Limburg de komende jaren zal toenemen. Hierdoor zal het uitgavenpatroon in de detailhandel aldaar veranderen. Welke gevolgen heeft demografische krimp voor het winkelaanbod in Zuid-Limburg? De Kamer van Koophandel Limburg en Ondernemend Limburg hebben geprobeerd deze inzichtelijk te maken in de *“Detailhandelsvisie Provincie Limburg”* (2011a). Uit deze rapportage blijkt dat het uitgavenpatroon van consumenten in Zuid-Limburg tot 2020 afneemt met ongeveer zes procent. Tot 2040 zal het uitgavenpatroon nog verder afnemen met twintig procent (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a, p. 25). Ter zake is een theoretische doorberekening gemaakt en getracht de gevolgen voor het winkelaanbod in Zuid-Limburg in te schatten. Bij de berekening van de afname van het winkelaanbod zijn de demografische krimp en het potentiële uitgavenpatroon meegenomen. Verder is uitgegaan van stabiele koopkrachtbinding en -toevloeiing alsmede van de huidige gemiddelde omzet per vierkante meter winkelvloeroppervlakte (m^2 wvo)¹³. De theoretische afname van het winkelaanbod is weergegeven in de navolgende tabel.

¹³ In de berekening van de theoretische afname van het winkelaanbod is geen rekening gehouden met een afname van het aantal huishoudens (verloopt minder snel dan de bevolkingsafname), de veranderingen in het koopgedrag door vergrijzing en de toename van het internetwinkelen (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a, p. 25).

Regio	M ² wvo detailhandel 2010	Afname per 2020 t.o.v. 2010	Afname per 2030 t.o.v. 2010	Afname per 2040 t.o.v. 2010
Zuid-Limburg	1.061.464m ²	- 45.000m ²	- 98.000m ²	- 180.000m ²

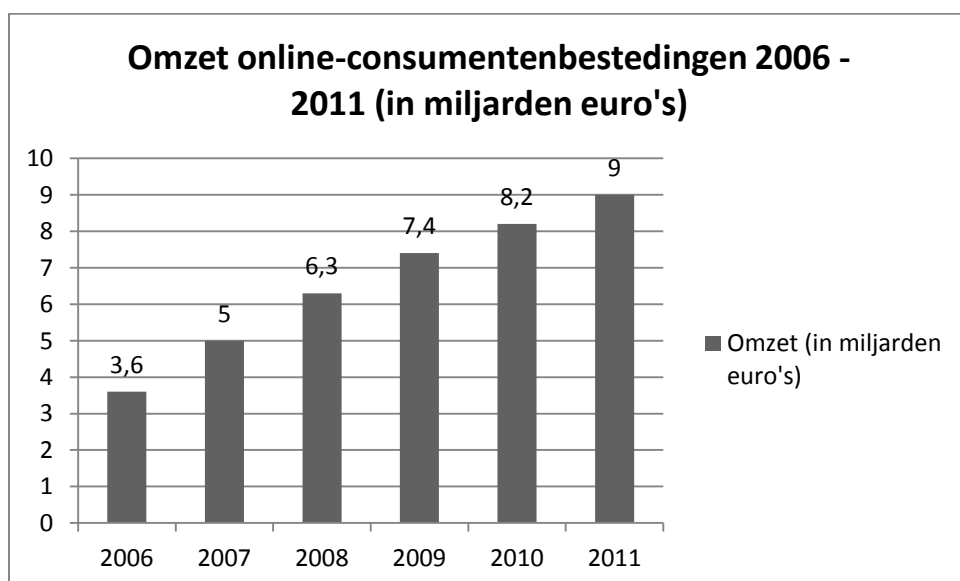
Tabel 2: Theoretische afname winkelaanbod als gevolg van demografische krimp in Zuid-Limburg (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a, p. 26, eigen bewerking).

De getoonde gegevens zijn gebaseerd op vele aannames en dienen dan ook voorzichtig toegepast te worden. Zij vormen een indicatie voor de grootte van de afname van het huidige winkelaanbod in Zuid-Limburg. Uit deze subparagraaf blijkt dat ondernemers in Zuid-Limburg in de toekomst minder producten kunnen afzetten en dat het uitgavenpatroon afneemt. Dit betekent: minder potentiële omzet voor ondernemers. DTZ Zadelhoff (2011) geeft aan dat dergelijke ontwikkelingen gevolgen hebben voor het winkelaanbod in betreffende regio (lees: meer winkelleegstand). Naast de bevolkingsafname, het teruglopende winkelaanbod en een veranderend uitgavenpatroon, ondervinden ondernemers ook hinder van een ander fenomeen dat de detailhandelsstructuur bedreigt: internetwinkelen.

Internetworkinkelen

Naast vergrijzing en bevolkingsafname speelt ook het internetwinkelen een belangrijke rol in relatie tot de toekomst van het winkellandschap. De consument van tegenwoordig wordt steeds meer geleid door internet en sociale mobiele technologie bij het kopen van producten. Dit verandert het koop- en winkelproces, omdat consumenten tijdens het koopproces van meerdere kanalen (naast de winkel in de binnenstad) gebruik maken (Hoofdbedrijfschap Detailhandel, 2011a).

Het winkelen via internet is de laatste jaren gegroeid. In het voorjaar van 2009 zo blijkt, heeft driekwart van de 11,8 miljoen Nederlandse internetgebruikers artikelen via internet gekocht (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2009). Negen miljoen internetgebruikers hebben in 2009 daadwerkelijk een aankoop gedaan via internet. Uit de *Thuiswinkel Markt Monitor 2011-2* van Thuiswinkel.org (2012) blijkt dat in 2011 meer dan tien miljoen Nederlanders een aankoop via internet hebben gedaan. Niet alleen het aantal internetgebruikers dat op die wijze aankocht, is toegenomen, ook de online-consumentenbestedingen zijn ondanks de crisis de afgelopen jaren toegenomen (Thuiswinkel.org, 2012)¹⁴. In de navolgende weergave is de groei van de online-consumentenbestedingen (omzet) inzichtelijk gemaakt.



Grafiek 8: Online-consumentenbestedingen in Nederland (Thuiswinkel.org, 2012).

¹⁴ Uit deze gegevens kan niet worden opgemaakt hoeveel producten zijn geretourneerd en uiteindelijk in een fysieke winkel zijn gekocht. Daardoor is het onduidelijk hoeveel bestedingen (omzet) daadwerkelijk via internet plaatsvinden.

Opvallend is dat de crisis in 2008 en de Europese schulden crisis van 2011 geen invloed hebben gehad op de online-consumentenbestedingen. Deze zijn ten opzichte van het voorgaande jaar gestegen. Het omzetaandeel via internet in 2011 is bijna tien procent (9 miljard van in totaal 83 miljard omzet (Hoofdbedrijfschap Detailhandel, 2012)). Uit gegevens van Thuiswinkel.org (2012) valt ook op dat de omzet in witgoed (zoals wasmachines, drogers et cetera) in 2011 ten opzichte van 2010 is toegenomen met 25 procent. Dit geldt ook voor speelgoed: een toename van 38 procent in 2011 ten opzichte van 2010. Naast de online-omzettoename is ook het aantal bestellingen die Nederlandse internetgebruikers hebben gedaan, toegenomen. In 2011 zijn bijna tachtig miljoen bestellingen via internet geplaatst. Dit komt neer op gemiddeld bijna acht bestellingen per internetgebruiker. Door hen wordt in 2011 gemiddeld 885 euro besteed aan internetaankopen (Thuiswinkel.org, 2012). Hieruit blijkt dat de consumenten via internet steeds meer aankopen. De redenen waarom consumenten via internet aankopen verrichten, zijn het gemak en de flexibiliteit waarmee dit gepaard gaat (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2009). Het segment waarin consumenten via internet besteden, wordt met name gevormd door de reisbranche: het aanschaffen van vliegtickets, het boeken van hotels et cetera. Hierin wordt bijna 3,7 miljard euro omgezet. In de kledingbranche daarentegen wordt online minder besteed: 0,6 miljard euro (Thuiswinkel.org, 2012).

Welke (ruimtelijke) gevolgen heeft de toename van internetaankopen voor de detailhandelsstructuur? Het Ruimtelijk Planbureau (2007) concludeert in zijn onderzoek dat de ruimtelijke gevolgen van het internetwinkelen tot op heden meevallen. Let wel, dit onderzoek baseert zich op gegevens van 2006. In dit onderzoek wordt aangegeven dat winkelcentra waar niet-dagelijkse boodschappen worden gedaan (zoals een binnenstad, de 'non-food sector'), hinder ondervinden van internetaankopen. Winkelcentra voor de dagelijkse boodschap ('foodsector') ondervinden nauwelijks hinder, deze producten worden nagenoeg niet gekocht via internet (Ruimtelijk Planbureau, 2007). Een andere conclusie uit dit rapport is dat de komende jaren (vanaf 2007) de ruimtelijke gevolgen van internetwinkelen duidelijker worden. Het Ruimtelijk Planbureau (2007) geeft aan dat bepaalde winkelformules uit de binnenstad zullen verdwijnen. Hierbij moet gedacht worden aan: tweedehandswinkels, reisbureaus, bruin- en witgoedwinkels, boekhandels en cd-zaken. Tot slot wordt in dit rapport geconcludeerd dat door stijgende internetverkoop, binnensteden zullen veranderen. Binnensteden die zich niet gemakkelijk kunnen aanpassen, zullen het naar verwachting moeilijk krijgen omdat grote, aantrekkelijke binnensteden nog attractiever worden. Zij kunnen het verlies van deze branches eenvoudiger invullen met andere ondernemingen uit bijvoorbeeld recreatieve branches. Kleinere, minder interessante binnensteden zullen het verlies van deze branches moeilijker kunnen compenseren en vooral hier zal leegstand ontstaan (Ruimtelijk Planbureau, 2007).

Ook Evers et al. (2011) concluderen dat de ruimtelijke effecten van internetwinkelen beperkt zijn gebleven. Zij beschouwen websites van winkelbedrijven als een voortzetting van hun reclame. Wél maken zij op dat een duidelijke scheiding is ontstaan tussen oriëntatie (via de website) en daadwerkelijke aankoop (in de winkel). Zij geven aan dat de detailhandelsomzet via internetwinkelen rond de vijf procent van de totale omzet in de detailhandel ligt. Uit bovenstaande gegevens blijkt dat dit inmiddels bijna tien procent bedraagt. Door Evers et al. (2011) wordt bovendien aangegeven dat bepaalde branches hinder ondervinden van het internetwinkelen, zoals: boeken-, muziek- en reiswinkels. Het is moeilijk in te schatten hoe de ontwikkelingen van het internetwinkelen de komende jaren zal verlopen en welke gevolgen dit heeft voor binnensteden. Wel is duidelijk geworden dat bepaalde branches (cd-, reis-, boeken- en muziekwinkels) op den duur uit binnensteden zullen verdwijnen, omdat deze producten en diensten via internet worden gekocht. Hoe binnensteden er in de toekomst uit komen te zien, is moeilijk in te schatten. Het Ruimtelijk Planbureau (2007) gaat er in zijn rapport vanuit dat ook webshops in de meeste gevallen een winkel in de binnenstad zullen openen. Daardoor zullen deze beter in staat zijn service te verlenen aan hun klanten. ING Economisch Bureau en De Zaak (2012) hebben een enquête gehouden onder ondernemers en daaruit blijkt dat zij verwachten dat het omzetaandeel via internet over twee jaar meer dan 35 procent is. De hiervoor aangehaalde ontwikkelingen worden in de volgende subparagraaf beschreven.

Veranderingen in de detailhandelsstructuur

Veranderingen in de detailhandelsstructuur zijn onder andere het gevolg van wijzigingen in de koopmotieven van consumenten. Deze motieven kunnen onderverdeeld worden in drie categorieën: boodschappen doen (*Run*), recreatief shoppen (*Fun*) en gerichte aankopen (*Doel*) (Evers et al., 2005; Evers et al., 2011, p. 86). De hiervoor aangegeven driedeling impliceert niet dat consumentenvoorkeuren statisch zijn. Voorkeuren veranderen immers voortdurend. Dit leidt tot een wisselend uitgavenpatroon: bijvoorbeeld meer uitgaven aan vrije tijd, minder aan wonen (Evers et al., 2011). Evers et al. (2011) geven aan dat uitgaven aan niet-dagelijkse goederen ('non-foodsector') trendgevoeliger zijn dan aankopen van dagelijkse goederen ('foodsector'). De bestedingen voor laatstgenoemde goederen zijn lokaal gebonden, bestedingen aan niet-dagelijkse goederen niet. Ook koopstromen zijn onderhevig aan wijzigingen. Dit komt voornamelijk door nieuwe winkelgebieden. Deze weten nieuwe koopstromen aan zich te binden en daardoor aan bestaande winkelgebieden te onttrekken (Evers et al., 2011). Daarnaast zijn consumenten ook vaker bereid om grotere afstanden af te leggen voor hun aankopen (Evers et al., 2011). Zij zijn de laatste jaren/decennia mobieler geworden.

Jones Lang LaSalle (in Evers et al., 2011, p. 87) geeft aan dat consumentenvoorkeuren moeilijk te voorspellen zijn, maar heeft wel een aantal trends geconstateerd die van invloed zijn op de detailhandelsstructuur:

- mensen willen steeds meer winkelen wanneer het hun uitkomt (de zondag- en avondopenstelling voorziet in deze behoefte);
- specifieke winkelketens (filiaalbedrijven) zijn de nieuwe trekkers in winkelgebieden;
- toenemende internetaankopen;
- dalend bezoek aan de binnenstad;
- toename van detailhandel op vervoersknooppunten en
- winkelen krijgt steeds meer een sociale functie (de consument stelt meer eisen en wenst vermaak, verrassing en beleving).

Deze voorkeuren hebben geleid tot veranderingen in de detailhandelsstructuur, omdat ondernemers hierop proberen in te spelen door vernieuwende en veranderende winkelconcepten aan te bieden. Het gevolg van deze dynamiek is de groei van winkelketens (toename van filialisering), veranderingen in locatievoorkeuren van ondernemers en wijzigingen in winkelconcepten (Evers et al., 2011). Eén van de gevolgen hiervan is schaalvergroting (Droogh Trommelen en Partners, 2010; Evers et al., 2011). Ondernemers trekken weg uit de binnenstad om zich te vestigen in de periferie. Dit komt doordat bepaalde ondernemingen, zoals Media Markt, Blokker et cetera, behoefte hebben aan grotere winkelvloeroppervlakten die voor hen niet beschikbaar zijn in een binnenstad. Ze zijn hierdoor genoodzaakt zich te vestigen in de periferie. Het overheidsbeleid maakt dit ook mogelijk.

Niet alleen schaalvergroting is een trend waardoor de detailhandelsstructuur in Nederland is veranderd, ook de aard en omvang van vele perifere locaties is de afgelopen jaren sterk veranderd, mede als gevolg van branchevervaging. Deze treedt op doordat veel ondernemers hun traditionele assortiment verder uitbreiden met een pakket branchevreemde producten: niet-volumineuze assortimenten en branchevreemde artikelen hebben gunstigere marges (Evers et al., 2011). Branchevervaging is een gevolg van het feit dat het Rijk en de provincies het PDV-beleid hebben losgelaten. Daardoor kunnen ook andere branches met een oppervlakte groter dan 1.500 vierkante meter zich vestigen op perifere locaties, mits wordt aangetoond dat hier marktruimte voor is. De vestiging van ondernemingen in de periferie is aantrekkelijk voor ondernemingen, omdat de desbetreffende locaties goedkoper zijn dan die in een binnenstad en zij daardoor een hogere winstmarge kunnen behalen. Het gevolg is dat naast supermarkten, tuincentra en meubelzaken, zich ook elektronica- en sportwinkels in de periferie zijn gaan vestigen. Het onderscheid tussen perifere locaties en binnensteden is kleiner geworden (Droogh Trommelen en Partners, 2010).

De wijziging van de detailhandelsstructuur wordt veroorzaakt door verandering in de voorkeuren van consumenten en hun koopmotief. Ondernemers, maar ook marktpartijen, zoals projectontwikkelaars, spelen hier op in. Zij willen graag aan de behoefte van de consument voldoen. Deze

komen centraler te staan ten opzichte van zowel detaillisten, als ontwikkelaars die nieuwe winkelcentra ontwikkelen. De consument wil 'iets' beleven. De NEPROM (2012) kaart dit in haar nieuwe retailvisie treffend aan: van places to *buy* naar places to *be*. Ook de Nederlandse Raad van Winkelcentra (2011) geeft aan dat de rol van de consument belangrijker wordt voor het functioneren van een binnenstad. Niet zozeer het kopen van producten wordt relevant, de consument kan dit ook doen via het internet, maar de binnenstad wordt meer een ontmoetingsplaats (Brakman & Van Witteloostuijn, 2012). Een plek waar de consument kan studeren en vergaderen en waar 's avonds gegeten wordt. De verwachting is dat oude binnensteden hierdoor eentoniger worden (veel ontmoetingsplaatsen en weinig winkelaanbod) en dat enkele universiteitssteden (bijvoorbeeld Maastricht) nog een divers winkelaanbod zullen hebben (Brakman & Van Witteloostuijn, 2012).

Ondernemers spelen op deze ontwikkelingen in door hun winkelconcepten te vernieuwen, zodat ze aantrekkelijk blijven voor consumenten. Projectontwikkelaars doen dit op een andere, vernieuwende manier. Zij ontwikkelen perifere locaties en ook thematische winkelparken (zoals het Designer Outlet Centrum in Roermond) om de consument iets nieuws te laten beleven. Juist deze nieuwe winkelgebieden onttrekken koopstromen aan bestaande winkelgebieden c.q. binnensteden (Evers et al., 2011). Het gevolg hiervan is dat winkels die van oudsher in de binnenstad gevestigd werden, thans verhuizen naar de periferie, omdat daar de gewenste ruimte aanwezig is. De concurrentiepositie van binnensteden staat hierdoor onder druk (Evers et al., 2011). Met andere woorden: aldaar treedt meer leegstand op. Voornamelijk de B- en C-winkelstraten ondervinden hiervan de gevolgen. Hier is de leegstand vele malen hoger dan in A-winkelstraten (Dasselaar, 2004; Evers et al., 2011). Dit heeft een drietal oorzaken (Evers et al., 2011, p. 92): veranderende consumentenvoorkeuren en koopstromen, te weinig dynamiek van ondernemers in deze winkelstraten en wijzigingen in het overheidsbeleid.

3.3 Resumé

Detailhandel is afhankelijk van consumenten en hun veranderende voorkeuren. Hierdoor is detailhandel een trendgevoelige sector. Een aantal ontwikkelingen die van invloed is op de detailhandel en daarmee op de winkelleegstand zijn regiogebonden: demografische krimp en vergrijzing. Daarnaast bestaan ontwikkelingen die gelden voor veel ondernemers in binnensteden in Nederland: de opkomst van internetwinkelen en veranderende voorkeuren van de consumenten en hun koopmotieven (lees: het winkelen op perifere locaties). De toename van het internetwinkelen heeft ertoe geleid dat bepaalde branches (boeken-, cd-, reis- en muziekwinkels) uit de binnenstad zijn verdwenen (Evers et al., 2011). Daarnaast heeft de opkomst van perifere locaties geleid tot schaalvergroting en branchevervaging. Hierdoor zijn bepaalde branches die traditioneel in de binnenstad gevestigd waren (supermarkten, elektronicazaken, sportzaken et cetera) verdwenen.

Ook de economische recessie waarin Nederland en andere landen verkeren, is nadelig voor de detailhandelsmarkt. De koopbereidheid en het consumentenvertrouwen zijn gedaald tot een dieptepunt (CBS Statline, 2012b). Hierdoor zullen consumenten minder besteden. Dit heeft voornamelijk te maken met de onzekere toekomst (Centraal Planbureau, 2012). Deze factoren hebben hun weerslag op de detailhandelsomzet, die vanaf 2008 is afgenomen. Voor de werkgelegenheid in de detailhandelssector in Zuid-Limburg heeft dit negatieve gevolgen (Provincie Limburg, 2011a). Ten gevolge van de omzetsdaling is het aanbod van winkelvastgoed in deze regio toegenomen (Vastgoedmonitor Limburg, 2011a, 2011b): in Zuid-Limburg is meer winkelleegstand ontstaan.

Dasselaar (2004) en Evers et al. (2011) geven aan dat leegstand zich voornamelijk voordoet op B- en C-locaties. Dit komt doordat deze winkelstraten minder aantrekkelijk zijn voor ondernemers dan A-winkelstraten. Daarnaast bemoeilijkt het versnipperd eigendom het vergroten, vernieuwen en renoveren van winkelpanden in B- en C-winkelstraten (Evers et al., 2011). Tot slot krijgt Zuid-Limburg te maken met demografische krimp en vergrijzing (Ruimtelijk Planbureau, 2006; Planbureau voor de Leefomgeving, 2010; Ter Veer et al., 2010; Provincie Limburg, 2011a; Etil, 2012). Voornamelijk de detailhandel is afhankelijk van consumenten (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010). Het is moeilijk in te schatten wat de exacte gevolgen zijn van deze demografische krimp en veranderende bestedingspatronen door vergrijzing, maar verwacht wordt dat door deze ontwikkelingen de winkelleeg-

stand in Zuid-Limburg zal toenemen (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a). Daarnaast blijkt uit een rapportage van het Planbureau voor de Leefomgeving (2010) dat veel gemeenten geen rekening houden met demografische krimp en de gevolgen hiervan voor de detailhandel. Veel gemeenten maken nog steeds uitbreidingsplannen voor nieuwe retailontwikkelingen in plaats van het schrappen van detailhandelslocaties (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010). Hierin is wel een aantal regionale verschillen te onderscheiden (bijvoorbeeld Parkstad Limburg waar in beleidsnota's wel rekening wordt gehouden met demografische krimp) (Parkstad Limburg, 2011).

Het is moeilijk concrete oplossingsrichtingen aan te geven voor exogene factoren. Het beperken van deze factoren vindt plaats binnen het politieke klimaat. Hiermee kan wel rekening worden gehouden, zowel door de overheid als door actoren op de winkelvastgoedmarkt. Door de demografische krimp zal op den duur minder winkelaanbod/winkelvloeroppervlakte in Zuid-Limburg noodzakelijk zijn (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a). In de tabel op de volgende pagina worden oplossingsrichtingen weergegeven. Niet voor alle exogene factoren (zoals afname consumentenbestedingen) kunnen oplossingen worden aangedragen. In het volgende hoofdstuk wordt nader ingegaan op het beleid van het Rijk en de Provincie alsmede op gevolgen van beleidsveranderingen met betrekking tot de detailhandel. Ditzelfde geldt voor de wetgeving en welke beperkingen deze oplevert voor de actoren op de winkelvastgoedmarkt.

Vraagstellingen

1. Neemt de winkelleegstand toe ten gevolge van demografische krimp?
2. Zorgt internetwinkelen voor een toename van de winkelleegstand?
3. Is de winkelleegstand toegenomen sinds de economische crisis (2008)?

De analyse van deze vraagstellingen vindt plaats in hoofdstuk zes van deze thesis

Exogene factoren	Aspect	Knelpunt(en)	Oplossingsrichtingen/handelingsopties
Exogene factoren	Economische ontwikkelingen	- Sinds de economische crisis in 2008 is het aanbod winkelvastgoed in Zuid-Limburg toegenomen en de opname van winkelvastgoed afgenomen. - De Nederlandse economie bevindt zich in een recessie en de consumptieve bestedingen dalen sinds 2009. - De koopbereidheid van consumenten en het consumentenvertrouwen in de Nederlandse economie neemt vanaf 2008 af. - De detailhandel (en daaraan gerelateerd de winkelvastgoedmarkt) is belangrijk voor de Nederlandse en Limburgse economie. - Gevolgen van deze ontwikkelingen zijn: de werkgelegenheid in de detailhandel in Limburg is sinds 2008 afgenomen en de omzet binnen de (Nederlandse) detailhandel neemt sinds 2008 af (m.u.v. de 'food-sector').	- Zoals het Planbureau voor de Leefomgeving (2010) heeft aangegeven, zal een gemeente in haar detailhandelsbeleid rekening moeten houden met demografische krimp. Dit betekent dat winkelruimten c.q. winkelvloeroppervlakte geleidelijk aan 'de markt' onttrokken moet worden. Dergelijke acties zullen verklaard en omschreven moeten worden in de gemeentelijke en/of provinciale detailhandelsvisie. - Daarnaast zullen winkeluitleidingen zoveel mogelijk beperkt moeten worden, omdat dit koopstromen onttrekt uit de binnenstad (Evers et al., 2011). Dit kan door bijvoorbeeld een bouwstop voor winkeluitleidingen (in de periferie) aan te kondigen.
Exogene factoren	Maatschappelijke ontwikkelingen	- Zuid-Limburg heeft (en krijgt) te maken met demografische krimp en vergrijzing. Dit heeft ook invloed op de detailhandel (minder potentiële afzetmarkt voor detaillisten en ander bestedingspatroon door veroudering). De verwachting is dat het huidige detailhandelsaanbod hierdoor de komende jaren in Zuid-Limburg zal afnemen. - Internetwinkelen speelt een steeds belangrijkere rol, vooral boeken-, cd-, reis- en bruin- en witgoedwinkels krijgen het hierdoor moeilijk. De invloed van internetwinkelen voor de modebranche is tot nu toe relatief beperkt. - Consumentenvoorkeuren zijn de afgelopen jaren veranderd: consumenten willen in de avond en op zondagen winkelen, ondernemers ontwikkelen nieuwe winkelconcepten om consumenten te binden waardoor branchevervaging optreedt en schaalvergroting noodzakelijk is. Dit kan bijna alleen op perifere locaties, hierdoor veranderen de koopstromen. Ontwikkelaars exploiteren graag nieuwe, thematische winkelparken in de periferie om consumenten iets nieuws te bieden waardoor koopstromen veranderen.	- Detaillisten kunnen zelf ook inspelen op consumentenveranderingen door hierin mee te gaan. Het openen van een eigen webshop bijvoorbeeld. Hierdoor kunnen ze ook buiten de winkelopeningstijden geld verdienen. - Het assortiment (voor zover mogelijk) aanpassen op de oudere bevolkingssamenstelling in Zuid-Limburg. Een goede mix voor jeugd en ouderen is noodzakelijk, waardoor de onderneming voor beide doelgroepen aantrekkelijk is en blijft.

Tabel 3: Overzicht knelpunten exogene factoren op de winkelvastgoedmarkt (eigen bewerking).

4 De institutionele omgeving

In het vorige hoofdstuk zijn de exogene factoren beschreven die ‘van buitenaf’ (zie hoofdstuk 2: theoretisch kader) invloed hebben op de institutionele omgeving, de institutionele arrangementen en de winkelvastgoedmarkt. De institutionele omgeving wordt gevormd door de ‘regels van het spel’. Dit is het domein van de oude institutionele economie en hierin speelt de eigendomsrechtentheorie een grote rol (zie ook paragraaf 2.2). Onder de institutionele omgeving vallen de wetgeving en het beleid met betrekking tot detailhandel en winkelvastgoed. De institutionele omgeving is belangrijk voor actoren die actief zijn op de winkelvastgoedmarkt en uiteindelijk voor het doen functioneren van die markt. De instituties die in dit hoofdstuk worden behandeld, zijn de wetgever en de uitvoerende en beleid makende overheid (Rijk, provincies, gemeenten). De overheid is de institutie die het beleid vormt omtrent detailhandel en daarmee invloed heeft op de winkelvastgoedmarkt. De wetgever is de institutie die wetgeving vaststelt waaraan zowel de overheid (Rijk, provincies, gemeenten) als actoren op de detailhandels- en winkelvastgoedmarkt zich moeten houden.

Wat betreft de wetgeving worden drie aspecten geanalyseerd: ruimtelijke ordening, huurrecht en specifieke wetgeving voor detaillisten. Ook het Rijksbeleid en provinciaal detailhandelsbeleid is belangrijk voor detailhandelsontwikkelingen en de winkelvastgoedmarkt. In de volgende paragrafen worden de gevolgen van de veranderingen in het beleid inzichtelijk gemaakt.

4.1 De ‘spelregels’: wetgeving

De oude institutionele economie gaat uit van de ‘spelregels’ (Groenewegen et al., 1997) in onderhavig geval voor de winkelvastgoedmarkt. In het kader van dit onderzoek hebben deze ‘regels’ betrekking op de ruimtelijke ordening, de detailhandel en de rechten en plichten tussen huurder en verhuurder. Aan de hand van de dynamiek van deze regels en dit beleid, analyseert de oude institutionele economie of verandering van deze ‘spelregels’ geleid heeft tot economische vooruitgang voor de maatschappij. Binnen de genoemde economie wordt weinig aandacht besteed aan de ontwikkeling van instituties: de actoren, de ondernemingen en de organisatievormen op de winkelvastgoedmarkt (Groenewegen et al., 1997). Onder deze ‘spelregels’ wordt naast het beleid (zie paragraaf 4.2.) ook wetgeving verstaan die geldt in een bepaald land op een bepaald moment.

In deze paragraaf worden de wettelijke regels met betrekking tot de ruimtelijke ordening en de detailhandel geanalyseerd. De wettelijke regels met betrekking tot de ruimtelijke ordening zijn vastgelegd in de Wro (waartoe het Bro en de Grondexploitatiewet instrumenteel behoren) en in de Wabo. Daarnaast zal aandacht worden besteed aan het eigendomsrecht van vastgoedeigenaren en aan het huurrecht dat geldt voor zowel verhuurders (vastgoedeigenaren) als huurders (detaillisten). Ook moet gedacht worden aan de Leegstandwet waarmee vastgoedeigenaren geconfronteerd kunnen worden. Naast wetgeving in relatie tot de ruimtelijke ordening, heeft men ook wetgeving vastgesteld voor de detailhandelsmarkt (marktregulering). Het gaat hierbij om afspraken en voorschriften over onder andere openingstijden voor winkels en kwalificaties van de detaillist (Evers, 2011). Het beleid en deze wettelijke ‘spelregels’ zijn de basis voor de institutionele omgeving waarin actoren opereren en waarbinnen transacties worden gecoördineerd en uitgevoerd.

Wetgeving met betrekking tot de ruimtelijke ordening: Wro en Wabo

Zoals in hoofdstuk twee is aangehaald, wordt door overheidsbeleid bouwgrond-schaarste gecreëerd. Dit wordt bewerkstelligd door onder andere wetgeving met betrekking tot de ruimtelijke ordening, zoals de Wet ruimtelijke ordening (Wro). In deze subparagraaf wordt beschreven welke wetgeving van invloed is op de ruimtelijke ordening en hoe zij hierop invloed uitoefent.

Eén van de documenten die gemeenteraden en provinciale staten volgens de Wro verplicht dienen vast te stellen, is de structuurvisie (artikel 2.1 lid 1 respectievelijk artikel 2.2 lid 1 Wro). De structuurvisie is beleidsmatig van aard, moet gericht zijn op een ‘goede ruimtelijke ordening’ en bevat in hoofdlijnen de voorgenomen ontwikkeling van een gebied alsook de hoofdzaken van het door

de gemeente of de provincie te voeren ruimtelijke beleid. In de Wro staat niet omschreven *wat* in de structuurvisie moet worden opgenomen, maar de gemeenteraad en provinciale staten moeten wel aangeven *hoe* ze zich voorstellen de voorgenomen ontwikkelingen te realiseren. De structuurvisie is met name van belang voor een deel van het grondexploitatie-instrumentarium (Hoekstra & Wintgens, 2012), dit wordt verderop in deze subparagraaf toegelicht.

Het bestemmingsplan

Het belangrijkste publiekrechtelijke instrument waarmee de ruimtelijke ordening in Nederland wordt geregeld, is het bestemmingsplan (Van Buuren, De Gier, Nijmeijer & Robbe, 2010; Hoekstra & Wintgens, 2012). Dit is een doorvertaling van het beleid (zoals omschreven in bijvoorbeeld een structuurvisie) en wordt vastgesteld door de gemeenteraad. Hierin worden regels opgenomen over de bebouwing en het grondgebruik in een bepaald gebied. Deze regels gelden voor burgers en overheid. Ze mogen alleen worden opgenomen als zij garant staan voor een 'goede ruimtelijke ordening' van een gebied (artikel 3.1 lid 1 Wro). Wat precies onder 'goede ruimtelijke ordening' moet worden verstaan, is niet geheel duidelijk. De gemeenteraad kan hieraan zelf invulling geven. Als sprake is van provinciale of nationale belangen, kunnen gedeputeerde staten en de Minister van Infrastructuur en Milieu een inpassingsplan vaststellen (artikel 3.26 en 3.28 Wro) (Van Buuren et al., 2010; Hoekstra & Wintgens, 2012). Een inpassingsplan betreft in feite een door de hogere overheid vastgesteld bestemmingsplan. Door het toepassen van een inpassingsplan kan een provincie de door haar gewenste ruimtelijke ordening bewerkstelligen. In bepaalde gevallen kan gebruik gemaakt worden van zo'n plan als de desbetreffende gemeenten daartoe niet over de mogelijkheden beschikken of als een inpassingsplan om redenen van efficiency een beter instrument blijkt te zijn dan het gemeentelijke instrumentarium (dit is bijvoorbeeld toegepast bij de *Buitenring Parkstad*).

Doordat de gemeenteraad aan de hand van een bestemmingsplan kan bepalen wat waar gebouwd c.q. gevestigd kan worden, heeft hij hiermee ook een groot aandeel in de ontwikkeling en aanwijzing van detailhandelslocaties. Niet alleen qua detailhandelsbestemmingen kan een gemeente regels opnemen in het plan, ook qua branchering van detailhandel en horeca (artikel 3.1.2 lid 2 Bro). De raad kan echter alleen regels opnemen met betrekking tot die branches als dit van belang is voor een 'goede ruimtelijke ordening'. Dergelijke regels mogen volgens de Europese Dienstenrichtlijn echter niet opgenomen worden als zij uitsluitend een economisch belang dienen. Er mag namelijk geen ontwrichting plaatsvinden (Hoofdbedrijfschap Detailhandel, 2011b).

Met het vervaardigen en vaststellen van een bestemmingsplan is een uitgebreide procedure gemoeid. De wetgever heeft zelfs bepaald dat -voordat een bestemmingsplan wordt vastgesteld- overleg met andere overheidsinstanties verplicht is. Het gaat hier over afstemming van beleid met andere gemeenten, de provincie, ministeries en het waterschap (artikel 3.1.1 Bro). In de oude WRO moesten gedeputeerde staten bestemmingsplannen van gemeenten goedkeuren. In de nieuwe Wro is deze goedkeuringseis komen te vervallen. In plaats hiervan heeft een provincie of ministerie de bevoegdheid tot het instellen van een reactieve aanwijzing. Een dergelijke aanwijzing kan alleen worden gegeven als aspecten van een zienswijze in het definitieve bestemmingsplan niet of slechts gedeeltelijk zijn overgenomen. Zo'n reactieve aanwijzing moet dienen ter bescherming van een bovengemeentelijk belang (Van Buuren et al., 2010).

Bouwgrond voor woningen is schaars, maar bouwgrond voor detailhandel is nog schaarser en wordt door gemeenten schaars gehouden. Dit heeft te maken met het (gevoerde) restrictieve detailhandelsbeleid waarmee gemeenten de detailhandelsstructuur in de binnenstad bescherm(d)en (Evers, 2002, 2011; Evers et al., 2011; Spierings, 2006; Borchert, 2006; Van der Krabben, 2009b). Van der Krabben (2009a) en Evers et al. (2011) geven aan dat door dit beleid winkelvastgoed op goede locaties schaars is, deze goede locaties in trek zijn bij filiaalbedrijven en door 'verdringingsvraag' de huurprijzen daar (A-winkelstraten) stijgen. Het bestemmingsplan heeft dus invloed op de hoeveelheid en omvang van detailhandelslocaties in een gemeente. Omdat de detailhandelsmarkt inelastisch

is, leidt dit bij meer vraag dan aanbod tot hogere winkelhuurprijzen op de winkelvastgoedmarkt (de neoklassieke markt¹⁵).

Flexibiliteit bestemmingsplan

Een bestemmingsplan moet eenmaal in de tien jaar worden herzien¹⁶ (artikel 3.1 lid 2 Wro). In sommige gevallen kan het voorkomen dat de ontwikkeling van een uitbreidings- of perifere detailhandelslocatie niet past binnen het geldende bestemmingsplan. In de Wro zijn voor dergelijke gevallen diverse ‘flexibiliteitsregelingen’ ingebouwd waardoor een plan tussentijds aangepast kan worden (Hoekstra & Wintgens, 2012). Bij het vaststellen van een bestemmingsplan kunnen regels worden opgenomen waarbij Burgemeester en Wethouders (B&W) bepaalde bevoegdheden krijgen (artikel 3.6 lid 1 sub a tot en met d Wro) (Hoekstra & Wintgens, 2012, p. 65). Door middel daarvan hebben B&W, na vaststelling van het plan, de mogelijkheid om dit enigszins aan te passen:

- wijziging achteraf van het plan binnen te bepalen grenzen (wijzigingsbevoegdheid);
- de verplichting om het bestemmingsplan, binnen bij het plan te bepalen grenzen, uit te werken (uitwerkingsverplichting);
- de in het bestemmingsplan opgenomen mogelijkheid om met een omgevingsvergunning toestemming te geven voor een bepaalde activiteit en
- de in een bestemmingsplan opgenomen mogelijkheid voor B&W om nadere eisen te stellen.

Daarnaast is in de Wabo een aantal regelingen opgenomen waardoor het mogelijk is (door middel van een omgevingsvergunning) van een bestemmingsplan af te wijken. Uitgangspunt van de Wabo is: er mag niet ge- en/of verbouwd worden als B&W geen omgevingsvergunning hebben verstrekt. Denk bijvoorbeeld aan de zogenaamde ‘planologische kruimelgevallen’- regeling. Hierdoor kan van het bestemmingsplan worden afgeweken als dergelijke gevallen zijn opgenomen in artikel 4 van bijlage II Bor (artikel 2.12 lid 1 onderdeel a sub 2° Wabo). Daarnaast kan gebruik worden gemaakt van een projectbesluit: de omgevingsvergunning waarbij wordt afgeweken van het bestemmingsplan (artikel 2.12 lid 1 onderdeel a sub 3° Wabo). Een laatste ‘flexibiliteitsregeling’ is de tijdelijke omgevingsvergunning. Hiermee kan voor maximaal vijf jaar worden afgeweken van het bestemmingsplan (artikel 2.12 lid 2 Wabo), waarna de oorspronkelijke bestemming herleeft (Hoekstra & Wintgens, 2012, p. 65).

Ten behoeve van nieuwe detailhandelsontwikkelingen op onder andere perifere locaties zijn de hierboven genoemde ‘flexibiliteitsregelingen’ instrumenten om de gewenste bestemming te realiseren, terwijl het bestemmingsplan dit eigenlijk niet toelaat, waarbij te denken valt aan bijvoorbeeld het projectbesluit. Maar het ‘wegbestemmen’ van een detailhandelslocatie, bij bijvoorbeeld overaanbod van winkelvastgoed, is veel moeilijker. Dit zou namelijk een oplossing kunnen zijn om winkel-leegstand aan te pakken door bijvoorbeeld het ‘wegbestemmen’ van langdurig leegstaande winkelpanden op solitaire detailhandelslocaties. Dit is mogelijk door bepalingen in de Bro: de overgangsrechtelijke bepalingen (artikel 3.1.2 en artikel 3.2.2 Bro). Deze regelingen zijn daarin opgenomen, omdat een nieuw bestemmingsplan kan afwijken van het bestaande. Als het nieuwe bestemmingsplan gericht is op verandering (het ‘wegbestemmen’ van detailhandelslocaties in een bepaald gebied) brengt het rechtszekerheidsbeginsel met zich mee, dat automatisch wordt voorzien in een overgangsrecht. Het ‘wegbestemmen’ van bestaande gebouwen en/of het gebruik hiervan in een nieuw bestemmingsplan betekent dat op den duur het gebouw en/of het gebruik moet verdwijnen. Als een gemeente wil bereiken dat de bestaande situatie in overeenstemming wordt gebracht met het nieuwe bestemmingsplan (het ‘wegbestemmen’ van detailhandelslocaties), zal zij tot aankoop of ontei-

¹⁵ Van een neoklassieke winkelvastgoedmarkt kan geen sprake zijn, omdat die uitgaat van een vrije markt waar voldoende vragers en aanbieders en waar geen overheidsregels van toepassing zijn (Segeren et al., 2005). Dit is op de winkelvastgoedmarkt niet het geval. Hier wordt verderop in deze paragraaf op ingegaan.

¹⁶ De gemeenteraad is niet verplicht om na tien jaar een bestemmingsplan te herzien. Als dit niet gebeurt, mag het gemeentebestuur echter geen leges vorderen voor ontwikkelingen binnen het desbetreffende bestemmingsplangebied (artikel 3.1 lid 4 Wro).

gening moeten overgaan, tenzij de grondgebruiker (eigenaar) de bestemming volgens het nieuwe plan vrijwillig verwezenlijkt (Van Buuren et al., 2010, pp. 72-73). Dit laatste zal niet snel gebeuren, omdat een verandering van detailhandelsbestemming in bijvoorbeeld de bestemming 'wonen' een daling van het direct en indirect rendement betekent. Op de winkelvastgoedmarkt kan namelijk een hoger direct en indirect rendement behaald kan worden dan op andere vastgoedmarkten (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011). Williamson (1983) noemt dit, zoals in hoofdstuk twee beschreven, 'site specificity'. Het veranderen van dergelijke bestemmingen zal gepaard gaan met hoge kosten, zoals (plan)schadevergoedingen. Het overgangsrecht kan schade die een nieuw bestemmingsplan voor een eigenaar veroorzaakt in veel gevallen niet voorkomen, maar wel beperken. Dit komt omdat de strekking van het overgangsrecht is, dat de bestaande situatie maar tijdelijk zal mogen voortbestaan en in de regel zal dit een waardedrukkend effect hebben (Van Buuren et al., 2010).

Planschade

Onder de hoofdnoemer 'planschade' vallen twee soorten: indirecte en directe planschade. Zoals hierboven al kort is beschreven, kunnen bestemmingsplannen (en andere planologische besluiten) schade veroorzaken. Hiermee wordt bedoeld dat een nieuw/aangepast bestemmingsplan tot gevolg kan hebben dat een bestaand bouwwerk (of het gebruik daarvan) minder waard wordt. De eigenaar daarvan ondervindt hierdoor financiële schade. Het 'wegbestemmen' van (solitaire) detailhandelslocaties, bijvoorbeeld, beperkt de mogelijkheden van het gebruik van de desbetreffende grond voor de eigenaar (Van Buuren et al., 2010; Hoekstra & Wintgens, 2012). Van Buuren et al. beschrijven dit als volgt (2010, p. 283): *"Deze belanghebbende wordt rechtstreeks geraakt in de mogelijkheid die hij in beginsel op grond van zijn eigendomsrecht zou hebben en die onder het vorige planologische regime niet of minder beperkt werden"*. Een eigenaar ondervindt schade als een nieuw bestemmingsplan ontwikkelingen mogelijk maakt die nadelig voor hem zijn ('indirecte planschade'). De schade treedt op doordat andere eigenaren van grond door het nieuwe bestemmingsplan bepaalde ontwikkelingsmogelijkheden krijgen (Van Buuren et al., 2010). 'Directe' planschade treedt op als bestaande mogelijkheden op basis van het oude bestemmingsplan in het nieuwe bestemmingsplan vervallen (Hoekstra & Wintgens, 2012). Dit is het geval bij het 'wegbestemmen' van bijvoorbeeld detailhandelsbestemmingen ten voordele van woon- of kantoorbestemmingen.

Artikel 6.1 lid 1 Wro opent de mogelijkheid voor gedupeerden om zowel directe als indirecte planschade te claimen. Het grote verschil tussen artikel 6.1 Wro en de oude planschadevergoeding in artikel 49 WRO, is dat in de nieuwe Wro gesproken wordt over een *tegemoetkoming* in de schade. In de oude WRO was sprake van het toekennen van schadevergoeding naar billijkheid (Van Buuren et al., 2010, p. 284). Het doel van toekenning van slechts een tegemoetkoming volgens de Wro is volgens Van Buuren et al., (2010, p. 284) het bezuinigen op schadevergoedingen. Benadeelden komen alleen in aanmerking voor een planschadevergoeding als het gaat om schade die veroorzaakt wordt door inkomstenderving (indirect) of vermindering van de waarde van de onroerende zaak (direct) (Van Buuren et al., 2010; Hoekstra & Wintgens, 2012). Dit laatste is het geval als bijvoorbeeld (solitaire) detailhandelslocaties worden 'wegbestemd' in een bestemmingsplan.

Nieuwe bestemmingsplannen kunnen op basis van het overgangsrecht een waardedrukkend effect hebben in het kader van planschadeclaims (Van Buuren et al., 2010). Hierbij moet worden aangetekend dat planschade, die wordt veroorzaakt door vermindering van de waarde van de onroerende zaak (directe planschade), zonder dit overgangsrecht hoger kan uitvallen. Het overgangsrecht wordt in de praktijk evenwel niet veel gebruikt, omdat uitgangspunt (in de rechtspraak) is dat bestaand gebruik en bestaande bestemming in een nieuw bestemmingsplan 'positief bestemd' moeten worden (Van Buuren et al., 2010). Van Buuren et al. (2010, p. 80) geven aan *"dat indien er geen concrete vooruitzichten zijn met betrekking tot beëindiging van de gebruiksfunctie in kwestie binnen de normale planperiode van tien jaar, de rechtspraak grote moeite heeft met het onder het overgangsrecht brengen van bestaande situaties"*. Als een andere bestemming in het nieuwe bestemmingsplan, met betrekking tot een bepaald bouwwerk of het gebruik hiervan en vallend binnen het overgangsrecht, niet binnen tien jaar gerealiseerd kan worden, hebben belanghebbenden recht op een positieve bestemming van hun bouwwerk en/of het gebruik hiervan (Van Buuren et al., 2010).

Grondexploitatiewet

Met de invoering van de nieuwe Wro heeft de wetgever gemeenten meer instrumenten ter beschikking gesteld om kosten te verhalen bij nieuwbouwwontwikkeling en om de regierol van de gemeente te verbeteren. In de oude WRO bestonden veel juridische onduidelijkheden over het kostenverhaal en het ontbreken aan mogelijkheden voor gemeenten om locatie-eisen te stellen (VROM, Vereniging van Nederlandse Gemeenten & Vereniging van Grondbedrijven, 2008). Het kostenverhaal kan via twee 'sporen' geregeld worden: publiekrechtelijk of privaatrechtelijk. Via het privaatrechtelijke spoor kunnen in een anterieure overeenkomst¹⁷ kosten verhaald worden die in de wet zijn vastgelegd (artikel 6.2.4 en artikel 6.2.5 Bro) én via dit spoor kan een bijdrage gevraagd worden voor ontwikkelingen die buiten het plangebied liggen. Een voorwaarde hiervoor is dat deze ontwikkelingen opgenomen en beschreven zijn in een vastgestelde structuurvisie. Via het publiekrechtelijke spoor zijn dergelijke bijdragen voor ontwikkelingen buiten het plangebied niet mogelijk (VROM et al., 2008).

De structuurvisie is ook belangrijk in het kader van het toepassen van de Wet voorkeursrecht gemeenten (Wvg). Een gemeente kan een dergelijk voorkeursrecht vaststellen voor gebouwen waarvan zij een nieuwe ontwikkeling voorziet (moderniseringsplicht). Het voorkeursrecht is geen verplichting om het gebouw te verkopen aan de gemeente, maar de eigenaar moet dit wel aanbieden als hij dit wil verkopen (aanbiedingsplicht). Het opleggen van dit voorkeursrecht kan alleen als dit gekoppeld is aan een vastgesteld bestemmingsplan (artikel 3 Wvg) of een vastgestelde structuurvisie (artikel 4 Wvg). De Wvg kan behulpzaam zijn als een gemeente voorziet in een nieuwe ontwikkeling van bijvoorbeeld leegstaande winkelpanden (zoals een transformatie naar andere bestemming) en als zij wenst de regie hierover te behouden. Hierdoor kan zij voorkomen dat speculatieve kopers deze leegstaande winkelpanden verwerven (Hoekstra & Wintgens, 2012). Als een eigenaar een winkelpand aanbiedt aan de gemeente, heeft zij (gemeente) financiële middelen nodig om dit te verwerven. Als dit niet het geval is, kan de eigenaar het winkelpand aan andere potentiële kopers aanbieden (artikel 26 Wvg).

Wat is de relatie van de Grondexploitatiewet met betrekking tot leegstaande winkelpanden? Deze wetgeving kan ervoor zorgen dat een fonds gecreëerd wordt dat bijvoorbeeld gebruikt kan worden bij het 'wegbestemmen' van (solitaire) detailhandelslocaties. Als een dergelijke detailhandelslocatie in een nieuw bestemmingsplan onder het overgangsrecht valt, kan een gemeente zulke winkelpanden gemakkelijker onteigenen en tegen een lagere waarde kopen (Van Buuren et al., 2010). Hiervoor is geld nodig. Zo'n voornemen van de gemeente dient beschreven te zijn in de gemeentelijke structuurvisie. Op basis van een anterieure overeenkomst kan een bijdrage gevraagd worden voor een fonds waarmee de onteigeningskosten voor (solitaire) detailhandelslocaties gefinancierd kunnen worden. Hetzelfde geldt voor winkelpanden waarop de Wet voorkeursrecht gemeenten van toepassing is. Als een eigenaar diens winkelpand wil verkopen, moet de gemeente natuurlijk wel de financiële middelen hebben voor de verwerving daarvan. Zo'n transactie kan uit eerder genoemd fonds gefinancierd worden. Het probleem is dat clausules omtrent bijdragen alleen kunnen worden opgenomen als gebouwd wordt door marktpartijen. Doordat de komende jaren minder gebouwd wordt in Nederland (Economisch Instituut voor de Bouw, 2011, p. 37), voornamelijk in krimpregio's, is het moeilijk dergelijke fondsen te creëren. Daarnaast zijn marktpartijen niet verplicht een bijdrage te leveren voor ontwikkelingen buiten het plangebied (voor bijvoorbeeld het verwerven van leegstaande winkelpanden door de gemeente) en kunnen zij het publiekrechtelijke spoor (het exploitatieplan) afwachten. Dan betalen zij alleen de kosten die in de wet zijn opgenomen (artikel 6.2.4 en 6.2.5 Bro) (VROM et al., 2008).

Provinciale invloed op gemeentelijke bestemmingsplannen

Het bestemmingsplan is dé manier om de ruimtelijke ordening te regelen in een gemeente en alleen de gemeenteraad is bevoegd om deze voor haar gemeente vast te stellen (Van Buuren et al., 2010). Sinds de invoering van de nieuwe Wro is een aantal aspecten uit de oude WRO komen te vervallen.

¹⁷ Een anterieure overeenkomst is (VROM et al., 2008, p. 15): "Overeenkomst tussen gemeente en particuliere eigenaar over grondexploitatie, gesloten vóór de vaststelling van een planologische maatregel".

Voorheen (oude WRO) moesten bestemmingsplannen van gemeenten rekening houden met bindende uitspraken in een provinciaal streekplan. Als dit niet gebeurde was het bestemmingsplan onrechtmatig (Van Buuren et al., 2010). Door de invoering van de nieuwe Wro is onder andere dit gedeelte geschrapt en vervangen door een *indicatieve* structuurvisie (artikel 2.2 Wro) en zijn de rechte bindende normen vastgelegd in wettelijke voorschriften (zoals provinciale ruimtelijke verordeningen¹⁸ (artikel 4.1 Wro)) (Van Buuren et al., 2010). Het ‘goedkeuringsinstrument’ uit de oude WRO (bestemmingsplannen moesten passen in het streekplan) is sinds de invoering van de Wro komen te vervallen. De Wro heeft ingezet op twee richtlijnen: enerzijds is er de structuurvisie waarin het ruimtelijk beleid is verwoord en anderzijds zijn er instrumenten waarin ruimtelijk relevante normen kunnen worden vastgelegd (waaronder provinciale verordeningen) (Van Buuren et al., 2010). Het vaststellen van een structuurvisie is door de wetgever verplicht gesteld voor zowel gemeenten, provincies als het Rijk. Een structuurvisie heeft geen rechtsgevolgen en heeft louter een indicatieve betekenis, dit in tegenstelling tot het streekplan uit de oude WRO. Van Buuren et al. (2010, p. 348) omschrijven dit als volgt: *“Uit de Wro valt niet op te maken dat een structuurvisie op enige wijze rechtsgevolgen in het leven roept, noch rechtstreeks, noch langs de weg van de doorwerking in enig ander planologisch besluit”*. Alleen op grond van het motiveringsbeginsel en vertrouwensbeginsel (Awb) kan een structuurvisie juridisch relevant zijn (Van Buuren et al., 2010).

Zoals hierboven is aangegeven, kunnen provincies ruimtelijk relevante normen vastleggen om het ruimtelijk beleid vorm te geven, dit kan onder andere door een provinciale verordening (artikel 4.1 Wro). Hiermee kunnen provincies regels vaststellen omtrent de inhoud van gemeentelijke bestemmingsplannen, maar ook voor de inhoud van omgevingsvergunningen voor het afwijken van bestemmingsplannen (artikel 4.1 lid 1 respectievelijk 4.1 lid 3 Wro). De Provincie Limburg heeft om bepaalde redenen (voorlopig) niet gekozen voor het opstellen van een ruimtelijke provinciale verordening (Evers, 2011; Evers et al., 2011). In een provinciale verordening kunnen ook regels met betrekking tot detailhandel worden opgenomen. Naast een provinciale verordening biedt de Wro een provincie ook de mogelijkheid om een inpassingsplan in te voeren (artikel 3.26 lid 1 Wro). Zo’n inpassingsplan vervangt het bestemmingsplan. Het laatste instrument waarmee een provincie (of Rijk) invloed kan uitoefenen op de ruimtelijke ordening, is de aanwijzingsbevoegdheid (artikel 4.2 en 4.4 Wro). Gedeputeerde Staten kunnen een gemeenteraad een aanwijzing (‘proactief’) geven *“overeenkomstig daarbij gegeven voorschriften omtrent de inhoud van dat bestemmingsplan”* (Van Buuren et al., 2010, p. 383). Onduidelijk is hoe ‘sterk’ (juridisch gezien) deze aanwijzing is als de Provincie Limburg geen provinciale verordening heeft opgesteld (Evers, 2011; Evers et al., 2011). Daarnaast bestaat nog een bijzondere (reactieve) aanwijzingsbevoegdheid die hieronder wordt beschreven (Van Buuren et al., 2010, p. 385):

Artikel 3.8 lid 6 Wro respectievelijk artikel 3.13 Wabo bieden GS en de Minister van VROM (en uitsluitend deze minister) immers de mogelijkheid om, wanneer zij althans een zienswijze tegen het ontwerpbestemmingsplan of ontwerp van de omgevingsvergunning hebben ingediend, het besluit tot vaststelling van het bestemmingsplan of dat tot het verlenen van de omgevingsvergunning met een reactieve aanwijzing te treffen. Het gevolg daarvan is dat het bestemmingsplan of de omgevingsvergunning (deels) niet in werking kunnen treden.

Om bovenstaande genoemde bevoegdheden c.q. instrumenten van een provincie in te zetten, moet het gaan om ‘bovengemeentelijke belangen’ waarmee een provincie invloed kan uitoefenen op de ruimtelijke ordening in gemeenten via bestemmingsplannen. De structuurvisie is een belangrijk instrument waarmee de provincie het te voeren ruimtelijk ordeningsbeleid kan weergeven. Daarnaast kan zij ook voor bepaalde belangrijke aspecten, een aparte structuurvisie opstellen (bijvoorbeeld

¹⁸ Een provinciale ruimtelijke verordening is: *Indien provinciale belangen dat met het oog op een goede ruimtelijke ordening noodzakelijk maken, kunnen bij of krachtens provinciale verordening regels worden gesteld omtrent de inhoud van bestemmingsplannen. (...) Daarbij kan worden bepaald dat een regel slechts geldt voor een daarbij aangegeven gedeelte van het grondgebied van de provincie* (artikel 4.1 lid 1 Wro).

voor de detailhandel) (artikel 2.2 lid 2 Wro). Een structuurvisie in dezen is belangrijk om te kunnen motiveren waarom dergelijke instrumenten (provinciale ruimtelijke verordening) worden ingezet en hoe deze een bijdrage kunnen leveren om de gewenste ruimtelijke ordening, in het kader van het provinciaal belang, te bewerkstelligen (Van Buuren et al., 2010).

Wetgeving met betrekking tot eigendom en huur: het eigendomsrecht en huurrecht

In de vorige subparagraaf zijn in hoofdlijnen de wettelijke regelingen met betrekking tot de ruimtelijke ordening beschreven. Binnen deze regels moeten overheid, actoren en ondernemingen opereren. Naast de rechten en plichten die de wetgeving met betrekking tot de ruimtelijke ordening met zich meebrengt, hebben ook vastgoedeigenaren en huurders (detaillisten) bepaalde rechten en plichten. In deze subparagraaf wordt hier nader op ingegaan. Het betreft met name het eigendomsrecht van vastgoedeigenaren, de Leegstandwet waarmee vastgoedeigenaren geconfronteerd kunnen worden en het huurrecht voor zowel vastgoedeigenaren als detaillisten.

Eigendomsrecht

Eigendomsrechten kunnen worden onderverdeeld in een economische en juridische variant. De eerste variant heeft betrekking op de mogelijkheid om direct of indirect geld te verdienen aan een bepaald 'goed' of van een gedeelte van dat 'goed'. De juridische variant geeft de wettelijke kaders aan van de wijze waarop de eigenaar van dat 'goed' hieraan direct of indirect geld mag verdienen (Webster & Lai, 2003; Van der Krabben, 2009c). Hieronder wordt de juridische betekenis gegeven van het eigendomsrecht, dat voor de institutionele arrangementen (voor actoren, ondernemingen en organisatievormen) van belang is en waardoor de winkelvastgoedmarkt kan functioneren.

In het Burgerlijk Wetboek staat omschreven (artikel 5: 1 lid 1) wat het eigendomsrecht inhoudt: *"Eigendom is het meest omvattende recht dat een persoon op een zaak kan hebben"*. Ook met betrekking tot onroerende zaken (zoals winkelvastgoed) heeft de wetgever regels vastgesteld (Burgerlijk Wetboek artikel 5: 20 tot en met 5: 59). De eigenaar van een onroerende zaak beschikt zowel over de eigendom van de grond als het gebouw en werken die zich daarop bevinden (Burgerlijk Wetboek artikel 5: 20 lid 1 onder e). Dit staat geregistreerd in de openbare registers van het Kadaster (Burgerlijk Wetboek artikel 5: 31 lid 1). Daarnaast kan de eigenaar van een registergoed het gebouw en bijbehorende grond (of een gedeelte ervan) verhuren aan een andere persoon. Regels met betrekking tot huren en verhuren zijn vastgelegd in het huurrecht.

Huurrecht

Eigenaren van roerende en onroerende zaken kunnen deze zaak verhuren. Indien een eigenaar van zijn winkelpand wil verhuren, is daarop het huurrecht van toepassing. Hieraan zijn zowel rechten als plichten verbonden aan de eigenaar en huurder. In het Burgerlijk Wetboek wordt huur omschreven (Burgerlijk Wetboek artikel 7: 201 lid 1) als: *"Huur is de overeenkomst waarbij de ene partij, de verhuurder, zich verbindt aan de andere partij, de huurder, een zaak of een gedeelte daarvan in gebruik te verstrekken en de huurder zich verbindt tot een tegenprestatie"*. Voor het verhuren van een winkelpand (dit valt onder de definitie van 'bedrijfsruimte' in het Burgerlijk Wetboek (artikel 7: 290 lid 2))¹⁹ zijn diverse regels opgesteld. In deze subparagraaf worden deze regels toegelicht. Het gaat hierbij om de duur van het contract, de opzegging hiervan, de huurprijs en huurprijsherziening.

Het huurcontract en de opzegtermijn

De wettelijke termijn voor het huren van een winkelpand is tien jaar en wordt gesplitst in twee termijnen van vijf plus vijf jaar (Kamer van Koophandel, 2001). Na de eerste vijf jaar (maar één jaar voor het aflopen van deze termijn) kan de huurder het contract schriftelijk opzeggen. Ook de verhuurder kan de overeenkomst opzeggen, mits dit schriftelijk gebeurt én een reden wordt aangevoerd voor

¹⁹ In het kader van deze thesis wordt duidelijkheidshalve gewezen op het feit dat weliswaar tevens regels bestaan voor de verhuur van kantoorruimte en andere soortgelijke bedrijfsruimten doch die regels artikel 7:230a en volgende BW vormen geen onderwerp van behandeling in onderhavig onderzoek.

het beëindigen van het huurcontract (Kamer van Koophandel, 2001). De huurder van een winkelruimte is niet verplicht om voor een periode van vijf plus vijf jaar te huren. In de wet is namelijk een bepaling opgenomen (Burgerlijk Wetboek artikel 7: 301 lid 1 en 2) dat huurders en verhuurders ook een contract kunnen afsluiten van maximaal twee jaar. Ondernemers/detailisten kunnen opteren voor een dergelijke overeenkomst om te bezien of de onderneming voldoende omzet behaalt in deze periode ten einde zodoende het bedrijf te continueren. Het voordeel van een dergelijk kort contract is dat dit na het verstrijken van de termijn van rechtswege beëindigd wordt en niet dwingend kan worden verlengd. Echter, als de huur stilzwijgend wordt voortgezet na deze periode van twee jaar, wordt de overeenkomst automatisch verlengd tot een totale periode van vijf plus vijf jaar (Kamer van Koophandel, 2001).

Huurprijs en huurprijsherziening

Eén van de belangrijkste onderwerpen in het huurcontract vormt de huurprijs. Deze is de ‘tegenprestatie’ van de huurder zoals in het Burgerlijk Wetboek artikel 7: 201 lid 1 beschreven. Daarin staat nergens vermeld wat de hoogte van de huurprijs voor het winkelpand moet zijn. Huurder en verhuurder kunnen zelf de hoogte daarvan bepalen (Kamer van Koophandel, 2001). Bij de vaststelling van de hoogte van de winkelhuurprijs, wordt gekeken naar functionele factoren (vraag en aanbod winkelvastgoed) (Haringsma, 2009; DTZ Zadelhoff, 2012a) en niet-functionele factoren (zoals beleevingsfactoren²⁰) (Haringsma, 2011). Uit een analyse van Haringsma (2011) is gebleken dat de omvang van het winkelaanbod en het aantal inwoners het belangrijkste zijn voor de bepaling van de hoogte van de huurprijs. Ook de aanwezigheid van branches als mode, textiel en horecavoorzieningen is van invloed op de huurprijs. Bovengenoemde functionele en niet-functionele factoren kunnen, wat een binnenstad betreft, onderverdeeld worden in drie niveaus (Haringsma, 2002, 2011):

- Macro-niveau: de omvang van het winkelgebied.
- Meso-niveau: de zichtbaarheid en de ligging ten opzichte van passantenstromen.
- Micro-niveau: de frontbreedte en invulling van het pand alsmede de aanwezigheid van een kelder en verdiepingen.

Uit bovenstaande beschrijving blijkt dat de hoogte van de winkelhuurprijs op een neoklassieke manier tot stand komt: vraag en aanbod van winkelvastgoed (Haringsma, 2009; DTZ Zadelhoff, 2012a) plus functionele en niet-functionele factoren bepalen de hoogte van de winkelhuurprijs (Haringsma, 2002, 2011). Daarnaast is de hoogte van die prijs een indicator voor de waarde van het winkelvastgoed (Haringsma, 2011). Dit komt doordat hogere prijzen een hogere omzetspotentie vertegenwoordigen en daardoor een hogere bedrijfswaarde. De winkelhuurprijzen zijn daardoor een afgeleide van de omzet die de detailist op betreffende locatie kan behalen (Haringsma, 2011).

De huurprijs wordt jaarlijks geïndexeerd aan de hand van de CPI (consumentenprijsindex) (De Bruine, 2009). De wetgever heeft bepaald dat de verhuurder de winkelhuurprijs, binnen de eerst genoemde periode van vijf jaar, niet exceptioneel kan verhogen. Deze regeling wordt de ‘huurprijsherziening’ genoemd en is als volgt in het Burgerlijk Wetboek omschreven (artikel 7: 303 lid 2):

Bij de nadere vaststelling van de huurprijs let de rechter op het gemiddelde van de huurprijzen van vergelijkbare bedrijfsruimte ter plaatse, die zich hebben voorgedaan in een tijdvak van vijf jaren voorafgaande aan de dag van het instellen van de vordering. Iedere aldus in de vergelijking te betrekken huurprijs wordt herleid volgens de algemene ontwikkeling van het prijspeil sinds de dag waarop die huurprijs gold tot aan die van het instellen van de vordering. Zo het niet mogelijk is de rechter de voor de toepassing van deze maatstaf benodigde gegevens te verschaffen, maakt de rechter een schatting aan de hand van de wel te zijner beschikking staande gegevens, waarbij hij die maatstaf zoveel mogelijk als richtsnoer bezigt.

²⁰ Belevingsfactoren worden steeds belangrijker bij de bepaling van de hoogte van de huurprijzen. Hierbij gaat het om de perceptie die mensen hebben van een binnenstad. Een binnenstad heeft namelijk verschillende kenmerken die door de consument worden meegenomen bij een bezoek aan de binnenstad (Haringsma, 2011).

Kort gezegd komt deze regeling erop neer dat de winkelhuurprijs na een bepaalde huurperiode (in eerste instantie vijf jaar) door de huurder en/of verhuurder naar boven of naar beneden kan worden bijgesteld op basis van huurprijzen van vergelijkbare winkelpanden over een referentieperiode van vijf jaar (DTZ Zadelhoff, 2012a). Het voordeel van deze regeling is dat huurders minder gemakkelijk geconfronteerd kunnen worden met huurprijzen die exceptioneel worden verhoogd. Vooral in economisch gunstige tijden worden huurders van winkelpanden in aantrekkelijke binnensteden op een goede locatie, beschermd. Het nadeel van deze regeling is dat in een economisch mindere periode de eigenaar de winkelhuurprijs niet hoeft te verlagen, bijvoorbeeld als de huurder hierom vraagt. De eigenaar hoeft hier niet aan te voldoen, omdat gekeken wordt naar de winkelhuurprijzen van vergelijkbare winkelpanden over een referentieperiode van de vijf voorgaande jaren (DTZ Zadelhoff, 2012a).

Een ander aspect met betrekking tot het huurrecht is dat vastgoedeigenaren bij een renovatie van het pand hun huurder 'zonder pardon' het winkelpand uit kunnen zetten. Deze regeling is opgenomen in het Burgerlijk Wetboek artikel 7: 296 lid 1 onder b, oftewel 'dringend gebruik' waar renovatie in dit geval ook onder valt (De Bruine, 2009). Van deze regeling wordt ook misbruik gemaakt door vastgoedeigenaren, zoals Dagblad de Limburger meldt (5 juni 2012). In dit artikel wordt aangegeven dat vastgoedeigenaren huurders hiermee onder druk zetten, omdat door een dergelijke renovatie de huurprijs verhoogd mag worden (Burgerlijk Wetboek artikel 7: 296 lid 4). Wie niet akkoord gaat met deze verhoging, kan door middel van deze regeling uit het winkelpand worden gezet. Volgens Zee (secretaris Detailhandel Nederland) is er een initiatief-wetsvoorstel gedeponeerd om dergelijk misbruik van deze regeling tegen te gaan (Dagblad de Limburger, 2012).

Hierboven is aangegeven dat de hoogte van de winkelhuurprijs volgens Haringsma (2009) en DTZ Zadelhoff (2012a) op een 'neoklassieke' manier tot stand komt door middel vraag en aanbod. Waarbij volgens Haringsma (2002, 2011) belevingsfactoren steeds belangrijker worden. Maar in de praktijk komt de winkelhuurprijs niet *tot stand* op een 'neoklassieke' manier. Zou dat namelijk wel zo zijn, dan zou sprake zijn van een vrije markt waar geen (overheids)regels zijn, met voldoende vragers en aanbieders en van een transparante situatie (Segeren et al., 2005). Dit alles is niet aan de orde. Er is geen sprake van een 'vrije' markt aangezien de gemeente bepaalt waar wel/geen winkelvastgoed gerealiseerd mag worden en de huurprijzen kunnen niet op een 'vrije' manier tot stand komen, omdat de huurprijs herziening dit niet toestaat. Bij meer vraag en aanbod zou op een 'neoklassieke' markt de huurprijs dalen. Maar verhuurders kunnen als gevolg van de huurprijs herziening de huurprijs hoog houden (DTZ Zadelhoff, 2012a). Omgekeerd geldt hetzelfde: bij meer vraag dan aanbod zou de huurprijs in een 'neoklassieke' markt stijgen. Door de huurprijs herziening wordt dit bemoeilijkt.

Leegstandwet

De leegstandverordening, die is gebaseerd op de Leegstandwet, is een instrument dat gemeenten kunnen inzetten om leegstand binnen hun grenzen tegen te gaan. Dit middel zetten gemeenten gericht in tegen vastgoedeigenaren die hun panden al enige tijd hebben leegstaan. In het kader hiervan stelt de lagere overheid regels vast voor het melden van leegstand van gebouwen, het voeren van gesprekken met eigenaren, het doen van eventuele voordrachten en het instellen van bestuurlijke boetes (Vereniging van Nederlandse Gemeenten, 2011). Gemeenten zijn niet verplicht om een leegstandverordening in het leven te roepen (RIGO, 2012). Zij kunnen ook andere maatregelen (beleid) treffen om leegstand tegen te gaan. Het invoeren van een leegstandverordening is niet vrijblijvend. Het vergt investeringen in het ambtelijk apparaat en een goed systeem om leegstand te registreren. Daarnaast is een goede front- en backoffice nodig om vragen te beantwoorden, voor de handhaving (controle) van registraties en ten behoeve van een goede afstemming tussen verschillende afdelingen binnen de gemeente (Vereniging van Nederlandse Gemeenten, 2011).

Uit een analyse van de Leegstandwet (RIGO, 2012) blijkt dat gemeenten de leegstandverordening inzetten als aanvulling op het leegstandbeleid. Gemeenten zien de verordening in kwestie als een 'stok achter de deur', maar vinden dat vastgoedeigenaren de aangewezen partij zijn om leegstand tegen te gaan. Zo'n verordening helpt wel bij het leggen van contact met vastgoedeigenaren

en bij het zoeken naar oplossingen om leegstand tegen te gaan c.q. te voorkomen (RIGO, 2012). In dit rapport wordt overigens opgemerkt dat gemeenten twijfelen aan de effectiviteit van het instrument. De sancties zijn te licht (maximaal € 7.500,-) (artikel 18 lid 2 Leegstandwet) en het is de vraag of het nut heeft energie te besteden aan onwillege vastgoedeigenaren en aan incurante winkelpanden. Kortom, het structurele probleem van winkelleegstand wordt, volgens veel gemeenten, niet aangepakt door het inzetten van een leegstandverordening (RIGO, 2012).

Wetgeving met betrekking tot detaillisten

Naast de hiervoor behandelde wetgeving met betrekking tot de ruimtelijke ordening en huurcontracten hebben ondernemers c.q. detaillisten te maken met verschillende soorten wetgeving die betrekking heeft op hun eigen onderneming. De wetgeving die in deze subparagraaf nader wordt toegelicht is: de Winkeltijdenwet en wetten op het gebied van kwalificaties voor detaillisten (Evers, 2011).

Openingstijden

Winkeliers zijn gebonden aan diverse regels met betrekking tot openingstijden van hun zaak. De wetgever heeft deze regels vastgelegd in de Winkeltijdenwet. Daardoor is het niet mogelijk dat winkels 24 uur per dag open zijn. De detaillist heeft in feite beperkte mogelijkheden om zijn producten te verkopen. In genoemde wet is bijvoorbeeld opgenomen dat het verboden is een winkel voor publiek open te hebben op zondagen, bepaalde (feest)dagen en op werkdagen voor 6 uur en na 22 uur (artikel 2 lid 1 Winkeltijdenwet). De gemeenteraad kan volgens artikel 3 lid 1 Winkeltijdenwet wel voor twaalf dagen in een jaar vrijstelling verlenen van voornoemde regels. Voor horecagelegenheden gelden andere regels met betrekking tot openingstijden. Deze voorschriften zijn opgenomen in de Drank- en Horecawet. Daarnaast is een aantal vrijstellingen opgenomen voor winkels in ziekenhuizen, stations, luchthavens et cetera. Ergo: detailhandelsondernemingen in een binnenstad zijn gebonden aan diverse regels met betrekking tot openingstijden voor consumenten.

Detaillisten

Detaillisten hebben te maken met diverse wetgeving en lokale regels die gemeenten stellen. Wat betreft de wetgeving is een detaillist niet alleen gebonden aan de Winkeltijdenwet, ook is deze verplicht om 'lid' te worden van diverse branchevertegenwoordigende verenigingen (Hoofdbedrijfschap Detailhandel en Kamer van Koophandel). Hieronder wordt kort beschreven welke dit zijn en door welke wet dit verplicht wordt gesteld. De Vestigingswet Bedrijven 1954 is daarentegen in 2007 ingetrokken (Staatsblad van het Koninkrijk der Nederlanden, 2007). De Vestigingswet was voornamelijk bedoeld voor starters en zij moesten aan allerlei eisen voldoen op het gebied van milieu, veiligheid en gezondheidsbescherming. Starters moesten met diverse diploma's aantonen dat zij aan deze eisen voldeden. Dit werd gecontroleerd door de Kamer van Koophandel. Dergelijke eisen zijn tegenwoordig uitgewerkt in onder andere de Wet Milieubeheer, de ARBO-wet en het Bouwbesluit (Heijltjes, 2006). Ook heeft een ondernemer te maken met lokale regels die de gemeenteraad vaststelt. Hierbij kan gedacht worden aan heffingen met betrekking tot reclamebelasting, maar ook bijvoorbeeld bepaalde vergunningen (uitstal-, terras-, reclamevergunningen) waarvan gemeenten zelf kunnen beslissen hoe zij hier mee omgaan. Het verlenen van deze vergunningen levert gemeenten leges op, maar zijn voor ondernemers (waaronder detaillisten) een extra kostenpost (Koninklijke Vereniging MKB-Nederland, 2006).

Detaillisten zijn verder verplicht om 'lid' te worden van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD), een brancheorganisatie voor de detailhandel. De wetgever heeft bepaald dat iedere detailhandelsonderneming in Nederland een bepaalde financiële bijdrage betaalt aan het HBD (artikel 12 lid 1 Instellingsbesluit Hoofdbedrijfschap Detailhandel). Daarnaast zijn deze ondernemers bij wet (Handelsregisterwet 2007) verplicht zich in te schrijven bij de desbetreffende Kamer van Koophandel (artikel 3 lid 1). Hierdoor is de ondernemer verplicht jaarlijks een bijdrage te voldoen aan de Kamer van Koophandel (artikel 49 lid 1 Handelsregisterwet 2007). Detaillisten hebben met diverse regels c.q. wetgeving te maken die los staan van hun *core business*. Het voldoen aan deze regels brengt kosten met zich mee. Hierop wordt in het volgende hoofdstuk (de institutionele arrangementen)

nader ingegaan. Naast de wetgeving speelt ook het beleid van de overheid (Rijk, provincie en gemeente) een belangrijke rol op de detailhandels- en de winkelvastgoedmarkt. In de volgende paragraaf wordt het beleid met betrekking tot de detailhandel geanalyseerd.

4.2 De 'spelregels': beleid

Detailhandelsbeleid heeft gevolgen voor de manier waarop actoren kunnen opereren op de winkelvastgoedmarkt. Het geeft aan wat wel en niet mogelijk is qua detailhandelsontwikkelingen. Het beleid van de overheid is de afgelopen decennia veranderd: van restrictief detailhandelsbeleid naar decentralisatie en deregulering (Evers, 2002, 2011; Evers et al., 2011; Spierings, 2006; Borchert, 2006; Van der Krabben, 2009b). Hierna worden de ontwikkelingen van het detailhandelsbeleid weer gegeven: het detailhandelsbeleid na de Tweede Wereldoorlog, vervolgens het PDV-beleid uit de jaren zeventig, het GDV-beleid uit de jaren negentig, de gevolgen van de *Nota Ruimte*, de *Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte* en het detailhandelsbeleid van de Provincie Limburg.

Detailhandelsbeleid na de Tweede Wereldoorlog

Voor de Tweede Wereldoorlog was de locatie en spreiding van winkels een gevolg van vrije marktwerking. De meeste winkels waren geconcentreerd in de (historische) binnensteden of langs aangrenzende wegen (Evers, 2002). Na de Tweede Wereldoorlog is hieraan een einde gekomen. Door de verwoestingen en een explosieve bevolkingsgroei was er een tekort aan woningen en voorzieningen. Het Rijk heeft toentertijd de beslissing genomen om aan de hand van Christallers *centrale plaatsen-theorie*, het voorzieningenniveau in Nederlandse gemeenten op een hoger plan te tillen (Evers, 2002, 2011; Spierings, 2006). De inhoud van deze theorie is als volgt: de winkelfunctie werd gepland volgens de hiërarchie van kernen, met een conservatieve invulling van 0,8 vierkante meter winkelvloeroppervlakte per inwoner (Evers, 2002, 2011; Spierings, 2006). Tegenwoordig is dit in de praktijk bijna twee keer zoveel. Het voordeel van deze fijnmazige winkelstructuur is dat het een bepaalde mate van zekerheid creëert, voor ondernemers (geen concurrentie van perifere detailhandelsondernemingen) en voor beleggers (door schaarste wordt een waardetoeename van hun winkelvastgoed gecreëerd) (Evers, 2002, Evers et al., 2005).

Het Rijk heeft pas sinds de jaren zeventig detailhandelsbeleid ontwikkeld dat specifiek gericht is op detailhandel in een gemeente. Dit heeft te maken met bepaalde omstandigheden. In deze periode gingen de eerste supermarkten zich vestigen op perifere locaties in plaats van in de binnenstad (Boekema, Spierings & Van de Wiel, 2000, pp. 16-17; Evers et al., 2005, pp. 33-34). Als gevolg hiervan heeft de toenmalige regering een onderzoek laten uitvoeren naar de effecten van grootschalige detailhandel op perifere locaties. Het oordeel is vernietigend (Evers et al., 2005, p. 33; Evers et al., 2011, pp. 198-199):

Het ontstaan van grote perifere detailhandelsvormen zal een verandering in de hiërarchie van winkelcentra teweeg brengen. Dit kan onder meer leiden tot aantasting van de hechtheid en aantrekkelijkheid van winkelcentra van hogere orde en daarmee van een van de basisfuncties van de stedelijke structuur ... de verkeersaantrekkende werking van de bedrijven is van dusdanige omvang, dat dit veelal zal leiden tot een onaanvaardbare belasting van wegen en wegaansluitingen, die voor een ander doel zijn ontworpen ... bovendien dient het open gebied, de 'groene weide', gevrijwaard te blijven van bebouwing die strijdig is met de aan dit gebied eigen functies.

Als reactie hierop heeft het Rijk beleid ontwikkeld, het zogenaamde perifere-detailhandelsvestigingsbeleid (PDV) (Evers, 2002, 2011; Evers et al., 2005; Spierings, 2006; Borchert, 2006; Van der Krabben, 2009b). Het doel daarvan is: een algeheel verbod op nieuwe detailhandelsvestigingen buiten binnensteden (Evers et al., 2005). Hierna wordt de aanvulling en verruiming van het PDV-beleid, oftewel het grootschalige-detailhandelsvestigingsbeleid (GDV-beleid), nader toegelicht.

Het PDV- en GDV-beleid

In de jaren zestig ontstonden in landen als Frankrijk en Duitsland perifere supermarkten en 'hypermarkten'. Ook in Nederland verzeen enkele exemplaren hiervan, zoals de Maxis bij Muiden. Naar aanleiding van het hierboven aangehaalde onderzoek heeft het Rijk in 1973 het PDV-beleid ingevoerd. Dat beschermde het hiërarchische, traditionele planningssysteem met betrekking tot detailhandel, maar moest wel open staan voor dynamische detailhandelsontwikkelingen (Evers, 2002; Spierings, 2006). Marktwerving werd daardoor geremd, schaalvergroting en de ontwikkeling van nieuwe branches werd hierdoor tegengegaan (Boekema et al., 2000). Op perifere locaties was alleen detailhandel toegestaan in brand- en explosiegevaarlijke stoffen, auto's, caravans, grove bouwmaterialen en landbouwwerktuigen. Een andere belangrijke maatregel die voortkomt uit het betreffende onderzoek is dat het Rijk verplichtte een distributieplanologisch onderzoek (DPO) te laten uitvoeren voor nieuwe detailhandelsbestemmingen (Evers, 2002, 2011; Spierings, 2006; Borchert, 2006). In 1985 werd dit beleid enigszins verruimd om winkels in 'volumineuze' goederen, zoals bouwmarkten, tuincentra en meubelzaken, de mogelijkheid te geven zich in de periferie te vestigen (Evers, 2002, 2011; Borchert, 2006; Spierings, 2006). De goedkeuring of een ondernemer uit één van deze branches zich kon vestigen op een locatie buiten de binnenstad was in handen van de gemeente (Boekema et al., 2000).

Begin jaren negentig trok de perifere detailhandel opnieuw de aandacht van de politiek. Dit kwam onder andere doordat nieuwe winkelformules met grote vloeroppervlakten in andere branches ontstonden. Deze winkelformules zochten vestigingen buiten de binnenstad, omdat ze moeilijk in te passen zijn in het centrum (Borchert, 2006; Evers, 2011). Het PDV-beleid zou de dynamiek beperken. Om hieraan een eind te maken (of door de lobby c.q. druk van deze ondernemingen) werd in 1993 nieuw beleid voor grootschalige detailhandel vastgesteld (GDV-beleid). Het Rijk heeft dertien knooppunten aangewezen waar deze grootschalige detailhandel zich zou kunnen vestigen. Daarnaast moest door betreffende gemeente een detailhandelsstructuurvisie (voor elk van deze dertien knooppunten) worden opgesteld waarin aangetoond wordt dat er voldoende marktruimte was voor deze grootschalige detailhandel. Het gaat hierbij om detailhandel met een bruto-winkelvloeroppervlakte van meer dan 1.500 vierkante meter. Deze winkels moesten tenslotte naast hoogwaardige openbaarvervoerbindingen komen (Boekema et al., 2000; Evers, 2002, 2011; Evers et al., 2011; Borchert, 2006; Spierings, 2006).

Tot slot is in 1996 het knooppuntgerichte kleinschalige-detailhandelsvestigings-beleid (KDV-beleid) ontwikkeld. Het gaat hierbij om kleinschalige detailhandel die alleen gevestigd mag worden bij vervoersknooppunten. Hiermee speelde het Rijk in op de behoefte van de mobiele consument om ook onderweg of van het werk naar huis, inkopen te kunnen doen. De detailhandel zoekt de consument op (Boekema et al., 2000). Een belangrijk thema hierbij was dat deze ontwikkelingen geen bedreiging vormden voor de detailhandel in bestaande gebieden (Spierings, 2006). Dit beleid is ontwikkeld om marktwerving te bevorderen en om de reeds bestaande detailhandel in de gemeente te versterken (Boekema et al., 2000, p. 18). Wel moest een aantal wetten veranderd worden (zoals de Winkeltijdenwet) om dit mogelijk te maken en om aan de vraag te voldoen (Spierings, 2006). De beslissing om wel of geen kleinschalige detailhandel toe te laten bij vervoersknooppunten wordt overgelaten aan de gemeenten (Boekema et al., 2000; Spierings, 2006).

De Nota Ruimte en de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte

Het bovenstaande restrictieve Rijksbeleid met betrekking tot detailhandel heeft datgene bereikt waarvoor het bedoeld is: het tegengaan van ongecontroleerde detailhandelsontwikkelingen aan de rand van stedelijke gebieden (periferie), het beschermen van traditionele winkelgebieden (binnenstad en wijkwinkelcentra) en het behoud van de functionele, fijnmazige winkelstructuur (Evers, 2002). In het voortraject van de *Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening* werd ook het beleid ten aanzien van perifere en grootschalige detailhandel geëvalueerd. Dit werd gedaan door een ambtelijke werkgroep (de zogenaamde MDW-werkgroep). Deze ambtelijke werkgroep ging op zoek naar verbeteringen op het gebied van marktwerving, deregulering en wetgevingskwaliteit (Evers, 2002, 2011; Borchert, 2006; Spierings, 2006). Het rapport beaamde dat het restrictieve overheidsbeleid goed werk

heeft verricht, maar ook dat dit de dynamiek en het ontstaan van nieuwe winkelconcepten heeft belemmerd (Evers, 2002; Borchert, 2006). Deze bevindingen zijn verwoord in de Nota Ruimte (in de context van de MDW-werkgroep) (Evers, 2002; Borchert, 2006).

Het uitgangspunt van de Nota Ruimte is *“centraal wat moet, decentraal wat kan”* (Borchert, 2006, p. 17). Het basisprincipe van het Rijk met betrekking tot detailhandel is dat lokale overheden, zoals provincies en gemeenten, veel beter in staat zijn om te bepalen wat wel en niet kan qua detailhandelontwikkelingen in een bepaald gebied (Evers, 2002, 2011; Evers et al., 2011; Borchert, 2006; Spierings, 2006; Van der Krabben, 2009b). Bij de behandeling van de Nota Ruimte op 22 maart 2005 in de Tweede Kamer, stuitte volledige decentralisatie van het PDV/GDV-beleid op weerstand (Borchert, 2006; Evers, 2011). In de vastgestelde Nota Ruimte staat daarom nadrukkelijk dat nieuwe detailhandelslocaties niet ten koste mogen gaan van de bestaande detailhandelsstructuur in wijkwinkelcentra en binnensteden (Borchert, 2006). Dit wordt als volgt omschreven (Evers, 2011, p. 19; Evers et al., 2011, p. 241):

1. *Uitgangspunt is dat nieuwe vestigingslocaties voor detailhandel niet ten koste mogen gaan van de bestaande detailhandelsstructuur in wijkwinkelcentra en binnensteden.*
2. *Gemeenten dienen de mogelijkheid te hebben om in bestemmingsplannen een aparte bestemming voor perifere detailhandel op te nemen.*
3. *De provincies stellen gezamenlijk richtlijnen op met betrekking tot branchebeperkingen voor perifere detailhandel, die vervolgens door het kabinet worden geaccordeerd.*
4. *Ruimte- en bezoekersintensieve kantoren, winkels en andere voorzieningen passen bij uitstek in goed en veelzijdig bereikbare centra, waar ruimte is voor wonen, werken winkelen en voorzieningen en die bij voorkeur ook per openbaar vervoer bereikbaar zijn.*
5. *Voor zover de schaal, gevaar of hinder van bedrijven en voorzieningen het toelaten verdient functiemenging voorrang. Juist gemengde woon- en werkgebieden bieden een aantrekkelijke omgeving met mogelijkheden om lopend of op de fiets tal van bestemmingen te bereiken.*

Uit deze nota blijkt dat provincies vrij zijn in het formuleren van beleid voor detailhandel. Dit kan even restrictief zijn als het ‘oude’ beleid, maar het mag ook liberaler. De provincies wordt opgedragen gezamenlijk richtlijnen op te stellen voor de perifere detailhandel, die dan door de minister moeten worden geaccordeerd. Zoals uit het bovenstaande blijkt, worden via een decentrale omweg centrale richtlijnen ingevoerd (Borchert, 2006; Evers, 2011; Evers et al., 2011).

In maart 2012 is de Nota Ruimte vervangen door de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte (Ministerie van Infrastructuur en Ruimte, 2012). Het kabinet besloot om de ruimtelijke ordening nog meer aan lagere overheden over te laten (Kabinet Rutte, 2010; Evers, 2011). In dit kader zijn bepaalde regelingen uit de Nota Ruimte, in de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte komen te vervallen, zoals het locatiebeleid. Het Rijk blijft wel verantwoordelijk voor het goed functioneren van het ruimtelijke ordeningssysteem. Dit betekent dat het systeem op een dermate manier ingericht moet zijn dat *“(...) integrale planvorming en besluitvorming op elk schaalniveau mogelijk is en dat bestaande en toekomstige belangen goed kunnen worden afgewogen”* (Ministerie van Infrastructuur en Ruimte, 2012, p. 60). Daarnaast wordt in de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte omschreven dat ruimte zorgvuldig wordt benut en overprogrammering moet worden voorkomen. Om dit te bereiken, wordt een ladder voor duurzame verstedelijking opgenomen in het Besluit ruimtelijke ordening (Bro). De ladder werkt als volgt (Evers, 2011, p. 20; Ministerie van Infrastructuur en Ruimte, 2012, p. 60)²¹:

²¹ Evers (2011, p. 20) gaat in zijn essay uit van een conceptversie van de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte. In deze versie is bij de desbetreffende ‘ladder voor duurzame verstedelijking’ ‘detailhandel’ onder punt 1 niet opgenomen. In de definitieve versie van de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte is ‘detailhandel’ wel toegevoegd onder punt 1 van de ‘ladder voor duurzame verstedelijking’ (Ministerie van Infrastructuur en Ruimte, 2012, p. 60).

1. *Beoordeling door betrokken overheden of de beoogde ontwikkeling voorziet in een regionale en intergemeentelijke behoefte voor bedrijventerreinen, kantoren, woningbouwlocaties, detailhandel en andere stedelijke voorzieningen waarin nog niet elders is voorzien. Naast de kwantitatieve beoordeling (aantal hectares of aantallen woningen) gaat het ook om de kwalitatieve vraag (bijvoorbeeld een bedrijventerrein waar zware milieuhinder mogelijk is of een specifiek woonmilieu) op regionale, intergemeentelijke schaal. Het passende regionale schaalniveau wordt voornamelijk bepaald door het woon-werkverkeer.*
2. *Indien de beoogde ontwikkeling voorziet in een regionale, intergemeentelijke vraag, beoordelen betrokken overheden of deze binnen bestaand stedelijk gebied kan worden gerealiseerd door locaties voor herstructurering of transformatie te benutten.*
3. *Indien herstructurering of transformatie van bestaand stedelijk gebied onvoldoende mogelijkheden biedt om aan de regionale, intergemeentelijke vraag te voldoen, beoordelen betrokken overheden of de ontwikkeling zo kan worden gerealiseerd dat deze passend multimodaal ontsloten is of als zodanig wordt ontwikkeld.*

In zijn essay geeft Evers (2011, p. 20) aan dat deze ladder voor duurzame verstedelijking gericht is op het proces van de ruimtelijke ordening en niet op de inhoud. Overheden hoeven alleen te motiveren hoe ze de ladder hebben toegepast. Er bestaat geen sanctie vanuit het Rijk op het onvoldoende toepassen van de ladder of op zwakke argumentatie. In feite is de bovengemeentelijke regie van detailhandelsontwikkelingen volledig in handen van de provincies geplaatst (Evers, 2011).

Het is opvallend dat het Rijk de afgelopen jaren het detailhandelsbeleid steeds meer is gaan liberaliseren c.q. decentraliseren. In landen als Frankrijk, Duitsland, Portugal, Spanje en het Verenigd Koninkrijk is het detailhandelsbeleid liberaler dan in Nederland. In deze landen hebben ook grote, buitenstedelijke detailhandelsontwikkelingen plaatsgevonden (Guy, 1998, p. 958). Opvallend is, dat de Nederlandse overheid haar restrictieve detailhandelsbeleid loslaat (meer liberaal beleid) en gaat decentraliseren, terwijl men in het buitenland van het liberale beleid wil afstappen en het detailhandelsbeleid wil gaan aanscherpen (Evers, 2011). Hierna worden de gevolgen daarvan toegelicht.

Gevolgen verandering detailhandelsbeleid voor de binnenstad

Wat voor gevolgen heeft de verandering van het detailhandelsbeleid gehad voor de detailhandels- en de winkelvastgoedmarkt? Maat, Harts, Zeijlmans van Emmichoven en Goetgeluk (2005) hebben een onderzoek verricht naar stedelijke ontwikkelingen in de periode 1996-2002. Sinds de invoering van het GDV-beleid (1993) is het aantal winkels in de periferie fors toegenomen en het aantal winkels in binnensteden afgenomen, met uitzondering van horecagelegenheden (Maat et al., 2005). De verschuiving van grootschalige winkels naar perifere gebieden heeft het Rijk lange tijd kunnen voorkomen, maar door het ingevoerde, versoepelde GDV-beleid heeft het Rijk toegegeven aan de detailhandelsdynamiek die in omliggende landen zichtbaar was (detailhandel op perifere locaties) (Maat et al., 2005). Ook andere oorzaken hebben deze ontwikkeling gestimuleerd, zoals de afname van de bereikbaarheid en parkeerruimte in binnensteden, het tekort aan (uitbreidings)ruimte, de hoge winkelhuurprijzen en schaalvergroting van winkels (Gorter, Nijkamp & Klamer, 2003; Borchert, in Maat et al., 2005). Jones Lang LaSalle (2005) geeft aan dat in 2005 twaalf procent van de totale winkelvoorraad in Nederland is gelegen op perifere locaties. Dit komt neer op ruim drie miljoen vierkante meter winkelvloeroppervlakte. In 2010 is dit opgelopen tot bijna vier miljoen vierkante meter (Evers et al., 2011). Hieronder wordt de verdeling van die oppervlakte in 2010 van Nederland weergegeven (exclusief leegstand).

Winkelgebied	Totale vierkante meter (m ²)	Percentage
Binnensteden en dorpscentra	10.460.279	38%
Stadsdeel-, wijk- en buurtcentra	4.125.395	15%
Perifere detailhandel en thema-winkelgebieden (outlet)	3.980.966	15%
Solitaire winkels	8.938.356	32%
Totaal	27.504.996	100%

Tabel 4: Overzicht winkelvloeroppervlakte (2010) naar gebied in Nederland (Locatus, in Evers et al., 2011, p. 74)

Uit bovenstaand overzicht blijkt dat de perifere, grootschalige detailhandel sinds 2005 is toegenomen en dat in 2010 vijftien procent van de winkelvloeroppervlakte grootschalige detailhandel is. Wel moet gezegd worden dat de branches die gevestigd zijn op perifere locaties, voornamelijk 'in/-omhuis-branches' zijn en meestal niet 'mode/luxe' gerelateerd. De 'mode/luxe-branches' bevinden zich voornamelijk in de binnensteden en enigszins in stadsdeel-, wijk- en buurtcentra (Locatus, in Evers et al., 2011, p. 75). Gesteld kan worden dat door het versoepelen van het detailhandelsbeleid op Rijksniveau de winkelvloeroppervlakte van de perifere en grootschalige detailhandel is toegenomen.

Het provinciaal detailhandelsbeleid (Provincie Limburg)

De Provincie Limburg had in 2004 al beleid opgesteld met betrekking tot detailhandel als aanvulling op het toen geldende Provinciaal Omgevingsplan (POL) en anticiperend op de in te voeren Nota Ruimte 2005 (Provincie Limburg, 2004). Door de invoering van de Nota Ruimte in 2005 hebben provincies een belangrijkere rol toebedeeld gekregen om het locatiebeleid van onder andere detailhandel vorm te geven. In deze nota gaat het Rijk uit van een decentraal beleid en meer liberalisme op het gebied van detailhandel. Zoals eerder genoemd, werd aan de provincies gevraagd om richtlijnen op te stellen met betrekking tot branchebeperkingen voor perifere detailhandel. Een brief van het Interprovinciaal Overleg (IPO) geeft antwoord op deze vraag (IPO, 2006). Volgens deze brief wordt in alle provincies de bestaande detailhandelsstructuur 'ondersteund en beschermd' en worden weidewinkels verboden. De vastgestelde richtlijnen zijn grotendeels een doorvertaling van het beleid dat de Provincie Limburg al in 2004 had ingevoerd. De brief van het IPO (2006, pp. 1-2) bevat de volgende negen richtlijnen (Evers, 2011, pp. 20-21; Evers et al., 2011, pp. 242-243):

Algemeen:

- 1. De positie van de bestaande winkelgebieden heeft prioriteit. Ruimte voor veranderingen wordt geboden onder de voorwaarde dat de bestaande voorzieningsstructuur niet duurzaam wordt aangetast (leegstand, verpaupering en dergelijke).*
- 2. Vernieuwing en uitbreiding vinden plaats binnen of onmiddellijk grenzend aan bestaande winkelgebieden. Zijn geen geschikte locaties voorhanden, dan is ontwikkeling van nieuwe locaties in het stedelijk gebied mogelijk.*
- 3. Vestiging van detailhandel in het buitengebied (de zogenaamde "weidewinkels") is niet toegestaan.*
- 4. Grootschalige winkelvoorzieningen worden bij voorkeur geacommodeerd op binnenstedelijke locaties. Voorzieningen die hier niet onderbracht kunnen worden, worden met inachtneming van richtlijn 9 geacommodeerd op randstedelijke (perifere) locaties.*

Perifeer branchegericht:

- 5. Detailhandel voor niet-frequente doelgerichte aankopen is alleen op perifere locaties toegestaan als deze moeilijk inpasbaar is in bestaande winkelgebieden vanwege de volumieuze aard, brand- en explosiegevaar en de dagelijkse bevoorrading (zoals auto's, boten, caravans, tuincentra, bouwmarkten, grove bouwmaterialen, keukens en sanitair en woninginrichting waaronder meubels).*
- 6. Thematische ontwikkelingen zijn toegestaan (zoals wonen, outdoor) als aangrenzend aan bestaande centra geen plek is en het thema specifiek aan de perifere locaties is gebonden.*

Perifeer omvanggericht:

- 7. Grootschalige detailhandel met een bovenlokale functie/reikwijdte dient aan te sluiten bij bestaande detailhandelsconcentraties en goed bereikbaar te zijn met openbaar vervoer en auto. Zijn geen geschikte locaties voorhanden, dan is ontwikkeling van nieuwe locaties in het stedelijke gebied mogelijk.*
- 8. Clusters van grootschalige detailhandelsvoorzieningen (eventueel in combinatie met leisure) kunnen alleen worden geconcentreerd in stedelijke netwerken en stedelijke centra nabij centra/knooppunten met een bovenregionale functie.*

9. *De ontwikkeling van (een cluster van) grootschalige detailhandel mag geen op basis van een te eisen onderzoek aan te tonen ontworpen van de bestaande detailhandelsstructuur tot gevolg hebben.*

Het kabinet heeft deze richtlijnen aangenomen (Evers, 2011). Omdat het maken van een ruimtelijke structuurvisie op provinciaal niveau verplicht is volgens de Wro (Van Buuren et al., 2010), zijn deze regels in formele documenten (zoals een structuurvisie) opgenomen. Provincies mogen ook sectorale structuurvisies opstellen (bijvoorbeeld voor detailhandel), maar de meeste ruimtelijke structuurvisies bevatten uitspraken over de detailhandel (Evers, 2011; Evers et al., 2011). Bijna alle provincies hebben een provinciale ruimtelijke verordening opgesteld waarin regels zijn vastgelegd hoe gemeenten in hun bestemmingsplannen moeten omgaan met bijvoorbeeld detailhandel. Er zijn ook diverse uitzonderingen (Evers, 2011, p. 21; Evers et al., 2011, p. 247).

Hoe heeft de Provincie Limburg deze richtlijnen vertaald in haar beleid? Bij de invoering van de Wro heeft de Provincie Limburg ervoor gekozen het streekplan (Provinciaal Omgevingsplan Limburg (POL)) om te zetten in een structuurvisie. Hiervoor was een aparte uitvoeringsparagraaf nodig, het zogenaamde 'sturingsdocument'. Volgens dit document blijven de doelstellingen uit het Provinciaal Omgevingsplan 2006 geldig (Provincie Limburg, 2007). In dat plan is het detailhandelsbeleid omvangrijk beschreven en zijn de navolgende hoofdregels opgesteld (Provincie Limburg, 2011b, p. 21; Evers, 2011, p. 28; Evers et al., 2011, p. 251):

1. *Nieuwe bedrijven mogen zich alleen in of aansluitend op de bebouwde kom vestigen, of in de door de Provincie aangewezen 'ontwikkelingszones'.*
2. *Grote ontwikkelingen moeten worden onderbouwd met een economische effectenrapportage (lees: distributieplanologisch onderzoek (DPO)).*
3. *De Provincie eist een minimale verhouding van 0,75 tussen bebouwing en overige ruimte per perceel (floor-space-index) om zorgvuldig ruimtegebruik te bevorderen.*
4. *Op de 'stedelijke dienstenterreinen' (perifeer milieu, minimale omvang 50.000 vierkante meter) zijn alleen vestigingen met minimaal 1.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte toegestaan, uitgezonderd ondersteunende/aanvullende functies (reparatie/advisering).*
5. *Voor megasupermarkten en zelfs gewone supermarkten (niet op 'dienstenterreinen' en niet solitair langs invalswegen) en voor kleinschalige detailhandel op het platteland zijn spelregels opgesteld. Om gemeenten te helpen bij de locatiekeuze is een typologie opgesteld met centraal stedelijk gebied (funshoppen), woonwijken (runshoppen) en 'stedelijke dienstenterreinen' (doelgerichte aankopen). De branchering voor deze laatste groep komt voor een belangrijk deel overeen met de branchebeperkingen van het PDV-beleid (maar wel met sportfaciliteiten en eventueel megasupermarkten).*

De Provincie Limburg heeft, evenals de Provincie Drenthe, afgezien van de mogelijkheid om een provinciale ruimtelijke verordening op basis van de nieuwe Wro op te stellen (Provincie Limburg, 2007; Evers, 2011; Evers et al., 2011). De hierboven genoemde beleidsregels hebben voor gemeenten geen bindende rechtskracht. De Provincie Limburg zet in op bestuurlijke afspraken en samenwerking tussen gemeenten (Evers, 2011; Evers et al., 2011). Zij heeft dit als volgt verwoord in haar sturingsdocument (Provincie Limburg, 2007, p. 18):

We zien geen aanleiding voor de inzet voor het proactieve instrumentarium uit de nieuwe Wro. We zetten nadrukkelijk in op samenwerking in regionaal verband. (...) Het bevorderen van die samenwerking door bepalingen in de provinciale ruimtelijke verordening lijkt ons een verkeerde insteek. In het geval een gemeente incidenteel in gebreke blijft bij het invullen van de opgaven, kan de Provincie overwegen zelf een initiërende rol te vervullen. De inzet van reactieve juridische instrumenten zal alleen in uiterste gevallen gebeuren.

Het inzetten van een reactieve aanwijzing kent geen sterke juridische grondslag. Dit komt doordat de Provincie Limburg geen verordening heeft vastgesteld. In de praktijk kunnen vraagtekens geplaatst worden bij het inzetten van een reactieve aanwijzing nu de Provincie Limburg geen verordening heeft vastgesteld (Evers, 2011; Evers et al., 2011). Zij heeft niet gekozen voor een dergelijke verordening, maar voor bestuurlijke afspraken. In de praktijk stuit men daardoor op twee problemen. Wat kan de Provincie ondernemen als gemeenten c.q. regio's zelf geen afspraken maken met betrekking tot detailhandel? En wat kan de Provincie ondernemen als gemeenten c.q. regio's wel afspraken maken met betrekking tot detailhandel, maar in de praktijk blijkt dat men zich niet aan deze afspraken houdt? In beide gevallen kan de Provincie niet ingrijpen, omdat er geen sancties zijn verbonden aan het niet maken c.q. niet nakomen van bestuurlijke afspraken. Een reactieve aanwijzing is zonder een ruimtelijke verordening, juridisch gezien, moeilijk uitvoerbaar. Er kan alleen (in het uiterste geval) ingegrepen worden door middel van een inpassingsplan (als ultimum remedium) (Provincie Limburg, 2007).

In deze en de vorige paragraaf is de institutionele omgeving beschreven met betrekking tot de winkelvastgoed- en de detailhandelsmarkt. Uit deze beschrijving is een aantal knelpunten naar voren gekomen die van invloed zijn op de huidige winkelleegstand in Zuid-Limburg. In de volgende paragraaf worden voor deze knelpunten oplossingsrichtingen aangegeven.

4.3 Oplossingsrichtingen institutionele omgeving

Het detailhandelsbeleid is op Rijksniveau radicaal veranderd: van restrictief beleid naar decentralisatie. Het lokale beleid wordt daardoor in handen gelegd van gemeenten en provincies (Evers 2002, 2011; Evers et al., 2011; Spierings, 2006; Borchert, 2006; Van der Krabben, 2009b). Maat et al. (2005) hebben aangetoond dat door de invoering van het GDV-beleid het aantal winkels in de periferie is toegenomen en in de binnenstad afgenomen. Gemeenten beconcurreren elkaar om nieuwe detailhandelsontwikkelingen (zowel binnenstedelijk als in de periferie) te realiseren. Dit doen zij 'in het belang van de stad' en om 'nieuwe' consumenten uit andere regio's aan te trekken (Spierings, 2002; Spierings & Van Houtum, 2006; Karsemeijer, Franses & Van de Velden, 2007).

Omdat gemeenten elkaar beconcurreren vindt onderling onvoldoende afstemming plaats over detailhandelsontwikkelingen. Volgens het provinciaal beleid was (en is) dit wel de bedoeling. De Provincie Limburg was (en is) van mening dat gemeenten dit aan de hand van bestuurlijke afspraken zouden moeten regelen. Op basis van de Wro zou de Provincie het instrument van de provinciale ruimtelijke verordening hebben kunnen toepassen (Provincie Limburg, 2007; Evers, 2011; Evers et al., 2011). Het tegengaan en beperken van het feit dat gemeenten een overaanbod aan detailhandelsruimten creëren, kan door middel van het instellen van een provinciale ruimtelijke verordening. Hierin kunnen (onder andere) regels worden gesteld met betrekking tot detailhandel en de uitbreiding daarvan. Ter zake zijn gemeenten dan verplicht om die over te nemen in hun bestemmingsplannen. Dit betekent concreet dat de Provincie Limburg een actievare rol moet gaan spelen op de Limburgse winkelvastgoedmarkt (hiertoe is zij echter wettelijk niet verplicht). Daarnaast is het aannemelijk dat een provinciale detailhandelsvisie wordt opgesteld waarin wordt aangegeven wat wel/niet kan qua detailhandelsontwikkelingen in deze provincie. Hierdoor kan de concurrentiestrijd tussen gemeenten worden tegengegaan, maar is het de Provincie die deze rol op zich moet nemen om een groter winkeloveraanbod te voorkomen? De Provincie zal in dezen een beslissing moeten nemen óf zij de rol van coördinator op zich wenst te nemen, omdat dit betekent dat zij hiervoor een provinciale detailhandelsvisie moet opstellen. Gezien de huidige leegstandsproblematiek is het aanbevelingswaardig dat de Provincie een coördinerende rol gaat spelen, aangezien gemeenten elkaar blijven beconcurreren op het gebied van detailhandelsontwikkelingen, waardoor de leegstandsproblematiek zal toenemen.

Naast de hierboven genoemde wettelijke mogelijkheid die de wetgever een provincie biedt, bestaan andere knelpunten rondom wetgeving met betrekking tot de winkelvastgoedmarkt. Aannemelijk is, dat gemeenten solitaire detailhandelslocaties 'wegbestemmen' en zodoende nieuwe schaarste creëren voor binnenstedelijk winkelvastgoed. De wetgever heeft evenwel bepaald dat degene die hinder ondervindt van een bestemmingsplanwijziging recht heeft op schadevergoeding. Dit

betekent dat een gemeente de desbetreffende eigenaar financieel moet compenseren terwijl de gemeentelijke financiën door de economische crisis onder druk staan. Ook het vormen van een fonds voor het 'wegbestemmen' van solitaire detailhandelslocaties, is in deze tijd moeilijk te creëren. De Wro maakt dit mogelijk, maar daarvoor moet wel gebouwd worden (woningen et cetera). Dit gebeurt in de huidige tijd niet (veel) en zal de komende jaren ook niet vaak plaatsvinden (Economisch Instituut voor de Bouw, 2011). Het zou goed zijn als de wetgever de planschaderegelingen zou versoberen teneinde het 'wegbestemmen' van (solitaire) detailhandelslocaties voor gemeenten aantrekkelijker te maken. Het is niet aannemelijk dat dit zal gebeuren, omdat eigenaren hierdoor in hun eigendomsrechten worden aangetast. Het aanbieden van een andere locatie is eveneens een optie, maar daarmee wordt weer nieuw winkelvastgoed gecreëerd (alleen op een andere locatie). Het verstrekken van subsidies (of dergelijke) van het Rijk en/of Provincie is evenmin aannemelijk, omdat ook zij in de huidige tijd moeten bezuinigen. Het vormen van een 'wegbestemmingsfonds' is in deze economische tijd daardoor moeizaam. Het Rijk zou daaraan kunnen bijdragen. Zeker voor krimpregio's, omdat deze door de demografische krimp al minder geld uit het Gemeentefonds toegekend krijgen. Ook het Rijk moet bezuinigen, dus zal zij een goede afweging moeten maken hoe en onder welke voorwaarden zij een bijdrage kan leveren aan een dergelijk 'wegbestemmingsfonds'.

De huurprijsherziening is een instrumentarium dat in minder goede economische tijden een belemmering vormt voor het (naar beneden) aanpassen van de winkelhuurprijzen. De desbetreffende wettelijke maatregel belemmert de 'vrije marktwerking', omdat beleggers/vastgoedeigenaren de winkelhuurprijs niet hoeven te verlagen. Zij kunnen vasthouden aan de huidige hoge prijzen, zelfs als de huurder om verlaging vraagt. Het afschaffen van deze wetgeving is mogelijk, maar hier moeten dan ook de consequenties van worden ondervonden in economisch goede tijden. Als de regeling wordt afgeschaft, kan de hoogte van de winkelhuurprijs daadwerkelijk door vraag en aanbod tot stand komen. Dit houdt in: 'degene die het meeste biedt voor de desbetreffende winkelruimte mag deze winkelruimte huren'. Dit zal betekenen dat winkelhuurprijzen op A-locaties in aantrekkelijke binnensteden extreem zullen stijgen. De huurprijsherziening zoals die momenteel geldt, voorkomt dat.

Tot slot is er diverse wetgeving waaraan ondernemers/detailisten zich moeten houden. Lokaal kan deze per gemeente verschillen (zoals wel/geen reclameheffing betalen). Deze wetgeving kan aangepast worden, maar zal de winkelleegstand niet oplossen. Dit komt doordat ook in (goedlopende) binnensteden ondernemers dergelijke heffingen (kosten) moeten betalen. Het afschaffen daarvan is voor bestaande ondernemers interessant, maar lost het probleem van winkeloveraanbod niet op. In de overzichtstabel in de volgende paragraaf worden de mogelijkheden beschreven.

Het tegengaan van de leegstandsproblematiek in (Zuid) Limburg is door aanpassingen binnen de institutionele omgeving niet gemakkelijk. Alle voorgestelde oplossingsrichtingen hebben bepaalde neveneffecten. Daarom is het van belang om ook de relaties tussen actoren op de winkelvastgoedmarkt te analyseren (de institutionele arrangementen). In het volgende hoofdstuk wordt geanalyseerd of actoren onderling inefficiënt opereren. Alleen als de institutionele omgeving en de arrangementen efficiënt zijn ingericht, kan de winkelvastgoedmarkt efficiënt opereren (zie Williamson, 1998; Groenewegen, 2004). In de volgende paragraaf worden in een resumerend overzicht de knelpunten binnen de institutionele omgeving opgesomd en daaraan worden oplossingsrichtingen en handelingsopties gekoppeld.

4.4 Resumé

In dit hoofdstuk is de institutionele omgeving beschreven die bestrekking heeft op de winkelvastgoedmarkt. Als deze institutionele omgeving, samen met de institutionele arrangementen, efficiënt zijn ingericht, kan de winkelvastgoedmarkt efficiënt opereren (zie Williamson, 1998; Groenewegen, 2004). Doordat die markt op dit moment in Zuid-Limburg niet efficiënt is (hoge winkelleegstand) (Locatus, 2011) kan door aanpassingen binnen de institutionele omgeving of door aanpassingen binnen institutionele arrangementen (zie volgende hoofdstuk) geprobeerd worden de winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburg adequater te laten functioneren. Om het geheel enigszins overzichtelijker te maken, worden in onderstaande tabel de aspecten opgesomd die een rol spelen binnen de instituti-

onele omgeving en is aangegeven welke knelpunten deze opleveren voor de Zuid-Limburgse winkel-
vastgoedmarkt.

Vraagstellingen

1. Is in de te onderzoeken drie gemeenten de winkelleegstand toegenomen ten gevolge van perifere en/of solitaire detailhandelsontwikkelingen elders in de gemeente en wordt dit veroorzaakt door decentraal overheidsbeleid?
2. Leidt het toevoegen van winkelvloeroppervlakte (ook in de periferie) in andere gemeenten binnen de regio, tot leegstand in de binnensteden van de te onderzoeken gemeenten?
3. Leidt een afname van het aantal passanten tot een stijging van de winkelleegstand of tot een daling van de winkelhuurprijzen?
4. Is door het vervallen van het provinciale goedkeuringsinstrument (oude WRO) de winkelvloeroppervlakte in de te onderzoeken gemeenten toegenomen?

De analyse van deze vraagstellingen vindt plaats in hoofdstuk zes van deze thesis

Institutionele omgeving	Aspect	Knelpunt(en)	Oplossingsrichtingen/handelingsopties
Wetgeving	Wro, Bro, Wabo & Grondexploitatiewet	- Gemeenteraden stellen bestemmingsplannen vast, ook voor bovenregionale detailhandelsprojecten. Deze detailhandelslocaties hebben invloed op de winkelstructuur van omliggende gemeenten. - De wetgeving biedt instrumenten waarmee van het bestemmingsplan afge- weken kan worden. - Wetgeving gaat uit van het rechtszekerheidsbeginsel: 'wegbestemmen' van (solitaire) detailhandelslocaties moet vergoed worden door veroorzaker (planschade). - De Grondexploitatiewet maakt het mogelijk een fonds te creëren voor bij- voorbeeld het 'wegbestemmen' van detailhandelslocaties, dit kan echter al- leen bij nieuwbouwvoorzieningen (via anterieure overeenkomst). In deze economische tijd is dit moeilijk te realiseren. - De Provincie Limburg heeft de mogelijkheid om regels te verbinden aan bestemmingsplannen (via provinciale verordeningen). Van een dergelijke verordening is geen sprake. De Provincie gaat uit van de aanwijzingsbe- voegdheid in bijzondere gevallen, maar is zonder een provinciale verorde- ning juridisch niet 'sterk' genoeg. Het invoeren van een inpassingsplan ziet de Provincie als een 'laatste redmiddel'.	- Het vormen/oprichten van een 'wegbestemmings- fonds' is in deze huidige economische tijd niet tot moeilijk te bewerkstelligen. Wettelijk gezien kan het wel en is het een optie (als de gemeente in haar be- stemmingsplan bepaalde detailhandelslocaties wil 'wegbestemmen') om planschade mee te financieren. - Het verlichten c.q. afschaffen van planschaderegels tast de eigendomsrechten van belanghebbenden aan. Juist dit eigendomsrecht is het meest omvattende recht dat bestaat. Het afschaffen/inperken van plan- schade is daardoor niet aannemelijk. - De Wro biedt de Provincie de mogelijkheid om een provinciale ruimtelijke verordening op te stellen (tot op heden niet gebeurd) waarin onder andere regels kunnen worden opgenomen met betrekking tot de- tailhandel. Hiervoor is het opstellen van een provinci- ale detailhandelsvisie noodzakelijk, zodat deze regels 'verantwoord' kunnen worden.
	Huurrecht	- Huurprijsherziening kan in economische mindere tijden een nadelig effect hebben voor de hoogte van de huurprijzen (kunnen relatief gezien hierdoor niet snel dalen). - Bij renovatie van winkelpanden wordt in sommige gevallen misbruik ge- maakt van de wetgeving. Door renovatie kunnen hogere huren worden af- gedwongen: huurder moet of meer huur betalen of het huurcontract wordt opgezegd.	Het afschaffen van de huurprijsherziening is relatief gemakkelijk te bewerkstelligen door de wetgever, maar hier staan ook consequenties tegenover. De huurprijzen zullen op A-locaties in aantrekkelijke bin- nensteden extreem toenemen als gevolg van 'echte' vrije marktwerking.
	Leegstandwet	Geen oplossing (instrument) voor structureel probleem van winkelleegstand.	Niet van toepassing.
	Winkeltij- denwet	Detailisten zijn wettelijk gebonden aan bepaalde openingstijden, ook op zondagen. Dit kan bedrijfsvoering belemmeren (minder mogelijkheden om producten af te zetten).	De Winkeltijdenwet verruimen is een optie, maar zal eraan bijdragen dat consumenten meer verspreid gaan winkelen. Er zullen hierdoor niet meer consu- menten de binnenstad bezoeken.
	Diverse wet- geving voor detaillisten	- Ondernemers zijn wettelijk verplicht jaarlijks een bijdrage te betalen aan het Hoofdbedrijfschap Detailhandel en aan de Kamer van Koophandel. - Diverse (lokale) vergunningen zorgen voor extra kostenposten voor detaillis- ten en werken dus lastenverzwarend.	Het afschaffen van deze heffingen is interessant voor de huidige ondernemers in de binnenstad (lastenver- lichting). Dit zal geen nieuwe ondernemers aantrek- ken.

Vervolg tabel 'Overzicht knelpunten institutionele omgeving met betrekking tot de winkelvastgoedmarkt'			
Institutionele omgeving	Aspect	Knelpunt(en)	Oplossingsrichtingen/handelingsopties
Beleid	Rijksbeleid	- Sinds de jaren negentig is het voorheen gevoerde PDV-beleid verruimd om marktdynamiek te bewerkstelligen. Het GDV-beleid is beperkt: bij meer dan 1.500 m² vloeroppervlakte is een distributieplanologisch onderzoek verplicht, evenals het opstellen van een detailhandelstructuurvisie voor de desbetreffende locatie en het Rijk heeft aangewezen op welke dertien locaties een dergelijke ontwikkeling mag plaatsvinden. - In 2005 is de Nota Ruimte ingevoerd en is het detailhandelsbeleid gedecentraliseerd: via IPO-richtlijnen van de provincies. Uitgangspunt is: geen weidewinkels, tenzij goed gemotiveerd dat deze niet passen in de binnenstad. - Gevolg: meer perifere detailhandelsontwikkelingen sinds de invoering van de Nota Ruimte.	Het Rijk kan gemeenten in een krimpregio, waar leegstand heerst, tegemoet komen door een bijdrage te leveren aan een 'wegbestemmingsfonds'. Echter, ook het Rijk moet bezuinigen en dus zullen hieraan bepaalde voorwaarden worden gesteld. Wel zijn de herstructureringsopgaven aanzienlijk in dergelijke krimpregio's en is dit voor gemeenten moeilijker te realiseren, omdat zij al minder geld krijgen uitgekeerd uit het Gemeentefonds als gevolg van een afname van het aantal inwoners.
	Provinciaal beleid	- IPO-richtlijnen kunnen liberaal of restrictief worden opgevat: mits goed gemotiveerd zijn perifere detailhandelslocaties mogelijk binnen deze richtlijnen. - De Provincie Limburg heeft, sinds de invoering van de Wro (2008), afgezien van het invoeren van een provinciale ruimtelijke verordening waarmee gemeenten verplicht zijn in deze verordening voorgeschreven regels op te nemen in hun bestemmingsplannen (onder andere over bijvoorbeeld detailhandel). - De Provincie Limburg is uitgegaan van bestuurlijke afspraken tussen gemeenten in een regio om onder andere de detailhandel op elkaar af te stemmen. Dit is niet gebeurd (met uitzondering van Parkstad Limburg). Er zijn ook geen sancties aan het niet nakomen van deze bestuurlijke afspraken verbonden.	Omdat gemeenten elkaar (blijven) beconcurreren op onder andere het gebied van detailhandel, is de Provincie de aangewezen instantie die detailhandelsontwikkelingen binnen haar grenzen kan coördineren. Hierbij moet opgemerkt worden dat dit wettelijk gezien niet verplicht is. Wel is provinciaal detailhandelsbeleid een goede 'onderlegger' voor een eventueel in te voeren provinciale ruimtelijke verordening. Binnen deze verordening kan dan naar het beleid verwezen worden. De detailhandelsvisie kan als een hoofdstuk worden meegenomen in de (verplichte) structuurvisie van de Provincie (de nieuwe POL 2014).

Tabel 5: Overzicht knelpunten institutionele omgeving met betrekking tot de winkelvastgoedmarkt (eigen bewerking).

5 De institutionele arrangementen

Binnen de nieuwe institutionele economie staat het individu centraal en hierin is het belangrijk dat institutionele arrangementen verklaard worden. Dit zijn de contracten die tussen actoren binnen een institutionele omgeving worden afgesloten. Dit is het domein van de nieuwe institutionele economie (Groenewegen et al., 1997) en hierin speelt de transactiekostentheorie een grote rol (zie ook paragraaf 2.2). Deze contracten of organisatievormen zijn, net als de institutionele omgeving, van invloed op de werking van de winkelvastgoedmarkt. Het zijn de coördinatiemechanismen tussen actoren op een markt. Dit hoofdstuk gaat over de instituties die als actoren actief zijn op de winkelvastgoedmarkt.

Institutionele arrangementen kunnen snel veranderen, omdat actoren op zoek zijn naar de meest efficiënte vorm hiervan. Zij willen de transactiekosten verlagen door de efficiëntie te verbeteren (Williamson, 1998; Groenewegen, 2004). Segeren et al. (2005, p.69) geven aan dat het moeilijk is deze transactiekosten in kaart te brengen, maar ze spelen wel degelijk een rol op de winkelvastgoedmarkt. Zij zijn wel te onderscheiden op kwalitatief niveau (*welke* kosten zijn er), maar moeilijk op kwantitatief niveau (*hoe hoog* zijn deze kosten) (Segeren et al., 2005, p. 69).

In onderhavig hoofdstuk worden de institutionele arrangementen, die actoren met elkaar afsluiten, onderzocht. Het gaat hierbij specifiek om arrangementen die van toepassing zijn op de winkelvastgoedmarkt. Om de desbetreffende overeenkomsten op de winkelvastgoedmarkt te achterhalen, worden deze onderverdeeld naar gelang deze betrekking hebben op een bepaalde deelmarkt. Hieraan worden diverse actoren gekoppeld die op bedoelde deelmarkten actief kunnen zijn. De eigenschappen, belangen en de (financiële) rol van deze actoren worden in bijlage drie uitgebreid beschreven. In de tweede paragraaf worden de institutionele arrangementen die actoren op de diverse deelmarkten afsluiten, beschreven. Vervolgens wordt ingegaan op de efficiëntie van deze arrangementen en op de vraag of deze efficiënter kunnen worden toegepast. Het hoofdstuk sluit af met een resumé waarin mogelijke oplossingsrichtingen voor de problematiek worden weergegeven.

5.1 Deelmarkten op de winkelvastgoedmarkt en actoren

De winkelvastgoedmarkt omvat niet één vaststaand fenomeen, maar bestaat uit verschillende segmenten. Deze deelmarkten zijn: de gebruikersmarkt, de beleggersmarkt²² en de nieuwbouwmarkt voor winkelvastgoed (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011). Op deze deelmarkten zijn diverse actoren actief. Hierna worden deze in relatie tot de desbetreffende deelmarkt beschreven (Boekema et al., 1996, Boekema, Van der Steen & Van de Wiel, 1998; Keogh & D'Arcy, 1999). Door genoemde onderverdeling te maken, kunnen in de volgende paragraaf, de arrangementen per deelmarkt gestructureerd worden weergegeven. Bovendien wordt hieraan een vierde groep toegevoegd. Deze wordt 'derden/overige partijen' genoemd, omdat zij geen directe maar wel een indirecte rol op een bepaalde deelmarkt heeft.

De gebruikersmarkt:

- detaillisten/ondernemers: zij huren een winkelruimte van een particuliere/institutionele belegger dan wel zelfstandige vastgoedeigenaar waarin zij producten verkopen aan consumenten;
- zelfstandige ondernemers-eigenaren: dit zijn ondernemers die het winkelpand in eigendom hebben en dit gebruiken om hun bedrijfsvoering uit te oefenen (het verkopen van producten aan consumenten) (Boekema et al., 1998) en

²² De beleggersmarkt kan onderverdeeld worden in de beleggersmarkt voor bestaand winkelvastgoed en nieuw winkelvastgoed (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011).

- filiaalbedrijven en warenhuizen (denk aan De Bijenkorf of Cool Cat): zijn ondernemingen die winkelpanden in eigendom hebben (of winkelpanden huren) (Boekema et al., 1998) voor hun bedrijfsvoering (het verkopen van producten aan consumenten).

De beleggersmarkt:

- particuliere beleggers: dit zijn beleggers die winkelpanden hebben aangekocht en daardoor een (bescheiden) vastgoedportefeuille hebben opgebouwd (Boekema et al., 1998);
- institutionele beleggers: dit zijn beleggers die gespecialiseerd zijn in onder andere winkelvastgoed en in veel gevallen tevens eigenaar van winkelcentra (Boekema et al., 1998) en
- filiaalbedrijven en warenhuizen (zie hierboven bij 'gebruikersmarkt').

De nieuwbouwmarkt voor winkelvastgoed:

- grondeigenaren en/of vastgoedeigenaren: deze zijn belangrijk voor de ontwikkeling van (nieuw) winkelvastgoed, omdat ontwikkelende partijen de eigendom (van grond of een gebouw) moeten verwerven teneinde de realisering mogelijk te maken (Segeren, 2007);
- projectontwikkelaars: zijn de initiatiefnemers die, meestal in samenwerking met gemeenten, woningcorporaties, institutionele beleggers en/of financiële instellingen, nieuw winkelvastgoed vervaardigen (Boekema et al., 1996);
- woningcorporaties: deze zijn in principe vastgoedbeleggers, maar kunnen ook zelf nieuw winkelvastgoed creëren (of in samenwerking met andere partijen). Met de opbrengst hiervan kunnen zij sociale huurwoningen en/of –appartementen realiseren (Sdu Uitgevers, 2009; Pool, 2011) en
- gemeenten: zij kunnen op twee manieren betrokken zijn bij een vastgoedontwikkeling. Via actief beleid (zelf participeren bij de vastgoedexploitatie) of via faciliterend beleid (het faciliteren van de planologische maatregelen die noodzakelijk zijn voor de realisering van vastgoed) (VROM et al., 2008).

'Derden/overige partijen':

- bouwbedrijven²³: dit zijn de actoren die het project daadwerkelijk ten uitvoer leggen en zijn een belangrijke partner in de realisatiefase (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011);
- adviesbureaus (waaronder architecten, constructeurs en dergelijke): zijn partijen die door de initiatiefnemer(s) ingeschakeld worden om bepaalde deelprojecten of onderzoeken uit te voeren (Franzen et al., 2011);
- financiële instellingen: dit zijn ondernemingen die leningen verstrekken aan (onafhankelijke) projectontwikkelaars, waarmee zij nieuw winkelvastgoed kunnen realiseren (Sdu Uitgevers, 2009);
- vastgoedbeheerders: dit zijn bedrijven die worden ingeschakeld door institutionele beleggers om het dagelijks onderhoud en het beheer van vastgoed te verzorgen (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011);
- makelaars: dit zijn partijen die, zowel in opdracht van vastgoedeigenaren als ondernemers, op zoek gaan naar een geschikte huurder (voor de vastgoedeigenaar) of een winkelpand (voor de ondernemer) (Boekema et al., 1996);
- gemeenten: zij zijn niet alleen op de nieuwbouwmarkt actief, maar stellen ook (planologische) regels vast (zie hoofdstuk vier) en innen diverse heffingen (voor bijvoorbeeld vergunningen en belastingen) (Koninklijke Vereniging MKB-Nederland, 2006) en
- belangenverenigingen (zoals de Kamer van Koophandel, Hoofdbedrijfschap Detailhandel en eventueel het Centrummanagement): dit zijn verenigingen die opkomen voor de belangen van ondernemers.

²³ Er zijn ook bouwbedrijven die zelf, voor eigen rekening en risico, vastgoed ontwikkelen en realiseren (Sdu Uitgevers, 2009).

Uit dit overzicht blijkt dat een provincie geen directe rol speelt op de lokale winkelvastgoedmarkt. Zij (kunnen) gemeenten aansturen via een provinciale ruimtelijke verordening waarmee zij indirect de ruimtelijke ordening in gemeenten kunnen beïnvloeden. Wél speelt de provincie een rol binnen de institutionele omgeving door middel van het vastgestelde *Provinciaal Omgevingsplan Limburg* (Provincie Limburg, 2011b). Hierin staat, in hoofdlijnen, het provinciaal ruimtelijk beleid beschreven betreffende trekking hebbend op detailhandelsontwikkelingen.

Hierboven is aangegeven welke actoren op de diverse deelmarkten actief zijn. Voor een complete beschrijving van de eigenschappen van deze actoren wordt verwezen naar bijlage drie. Daarin staat per actor beschreven, welk belang zij hebben en welke financiële rol zij spelen op de winkelvastgoedmarkt. Hierna worden in een overzicht, per deelmarkt, de belangen van de desbetreffende actoren en de knelpunten ten gevolge van leegstand weergegeven. In de volgende paragraaf wordt nader ingegaan op de institutionele arrangementen die deze actoren afsluiten.

Deelmarkt	Belang(en)	Knelpunt(en)
Gebruikersmarkt	Zo veel mogelijk passanten in de binnenstad, omdat dit potentiële omzet betekent en zo min mogelijk (perifere) detailhandelsuitbreidingen.	Passantenstromen in de binnenstad nemen af door nieuwe detailhandelsontwikkelingen in buurgemeenten en perifere locaties. Dit heeft een nadelig effect op de koopstromen en de potentiële omzet van ondernemers. Voornamelijk ondernemers in B- en C-winkelstraten krijgen het moeilijk, omdat hier van nature het aantal passanten minder is dan in A-winkelstraten.
Beleggersmarkt	Winkelpanden verhuren in de binnenstad, omdat dit bevorderlijk is voor het direct en indirect rendement.	Passantenstromen in de binnenstad nemen af door nieuwe detailhandelsontwikkelingen in buurgemeenten en/of op perifere locaties. Hierdoor neemt de kans op leegstand toe en dit betekent minder rendement.
Nieuwbouwmarkt	Nieuw winkelvastgoed ontwikkelen (zowel binnenstedelijk als perifeer) om hieraan op korte termijn een financiële winst te behalen (voor alle partijen op deze markt).	Door de kredietcrisis verstrekken financiële instellingen minder snel krediet aan ontwikkelaars en/of stellen hieraan strengere eisen. Kenniscentra en ontwikkelaars experimenteren met nieuwe financieringsconstructies om, ondanks de crisis, vastgoed te ontwikkelen (zie ook bijlage zes).
'Derden/overige partijen'	Hebben geen direct belang op de winkelvastgoedmarkt, maar zij worden ingehuurd (op de gemeente en belangenverenigingen na) om bepaalde werkzaamheden te verrichten. Zij hebben wel baat bij nieuwe vastgoedprojecten, omdat dit potentiële opdrachten oplevert.	Doordat minder nieuw (winkel)vastgoed wordt gerealiseerd, nemen de orders van deze bedrijven af. De faillissementen van dergelijke bedrijven in deze sector nemen toe.

Tabel 6: Overzicht actoren en hun belangen op de desbetreffende deelmarkt (eigen bewerking).

5.2 De institutionele arrangementen op de winkelvastgoedmarkt

In de vorige paragraaf zijn de actoren beschreven die op verschillende deelmarkten van de winkelvastgoedmarkt actief (kunnen) zijn en institutionele arrangementen afsluiten. Williamson (1998) geeft aan dat het belangrijk is dat de arrangementen zo efficiënt mogelijk zijn ingericht, omdat hierdoor de transactiekosten worden beperkt. Deze komen tot stand, omdat ondernemingen niet kunnen blijven groeien en bepaalde zaken moeten uitbesteden. Zij hebben bijvoorbeeld de specifieke kennis over deze werkzaamheden niet 'in eigen huis'. Het uitbesteden gebeurt alleen als de prijs hiervoor op 'de markt', inclusief transactiekosten, lager is dan wanneer een en ander intern geproduceerd zou kunnen worden (Williamson, 1981).

In deze paragraaf worden de arrangementen onderzocht. Het in kaart brengen van de hoogte van de transactiekosten per arrangement is moeilijk. Daarom worden de kosten op kwalitatief niveau weergegeven (*welke* kosten zijn er) en niet op kwantitatief niveau (*hoe hoog* zijn deze kosten) (Sege-

ren et al., 2005, p. 69). Hierna wordt per deelmarkt (en voor 'derden/overige partijen') aangegeven welke contracten zij afsluiten en/of deze transactiekosten met zich mee brengen. Daarnaast wordt aangegeven welke gevolgen winkelleegstand heeft voor de desbetreffende actoren en/of hieraan (extra) transactiekosten zijn verbonden.

De gebruikersmarkt

Huurders (ondernemers/detaillisten), zelfstandige ondernemers-eigenaren, filiaalbedrijven en warenhuizen hebben allemaal te maken met dezelfde institutionele arrangementen. Zij sluiten onder andere een huurcontract af met de vastgoedeigenaar. Nergens, ook niet in de wetgeving, staat beschreven hoe hoog deze huur moet zijn. De huurder en verhuurder bepalen zelf de hoogte van de winkelhuurprijs (Kamer van Koophandel, 2001). Alleen voor zelfstandige ondernemers-eigenaren geldt dit niet, omdat zij het winkelpand in eigendom hebben²⁴. Het is ook mogelijk dat sommige filiaalbedrijven en warenhuizen het vastgoed in eigendom hebben en daardoor geen huur betalen (in de volgende subparagraaf wordt hier nader op ingegaan). Het lijkt erop dat bij de totstandkoming van de huurprijs geen transactiekosten van toepassing zijn. Dit is wél het geval. Aan het bepalen van de winkelhuurprijs gaan kosten verband houdend met informatie vooraf (marktanalyse over bijvoorbeeld lokale winkelhuurprijzen) en onderhandelingskosten (manuren) tussen huurder en verhuurder (Furubotn & Richter, 1991; Cooter & Ullen, in Needham, 2006).

Naast transactiekosten, die zijn verbonden aan het overeenkomen van de huurprijs, zijn ook 'opgelegde'²⁵ arrangementen voor gebruikers van toepassing. 'Opgelegd', omdat de wetgever dit verplicht zonder dat daar (in eerste instantie) een directe tegenprestatie tegenover staat. Eén van de heffingen die gebruikers moeten betalen, is het gebruikersgedeelte van de onroerend-zaak-belasting (OZB) (Wet waardering onroerende zaken). De hoogte (percentage van de waarde van de onroerende zaak) verschilt per gemeente. Gemeenten kunnen dit zelf bepalen (artikel 26a Wet waardering onroerende zaken). Daarnaast is bij wet vastgelegd dat detaillisten, zelfstandige ondernemers-eigenaren, filiaalbedrijven en warenhuizen een heffing betalen aan het Hoofdbedrijfschap Detailhandel en aan de Kamer van Koophandel (Instellingsbesluit Hoofdbedrijfschap Detailhandel en Handelsregisterwet 2007). Bovendien kunnen gemeenten lokale heffingen instellen en/of leges vragen voor het verlenen van bepaalde vergunningen (Koninklijke Vereniging MKB-Nederland, 2006). Tegenwoordig stellen gemeenten ook vaker een reclameheffing in waarmee het Centrummanagement mede gefinancierd kan worden (Kamer van Koophandel, 2009). Al deze maatregelen brengen transactiekosten voor gebruikers van winkelvastgoed met zich mee. Hier staat niet direct een tegenprestatie tegenover. Bij het huren van een winkelpand is dit anders, omdat de wet (Burgerlijk Wetboek artikel 7: 201 lid 1) uitgaat van een tegenprestatie: de huurprijs.

Gevolgen winkelleegstand voor deze institutionele arrangementen

Detaillisten, zelfstandige ondernemers-eigenaren, filiaalbedrijven en warenhuizen ondervinden zelf in beperkte mate hinder van winkelleegstand. Wel wordt het winkelaanbod in de desbetreffende binnenstad minder en de kans bestaat dat hierdoor minder consumenten de binnenstad bezoeken. Zodoende ontstaat een vicieuze cirkel: winkelleegstand trekt winkelleegstand aan (Van Zweeden, 2009). Dit houdt in dat binnensteden met veel leegstand minder consumenten aantrekken en detaillisten, zelfstandige ondernemers-eigenaren, filiaalbedrijven en warenhuizen overwegen zich te vestigen in een andere binnenstad waar meer passanten zijn. De leegstand neemt hierdoor toe op de plek waar zij vertrekken.

In eerste instantie zijn er geen gevolgen voor de institutionele arrangementen op de gebruikersmarkt. Of een daling van het aantal passanten en een afname van het winkelaanbod gevolgen

²⁴ Het kan voorkomen dat zelfstandige ondernemers-eigenaren een hypothecaire lening hebben afgesloten. In dit geval bestaan de transactiekosten uit de onderhandelingskosten voor het afsluiten van deze lening.

²⁵ Onder 'opgelegd' wordt verstaan: via wetgeving of lokale heffingen zijn actoren verplicht bepaalde kosten te betalen. Een huur- en/of koopcontract en overeenkomsten die met 'derden/overige partijen' worden afgesloten, zijn op vrijwillige basis tot stand gekomen: niemand verplicht de actoren om dergelijke overeenkomsten te sluiten.

heeft voor de hoogte van de winkelhuurprijzen is onduidelijk. Dit zal uit de empirische gegevens moeten blijken die in het volgende hoofdstuk geanalyseerd worden. Wél ondervinden ‘derden/overige partijen’ nadelige effecten van toenemende winkelleegstand: minder OZB-inkomsten (gebruikersgedeelte) en minder heffingen voor het Hoofdbedrijfschap Detailhandel, voor de Kamer van Koophandel of ten behoeve van het Centrummanagement. De vastgoedeigenaren (ook de zelfstandige ondernemers-eigenaren, filiaalbedrijven en warenhuizen) van leegstaande winkelpanden zullen een makelaar moeten inschakelen om de eigendom te verhuren. Hieraan zijn courtagekosten (de transactiekosten) voor het inhuren van de makelaar verbonden (in de volgende subparagraaf wordt dit nader toegelicht).

De beleggersmarkt

Particuliere beleggers, institutionele beleggers, filiaalbedrijven en warenhuizen die winkelvastgoed in eigendom hebben, sluiten diverse institutionele arrangementen af. Het verwerven van een winkelpand bijvoorbeeld, gaat gepaard met verwervingskosten. Dit is een aangelegenheid tussen koper en verkoper. Op het eerste gezicht lijken hier geen transactiekosten aan verbonden, maar de koper heeft te maken met informatie- (marktanalyse in het kader van de investering) en onderhandelingskosten (manuren) (Furubotn & Richter, 1991; Cooter & Ullen, in Needham, 2006). Enig verschil, in tegenstelling tot institutionele beleggers, filiaalbedrijven en warenhuizen is, dat particuliere beleggers mogelijk een hypothecaire lening afsluiten waarmee het winkelpand verworven kan worden²⁶.

Ook actoren op de beleggersmarkt hebben te maken met ‘opgelegde’ arrangementen als gevolg van bepaalde wetgeving. Het gaat hierbij om notariskosten voor het opstellen van de koopakte, kadastrale kosten en overdrachtsbelasting (Segeren et al., 2005). Over de hoogte van de notariuskosten kan binnen bepaalde marges onderhandeld worden. De initiatiefnemers kunnen, als zij dit willen, een taxateur inhuren om de grond en/of het gebouwde vastgoed te taxeren. Ook over de hoogte van de taxatievergoeding kan onderhandeld worden. Daarnaast zullen, met uitzondering van filiaalbedrijven en warenhuizen, particuliere en institutionele beleggers een makelaar moeten inhuren om een leegstaand winkelpand te verhuren (Louw, 1993; Boekema et al., 1996). Dit is een ‘derde’ partij waarmee volgens Hazeu (2000) altijd transactiekosten gepaard gaan. Dit is de courtage die een makelaar bedingt in geval het winkelpand wordt verhuurd (over de hoogte van de courtage kan onderhandeld worden). Bovendien betalen ook vastgoedeigenaren het eigenaarsgedeelte van de OZB (Wet waardering onroerende zaken).

Segeren et al. (2005) geven aan dat deze ‘opgelegde’ arrangementen een zodanig kostenverhogend effect kunnen hebben dat kopers afzien van de verwerving. Of dit daadwerkelijk een reden is niet tot aankoop over te gaan, is moeilijk in te schatten. Een interessant winkelpand zal hoe dan ook verkocht worden, desnoods aan een andere belegger die deze kosten wél betaalt.

Gevolgen winkelleegstand voor deze institutionele arrangementen

Voor actoren op de beleggersmarkt zijn de gevolgen van winkelleegstand groter dan voor actoren op de gebruikersmarkt. Voornamelijk beleggers die winkelvastgoed in B- en C-winkelstraten in eigendom hebben, zijn in veel gevallen zelf degenen wier vastgoed leegstaat. Beleggers met winkelvastgoed op A-locaties hebben hiervan minder last, omdat aldaar de leegstand enigszins meevalt (Dasselaar, 2004; Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011) en deze locaties aantrekkelijk zijn voor filiaalbedrijven (DTZ Zadelhoff, 2012b). Wel zullen steeds meer vastgoedeigenaren, door de toenemende winkelleegstand, makelaars moeten inhuren om te proberen hun leegstaande winkelpand te verhuren. Zolang het pand leegstaat, ontvangt de eigenaar geen huurinkomsten. Het verlagen van de huurprijs is niet wenselijk, omdat hierdoor eveneens de verkoopwaarde van het pand daalt (Harringsma, 2011). Ook de huurprijsherziening beperkt de vrije marktwerking, omdat de huursom wordt bepaald aan de hand van een referentieperiode van vijf jaar (DTZ Zadelhoff, 2012a). Voor (particulie-

²⁶ Dit hoeft niet bij elke particuliere belegger het geval te zijn. Ook kunnen institutionele beleggers, filiaalbedrijven en warenhuizen hypothecaire leningen afsluiten, maar dit is niet zo aannemelijk als bij particuliere beleggers omdat zij in financieel opzicht meer armslag hebben.

re) eigenaren, die een hypothecaire lening hebben afgesloten, is een daling van de winkelhuurprijs nadelig, omdat zij deze lening hebben verkregen tegen de (toenmalige) waarde van het winkelpand. Bij een eventuele verkoop van het winkelpand tegen een lagere waarde zal de (particuliere) belegger dit financiële 'gat' zelf moeten dichten. Hierdoor stijgen de transactiekosten.

De nieuwbouwmarkt

Op de nieuwbouwmarkt worden de meeste arrangementen afgesloten. Voor de exploitatie van nieuw winkelvastgoed kunnen diverse ontwikkelingsmodellen²⁷ gebruikt worden. Bij binnenstedelijke uitbreidings- en/of herontwikkelingsprojecten vindt de grondexploitatie steeds vaker plaats binnen een publiek-private-samenwerking (PPS)²⁸ tussen marktpartijen en gemeenten. In dat kader wordt vaak een woningcorporatie betrokken binnen een PPS-constructie en die is dan meestal verantwoordelijk voor de realisering van (sociale) (huur)woningen. In ruil voor risicovolle participatie in de grondexploitatie, krijgt de ontwikkelaar het eerste recht op koop van de bouwrijpe kavels. Vervolgens neemt de projectontwikkelaar de vastgoedontwikkeling voor zijn rekening, verhuurt de winkelruimten aan detaillisten en verkoopt het winkelvastgoed aan een belegger (Evers et al., 2011, p. 174). Een perifere detailhandelslocatie komt door een ander ontwikkelingsmodel tot stand. Bij deze ontwikkeling is de ontwikkelaar verantwoordelijk voor de grondexploitatie en de bouw van het pand. Na oplevering kan de projectontwikkelaar de panden verhuren aan de eindgebruikers (detaillisten) of verkoopt de locatie (en/of winkelpanden) aan een institutionele belegger (Evers et al., 2011, p. 174).

Om de (mogelijke) institutionele arrangementen op de nieuwbouwmarkt voor winkelvastgoed inzichtelijk te maken, wordt in onderhavig onderzoek uitgegaan van een binnenstedelijke herontwikkeling waarbij een PPS-constructie wordt toegepast. Het gaat hierbij (als voorbeeld) om een PPS-constructie waarin de projectontwikkelaar de initiatiefnemer is en een woningcorporatie en de gemeente partners zijn²⁹. De arrangementen op deze deelmarkt kunnen het beste beschreven worden aan de hand van het vastgoedontwikkelingsproces dat uit vier fasen bestaat (initiatief-, ontwikkelings-, realisatie- en exploitatiefase). Hierdoor wordt ook inzichtelijk gemaakt welke actoren in welke fasen betrokken zijn en hoe contracten tot stand komen.

De initiatieffase

In deze fase worden verschillende onderzoeken uitgevoerd door betrokken actoren. De initiatiefnemer (projectontwikkelaar), woningcorporatie en gemeente starten deze fase met een haalbaarheids-onderzoek: is het haalbaar om het project uit te voeren (Franzen et al., 2011)? Binnen dit traject zal ook een aantal activiteiten moeten worden uitgevoerd. Denk aan de aankoop van grond(en) en/of gebouwen, het uitvoeren van marktonderzoek en het houden van specifieke haalbaarheidsonderzoeken (bijvoorbeeld op het gebied van financiën, archeologie, waterhuishouding, parkeernormen, bodemgesteldheid, externe veiligheid). Deze activiteiten worden uitgevoerd door de verantwoordelijke partijen en eventueel overgelaten aan (onderzoeks)bureaus. De kosten van deze onderzoeken kunnen, naar verhouding, gedeeld worden binnen de PPS-constructie (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011).

Als bepaalde onderzoeken door adviesbureaus worden uitgevoerd, zijn hieraan transactiekosten verbonden, omdat tussen opdrachtgever en opdrachtnemer een overeenkomst wordt afgesloten. Daarbij zijn onderhandelingskosten van toepassing. Hoe hoog de verwervingskosten zijn, is afhankelijk van (Segeren et al., 2005, p. 69):

²⁷ Zie bijlage vier voor mogelijke ontwikkelingsmodellen die van toepassing kunnen zijn op de nieuwbouwmarkt voor winkelvastgoed.

²⁸ Een PPS-constructie is (Wolting, 2006, p. 14): "(...) een samenwerkingsverband waarbij publieke en private partijen, met behoud van eigen identiteit en verantwoordelijkheid, een project realiseren op basis van een heldere taak- en risicoverdeling".

²⁹ In dit onderzoek wordt uitgegaan van een binnenstedelijke (her)ontwikkeling die door drie partijen wordt gerealiseerd. Hierbij wordt ervan uitgegaan dat de projectontwikkelaar verantwoordelijk is voor de winkelruimten, de woningcorporatie voor de (sociale) (huur)woningen en de gemeente voor de openbare ruimte.

- de taxatie van de taxateur;
- wat de betreffende actor er zelf voor over heeft en
- de regionale marktomstandigheden.

Grondeigenaren hebben in beginsel geen transactiekosten, omdat zij in veel gevallen de ontwikkeling niet zelf realiseren. Zij ontvangen alleen geld van ontwikkelende partijen voor hun eigendom. Grondeigenaren mogen wel zelf de voorgenomen ontwikkeling realiseren: zij hebben namelijk een zelfrealisatierecht. Voor ontwikkelende actoren geldt een aantal 'opgelegde' arrangementen: de notariskosten, kadastrale kosten en de overdrachtsbelasting (Segeren et al., 2005). 'Onafhankelijke' projectontwikkelaars (Sdu Uitgevers, 2009) moeten in bepaalde omstandigheden een lening afsluiten bij een financiële instelling om het project mogelijk te maken. Hieraan zijn, in de vorm van onderhandelingskosten, transactiekosten verbonden. De andere 'soorten' ontwikkelaars³⁰ (Sdu Uitgevers, 2009) hebben hier minder last van, omdat zij onderdeel vormen van een financieel daadkrachtig bedrijf. Ook het opzetten van een PPS-constructie brengt transactiekosten met zich mee. Denk aan onder andere de onderhandelings- en informatiekosten, maar ook het opstellen van een samenwerkingsovereenkomst (door een jurist), het bedrijfsplan, statuten en directiereglement (Kenniscentrum PPS, 2006, p. 14). Als dergelijke aspecten worden uitbesteed, zijn hieraan transactiekosten verbonden, omdat een 'derde/overige partij' dit dan regelt.

Deze fase sluit af met het ondertekenen van een intentieovereenkomst door de actoren binnen de PPS-constructie (Franzen et al., 2011). Hieraan zijn sowieso onderhandelingskosten verbonden. Het opstellen van deze overeenkomst kan door een 'derde/overige partij' worden gedaan, maar hieraan zijn dan ook transactiekosten verbonden.

De ontwikkelingsfase

Als het resultaat van de voorgaande fase positief is, gaat het project over in de ontwikkelingsfase. Het ruimtelijk plan en de grondexploitatie komen in deze fase aan bod (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011). In dit stadium komt de financiering van het project aan de orde, het samenstellen van een professioneel team voor de ontwikkeling van het project, het opstellen van een programma van eisen, een afbakening van de verantwoordelijkheden en budgetten, het maken van tekeningen voor de aanvraag van de omgevingsvergunning en het indienen van de aanvraag van die vergunning (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011). Als de grond in de vorige fase nog niet is verworven, zal dat in onderhavig stadium moeten gebeuren (Franzen et al., 2011). Door de intentieovereenkomst die tijdens het voorgaande traject is afgesloten, wordt in onderhavige fase verwacht dat de betrokken partijen marktkennis en ervaring met elkaar delen. Het project verplaatst zich nu van intenties naar een periode waarin gepresteerd moet worden. Daartoe worden taken verdeeld en gespecificeerd. Ook wordt een tijdschema opgesteld evenals boeteclausules geformuleerd voor het geval niet aan afspraken wordt voldaan (Franzen et al., 2011).

De transactiekosten in deze fase betreffen de werkzaamheden en onderzoeken die worden uitbesteed. Met de aangezochte partijen worden namelijk overeenkomsten gesloten teneinde een bepaald product, een adviesrapport bijvoorbeeld, geleverd te krijgen. Initiatiefnemer(s) en adviesbureaus kunnen in een arrangement de kosten afspreken voor deze producten. Hoeveel de desbetreffende partij binnen de PPS-constructie bijdraagt, is moeilijk in te schatten. Dit heeft te maken met de verdeling (qua risico's, inbrengwaarde grond(en) en financiële middelen) die partijen binnen de PPS-constructie/overeenkomst hebben afgesproken.

Verantwoordelijkheden in de PPS-constructie zijn verdeeld. Daardoor worden afzonderlijke afspraken gemaakt met bijbehorende transactiekosten. Hierbij valt te denken aan de projectontwikkelaar. Deze zal huurders (detaillisten, filiaalbedrijven of warenhuizen) moeten contracteren voor de invulling van de winkelunits binnen het te realiseren project. Ook omdat veel ontwikkelaars de stelregel hanteren dat pas gestart wordt met de bouw van het project als zestig tot zeventig procent hiervan is verhuurd (Evers et al., 2011). Dit principe is gelieerd aan het belang van institutionele be-

³⁰ Zie bijlage drie voor een beschrijving van de verschillende 'soorten' projectontwikkelaars.

leggers. Zij verwerven het winkelvastgoed pas als een groot gedeelte in de markt is gezet. Met het verhuren van de winkelruimten en het verkopen van het winkelvastgoed aan een institutionele belegger, zijn onderhandelingskosten gemoeid. Daarnaast wordt meestal, voor het (laten) opstellen van huurcontracten, een 'derde/overige partij' ingehuurd. Dit zijn bijkomende kosten. Hetzelfde geldt voor de woningcorporatie die betrokken is binnen de PPS-constructie. De (sociale) (huur)woningen binnen het project moeten worden verhuurd. Voor de gemeente worden de transactiekosten gevormd voor de manuren die nodig zijn om de planologische voorwaarden te creëren alsmede voor de kosten van de diverse onderzoeken. De gemeente heeft de mogelijkheid om deze kosten te verhalen (artikel 6.2.4 en artikel 6.2.5 Bro). Deze fase sluit af met het ondertekenen van de realisatieovereenkomst.

De realisatiefase

Als de realisatieovereenkomst is afgesloten en de omgevingsvergunning voor het project is verleend, kan de bouw beginnen. In deze fase wordt door de initiatiefnemer een contract gesloten met een bouwbedrijf (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011). Dit bedrijf kan zelf diverse onderaannemers inhuren om specifieke gedeelten van het project te realiseren. Tijdens dit stadium staat het reduceren van (financiële) risico's centraal en is het belangrijk dat het werk geen vertragingen oploopt (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2011). Vertragingen kunnen leiden tot boetes voor de veroorzaker als dit in de overeenkomst met het bouwbedrijf zodanig is opgenomen.

Het contract met de aannemer is in deze fase het institutionele arrangement en hieraan zijn transactiekosten verbonden (overeenkomst tussen vrager en aanbieder). Voordat deze overeenkomst wordt gesloten, vinden onderhandelingen plaats (onderhandelingskosten) over de voorwaarden, bepalingen en bedingen waaronder de bouw zal plaatsvinden. Een van de bedingen kan een boeteclausule bevatten die in werking treedt in geval van vertraging. Daarnaast is het mogelijk dat het bouwbedrijf diverse onderaannemers inhuurt die specifieke werkzaamheden verrichten. Ook hierbij spelen onderhandelingskosten (transactiekosten) een rol.

De exploitatiefase

De exploitatiefase vormt het laatste traject in het vastgoedontwikkelingsproces. Dit is ook de periode binnen het project met de langste tijdshorizon en heeft betrekking op het gebruik van het vastgoed alsook de waarde daarvan (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011). In deze fase draagt de projectontwikkelaar het winkelvastgoed via een exploitatieovereenkomst over aan de (institutionele) belegger: de nieuwe eigenaar van het object in kwestie. Deze zal het beheer van de winkelpanden (onderhoud, toezicht, contact met huurders et cetera) overlaten aan een gespecialiseerde organisatie: de vastgoedbeheerder (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011).

Het sluiten van een exploitatieovereenkomst met de ontwikkelaar gaat gepaard met verwervingskosten. Daarnaast vergen de onderhandelingen de nodige financiële middelen. De belegger zal ook de wettelijk opgelegde arrangementen moeten betalen. Het gaat hierbij om de notariskosten, overdrachtsbelasting en het kadastraal recht (Segeren et al., 2005). Tot slot zal de belegger, bij eventuele leegstand, een makelaar inhuren die courtage in rekening brengt.

Gevolgen winkelleegstand voor deze institutionele arrangementen

Zoals gesteld, leidt winkelleegstand tot een toename van winkelleegstand: een vicieuze cirkel (Van Zweeden, 2009). Hierdoor is het ook voor institutionele beleggers minder interessant om te investeren in nieuw winkelvastgoed in onaantrekkelijke binnensteden (DTZ Zadelhoff, 2012b). Daarnaast krijgen de onafhankelijke projectontwikkelaars, die geld moeten lenen om een bepaald werk te financieren, het door de kredietcrisis moeilijker. Financiële instellingen lenen slechts geld uit tegen steeds strenger wordende eisen (Evers et al., 2011). Initiatiefnemers die zijn verbonden aan bouwbedrijven, institutionele beleggers en financiële instellingen kunnen 'gemakkelijker' aan de benodigde financiële middelen komen. Ook voor hen geldt, dat een project pas gerealiseerd kan worden als zestig tot zeventig procent van de winkelruimte is verhuurd. In deze economische tijden is dit moei-

lijk realiseerbaar. Als detaillisten, filiaalbedrijven en warenhuizen al geïnteresseerd zijn in een nieuwe vestiging, dan zal dit op A-locaties in aantrekkelijke binnensteden zijn (DTZ Zadelhoff, 2012b).

De gevolgen van winkelleegstand voor de institutionele arrangementen op de nieuwbouwmarkt voor winkelvastgoed zijn aanzienlijk. Zoals uit de hierboven beschreven analyse is gebleken, worden op deze deelmarkt de meeste arrangementen afgesloten, in veel gevallen met ‘derden/overige partijen’. Ook deze laatste ondervinden de negatieve gevolgen van winkelleegstand: zij krijgen minder opdrachten, omdat door de crisis minder winkelvastgoed gerealiseerd wordt. Gemeenten en belangenverenigingen vormen hierop geen uitzondering: zij ontvangen minder inkomsten aan heffingen en dergelijke.

‘Derden/overige partijen’

Deze komen pas in actie als actoren op de desbetreffende deelmarkt niet over de kennis en/of ervaring beschikken om bepaalde werkzaamheden zelf uit te voeren (Williamson, 1981). Uitzondering is de gemeente, die als gevolg van diverse wetten, bepaalde kostenverhogende arrangementen kan opleggen. De ‘vrijwillig’ afgesloten arrangementen tussen actoren en deze ‘derden/overige partijen’ zijn reeds eerder in dit hoofdstuk weergegeven. Hetzelfde geldt voor de gevolgen van winkelleegstand voor de institutionele arrangementen waarbij ‘derden/overige partijen’ betrokken zijn.

Voor een samenvattend overzicht van de diverse arrangementen die op de winkelvastgoedmarkt worden afgesloten, wordt verwezen naar bijlage vijf. Daarin worden per deelmarkt en vanuit het oogpunt van de desbetreffende actor op deze deelmarkt de verscheidende arrangementen weergegeven, evenals de ‘soort’ transactiekosten. De efficiëntie van deze contracten wordt in de volgende paragraaf onderzocht. Tevens wordt aangegeven of deze overeenkomsten doelmatiger ingericht kunnen worden.

5.3 Efficiëntie huidige institutionele arrangementen

Williamson (1981) geeft aan dat op ‘een markt’ altijd sprake is van institutionele arrangementen, omdat bedrijven niet oneindig kunnen groeien en daardoor bepaalde zaken moeten uitbesteden. Zij hebben bijvoorbeeld de kennis of ervaring niet ‘in huis’ om deze werkzaamheden zelf uit te voeren. Coase (in Hazeu, 2000, p. 43) geeft aan dat: *“Als er geen transactiekosten in de economie zouden bestaan, zou de oplossing van negatieve externe effecten (social cost) geen probleem zijn”*. Coase gaat er van uit dat eigendomsrechten over een bepaald ‘goed’ in bepaalde gevallen niet of onvolledig zijn gedefinieerd en dat daardoor negatieve externe effecten ontstaan (zoals winkelleegstand). Daarom zijn instituties noodzakelijk, aldus Coase (1960). Webster en Lai (2003) geven aan dat dit op twee verschillende manieren opgelost kan worden: het toekennen van nieuwe eigendomsrechten aan deze negatieve externe effecten en/of een nieuwe markt creëren waarop deze rechten kunnen worden verhandeld.

Williamson (1981) is het gedeeltelijk eens met de strekking van Coase, maar hij vindt dat Coase hierin te stellig is. Williamson gaat er namelijk van uit dat transactiekosten bestaan, omdat bedrijven niet alles zelf kunnen produceren en daardoor bepaalde werkzaamheden moeten uitbesteden. Hij zegt wel dat dit zo efficiënt mogelijk moet gebeuren (Williamson, 1981). Werkzaamheden uitbesteden (inclusief transactiekosten) is alleen efficiënt als dit goedkoper is dan het desbetreffende werk ‘in huis’ te produceren. Om er van verzekerd te zijn dat opportunistisch gedrag wordt uitgesloten (Groenewegen et al., 1997), worden institutionele arrangementen afgesloten. Innovatie en technologische ontwikkelingen zijn op deze deelmarkten belangrijk, omdat deze kunnen leiden tot efficiëntere contracten (lees: minder transactiekosten).

Zoals Hazeu (2000) aangeeft, zijn alle arrangementen waar ‘derden/overige partijen’ bij betrokken zijn inefficiënt. De daarmee verband houdende transactiekosten komen niet rechtstreeks ten goede aan de gebruiker en/of opdrachtgever. Hierna wordt per deelmarkt aangegeven of de institutionele arrangementen efficiënt zijn en/of deze nog functioneler gemaakt kunnen worden.

Efficiëntie van de arrangementen op de gebruikersmarkt

Op de gebruikersmarkt is het huurcontract bij uitstek het voorbeeld van een institutioneel arrangement dat vrijwillig wordt afgesloten (tussen huurder en verhuurder). Over de hoogte van de huurprijs kan onderhandeld worden (Kamer van Koophandel, 2001). Dat wil zeggen dat de afspraak omtrent de huursom niet inefficiënt kan zijn. De huurder is van mening dat de afgesproken huurprijs betaald kan worden door het omzetpotentieel dat verwacht wordt op de desbetreffende locatie (Haringsma, 2011). Het kan echter voorkomen dat bezoekersaantallen, door nieuwe detailhandelsontwikkelingen in buurgemeenten, in de periferie (Evers et al., 2011) of door exogene factoren afnemen. Het gevolg daarvan is, dat de ondernemer zijn beoogd omzetpotentieel, waarop de huurprijs gebaseerd is (Haringsma, 2011), niet kan behalen. Dit leidt bij een structurele afname van de omzet tot faillissementen. Ten gevolge daarvan ontstaat een vicieuze cirkel (Van Zweeden, 2009): de afname van passanten leidt tot omzetsdaling. Dit kan faillissementen tot gevolg hebben, waardoor leegstand ontstaat en daardoor wordt een binnenstad nog onaantrekkelijker.

Transactiekosten die de huurder bovendien maakt, zijn die welke verband houden met zijn marktonderzoek (informatiekosten) en met diens onderhandelingen inzake het aangaan van een huurcontract. Naast de onderhandelingskosten heeft de verhuurder te maken met kosten voor het inhuren van een makelaar. Deze kosten zijn inefficiënt, omdat het hierbij gaat om een 'derde/overige partij', zij het dat met de makelaar wel over de hoogte van deze kosten onderhandeld kan worden. Ook de 'opgelegde' arrangementen zijn niet de reden of oorzaak van winkelleegstand. Binnenstads-ondernemers in andere steden, waar de winkelleegstand niet zo hoog is als in (Zuid) Limburg (Locatus, 2011), hebben ook te maken met deze wettelijke reglementen. De institutionele arrangementen die worden afgesloten op de gebruikersmarkt, zijn niet de oorzaak van winkelleegstand.

Het inschatten of deze arrangementen efficiënt zijn, is moeilijk. Het is volgens Williamson (1998) en Groenewegen (2004) de taak van institutioneel economen om aan te geven of de arrangementen doelmatig zijn of dan wel hoe deze efficiënter *kunnen* zijn. Het creëren van geheel nieuwe institutionele arrangementen of organisatievormen kan op relatief korte termijn plaatsvinden (binnen tien jaar) (Williamson, 1998). Omdat de arrangementen op de gebruikersmarkt vrijwillig afgesloten zijn dan wel 'opgelegd', kan niet gesproken worden van inefficiënte arrangementen.

Efficiëntie van arrangementen op de beleggersmarkt

Zoals in de vorige paragraaf is beschreven, worden op de beleggersmarkt meer arrangementen afgesloten dan op de gebruikersmarkt. Hierdoor nemen ook de transactiekosten toe. Veel institutionele arrangementen op de beleggersmarkt komen op een 'vrijwillige' manier tot stand: de wetgever verplicht actoren hiertoe niet. Alleen de koopakte, de overdrachtbelasting, de kadastrale kosten en de OZB worden door de wetgever opgelegd.

Voor het verwerven van winkelvastgoed zijn geen richtlijnen opgesteld. De verwervingskosten zijn een onderdeel van de afspraken tussen koper en verkoper. Beleggers kunnen een taxateur inschakelen om de beoogde aankoop te taxeren, zodat niet teveel voor het vastgoed wordt betaald. Dit is een voorbeeld waarbij wordt geprobeerd opportunistisch gedrag van de wederpartij te verminderen (Groenewegen et al., 1997). Een vastgoedbeheerder wordt door de belegger ingehuurd (transactiekosten) om het dagelijks beheer en onderhoud uit te voeren (Evers et al., 2011). Als een winkel pand leeg komt te staan, wordt veelal een makelaar ingeschakeld. Deze actoren worden niet ingehuurd om opportunistisch gedrag van de andere partij te verminderen, maar omdat de opdrachtgever deze specifieke kennis niet 'in huis' heeft.

De 'opgelegde' institutionele arrangementen kunnen niet inefficiënt zijn, omdat deze ook voor beleggers in andere binnensteden gelden. Het in de arm nemen van een taxateur, makelaar of vastgoedbeheerder lijkt op het eerste oog wellicht inefficiënt, maar als de belegger deze kennis niet 'in huis' heeft, kan dit op zowel de korte als lange termijn een kostenbesparing opleveren. Uitgaande van Williamson (1981) is het uitbesteden van deze werkzaamheden efficiënt, zolang de kosten hiervoor (inclusief transactiekosten) lager zijn dan de kosten van het zelf in dienst nemen van een taxateur, makelaar of vastgoedbeheerder. Voornamelijk de laatste ondervindt steeds meer de negatieve gevolgen van de kredietcrisis. In 2011 zijn veel vastgoedbeheerders namelijk failliet gegaan

(NUZakelijk, 2012). Dit zou kunnen betekenen dat institutionele beleggers het beheer niet meer laten uitvoeren en dit zelf op zich nemen. Of dit op de lange termijn efficiënter blijkt te zijn, is de vraag. Op de korte termijn levert dit wel een kostenbesparing op voor de belegger.

Gesteld kan worden, dat de arrangementen op de beleggersmarkt en de daaraan gekoppelde transactiekosten niet de oorzaak zijn van winkelleegstand. De arrangementen worden vrijwillig afgesloten en/of opgelegd door de wetgever of gemeente. Evenals voor de contracten die op de gebruikersmarkt worden gesloten, is het moeilijk in te schatten of deze efficiënt zijn. Het bericht van NUZakelijk (2012) wijst er op dat beleggers bepaalde overeenkomsten kritisch bekijken. Dat wil niet zeggen dat het arrangement inefficiënt is. Beleggers voeren het beheer steeds meer 'in eigen huis' uit om zodoende kosten te besparen. Hiermee wordt het arrangement niet doelmatiger ingericht, maar worden op korte termijn kosten bespaard. Of de actuele contracten daadwerkelijk efficiënt zijn, kan enkel door institutioneel economen worden beoordeeld (Williamson, 1998; Groenewegen, 2004).

Efficiëntie van arrangementen op de nieuwbouwmarkt

Zoals in de vorige paragraaf is gebleken, worden op de nieuwbouwmarkt de meeste (vrijwillige) institutionele arrangementen afgesloten. Veel binnenstedelijke (her)ontwikkelingsprojecten worden uitgevoerd door middel van een PPS-constructie (Evers et al., 2011). Het Kenniscentrum PPS (2006) geeft aan dat dergelijke constructies alleen efficiënt zijn als het project een lange looptijd heeft en de kosten van het opzetten van een PPS-constructie terugverdiend kunnen worden door de opbrengsten die het project genereert. Voor contracten die op deze deelmarkt 'opgelegd' worden, geldt eveneens dat deze ook van toepassing zijn voor marktpartijen in andere Nederlandse steden.

Zoals Williamson (1998) heeft omschreven, is het soms doelmatiger om bepaalde werkzaamheden uit te besteden dan 'in eigen huis' te produceren. Indien het 'buiten de deur zetten' niet langer functioneel is, kunnen initiatiefnemers overwegen deze werkzaamheden intern uit te voeren. Vooralsnog is het uitbesteden van diverse werkzaamheden aan 'derden/overige partijen' doeltreffender dan deze zelf ter hand te nemen. Dit komt tot uiting in de omvang van 'derden/overige partijen' die op deze deelmarkt ingehuurd kunnen worden.

Op de nieuwbouwmarkt voor vastgoed kan niet gesproken worden van inefficiënte arrangementen, indien 'derden/overige partijen' worden ingeschakeld. Immers: de actoren op deze markt zouden de desbetreffende werkzaamheden zelf hebben uitgevoerd als dit efficiënter zou zijn gebleken (Williamson, 1981). Het zijn allemaal 'vrijwillig' gesloten overeenkomsten en enkele 'opgelegde' arrangementen die ook in andere Nederlandse steden gelden. Evenals met betrekking tot de gebruikers- en beleggersmarkt is het moeilijk in te schatten of deze contracten doelmatig zijn. Ook hierbij wordt verwezen naar de artikelen van Williamson (1998) en Groenewegen (2004) waarin wordt gesteld dat institutioneel economen kunnen bepalen of deze arrangementen daadwerkelijk efficiënt zijn binnen de institutionele omgeving. Tevens kunnen zij, als blijkt dat de overeenkomsten inefficiënt zijn, aangeven op welke manier deze doelmatiger ingericht kunnen worden.

Efficiëntie institutionele arrangementen op de winkelvastgoedmarkt

Gebleken is dat, voor zover mogelijk te beoordelen, de arrangementen die op verschillende deelmarkten worden afgesloten efficiënt zijn. Zij zijn niet de oorzaak van winkelleegstand. Die moet gezocht worden in de reeds eerder geanalyseerde facetten die van invloed zijn op de winkelvastgoedmarkt: de exogene factoren en de institutionele omgeving. Omdat institutionele arrangementen geen winkelleegstand veroorzaken, is het moeilijk om tussen de genoemde twee fenomenen een link te leggen. Toch kunnen de gesloten overeenkomsten een reden zijn waardoor een toename van winkelleegstand plaatsvindt. Aan de hand van een aantal voorbeelden en/of veronderstellingen wordt dit uitgelegd. Hierna wordt per deelmarkt aangegeven welke invloed de arrangementen hebben op de toename van de winkelleegstand.

Op de gebruikersmarkt kunnen de 'vrijwillig' en 'opgelegde' contracten kostenverhogend werken, als de verwachte omzet achterblijft. Het kan gebeuren dat de huurder daardoor op termijn zijn verplichtingen niet meer kan nakomen. Als dit het geval is en er geen andere uitweg meer is, kunnen ondernemers een faillissement aanvragen of naar een andere, aantrekkelijke binnenstad

verhuizen. Dit kan onder andere opgelost worden door het huurcontract aan te passen, maar of de vastgoedeigenaar hiermee instemt, is nog maar de vraag. Het leidt namelijk tot een waardedaling van het vastgoed, omdat de huurprijs daarvan een afgeleide is (Haringsma, 2011). ‘Opgelegde’ arrangementen kunnen niet tussentijds aangepast worden. Door faillissementen en/of verhuizingen naar andere binnensteden neemt de leegstand toe. Daardoor ontstaat een vicieuze cirkel (Van Zweeden, 2009).

Op de beleggersmarkt speelt winkelleegstand in relatie tot de afgesloten arrangementen ook een grote rol. Naast het mislopen van huurinkomsten, nemen ook de arrangementen toe. Voor het verhuren van een leegstaand winkelpand zal een makelaar ingehuurd moeten worden, hetgeen de nodige transactiekosten met zich meebrengt. Aangezien het in de huidige economische tijd moeilijk is om een huurder te vinden, bieden vastgoedeigenaren potentiële huurders bepaalde *incentives* aan (DTZ Zadelhoff, 2012b). Dit zijn (DTZ Zadelhoff, 2012b, p. 15): “(...) kortingen die tussen huurder en verhuurder worden afgesproken om een overeenkomst te sluiten of te verlengen”. De waarde van het winkelpand blijft hierdoor gelijk. Als de eigenaar de huurprijs zou verlagen, zou dit ook een daling van de waarde van het pand inhouden. Teneinde de lasten voor de (potentiële) huurder in deze economisch moeilijke tijd te verlichten, kunnen diverse soorten incentives worden aangeboden (DTZ Zadelhoff, 2012b, p. 15):

- huurvrije periode: over een deel van de looptijd hoeft geen huursom te worden betaald;
- huurkortingen: er wordt een korting vertrekt over de overeengekomen huurprijs;
- de verhuurder kan een investeringsbedrag ter beschikking stellen dat door de huurder gebruikt kan worden voor bijvoorbeeld de inrichting en
- er kan gewerkt worden met een ingroeiscenario waardoor in het begin van de huurperiode een lagere huurprijs wordt betaald en stapsgewijs loopt deze periodiek op tot het definitieve huurbedrag.

Het aanbod van incentives veroorzaakt extra arrangementen die vastgoedeigenaren kunnen toepassen. Hieraan zijn extra transactiekosten verbonden: tijdelijk geen huurinkomsten en/of geld ter beschikking stellen voor de inrichting van het winkelpand. De winkelleegstand heeft dus niet alleen tot gevolg dat de huurinkomsten achterwege blijven, er moeten ook meer inspanningen verricht worden om de panden in kwestie te kunnen verhuren.

Op de nieuwbouwmarkt voor winkelvastgoed ondervinden actoren in mindere mate hinder van leegstand. Toenemende leegstand impliceert wel dat de binnenstad onaantrekkelijker wordt (Van Zweeden, 2009) en dat daardoor potentiële nieuwe detaillisten niet geïnteresseerd zijn zich hier te vestigen. Projectontwikkelaars zijn voor het realiseren van projecten enigszins afhankelijk van ondernemers. Bij een verhuur van zestig, zeventig procent van de winkelunits kan de ontwikkelaar beginnen met bouwen en is het voor beleggers aantrekkelijker om het nieuwe winkelcentrum te verwerven (Evers et al., 2011). Beleggers zijn bovendien voornamelijk geïnteresseerd in winkelvastgoed in aantrekkelijke binnensteden (DTZ Zadelhoff, 2012a) en binnensteden waar de leegstand toeneemt, kunnen niet omschreven worden als ‘aantrekkelijk’.

De kredietcrisis is een ander probleem waarmee ontwikkelaars in Nederland kampen. Hierdoor is het niet alleen moeilijk de benodigde financiën te regelen, doch tevens moeilijk voor gemeenten om te participeren in PPS-constructies. Om niettemin projecten te kunnen realiseren, zijn kenniscentra en projectontwikkelaars aan het experimenteren met nieuwe financieringsconstructies. Twee voorbeelden hiervan zijn *stedelijke herverkaveling* en *tax increment financing* (Van der Krabben, 2011; TU Delft & Kring van Adviseurs, 2012). Een gevolg van deze ‘nieuwe’ financieringsconstructies is, dat nieuwe institutionele arrangementen moeten worden afgesloten met ‘derden/overige partijen’. Het gevolg daarvan is dat de transactiekosten toenemen³¹.

³¹ Zie bijlage zes voor een omschrijving van deze financieringsconstructies.

5.4 Resumé

In dit hoofdstuk zijn de institutionele arrangementen van de verschillende deelmarkten van de winkelvastgoedmarkt geanalyseerd, alsmede de actoren die hierop een rol spelen. Geconcludeerd is dat deze arrangementen efficiënt zijn. Volgens Williamson (1998) en Groenewegen (2004) moeten institutioneel economen de daadwerkelijke efficiëntie van de arrangementen kunnen aangeven. Ook kunnen zij aangeven op welke wijze deze doelmatiger ingericht kunnen worden. Ondanks het hiervoor gestelde kunnen arrangementen een financiële belemmering vormen, zeker als de omzet teneemt. Dit kan twee gevolgen hebben: of de onderneming vraagt een faillissement aan of zij verhuist naar een andere binnenstad. Omdat uit de analyse is gebleken dat transactiekosten, die betrekking hebben op bepaalde institutionele arrangementen, geen winkelleegstand veroorzaken, wordt dit in de empirie (hoofdstuk zes) niet behandeld. Daarom worden met het oog op de empirie in deze paragraaf geen vraagstellingen geformuleerd.

Coase (1960) is stellig met betrekking tot de transactiekosten: deze worden veroorzaakt omdat eigendomsrechten niet goed gedefinieerd zijn en daarom zijn instituties noodzakelijk. Williamson (1981) is niet zo stellig als Coase. Hij gaat er van uit dat bedrijven op een gegeven moment werkzaamheden moeten uitbesteden, omdat zij niet kunnen blijven groeien. Wél is Williamson (1998) van mening dat deze arrangementen zo efficiënt mogelijk (lees: zo min mogelijk transactiekosten veroorzakend) moeten zijn. Op de winkelvastgoedmarkt, met name met betrekking tot nieuwbouw, worden veel contracten gesloten. Overeenkomsten waarbij 'derden/overige partijen' betrokken zijn, zijn volgens Hazeu (2000) altijd inefficiënt. Toch worden, meestal op de nieuwbouwmarkt, veel 'derden/overige partijen' ingehuurd. Blijkbaar is dit goedkoper dan deze werkzaamheden intern te verrichten. Bovendien zorgen bepaalde instituties, zoals de wetgever, er voor dat transactiekosten toenemen als gevolg van 'opgelegde' arrangementen. Hiervoor wordt geen directe tegenprestatie verricht.

In de tabel hieronder worden enkele oplossingsrichtingen weergegeven voor de leegstandsproblematiek vanuit het oogpunt van de belangen van de actoren op de desbetreffende deelmarkt. Hieruit wordt ook duidelijk dat het moeilijk is om voor alle actoren oplossingen aan te dragen, omdat bepaalde oplossingen op de ene deelmarkt negatieve gevolgen heeft voor de andere deelmarkt. Dit zijn aspecten waarmee in hoofdstuk zeven (conclusies en aanbevelingen) rekening moet worden gehouden.

Deelmarkt	Belang	Oplossingsrichting(en)
Gebruikersmarkt	Zo veel mogelijk passanten in de binnenstad, omdat dit potentiële omzet betekent en zo min mogelijk (perifere) detailhandelsuitbreidingen.	Er is een overaanbod aan winkels. Winkeluitbreidingen in de binnenstad en in de periferie zouden tegengegaan moeten worden. Het invoeren van een bouwstop is een maatregel die genomen kan worden evenals het compenseren van ondernemers die door deze nieuwe winkelvastgoedontwikkelingen getroffen worden. Dit is echter moeilijk vast te stellen (Van der Krabben, 2008). Ook kan de concurrentiestrijd tussen gemeenten tegengegaan worden. De Provincie kan hierin een belangrijke rol spelen door aan te geven wat wel en niet mag qua detailhandelsontwikkelingen. Hiervoor hebben zij een provinciale ruimtelijke verordening nodig. De motivering voor dit beleid en/of voor deze maatregelen kan opgenomen worden in een op te stellen provinciale detailhandelsvisie.

Vervolg tabel 'Overzicht knelpunten institutionele arrangementen op de winkelvastgoedmarkt'

Deelmarkt	Belang	Oplossingsrichting(en)
Beleggersmarkt	Winkelpanden verhuren in de binnenstad, omdat dit bevorderlijk is voor het direct en indirect rendement.	Van belang is dat nieuwe schaarste wordt gecreëerd waardoor het overaanbod wordt tegengegaan. Dit betekent dat bepaalde winkelpanden 'wegbestemd' moeten worden. Het gevolg hiervan is dat de desbetreffende eigenaar financieel gecompenseerd dient te worden. Deze financiële middelen zijn niet voldoende voorhanden bij de overheid en degenen die een overaanbod creëren, draaien niet op voor de gevolgen hiervan (Van der Krabben, 2008). De wetgeving (Wro) maakt het mogelijk om financiële middelen te genereren voor zogenaamde 'sloopfondsen', maar dit kan alleen als nieuw vastgoed wordt ontwikkeld. In de huidige economische tijd is dat moeilijk te realiseren. Zoals eerder is aangegeven, bedenken vastgoedeigenaren zelf maatregelen om hun winkelpanden te verhuren: incentives. Dit is een oplossing voor de korte termijn en niet voor de lange termijn.
Nieuwbouwmarkt	Nieuw winkelvastgoed ontwikkelen (zowel binnenstedelijk als perifeer) om hieraan op korte termijn een financiële winst te behalen (voor alle partijen op deze markt).	Winkelleegstand heeft effect op de nieuwbouwmarkt, maar de kredietcrisis is een groter probleem, omdat initiatiefnemers hierdoor moeilijker aan de benodigde financiële middelen komen. Hierdoor is men bezig om op een nieuwe manier financiële middelen voor een project te genereren. Gedacht wordt aan <i>stedelijke herverkaveling</i> en <i>tax increment financing</i> . Daartoe moeten wel meer arrangementen worden afgesloten en deze leiden weer tot extra transactiekosten.
'Derden'/overige partijen	Hebben geen direct belang bij de winkelvastgoedmarkt, maar zij worden ingehuurd (op de gemeente en belangenverenigingen na) om bepaalde werkzaamheden te verrichten. Zij hebben wel baat bij nieuwe vastgoedprojecten, omdat deze potentiële opdrachten opleveren.	Deze zijn, met uitzondering van de KvK, de HBD en de gemeenten, voornamelijk afhankelijk van de nieuwbouwmarkt. Hoe meer projecten op de nieuwbouwmarkt ontwikkeld worden, des te meer 'derden/overige partijen' hiervan profiteren. Oplossingen voor de problematiek van deze 'groep' hangen samen met de oplossingen op de nieuwbouwmarkt.

Tabel 7: Overzicht actoren en hun belangen en knelpunten op de winkelvastgoedmarkt (eigen bewerking).

6 De confrontatie

Dit hoofdstuk beschrijft ‘de confrontatie’ tussen de institutionele omgeving en de institutionele arrangementen: de lokale winkelvastgoedmarkt. Dit is ‘de plaats’ waar actoren handelen (via institutionele arrangementen) binnen de vastgestelde wetgeving en het beleid (institutionele omgeving) en die beïnvloed wordt door exogene factoren.

Keogh en D’Arcy (1999, p. 2408) geven aan dat een ‘markt’ door mensen is gecreëerd en dat zij deze kunnen herstructureren als dat nodig is of als bepaalde omstandigheden hierom vragen. Door institutionele veranderingen door te voeren, kunnen economische uitkomsten veranderen. Door de karakteristieken van de winkelvastgoedmarkt te identificeren, kan deze gezien worden als een institutie (Keogh & D’Arcy, 1999). Hiermee wordt niet bedoeld dat de winkelvastgoedmarkt opereert als een entiteit, zoals een bedrijf of gemeentelijk bureau met haar eigen regels, maar volgens Keogh en D’Arcy (1999, p. 2408) gezien dient te worden als een netwerk van regels, conventies en relaties die gezamenlijk ‘het systeem’ vormen, waarin winkelvastgoed wordt gebruikt en verhandeld.

In de eerste paragraaf worden de vraagstellingen die uit hoofdstuk drie en vier naar voren zijn gekomen, geformuleerd en wordt aangegeven waarom en op welke manier deze worden onderzocht. Daarna wordt, aan de hand van drie case studies de lokale winkelvastgoedmarkt van Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen beschreven en tevens wordt antwoord gegeven op de vraag in hoeverre aldaar sprake is van inefficiëntie van die markt. Bij elke case study worden enkele mogelijke leegstandsfactoren, die uit de literatuurstudie naar voren zijn gekomen, geanalyseerd. Het onderzoeken van deze mogelijke aspecten moet inzichtelijk maken waardoor leegstand in deze binnensteden wordt veroorzaakt. Ook dit hoofdstuk sluit af met een resumé.

6.1 Vraagstellingen case studies

Aan de hand van de theoretische analyse uit hoofdstuk drie en vier is een aantal vraagstellingen geformuleerd. Omdat in hoofdstuk vijf is geconcludeerd dat de arrangementen tussen actoren op de winkelvastgoedmarkt niet de oorzaak zijn van winkelleegstand, zijn hiervoor geen vraagstellingen geformuleerd om te onderzoeken in de empirie. De vraagstellingen die aan de hand van empirische gegevens getoetst worden met betrekking tot Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen zijn beschikbaar gesteld door Locatus (2012a; A. Kluin, persoonlijke communicatie, 18 juli 2012), Etil (2012) en Jones Lang LaSalle (I. van de Beek, persoonlijke communicatie, 20 juli 2012). De gegevens hebben betrekking op de periode 2004 tot en met begin 2012. De te analyseren vraagstellingen zijn:

1. Is in de te onderzoeken drie gemeenten de winkelleegstand toegenomen ten gevolge van perifere en/of solitaire ontwikkelingen elders in de gemeente en wordt dit veroorzaakt door decentraal overheidsbeleid?
2. Leidt het toevoegen van winkelvloeroppervlakte (ook in de periferie) in andere gemeenten binnen de regio, tot leegstand in de binnensteden van de te onderzoeken gemeenten?
3. Neemt de winkelleegstand toe ten gevolge van demografische krimp?
4. Zorgt internetwinkelen voor een toename van de winkelleegstand?
5. Is de winkelleegstand toegenomen sinds de economische crisis (2008)?
6. Leidt een afname van het aantal passanten tot een stijging van de winkelleegstand of tot een daling van de winkelhuurprijzen?
7. Is door het vervallen van het goedkeuringsinstrument (oude WRO) de winkelvloeroppervlakte in de te onderzoeken gemeenten toegenomen?

Het beantwoorden van deze vraagstellingen zal een aantal patronen in een bepaalde tijdsperiode inzichtelijk maken. Aan de hand van de beschikbare gegevens is het moeilijk de causale relatie ‘hard’ te maken. Met andere woorden: is dit de enige factor die winkelleegstand heeft veroorzaakt of wordt winkelleegstand door meerdere factoren veroorzaakt? Wél kan aangegeven worden dat een bepaalde factor een bijdrage heeft geleverd in de toename van winkelleegstand. Dit zal per vraag-

stelling aangegeven worden. Voordat deze vraagstellingen per case study worden geanalyseerd, zal voor de desbetreffende binnenstad een aantal beleidsaspecten en lokale ontwikkelingen beschreven worden. Denk hierbij aan: de gemeentelijke detailhandelsvisie, detailhandelsontwikkelingen in de regio, demografische ontwikkeling en de koopstromen in de binnenstad.

6.2 Case study één: Maastricht

De eerste winkelvastgoedmarkt die onderzocht wordt, is Maastricht.

Detailhandelsvisie gemeente Maastricht

In hoofdstuk vier is aangegeven dat een gemeenteraad het bestemmingsplan vaststelt en dat dit bij uitstek het publiekrechtelijke instrumentarium is waarmee de ruimtelijke ordening wordt geregeld (Van Buuren et al., 2010; Hoekstra & Wintgens, 2012). Naast het bestemmingsplan, kan een gemeente ook een aparte structuurvisie voor bijvoorbeeld detailhandel vaststellen (artikel 2.1 lid 2 Wro). Dit is een document waarin het ruimtelijk beleid is verwoord.

De gemeente Maastricht heeft in 2008 de *Detailhandelsnota 2008* (Gemeente Maastricht, 2008) vastgesteld. Het doel daarvan is als volgt geformuleerd (Gemeente Maastricht, 2008, p. 3): “*De detailhandelsnota geeft een antwoord op de vraag wat Maastricht op het gebied van detailhandel wil bereiken. (...) De nota is het toetsingskader om initiatieven uit de markt te beoordelen*”. In deze nota wordt aangegeven dat nieuwe ontwikkelingen als *Mosae Forum* en *Entre Deux* geleid hebben tot verschuivingen van passantenstromen. *Entre Deux* is een herstructureringsproject geweest in het kader waarvan een oud winkelcentrum is gesloopt. Het nieuwe complex heeft een winkelvloeroppervlakte van 12.000 vierkante meter (3W New Development, 2012). Het *Mosae Forum* is een geheel nieuwe detailhandelsontwikkeling en hierin is ruimte voor 18.500 vierkante meter winkelvloeroppervlakte (3W New Development, 2012). Deze projecten zijn gerealiseerd teneinde bezoekers in hogere mate fysiek te spreiden over de binnenstad en om grootschalige winkelruimten te bieden aan bepaalde retailers. Die ruimten waren voorheen niet voorhanden. Bovendien was de verwachting dat door toevoeging van meer winkelaanbod, de winkelhuurprijzen zouden dalen. Dit is niet het geval geweest (Costongs, interview, 17 mei 2012)³².

Uitgangspunt van de *Detailhandelsnota 2008* is, dat geen uitbreidingsprojecten worden gerealiseerd en dat de focus moet komen te liggen op kleinschalige, kwalitatieve en structuurversterkende initiatieven. Omdat in Maastricht een specifieke perifere locatie ontbreekt (veel perifere/grootschalige formules liggen verspreid in de gemeente), kan een PDV/GDV-locatie van 50.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte nabij het centrum gerealiseerd worden (Gemeente Maastricht, 2008, pp. 25-29). Hiervan dient de helft te bestaan uit ‘verplaatsers’ (formules die nu op solitaire locaties zijn gevestigd) en de andere helft uit ‘nieuwkomers’. Basisvoorwaarde voor deze te ontwikkelen PDV/GDV-locatie is het (Gemeente Maastricht, 2008, p. 25): “*Beperken van de afvloeiing in de periferie en grootschalige detailhandel naar locaties buiten Maastricht door het versterken van de lokaal (en regionaal) verzorgende functie van genoemde detailhandel*”. Volgens Costongs (interview, 17 mei 2012) is het niet de bedoeling dat deze PDV/GDV-ontwikkeling een concurrent zal zijn voor andere PDV/GDV-locaties in Zuid-Limburg (denk bijvoorbeeld aan de Woonboulevard Heerlen). Deze ontwikkeling moet voorzien in de behoefte van lokale inwoners.

Tot slot bestaat ruimte om het enige stadsdeelcentrum, *Brusselse Poort*, uit te breiden met ruim 10.000 vierkante meter tot 23.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte (3W New Development, 2012). De andere buurt/wijkwinkelcentra moeten ‘geconsolideerd’ worden. Dat wil zeggen dat de huidige positie van het buurt/wijkwinkelcentrum behouden moet blijven en dat ruimte wordt geboden aan initiatieven om het desbetreffende centrum ‘bij de tijd te houden’ (Gemeente Maastricht, 2008).

³² Zie bijlage zeven voor lijst van geïnterviewden en de gebruikte interviewprotocollen.

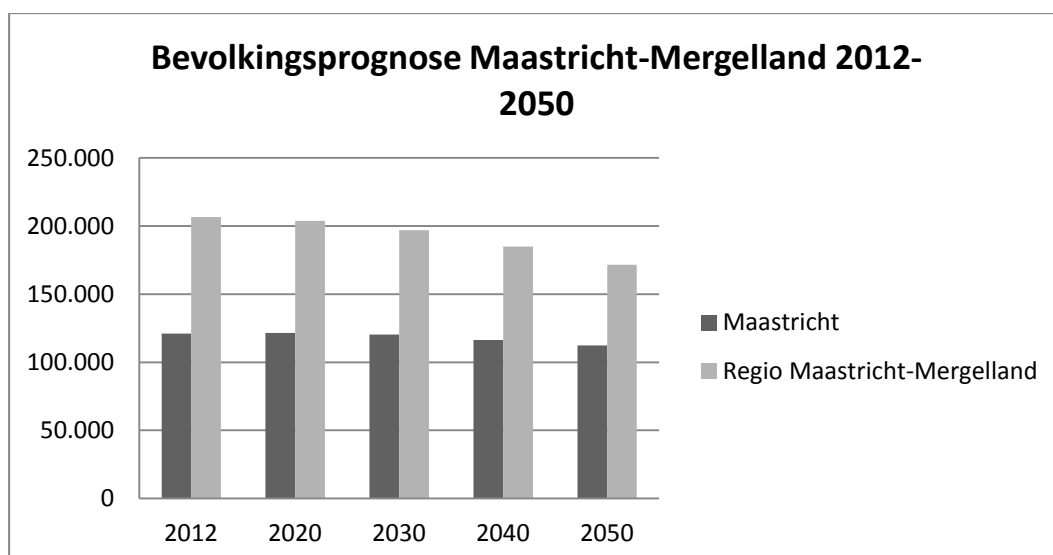
Detailhandelsontwikkelingen in de regio Maastricht-Mergelland

In de regio Maastricht is men van plan een aantal detailhandelsontwikkelingen te realiseren. Eén van deze ontwikkelingen zal plaatsvinden in de gemeente Eijsden-Margraten. Hier is men volgens een adviesrapport van ECORYS (2010) voornemens om een PDV/GDV-locatie te ontwikkelen van plusminus 12.000 vierkante meter bruto vloeroppervlakte (ECORYS, 2010). Deze ontwikkeling is van invloed op de PDV/GDV-ontwikkeling die de gemeente Maastricht wil realiseren (plusminus 50.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte). Uit genoemd adviesrapport (ECORYS, 2010, p. 8) komt naar voren dat de negatieve externe effecten van deze ontwikkeling voor de binnenstedelijke winkelgebieden in de regio beperkt zullen zijn, maar dat relatief kleine winkels in bepaalde (dorps)kernen het moeilijk zullen krijgen (mede als gevolg van demografische krimp). Aannemelijk is, dat de PDV/GDV-ontwikkeling in Eijsden-Margraten (Gronsveld) tevens effect zal hebben op de te realiseren PDV/GDV-ontwikkeling in Maastricht.

Naast het voorbeeld Eijsden-Margraten wordt in de gemeente Valkenburg aan de Geul de binnenstad aantrekkelijker gemaakt door het realiseren van een nieuw winkelcentrum. Dit komt neer op een toevoeging van 1.900 vierkante meter winkelvloeroppervlakte (Gemeente Valkenburg aan de Geul, 2009). Hiervan is 700 vierkante meter bedoeld voor de uitbreiding van de reeds bestaande supermarkt. De resterende 1.200 vierkante meter oppervlakte dient ingevuld te worden met 'hoogwaardige winkels' in de modebranche (Gemeente Valkenburg aan de Geul, 2009).

Demografische ontwikkelingen

In hoofdstuk drie zijn de exogene factoren beschreven, waaronder demografische ontwikkelingen in (Zuid) Limburg. Zoals het Planbureau voor de Leefomgeving (2010) heeft aangegeven, zijn demografische ontwikkelingen van invloed op onder andere de detailhandelsmarkt. De prognose is, dat in Zuid-Limburg het aantal inwoners zal afnemen. In de grafiek hieronder wordt de bevolkingsprognose voor de gemeente Maastricht en de regio Maastricht-Mergelland weergegeven. Daaruit blijkt dat de bevolking in de gemeente Maastricht tot 2020 licht toeneemt. In de regio zal het aantal inwoners afnemen. Na 2020 zal zowel in de regio als in de gemeente Maastricht de bevolking afnemen.



Grafiek 9: Bevolkingsprognose regio Maastricht-Mergelland en gemeente Maastricht 2012 – 2050 (Etil, 2012).

Koopstromen Maastricht

De Kamer van Koophandel Limburg heeft in 2009 een koopstromenonderzoek uitgevoerd (in samenwerking met een aantal Limburgse gemeenten) om het koopgedrag van consumenten in 'de non-food sector' te Maastricht in kaart te brengen, zulks gezien vanuit een groter omliggend gebied vice versa (Kamer van Koophandel Limburg, 2009). In dit onderzoek zijn de effecten van de economische recessie nog niet meegeteld. De meest in het oog springende uitkomst daarvan is het bestedings-

overschot in 2009. Duitsers besteedden in 2009 circa 936 miljoen euro in Nederlandse winkelgebieden, terwijl Nederlanders in dat zelfde jaar ongeveer 244 miljoen euro in Duitse winkelgebieden besteedden. Belgen besteedden in 2009 ongeveer 264 miljoen euro in Nederlandse winkelgebieden. Omgekeerd was dit 145 miljoen euro. Ook hier is dus sprake van koopkrachttoevloeiing in Limburg (Kamer van Koophandel Limburg, 2009).

Uit het onderzoek komt verder naar voren dat Maastricht de meest bezochte winkelstad van Limburg is (Kamer van Koophandel Limburg, 2009). Dit blijkt ook uit de bestedingen van consumenten. In het overzicht hierna wordt inzichtelijk gemaakt hoeveel (in miljoenen euro) de bestedingen bedragen.

Koopstromen	Toevloeiing (in miljoenen €)	Afvloeiing (in miljoenen €)	Verschil (in miljoenen €)
Heerlen	23,9	29,7	-5,8
Sittard-Geleen	21,3	14,3	7
Roermond	4,5	8,4	-3,9
Weert	7,4	0,6	6,8
Venlo	8,9	1,2	7,7
Venray	2,9	0,2	2,7
Eindhoven	24,7	4,6	20,1
Nijmegen	33,7	1,0	32,7
Mönchengladbach (Duitsland)	14,0	0,6	13,4
Kleve/Krefeld (Duitsland)	21,0	0,3	20,7
Aken (Duitsland)	33,3	18,2	15,1
Belgisch Limburg (Zuid)	68,0	22,9	45,1
Belgisch Limburg (Noord)	15,2	0,4	14,8
Luik (België)	54,5	5,4	49,1
Totaal Maastricht	334,9	107,7	227,2

Tabel 8: Overzicht koopkrachttoe- en afvloeiing binnenstad Maastricht in 2009 (Kamer van Koophandel Limburg, 2009, p. 20).

Zoals uit deze tabel blijkt, is in Maastricht sprake van een bestedingsoverschot, oftewel koopkrachttoevloeiing. De belangrijkste reden voor een bezoek aan de binnenstad van Maastricht is *fun shoppen*³³. Tijdens een bezoek aan Maastricht wordt per consument in 2009 gemiddeld € 101,- - uitgegeven. Dit is lager dan in 2007 toen gemiddeld € 110,- - werd uitgegeven (inclusief horecabestedingen) (Kamer van Koophandel Limburg, 2009). Kortom, de binnenstad van Maastricht heeft een bovenregionaal verzorgend karakter (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a).

Analyse vraagstellingen

Hierna worden de in paragraaf 6.1 aangegeven vraagstellingen geanalyseerd. Dit gebeurt aan de hand van kwantitatieve empirische gegevens voor de periode 2004 – 2012.

Winkelleegstand Maastricht

In de navolgende tabel worden de winkelvloeroppervlakte (wvo) en de winkelleegstand weergegeven voor de binnenstad en solitaire detailhandelslocaties van Maastricht. Inzake de perifere detailhandelslocaties wordt daarna tekstueel uitleg gegeven.

Winkelvloeroppervlakte (wvo) Maastricht	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo centrum Maastricht	104.928	97.049	116.486	117.125	119.446
Wvo leegstand binnenstad Maastricht	13.918	9.131	12.414	14.058	17.287
Percentage leegstand binnenstad na correctie³⁴	9,16%	6,41%	7,29%	8,25%	10,03%

³³ Bij fun shoppen is (Evers et al., 2005, p. 21): "(...) de activiteit zelf (rondkijken, ontspannen) vaak belangrijker dan de aankoop. Tijd speelt hier nauwelijks een rol".

³⁴ Locatus (n.d.) past een formule toe waarmee de leegstandspercentage berekend kan worden. In bijlage acht is deze berekening weergegeven.

Vervolg tabel 'Winkelvloeroppervlakte (wvo) Maastricht'	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo solitaire locaties gemeente Maastricht	78.361	85.258	88.833	77.789	73.659
Wvo leegstand solitaire locaties gemeente Maastricht	3.152	4.619	5.898	1.526	4.448
Percentage leegstand solitaire locaties na berekening	2,69%	3,64%	4,48%	1,30%	4,07%

Tabel 9: Overzicht winkelvloeroppervlakte binnenstad en solitaire locaties Maastricht (Locatus, 2012a, n.d.).

Uit bovenstaande tabel kan opgemaakt worden dat sinds 2005 (Nota Ruimte) de winkelvloeroppervlakte op solitaire detailhandelslocaties in Maastricht is toegenomen. Maastricht heeft geen perifere detailhandelslocaties. Daarom is de gemeente voornemens om een PDV/GDV-locatie te ontwikkelen (Gemeente Maastricht, 2008). Een ander aspect dat opvalt, is de afname sinds 2004 van het aantal vierkante meter winkelvloeroppervlakte in de binnenstad. Dit kan verklaard worden door de sloop in die tijd van het vastgoed waar zich nu *Entre Deux* bevindt. Door de ontwikkeling van het nieuwe winkelcentrum *Entre Deux* in de periode 2004 – 2006 en *Mosae Forum* in 2007 is de winkelvloeroppervlakte (met name in de branche mode en luxe) weer toegenomen (3W New Development, 2012). In de periode 2004 -2012 nam de winkelvloeroppervlakte in de groep 'in en om het huis' en 'overig' af (zie bijlage negen). Tussen 2004 en 2008 is de oppervlakte op solitaire detailhandelslocaties met bijna 11.000 vierkante meter toegenomen. Dit is in de periode waarin het Rijk de Nota Ruimte heeft ingevoerd (2005) en het restrictieve detailhandelsbeleid losliet middels overheveling daarvan aan provincies en gemeenten (Evers, 2002, 2011; Evers et al., 2011; Spierings, 2006; Borchert, 2006; Van der Krabben, 2009b). Opvallend is, dat na 2008 de winkelvloeroppervlakte op solitaire locaties afnam terwijl de leegstand in de binnenstad toenam. Niet tot nauwelijks aan te geven valt of detailhandelsontwikkelingen op solitaire locaties heeft geleid tot leegstand in de binnenstad. Sinds de toevoeging van winkelvloeroppervlakte in de binnenstad (2008) is de winkleleegstand toegenomen. Bovendien valt op dat de leegstandscijfers op solitaire locaties lager zijn dan in de binnenstad en lager dan de frictieleegstand (Schütte et al., 2002; Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011). In de binnenstad neemt de leegstand voornamelijk op C-locaties toe, zoals in de volgende tabel blijkt.

Leegstand naar winkelstraat	2006 m² wvo	Percentage van totaal	2008 m² wvo	Percentage van totaal	2010 m² wvo	Percentage van totaal	2012 m² wvo	Percentage van totaal
A1	380	4,16%	154	1,24%	50	0,36%	0	0,00%
A2	169	1,85%	384	3,09%	301	2,14%	0	0,00%
B1	720	7,89%	809	6,52%	1.888	13,43%	2.131	12,33%
B2	2.578	28,23%	3.276	26,39%	3.127	22,24%	3.543	20,50%
C	5.284	57,87%	7.791	62,76%	8.692	61,83%	11.613	67,18%
Totaal	9.131	100,00%	12.414	100,00%	14.058	100,00%	17.287	100,00%

Tabel 10: Leegstand naar winkelstraat in de binnenstad van Maastricht (Locatus, 2012a)³⁵.

Winkleleegstand Maastricht-Mergelland

Hieronder wordt de winkleleegstand in regiogemeenten in relatie tot de binnenstad van Maastricht onderzocht. Deze regio bestaat uit de volgende gemeenten: Meerssen, Eijsden-Margraten, Valkenburg aan de Geul, Gulpen-Wittem en Vaals. In de volgende tabel wordt de ontwikkeling van het aantal vierkante meter winkelvloeroppervlakte weergegeven.

Winkelvloeroppervlakte (wvo) regio Maastricht-Mergelland	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo centrum Maastricht	104.928	97.049	116.486	117.125	119.446
Wvo leegstand centrum Maastricht	13.918	9.131	12.414	14.058	17.287
Percentage leegstand binnenstad na correctie	9,16%	6,41%	7,29%	8,25%	10,03%
Wvo centra regio Maastricht-Mergelland	44.982	44.858	44.668	46.496	50.687

³⁵ Locatus heeft deze gegevens voor 2004 niet beschikbaar, vandaar dat deze niet zijn opgenomen in het overzicht.

Vervolg tabel 'Winkelvloeroppervlakte (wvo) regio Maastricht-Mergelland'	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo leegstand regio Maastricht-Mergelland	3.759	4.846	6.307	4.920	7.957
Percentage leegstand centra na correctie	5,67%	7,39%	9,77%	7,24%	10,93%
Wvo solitaire locaties regio Maastricht-Mergelland	18.742	19.162	20.906	24.364	22.508
Wvo leegstand solitaire locaties regio Maastricht-Mergelland	2.991	1.173	1.771	4.951	1.731
Percentage leegstand solitaire locaties na correctie	11,12%	4,12%	5,75%	14,38%	5,21%

Tabel 11: Overzicht winkelvloeroppervlakte centra en solitaire detailhandelslocaties in Maastricht-Mergelland (Locatus, 2012a, n.d.).

De winkelvloeroppervlakte in deze centra is vanaf 2004 tot en met 2012 toegenomen met bijna 6.000 vierkante meter. Ook het leegstandspercentage in de regiogemeenten is in die tijd bijna verdubbeld. Het effect van toevoeging van winkelvloeroppervlakte zorgt onder meer voor een toename van winkelleegstand in deze centra. De centra van deze regiogemeenten hebben over het algemeen een verzorgende functie voor hun eigen inwoners³⁶ (kernfunctie) (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a), met uitzondering van Vaals en Valkenburg aan de Geul. Maastricht daarentegen heeft een bovenregionale verzorgingsfunctie³⁷ (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a). Dit komt tot uiting in het bestedingsoverschot (Kamer van koophandel Limburg, 2009).

In de periode 2004 – 2012 is ook de winkelvloeroppervlakte op solitaire detailhandelslocaties in regiogemeenten met ongeveer 4.000 vierkante meter toegenomen. Ook in regiogemeenten blijkt dat de leegstandscijfers op solitaire locaties lager zijn dan in de centra. In totaal is daar in de periode 2004 – 2012 ruim 10.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte toegevoegd. Dit heeft weinig tot geen invloed op het leegstandspercentage op deze locaties. De reden hiervoor kan zijn, dat voor de solitaire locaties gunstige voorwaarden gelden zoals lage huren, grote verkoopoppervlakte, gratis parkeren et cetera (Evers et al., 2011).

Aan de hand van deze gegevens is het moeilijk in te schatten of toevoegingen van de winkelvloeroppervlakte in regiogemeenten invloed hebben op de winkelleegstand in Maastricht. Niet alleen de winkelvloeroppervlakte in deze centra is toegenomen, ook de leegstand. De oppervlakte op solitaire locaties is eveneens toegenomen, maar de winkelleegstand ligt een klein percentage boven de toegestane frictieleegstand.

Demografische ontwikkeling

In hoofdstuk drie is beschreven dat demografische krimp een negatief effect heeft op de detailhandelsmarkt (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010). Hieronder wordt voor de periode 2004 – 2012 de bevolkingsontwikkeling weergegeven van Maastricht, Maastricht-Mergelland en Zuid-Limburg. Deze cijfers zijn gekoppeld aan de winkelvloeroppervlakte in de binnenstad van Maastricht. Aan de hand daarvan wordt die oppervlakte per inwoner van de hierboven genoemde drie geografische eenheden berekend.

Demografische ontwikkeling	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo leegstand binnenstad Maastricht	13.918	9.131	12.414	14.058	17.287
Wvo binnenstad Maastricht	104.928	97.049	116.486	117.125	119.446
Aantal inwoners Maastricht	122.183	120.175	118.004	118.533	121.050
M ² wvo per inwoner van Maastricht	0,86	0,81	0,99	0,99	0,99
Aantal inwoners Maastricht-Mergelland	210.912	207.486	204.423	204.495	206.673
M ² wvo per inwoner van Maastricht-Mergelland	0,50	0,47	0,57	0,57	0,58
Aantal inwoners Zuid-Limburg	627.576	619.351	610.868	607.784	607.165

³⁶ Dit houdt in: tot 100 winkels (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a, p. 21).

³⁷ Dit houdt in: meer dan 100.000 m² wvo en meer dan 400 winkels (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a, p. 21).

Vervolg tabel 'Demografische ontwikkeling'	2004	2006	2008	2010	2012
M ² wvo per inwoner van Zuid-Limburg	0,17	0,16	0,19	0,19	0,20

Tabel 12: Overzicht vierkante meter winkelvloeroppervlakte per inwoner Maastricht, Maastricht-Mergelland en Zuid-Limburg voor de binnenstad van Maastricht (Etil, 2012; Locatus, 2012a).

Het aantal inwoners in Maastricht is in de periode 2004 - 2012 licht afgenomen. Dit geldt ook voor het aantal inwoners in de regio Maastricht-Mergelland en Zuid-Limburg. De winkelvloeroppervlakte in de hoofdstad van Limburg is in deze periode wél toegenomen (met uitzondering van 2006), alsook de winkelleegstand. Hierdoor loopt het cijfer 'vierkante meter winkelvloeroppervlakte per inwoner' licht op. Met andere woorden: om de potentiële omzet te behalen, zullen consumenten, als gevolg van de bevolkingsafname, meer moeten gaan besteden. Uit de cijfers (Etil, 2012; Kamer van Koophandel Limburg, 2009) blijkt dat dit niet realistisch is en dit is één van de redenen waardoor de leegstand is toegenomen. Aangezien de bevolkingsafname in Zuid-Limburg zal doorzetten (Etil, 2012), kan aangenomen worden dat het huidige aantal vierkante meter winkelvloeroppervlakte teveel is. Het cijfer 'vierkante meter winkelvloeroppervlakte per inwoner' zal hierdoor in de toekomst toemen.

Internetwinkelen

Internetwinkelen heeft voornamelijk zijn weerslag gehad op cd-, reis- en boekenwinkels (Ruimtelijk Planbureau, 2007; Evers et al., 2011). Dit is de groep 'vrije tijd' zoals Locatus (2012c) deze heeft aangeduid (zie bijlage twaalf). In het overzicht hierna worden de mutaties in de winkelvloeroppervlakte van deze groep en de groep 'mode en luxe' weergegeven en aan de hand daarvan wordt nagegaan of internetwinkelen daarop van invloed is geweest.

Invloed internetwinkelen op binnenstad Maastricht	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo groep 'mode & luxe'	59.408	57.533	70.344	70.445	70.234
Percentage mutatie t.o.v. de 2 voorgaande jaren	n.v.t.	-3%	22%	0%	0%
Wvo groep 'vrije tijd'	6.972	7.292	8.390	8.880	8.345
Percentage mutatie t.o.v. de 2 voorgaande jaren	n.v.t.	5%	15%	6%	-6%

Tabel 13: Invloed internetwinkelen op de binnenstad van Maastricht (Locatus, 2012a, 2012c).

Aan de hand van de beschikbare gegevens is het moeilijk een verband te leggen tussen de toename van het internetwinkelen en de leegstand. Deze informatie kan wel gebruikt worden als indicator, omdat uit de theorie blijkt dat internetwinkelen een negatief effect heeft op bepaalde branches. De oppervlakte in de groep 'mode en luxe', waartoe onder andere kleding- en schoenenwinkels behoren, is vanaf 2010 licht afgenomen, te weten met ongeveer 200 vierkante meter. Qua percentage is dit nihil. Wat betreft de groep 'vrije tijd' is de winkelvloeroppervlakte van 2004 tot 2010 toegenomen, tussen 2006 en 2008 zelfs met vijftien procent. Na 2010 laat deze een daling zien van zo'n 500 vierkante meter, oftewel een afname van zes procent ten opzichte van 2010. Of deze daling veroorzaakt wordt door de toename van het internetwinkelen is aan de hand van deze cijfers niet tot nauwelijks te beoordelen.

Economische recessie

De economische recessie (2008) heeft negatieve gevolgen voor het vertrouwen, de bestedingen en de koopbereidheid van consumenten (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012b; CBS Statline, 2012b). Dit heeft tot gevolg gehad dat de omzet in de detailhandelssector sinds 2009 is gedaald (Hoofdbedrijfschap Detailhandel, 2012). In de tabel hierna wordt inzichtelijk gemaakt welke gevolgen de economische crisis heeft (gehad) voor de binnenstad van en de solitaire detailhandelslocaties in Maastricht, alsook voor de detailhandelslocaties (centra en solitair) in Maastricht-Mergelland. Dit wordt gedaan aan de hand van twee perioden: 2004 – 2008 en 2008 – 2012.

Gevolgen economische recessie winkelmarkt regio Maastricht-Mergelland	2004	2008	2008	2012
Wvo leegstand centrum Maastricht	13.918	12.414	12.414	17.287
Mutatie leegstand in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	-11%	n.v.t.	39%
Wvo leegstand solitaire detailhandel gemeente Maastricht	3.152	5.898	5.898	4.448
Mutatie leegstand in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	87%	n.v.t.	-25%
Wvo leegstand centra regio Maastricht-Mergelland	3.759	6.307	6.307	7.957
Mutatie leegstand in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	68%	n.v.t.	26%
Wvo leegstand solitaire locaties regio Maastricht-Mergelland	2.991	1.771	1.771	1.731
Mutatie leegstand in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	-41%	n.v.t.	-2%

Tabel 14: Mutatie winkelleegstand in de periode 2004 – 2008 en periode 2008 – 2012 (Locatus, 2012a).

Uit dit overzicht is op te maken dat de economische recessie één van de factoren is die winkelleegstand heeft veroorzaakt in de binnenstad. In de periode voor 2008 is de leegstand afgenomen en daarna is deze fors toegenomen. Waar in de binnenstad van Maastricht in de periode 2004 – 2008 de winkelleegstand is afgenomen, is deze in dezelfde periode in de centra van regiogemeenten toegenomen. Ook in de periode 2008 – 2012 is de winkelleegstand in deze centra toegenomen. Op solitaire locaties is in zowel Maastricht als de regiogemeenten de winkelleegstand in de periode 2008 – 2012 afgenomen. De negatieve gevolgen van de economische omstandigheden gaan blijkbaar niet op voor winkels die op deze locaties zijn gevestigd. Dit kan te maken hebben met de gunstige voorwaarden zoals lage huren, omvangrijke verkoopoppervlakte, gratis parkeren et cetera (Evers et al., 2011), die van toepassing zijn voor op solitaire locaties gevestigde ondernemers. Geconcludeerd kan worden dat, onder andere door de economische recessie, de winkelleegstand is toegenomen in de binnenstad van Maastricht en in de centra van regiogemeenten. Op solitaire locaties is dit zowel in Maastricht als in de regio Maastricht-Mergelland niet het geval. Daar is de winkelleegstand sinds de economische recessie juist afgenomen.

Passanten Maastricht

Hierboven is aangegeven dat demografische krimp van invloed is op de winkelleegstand. Belangrijker is het aantal passanten dat daadwerkelijk de binnenstad van Maastricht bezoekt. Het aantal passanten geeft als het ware de aantrekkingskracht van de binnenstad aan. Hoe meer passanten in een winkelstraat, hoe hoger de potentiële omzet van de aldaar gevestigde ondernemers *kan* zijn. Het aantal passanten is ook een indicator voor de hoogte van de winkelhuurprijs (Haringsma, 2011). In de volgende weergave wordt het gemiddeld aantal passanten per week (maandag tot en met zaterdag) met betrekking tot de binnenstad van Maastricht weergegeven en of een fluctuatie daarin van invloed is op de winkelhuurprijzen voor A1-locaties.

Gemiddeld aantal passanten per week en winkelhuurprijs A1-locaties in Maastricht	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo centrum Maastricht	104.928	97.049	116.486	117.125	119.446
Wvo leegstand binnenstad Maastricht	13.918	9.131	12.414	14.058	17.287
Wvo leegstand A1-locaties binnenstad Maastricht	n.v.t.	380	154	50	0
Percentage leegstand binnenstad na correctie	9,16%	6,41%	7,29%	8,25%	10,03%
Gemiddeld aantal passanten per week binnenstad Maastricht (indexering: basisjaar is 2004)	100	107	126	122	122
Gemiddelde winkelhuurprijzen op A1-locaties in Maastricht (indexering: basisjaar is 2004)	100	104	115	128	131

Tabel 15: Gemiddeld aantal passanten per week in de binnenstad van Maastricht en de gemiddelde winkelhuurprijzen op A1-locaties (Locatus, 2012, n.d.; A. Kluin (Locatus), persoonlijke communicatie, 18 juli 2012; I. van de Beek (Jones Lang LaSalle), persoonlijke communicatie, 20 juli 2012).

De toename van de winkelleegstand (in de periode 2008 – 2012) wordt onder andere veroorzaakt door een daling van het aantal passanten na 2008. In 2010 is het aantal passanten in Maastricht afgenomen met vier procent en de winkelleegstand ten opzichte van 2008 toegenomen. In 2012 is de

leegstand verder toegenomen. Bovendien zijn deze passanten gemiddeld minder gaan besteden. In 2007 werd gemiddeld per bezoek € 110,- - uitgegeven en in 2009 is dit € 101,- - (inclusief horeca) (Kamer van Koophandel Limburg, 2009). Dit komt overeen met de weergegeven cijfers in hoofdstuk drie waaruit blijkt dat de koopbereidheid van consumenten vanaf 2008 is afgenomen (CBS Statline, 2012b). Deze oorzaken hebben geleid tot een toename van de winkelleegstand, omdat detaillisten afhankelijk zijn van het aantal passanten en hetgeen zij besteden in hun winkel (Haringsma, 2011).

De gemiddelde huurprijzen op A1-locaties³⁸ zijn toegenomen, ondanks de afname van het aantal passanten. Het aantal passanten is dus niet de enige parameter voor het al dan niet stijgen van de winkelhuurprijzen, maar ook vraag en aanbod spelen hierin een belangrijke rol (Haringsma, 2009; DTZ Zadelhoff, 2012a), zoals we terug zien in de weergave. De winkelhuurprijs neemt toe, terwijl de leegstand op A1-locaties afneemt, evenals het gemiddeld aantal passanten. De vestigingsdruk op A1-locaties draagt bij aan een stijging van de winkelhuurprijzen (Neles, 1996). De huurprijsherziening (DTZ Zadelhoff, 2012a) beïnvloedt de vrije marktwerking, waardoor huurprijzen niet exceptioneel dalen wanneer het aantal passanten afneemt, zoals in Maastricht.

Vervallen goedkeuringsinstrument Gedeputeerde Staten

Tot slot wordt geprobeerd een relatie te leggen tussen het aantal toegevoegde vierkante meter winkelvloeroppervlakte in de periode 2004 – 2008 en 2008 – 2012. Dit wordt gedaan, omdat in 2008 de nieuwe Wro is ingevoerd en het *goedkeuringsinstrument* van gemeentelijke bestemmingsplannen is komen te vervallen. De Provincie Limburg heeft toentertijd niet gekozen voor het invoeren van een provinciale ruimtelijke verordening (artikel 4.1 Wro) (Provincie Limburg, 2007). De redenen waarom dit gebeurde alsmede de door de Provincie toepasbare alternatieve instrumenten zijn specifiek weergegeven in paragraaf 4.2 van deze thesis. Door de navolgende vergelijking te maken, wordt onderzocht op welke wijze door het vervallen van dit ‘controle-instrument’ de winkelvloeroppervlakte zich heeft ontwikkeld alsook welke invloed die ontwikkeling op de leegstand heeft gehad.

Ontwikkeling vloeroppervlakte na invoering Wro	2004	2008	2008	2012
Wvo centrum Maastricht	104.928	116.486	116.486	119.446
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	11%	n.v.t.	3%
Wvo solitaire locaties gemeente Maastricht	78.361	88.833	88.833	73.659
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	13%	n.v.t.	-17%
Wvo centra regio Maastricht-Mergelland	44.982	44.668	44.668	50.687
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	-1%	n.v.t.	13%
Wvo solitaire locaties regio Maastricht Mergelland	18.742	20.906	20.906	22.508
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	12%	n.v.t.	8%

Tabel 16: Ontwikkeling winkelvloeroppervlakte periode 2004 – 2008 en periode 2008 – 2012 (Locatus, 2012a).

Na de invoering van de Wro is in de binnenstad van Maastricht de winkelvloeroppervlakte minder snel toegenomen dan daarvoor. De winkelvloeroppervlakte op solitaire locaties is zelfs afgenomen. In centra van regiogemeenten is deze na 2008 toegenomen, terwijl deze aldaar voor 2008 zelfs was afgenomen. Het gaat hierbij om ruim 6.000 vierkante meter. Of dit te maken heeft met het vervallen van het goedkeuringsinstrument is moeilijk in te schatten, omdat deze 6.000 vierkante meter verdeeld moeten worden over vijf centra. Deze toevoegingen kunnen bijvoorbeeld worden veroorzaakt door winkeluitbreidingen en niet zozeer door de ontwikkeling van nieuwe winkellocaties. Op solitaire locaties is de winkelvloeroppervlakte in regiogemeenten eveneens toegenomen, maar niet in dezelfde mate als voor 2008. Deze minimale uitbreidingen van winkelvloeroppervlakten (zowel binnenstedelijk als solitair) hebben hoogstwaarschijnlijk te maken met bijvoorbeeld de richtlijnen uit het *Pro-*

³⁸ Voor andere locaties in de binnenstad zijn geen gegevens beschikbaar over de gemiddelde winkelhuurprijs. Het aantal passanten is een gemiddelde van de hele week voor de binnenstad. Aangenomen kan worden dat het aantal passanten in een A1-winkelstraat het hoogst is. Dit is gebaseerd op de onderverdeling van Bolt (in Van der Krabben, 2009a) naar classificatie van winkelstraten (zie bijlage één). Hetzelfde geldt in de volgende paragrafen voor Heerlen en Sittard-Geleen.

vinciaal Omgevingsplan Limburg (Provincie Limburg, 2011b). Hierin staat omschreven dat gemeenten voorzichtig moeten omgaan met winkeluitleidingen en dat de nadruk dient te liggen op kwaliteitsverbetering en versterking van de huidige detailhandelsstructuur. Nieuwe ontwikkelingen zullen zoveel mogelijk via herschikking van het aanbod of herstructurering mogelijk gemaakt moeten worden (Provincie Limburg, 2011b). Aan de hand van dit overzicht kan gesteld worden dat ná de invoering van de Wro de winkelvloeroppervlakte van detailhandelslocaties in Maastricht, Maastricht-Mergelland niet méér is toegenomen dan tijdens de WRO. Of dit door het vervallen van het provinciale goedkeuringsinstrument komt, is moeilijk aan te geven.

Overzicht winkelleegstand Maastricht

In het overzicht hieronder worden de behandelde vraagstellingen in een schema weergegeven en wordt tevens aangegeven of de desbetreffende vraagstelling een indicator is als veroorzaker van leegstand in Maastricht. In paragraaf 6.5 (resumé) kan hiermee rekening worden gehouden voor wat betreft de voor te stellen oplossingsrichtingen.

Vraagstelling	Indicator voor leegstand in Maastricht?	Opmerking(en)
Leegstand is een gevolg van perifere/solitaire ontwikkelingen en wordt veroorzaakt door decentralisatie.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	Maastricht heeft (nog) geen perifere detailhandelslocaties, wel solitaire.
Leegstand is een gevolg van toevoegingen in het winkelaanbod in regio-gemeenten.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	-
Demografische krimp veroorzaakt winkelleegstand.	Ja, dit is één van de oorzaken.	De verwachting is dat het aantal passanten in de toekomst afneemt.
De economische crisis (2008) veroorzaakt leegstand.	Ja, dit is één van de oorzaken.	Alleen op solitaire locaties neemt, ondanks de crisis, de leegstand af.
Internetwinkelen veroorzaakt winkelleegstand.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	-
Afname van het aantal passanten leidt tot winkelleegstand en een daling van de winkelhulprijzen.	Ja, dit is één van de oorzaken.	De winkelhulprijzen zijn niet gedaald op A1-locaties, vraag en aanbod speelt hier een belangrijke rol.
Door het vervallen van het goedkeuringsinstrument neemt de vloeroppervlakte toe.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	De winkelvloeroppervlakte is ten tijde van de WRO sneller toegenomen.

Tabel 17: Samenvattend overzicht vraagstellingen met betrekking tot Maastricht (eigen bewerking).

6.3 Case study twee: Heerlen

Dezelfde aspecten die in Maastricht zijn onderzocht, worden ook voor Heerlen behandeld. Dit zijn: de gemeentelijke retailstructuurvisie en (nieuwe) detailhandelsontwikkelingen, (nieuwe) detailhandelsontwikkelingen in de regio Parkstad Limburg, demografische ontwikkelingen, koopstromen (en bestedingen) in de regio en een analyse van de vraagstellingen die mogelijk winkelleegstand tot gevolg hebben in de binnenstad van Heerlen.

Retailstructuurvisie Parkstad Limburg

De gemeente Heerlen heeft in regioverband (samenwerking tussen gemeenten in Parkstad) een retailstructuurvisie opgesteld (Parkstad Limburg, 2011). De vervaardiging van een gezamenlijke retailstructuurvisie stemt overeen met de uitgangspunten van de Provincie Limburg. Zij zet namelijk in op bestuurlijke afspraken en samenwerking, onder andere op het gebied van detailhandel (Evers, 2011; Evers et al., 2011; Provincie Limburg, 2011b).

Uitgangspunt van deze retailstructuurvisie is dat de binnenstad van Heerlen hét visitekaartje wordt van de regio Parkstad en bezoekers aantrekt van buiten de regio (Parkstad Limburg, 2011; Van Neerbos, interview, 15 mei 2012). Volgens deze visie is een aantal ontwikkelingen noodzakelijk ter versterking van de binnenstad van Heerlen. Het gaat daarbij om twee nieuwe detailhandelsontwikkelingen: het *Maankwartier* en het *Schinkelkwadrant Zuid* (De Plu). Het betreft niet alleen uitbreidingen van het winkelaanbod, maar het gaat er ook om, het huidige winkelaanbod te voorzien van een kwa-

liteitsimpuls (Parkstad Limburg, 2011). Binnen het *Maankwartier* worden diverse functies gerealiseerd: (grootschalige) detailhandel, horeca/hotel, kantoren, koop- en huurappartementen en een parkeergarage. Het betreft in casu 12.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte voor grootschalige detailhandel en 2.000 vierkante meter oppervlakte “voor een typische Maankwartier branchering” (Maankwartier, 2012). In totaal wordt 14.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte toegevoegd. Een ander project in de binnenstad van Heerlen is de herontwikkeling van het *Schinkelkwadrant Zuid* (De Plu). Hier wordt 20.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte ontwikkeld. Daarbij gaat het met betrekking tot 3.000 vierkante meter om een herontwikkeling (Multi Development, 2012). Per saldo betekent dit een toevoeging van 17.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte. Evenals de ontwikkeling van het Maankwartier, is deze ontwikkeling volgens Van Neerbos (interview, 15 mei 2012) noodzakelijk om retailers die om dergelijke grote winkelvloeroppervlakte vragen, te faciliteren. Deze projecten moeten de binnenstad van Heerlen versterken tot hét ‘shoppingcentrum’ van Parkstad Limburg en zorgen voor veel passanten. De A-winkelstraten zullen moeten worden gevuld met winkelfuncties in diverse branches en in de B- en C-winkelstraten dient het winkelsegment gemengd te worden met dienstverlening en ambachten (Parkstad Limburg, 2011). In een andere subparagraaf wordt nader ingegaan op deze nieuwe detailhandelsontwikkelingen in Heerlen.

Naast de binnenstad van Heerlen zijn de Woonboulevard en de Roda Boulevard twee belangrijke speerpunten in de retailstructuurvisie. Dit zijn twee perifere winkelconcentraties. De Woonboulevard heeft bovenregionale aantrekkingskracht (Kamer van Koophandel Limburg, 2009). De belangrijkste branche op deze locatie is ‘wonen’ en de belangrijkste ‘trekker’ aldaar is IKEA (Parkstad Limburg, 2011). De Woonboulevard wordt uitgebreid met een derde en laatste fase van de ontwikkeling en bedraagt 8.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte (3W New Development, 2012).

Detailhandelsontwikkelingen in de regio Parkstad Limburg

Naast de in de vorige subparagraaf behandelde Woonboulevard is de Roda Boulevard een grootschalige perifere detailhandelslocatie in Kerkrade. Deze betreft grootschalige detailhandel in de branches ‘doe-het-zelf’, ‘tuin’ en ‘sport & leisure’ (Parkstad Limburg, 2011).

In de retailstructuurvisie is een aantal centra aangewezen die als ‘regionaal verzorgend’ worden aangemerkt. Dit zijn Kerkrade-centrum, Brunssum-centrum, Landgraaf en de perifere detailhandelslocatie ‘Emma’ te Hoensbroek (Parkstad Limburg, 2011). Genoemde centra hebben een verzorgende functie voor hun inwoners en kunnen gezien worden als ‘satellieten’ van de binnenstad van Heerlen. Teneinde deze rol te vervullen, moeten de kernen van Brunssum en Kerkrade versterkt worden. Daarbij heeft Kerkrade-centrum prioriteit. Daar moet de negatieve trend namelijk omgeboogen worden door versterking en uitbreiding van het huidige winkelaanbod. Het centrum van Brunssum dient slechts haar huidige aanbod te versterken (Parkstad Limburg, 2011). De kern van Hoensbroek moet ‘ingedikt’ worden. Het winkelaanbod in Hoensbroek dient sterker geconcentreerd te worden en winkelveorzieningen (‘uitlopers’) in bepaalde straten zijn ongewenst (Parkstad Limburg, 2011). Tot slot is het niet gewenst de perifere detailhandelslocatie ‘Emma’ uit te breiden met uitzondering van PDV-retailers die zich daar naartoe verplaatsen vanuit elders binnen het verzorgingsgebied (Parkstad Limburg, 2011).

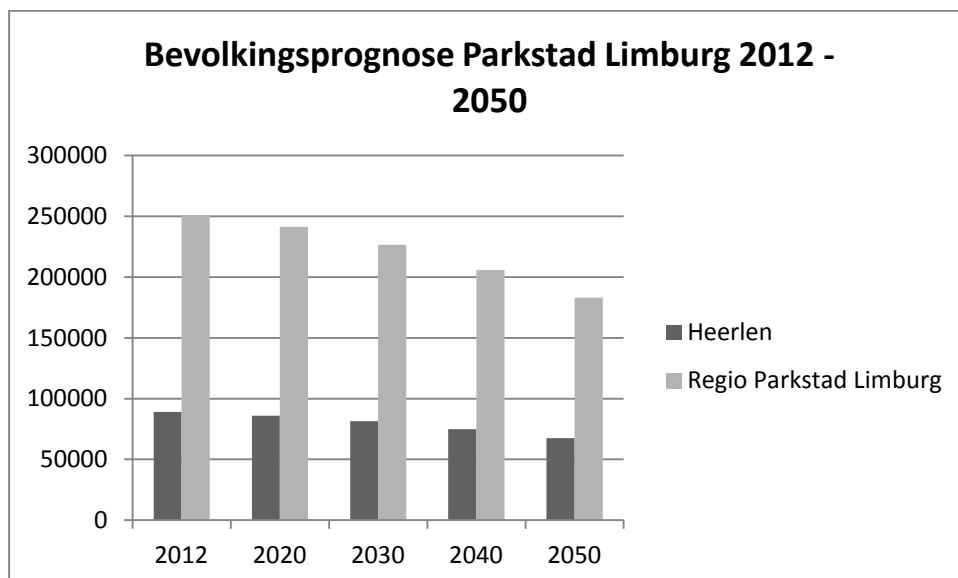
Samen met een projectontwikkelaar is de gemeente Kerkrade voornemens, een project te ontwikkelen in het centrum. In het plan zijn detailhandel en woningen opgenomen. Als dit project gerealiseerd wordt, zal in totaal 5.600 vierkante meter winkelvloeroppervlakte worden toegevoegd (Gemeente Kerkrade, 2008). Bovendien zal de Roda Boulevard (perifere detailhandelslocatie) uitgroeien tot een voorziening van ongeveer 40.000 tot 45.000 vierkante meter (bruto) vloeroppervlakte (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a). De huidige omvang is ongeveer 35.000 vierkante meter (Locatus, 2012a). In totaal wordt hier dan ongeveer 10.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte toegevoegd.

Naast Kerkrade heeft ook de gemeente Brunssum plannen om een detailhandelsontwikkeling in het centrum te realiseren. Hoeveel vierkante meter op basis daarvan zal worden toegevoegd aan het huidige winkelaanbod, is niet duidelijk. In het te realiseren project wordt 6.570 vierkante meter bruto vloeroppervlakte (inclusief horeca) gerealiseerd voor detailhandel (3W New Development,

2012). Ook de gemeente Landgraaf gaat haar centrum³⁹ (winkelcentrum Schaesberg) vernieuwen. Hier wordt ongeveer 500 vierkante meter winkelvloeroppervlakte toegevoegd. Hetzelfde geldt voor het winkelcentrum Waubach. Daar zullen de te ontwikkelen 'winkelcenters' voor een groot deel bestaan uit vervanging van bestaande 'winkelcenters' (Parkstad Limburg, 2011). In totaal wordt in deze regio (uitgezonderd Heerlen) bijna 23.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte toegevoegd (waarvan 10.000 vierkante meter in de periferie).

Demografische ontwikkelingen

Parkstad Limburg is één van de vier krimpregio's in Nederland (Ter Veer et al., 2010). Het aantal inwoners in een stad of regio is van belang voor de detailhandelsmarkt. Als dat aantal daalt, heeft dit gevolgen voor de detailhandel (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010). In grafiek tien wordt de bevolkingsprognose voor de gemeente Heerlen en regio Parkstad Limburg tot 2050, weergegeven. Hieruit blijkt dat het aantal inwoners in Heerlen tot 2050 naar verwachting zal afnemen met ruim 20.000 en in de regio Parkstad zelfs met 70.000. Zoals het Planbureau voor de Leefomgeving (2010) heeft aangegeven, zullen dergelijke gegevens in een detailhandelsvisie moeten worden meegenomen. Parkstad Limburg houdt hiermee rekening in haar retailstructuurvisie en geeft zelfs aan dat een 'x-aantal' winkelvloeroppervlakte 'uit de markt' genomen dient te worden (Parkstad Limburg, 2011; Van Neerbos, interview, 15 mei 2012).



Grafiek 10: Bevolkingsprognose gemeente Heerlen en Parkstad Limburg van 2012 – 2050 (Etil, 2012).

Koopstromen Heerlen

Evenals voor Maastricht, zijn voor de gemeente Heerlen zulks gezien vanuit een groter omliggend gebied vice versa, via een onderzoek, de koopstromen met betrekking tot de 'non-food sector' inzichtelijk gemaakt (Kamer van Koophandel Limburg, 2009). Uit dit onderzoek is gebleken dat de binnenstad van Heerlen te maken heeft met koopkrachttoevloeiing. Er is sprake van een bestedingsoverschot van bijna 76 miljoen euro in 2009. Ter vergelijking: in de binnenstad van Maastricht is dit 227 miljoen euro in hetzelfde jaar. Hieronder wordt dit inzichtelijk gemaakt.

Koopstromen	Toevloeiing (in miljoenen €)	Afvloueiing (in miljoenen €)	Verschil (in miljoenen €)
Maastricht	29,7	23,9	5,8
Sittard-Geleen	34,8	27,6	7,2
Roermond	7,8	14,2	-6,4

³⁹ De gemeente Landgraaf heeft geen 'echt' centrum. De gemeente beschikt over drie winkelcentra waar de inwoners hun dagelijkse en niet-dagelijkse boodschappen kunnen doen. Deze drie winkelcentra zijn: Op de Kamp, Schaesberg en Waubach (Parkstad Limburg, 2011).

Vervolg tabel 'Koopstromen'	Toevloeiing (in miljoenen €)	Afvloeiing (in miljoenen €)	Verschil (in miljoenen €)
Weert	4,4	1,3	3,1
Venlo	6,7	1,1	5,5
Venray	0,8	0,3	0,5
Eindhoven	5,3	6,9	-1,6
Nijmegen	3,6	1,2	2,4
Mönchengladbach (Duitsland)	10,1	3,0	7,1
Kleve/Krefeld (Duitsland)	12,7	0,4	12,3
Aken (Duitsland)	79,6	53,0	26,6
Belgisch Limburg (Zuid)	21,2	20,4	0,8
Belgisch Limburg (Noord)	10,5	0,6	9,9
Luik (België)	4,3	2,0	2,3
Totaal	231,5	155,8	75,7

Tabel 18: Overzicht koopkrachttoe- en afvloeiing binnenstad Heerlen in 2009 (Kamer van Koophandel Limburg, 2009, p. 20).

Vanuit Heerlen vloeien voornamelijk bestedingen af richting de regio Aken. Toch is in Heerlen nog altijd sprake van een bestedingsoverschot van ruim 75 miljoen euro. Tijdens een bezoek aan de binnenstad van Heerlen wordt in 2009 per bezoek gemiddeld € 75,- - uitgegeven (inclusief horeca). Dit is hetzelfde bedrag dat ook in 2007 gemiddeld werd besteed (Kamer van Koophandel Limburg, 2009). De stad is voornamelijk in trek voor het doen van doelgerichte⁴⁰ aankopen, mede als gevolg van de aantrekkingskracht van de Woonboulevard. De binnenstad van Heerlen is in trek bij consumenten door de grote variatie in het aanbod. Daardoor heeft deze een bovenregionale aantrekkingskracht (Kamer van Koophandel Limburg, 2009).

Analyse vraagstellingen

Hierna worden de in paragraaf 6.1 aangegeven vraagstellingen geanalyseerd. Dit gebeurt aan de hand van kwantitatieve empirische gegevens voor de periode 2004 – 2012.

Winkelleegstand Heerlen

In de tabel hieronder wordt de winkelvloeroppervlakte van het centrum van Heerlen weergegeven, evenals het aantal vierkante meter leegstand. Hetzelfde geldt voor perifere en solitaire locaties in Heerlen (inclusief Hoensbroek).

Winkelvloeroppervlakte (wvo) Heerlen	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo binnenstad Heerlen	100.303	106.449	105.580	92.624	94.375
Wvo leegstand binnenstad Heerlen	13.919	17.580	18.282	14.075	18.796
Percentage leegstand na correctie	9,60%	11,53%	12,12%	10,56%	14,07%
Wvo perifere locaties gemeente Heerlen	77.327	112.259	114.350	125.398	122.314
Wvo leegstand perifere locaties gemeente Heerlen	142	12.515	2.322	5.724	1.871
Percentage leegstand na correctie	0,12%	7,64%	1,35%	3,06%	1,01%
Wvo solitaire locaties gemeente Heerlen	50.939	63.857	71.462	71.416	88.020
Wvo leegstand solitaire locaties gemeente Heerlen	4.540	12.077	12.751	11.493	19.578
Percentage leegstand na correctie	6,06%	13,31%	12,51%	11,22%	15,84%

Tabel 19: Overzicht winkelvloeroppervlakte binnenstad, perifere en solitaire locaties Heerlen (Locatus, 2012a, n.d.).

Opvallend is de afname van de winkelvloeroppervlakte tussen 2008 en 2010, ruim 13.000 vierkante meter. Een verklaring hiervoor is moeilijk te geven, omdat in deze periode geen winkelpanden in de binnenstad zijn gesloopt. Voornamelijk in de groep 'in en om het huis' is de winkelvloeroppervlakte drastisch afgenomen: maar liefst 58 procent in de periode 2004 - 2012. De oorzaak hiervan is de uitbreiding van de Woonboulevard. Op deze perifere locatie is de winkelvloeroppervlakte in deze groep

⁴⁰ Bij doelgericht winkelen (Evers et al., 2005, p. 21): "(...) gaat het om aankopen die niet keuzegevoelig zijn (doe-het-zelf, tuinartikelen). Combinatiebezoek met andere winkels vindt nauwelijks plaats. Klanten willen snel het beste product voor de juiste prijs".

met maar liefs 49 procent toegenomen (zie bijlage tien). Opvallend is, dat in deze periode de groep 'in en om het huis' ook op solitaire locaties in Heerlen is toegenomen. Daarnaast is de oppervlakte in de groep 'vrije tijd' afgenomen. In alle andere groepen is de winkelvloeroppervlakte in deze periode toegenomen (zie bijlage tien) (Locatus, 2012a).

Tussen 2004 en 2006 is het aantal vierkante meter winkelvloeroppervlakte in de periferie exceptioneel toegenomen. Dit heeft te maken met de uitbreiding van de Woonboulevard. Het is ook de periode waarin het Rijk het restrictieve detailhandelsbeleid heeft losgelaten (Evers, 2002, 2011; Evers et al., 2011; Spierings, 2006; Borchert, 2006; Van der Krabben, 2009b). Opvallend is het lage leegstandspercentage in de periferie, ruimschoots binnen de gebruikelijke frictieleegstand. De toename van het aantal vierkante meter in de groep 'in en om het huis' op perifere locaties (onder andere de Woonboulevard) heeft geleid tot een afname van deze groep in de binnenstad. Aangezien deze afname fors is (58 procent) en andere branchegroepen dit qua oppervlakte in de binnenstad niet kunnen opvangen, hebben perifere ontwikkelingen geleid tot winkelleegstand in de binnenstad.

Ondanks een afname van de winkelvloeroppervlakte in de Heerlense binnenstad, is de leegstand hier sinds 2010 toegenomen. De leegstand in de binnenstad van Heerlen bevindt zich voornamelijk in B2- en C-winkelstraten, zoals hierna wordt weergegeven.

Leegstand naar winkelstraat	2006 m ² wvo	Percentage van totaal	2008 m ² wvo	Percentage van totaal	2010 m ² wvo	Percentage van totaal	2012 m ² wvo	Percentage van totaal
A1	692	3,94%	17	0,09%	0	0,00%	800	4,26%
A2	0	0,00%	101	0,55%	0	0,00%	0	0,00%
B1	2.228	12,67%	1.045	5,72%	556	3,95%	779	4,14%
B2	1.806	10,27%	1.927	10,54%	1.900	13,50%	2.642	14,06%
C	12.854	73,12%	15.192	83,10%	11.619	82,55%	14.575	77,54%
Totaal	17.580	100,00%	18.282	100,00%	14.075	100,00%	18.796	100,00%

Tabel 20: Leegstand naar winkelstraat in de binnenstad van Heerlen (Locatus, 2012a)⁴¹.

Winkelleegstand regio Parkstad Limburg

Hieronder worden in een tabel de ontwikkelingen van de winkelvloeroppervlakte en leegstand van de centra, solitaire en perifere detailhandelslocaties in Parkstad Limburg weergegeven. Het gaat hierbij om de volgende gemeenten: Onderbanken, Brunssum, Kerkrade, Landgraaf, Simpelveld, Nuth en Voerendaal. Hierbij wordt geanalyseerd of ontwikkelingen in deze gemeenten invloed hebben gehad op de winkelleegstand in de Heerlense binnenstad.

Winkelvloeroppervlakte (wvo) Parkstad Limburg	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo binnenstad Heerlen	100.303	106.449	105.580	92.624	94.375
Wvo leegstand binnenstad Heerlen	13.919	17.580	18.282	14.075	18.796
Percentage leegstand binnenstad na correctie	9,60%	11,53%	12,12%	10,56%	14,07%
Wvo centra regio Parkstad Limburg	87.488	86.015	81.532	79.714	81.694
Wvo leegstand centra regio Parkstad Limburg	8.022	11.310	12.005	13.174	16.448
Percentage leegstand centra na correctie	6,24%	9,07%	10,21%	11,54%	14,23%
Wvo solitaire locaties regio Parkstad Limburg	96.834	102.371	119.704	96.906	79.692
Wvo leegstand solitaire locaties Parkstad Limburg	6.835	7.518	11.042	23.155	16.964
Percentage leegstand solitaire locaties na correctie	4,77%	4,97%	6,28%	17,12%	15,11%
Wvo perifere locaties regio Parkstad Limburg				20.340	35.622
Wvo leegstand perifere locaties Parkstad Limburg				0	2.800
Percentage leegstand perifere locaties na correctie				0,00%	5,33%

Tabel 21: Overzicht winkelvloeroppervlakte binnenstedelijke, solitaire en perifere locaties in de regio Parkstad Limburg (Locatus, 2012a, n.d.).

⁴¹ Locatus heeft deze gegevens voor 2004 niet beschikbaar, vandaar dat deze niet zijn opgenomen in het overzicht.

Na bestudering van deze cijfers vallen twee aspecten op: de winkelvloeroppervlakte in centra van regiogemeenten is afgenomen en de winkelleegstand toegenomen. Bovendien is ook de winkelvloeroppervlakte op solitaire locaties afgenomen, terwijl de leegstand op deze locaties is toegenomen. De leegstand in zowel de centra als op solitaire locaties is in de periode 2004 – 2012 meer dan verdubbeld. Vanaf 2010 heeft Locatus (2012a) de cijfers van de Roda Boulevard als een perifere locatie in de database opgenomen. De leegstand is beperkt: begin 2012 zo'n vijf procent.

De centra van deze regiogemeenten hebben over het algemeen een verzorgende functie⁴² voor de inwoners van de eigen gemeente (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a), met uitzondering van Brunssum en Kerkrade. Heerlen daarentegen heeft een centrum met een regionaal verzorgingsgebied⁴³ (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a) en dit is terug te zien in het bestedingsoverschot in 2009 (Kamer van Koophandel Limburg, 2009).

Zowel de vierkante meters winkelvloeroppervlakte op solitaire locaties, als in de centra van de regiogemeenten zijn in de periode 2004 – 2012 afgenomen. De winkelleegstand is hier in dezelfde periode toegenomen. De perifere locatie (Roda Boulevard) ondervindt weinig tot geen hinder van leegstand. De leegstand die daar van toepassing is (ruim vijf procent), kan omschreven worden als frictieleegstand. Ook hiervoor geldt dat het aan de hand van de beschikbare gegevens moeilijk is in te schatten of toevoegingen aan het winkelaanbod in deze gemeenten, leegstand veroorzaakt in Heerlen. Zowel de winkelvloeroppervlakte in centra van regiogemeenten als op solitaire locaties neemt af, terwijl de leegstand aldaar toeneemt. De leegstand in Parkstad Limburg moet door andere factoren veroorzaakt worden.

Demografische ontwikkeling

Een afname van het aantal inwoners heeft een negatief effect op de detailhandelsmarkt (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010). Hieronder worden de demografische gegevens voor Parkstad Limburg weergegeven en wordt het aantal vierkante meter winkelvloeroppervlakte per inwoner berekend.

Demografische ontwikkeling	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo leegstand binnenstad Heerlen	13.919	17.580	18.282	14.075	18.796
Wvo binnenstad Heerlen	100.303	106.449	105.580	92.624	94.375
Aantal inwoners Heerlen	93.523	91.499	89.671	89.236	88.993
M ² wvo per inwoner van Heerlen	1,07	1,16	1,18	1,04	1,06
Aantal inwoners Parkstad Limburg	261.830	258.196	254.549	252.300	250.715
M ² wvo per inwoner van Parkstad Limburg	0,38	0,41	0,41	0,37	0,38
Aantal inwoners Zuid-Limburg	627.576	619.351	610.868	607.784	607.165
M ² wvo per inwoner van Zuid-Limburg	0,16	0,17	0,17	0,15	0,16

Tabel 22: Overzicht vierkante meter winkelvloeroppervlakte per inwoner Heerlen, Parkstad Limburg en Zuid-Limburg in relatie tot de binnenstad van Heerlen (Etil, 2012; Locatus, 2012a).

Uit deze cijfers blijkt dat in 2012 per inwoner van Heerlen 1,06 vierkante meter winkelvloeroppervlakte in de binnenstad beschikbaar is. Dit cijfer zal in de toekomst oplopen, omdat het aantal inwoners in Heerlen, Parkstad Limburg en Zuid-Limburg afneemt (Etil, 2012). Dit betekent dat de omzet per vierkante meter zal dalen, aangezien onder de huidige economische omstandigheden, consumenten minder zullen besteden (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012b). Het is aannemelijk dat de winkelleegstand ten gevolge van demografische krimp zal toenemen en wordt versterkt daar consumenten de komende jaren minder kunnen besteden. Het cijfer 'vierkante meter winkelvloeroppervlakte per inwoner' zal de komende jaren stijgen.

⁴² Dit houdt in: tussen de 20.000 en 50.000 m² wvo en tussen de 100 en 200 winkels (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a, p. 21).

⁴³ Dit houdt in: tussen de 50.000 en 100.000 m² wvo en tussen de 200 en 400 winkels (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a, p. 21).

Internetwinkelen

Voor Heerlen wordt ook onderzocht of de winkelvloeroppervlakte in de groep 'vrije tijd' is afgenomen en/of het internetwinkelen invloed heeft op de groep 'mode en luxe'. De gegevens zijn hierna in een tabel inzichtelijk gemaakt.

Invloed internetwinkelen binnenstad Heerlen	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo groep 'mode & luxe'	47.551	49.867	50.560	46.820	50.056
Percentage mutatie t.o.v. de 2 voorgaande jaren	n.v.t.	5%	1%	-7%	7%
Wvo groep 'vrije tijd'	8.237	8.168	8.334	7.435	5.868
Percentage mutatie t.o.v. de 2 voorgaande jaren	n.v.t.	-1%	2%	-11%	-21%

Tabel 23: Invloed internetwinkelen op de binnenstad van Heerlen (Locatus, 2012a, 2012c).

Het is moeilijk aan de hand van de beschikbare gegevens een verband te leggen tussen de toename van het internetwinkelen enerzijds en de leegstand in de binnenstad van Heerlen anderzijds. Deze informatie kan wel gebruikt worden als indicator, omdat uit de theorie blijkt dat internetwinkelen een negatief effect heeft op bepaalde branches. De groep 'mode en luxe', waartoe onder andere kleding- en schoenenwinkels behoren, is qua oppervlakte tussen 2004 en 2012 gegroeid met ruim 3.500 vierkante meter. De oppervlakte in de groep 'vrije tijd', waartoe de reisbranche en cd- en boekenwinkels behoren, is in deze periode met ruim 3.000 vierkante meter afgenomen. Aan de hand van deze gegevens valt niet in te schatten of dit door de toename van het internetwinkelen wordt veroorzaakt danwel door een combinatie van factoren.

Economische recessie

Nederland verkeert heden in een recessie (Centraal Planbureau, 2011, 2012). Daarnaast is het consumentenvertrouwen sinds 2008 afgenomen, evenals de consumentenbestedingen (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012b). In de tabel hieronder wordt een onderscheid gemaakt tussen twee periodes: 2004 – 2008 en 2008 – 2012. Bij elke periode wordt de mutatie aangegeven met betrekking tot de leegstand in de binnenstad en op solitaire en perifere locaties.

Gevolgen economische recessie winkelmarkt regio Parkstad Limburg	2004	2008	2008	2012
Wvo leegstand centrum Heerlen	13.919	18.282	18.282	18.796
Mutatie leegstand in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	31%	n.v.t.	3%
Totaal wvo leegstand solitaire detailhandel gemeente Heerlen	4.450	12.751	12.751	19.578
Mutatie leegstand in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	181%	n.v.t.	54%
Totaal wvo leegstand perifere detailhandel gemeente Heerlen	142	2.322	2.322	1.871
Mutatie leegstand in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	1535%	n.v.t.	-19%
Mutatie wvo leegstand centra regio Parkstad Limburg	8.022	12.005	12.005	16.448
Mutatie leegstand in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	50%	n.v.t.	37%
Totaal wvo leegstand solitaire detailhandel regio Parkstad Limburg	6.835	11.042	11.042	19.964
Mutatie leegstand in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	62%	n.v.t.	54%
Totaal wvo leegstand perifere detailhandel regio Parkstad Limburg	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Mutatie leegstand in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.

Tabel 24: Mutatie winkelleegstand periode 2004 – 2008 en periode 2008 – 2012 (Locatus, 2012a).

De leegstand in de binnenstad van Heerlen is in de periode 2008 – 2012 niet zo sterk toegenomen als in de periode 2004 – 2008. De economische recessie is niet de enige factor geweest die leegstand veroorzaakt, omdat in de periode voor 2008 de leegstand fors is toegenomen. Ook op solitaire locaties is de leegstand na de economische crisis toegenomen, maar voor de recessie was de leegstand eveneens reeds aanzienlijk. In Heerlen bestaat een overaanbod aan winkelvloeroppervlakte en door perifere ontwikkelingen, zoals de Woonboulevard, neemt de winkelleegstand in het centrum toe.

Ondanks de economische recessie is de leegstand op perifere locaties sinds 2008 afgenomen. Aldaar wordt geen tot weinig hinder ondervonden van de negatieve economische omstandigheden.

De leegstand in de centra van regiogemeenten is in de periode 2008 – 2012 met 37 procent toegenomen tegenover 50 procent in de periode 2004 – 2008. Hiervoor geldt hetzelfde als voor de solitaire locaties in Heerlen: door onder andere de economische crisis is de winkelleegstand toegenomen, maar ook voor die tijd was de leegstand al behoorlijk. Onder meer door de geldende economische neergang is de leegstand op solitaire locaties in de regiogemeenten, fors toegenomen. Vergeleken met de periode 2004 – 2008, bedraagt deze toename 54 procent. Met betrekking tot de perifere locatie 'Roda Boulevard' in Parkstad Limburg zijn de cijfers in het overzicht niet opgenomen, omdat Locatus (2012a) de vermelding van deze locatie pas vanaf 2010 heeft opgenomen in haar database.

Passanten Heerlen

Passanten zijn heel belangrijk voor ondernemers. Hoe meer passanten, hoe hoger de potentiële omzet (Haringsma, 2011). Eerder in deze thesis is al aangegeven dat door demografische krimp het aantal passanten in de binnenstad van Heerlen hoogstwaarschijnlijk zal afnemen. In het volgende overzicht wordt het gemiddeld aantal bezoekers van de binnenstad van Heerlen per week (maandag tot en met zaterdag), weergegeven. Alsmede of verschillen in de passantenstromen van invloed zijn op de winkelhuurprijs op A1-locaties.

Gemiddeld aantal passanten per week Heerlen	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo binnenstad Heerlen	100.303	106.449	105.580	92.624	94.375
Wvo leegstand binnenstad Heerlen	13.919	17.580	18.282	14.075	18.796
Wvo leegstand A1-locaties binnenstad Heerlen	n.v.t.	692	17	0	800
Percentage leegstand na correctie	9,60%	11,53%	12,12%	10,56%	14,07%
Gemiddeld aantal passanten per week binnenstad Heerlen (indexering: basisjaar is 2004)	100	95	92	96	98
Gemiddelde winkelhuurprijs A1-locaties in Heerlen (indexering: basisjaar is 2004)	100	100	106	107	105

Tabel 25: Gemiddeld aantal passanten per week in de binnenstad van Heerlen en de gemiddelde winkelhuurprijzen op A1-locaties (Locatus, 2012, n.d.; A. Kluin (Locatus), persoonlijke communicatie, 18 juli 2012; I. van de Beek (Jones Lang LaSalle), persoonlijke communicatie, 20 juli 2012).

Het eerste dat opvalt is dat in 2010 en 2012 het aantal passanten in Heerlen is toegenomen ten opzichte van 2006 en 2008, maar nog niet het niveau 2004 heeft gehaald. Des te opvallender is dat sinds 2010 de winkelleegstand is toegenomen, terwijl de totale winkelvloeroppervlakte is afgenomen. Aannemelijk is dat, ondanks een toename van het aantal passanten, zij gemiddeld minder besteedden: uit gegevens van CBS Statline (2012b) blijkt dat de koopbereidheid van consumenten sinds 2008 is afgenomen. Uit onderzoek van de Kamer van Koophandel Limburg (2009) is gebleken dat de bestedingen in 2009 (evenals in 2007) gemiddeld € 75,- - per bezoek bedragen. Voor 2010 en/of 2011 zijn deze gegevens helaas niet beschikbaar.

De winkelhuurprijzen zijn tot 2010 gestegen, ondanks de afname van het aantal passanten ten opzichte van 2004. Daarna zijn de huurprijzen op A1-locaties licht gedaald, maar in 2012 nog ruim boven het basisjaar 2004. De stijging van de winkelhuurprijzen heeft ook te maken met de vraag en het aanbod van winkelruimte op A1-locaties (Haringsma, 2009; DTZ Zadelhoff, 2012a). Dit blijkt ook uit het overzicht. Naarmate de winkelruimte hier schaarser wordt, neemt de huurprijs toe. Is het aanbod minder schaars, dan neemt de huurprijs (licht) af. De huurprijsherziening (DTZ Zadelhoff, 2012a) voorkomt een exceptionele daling.

Vervallen goedkeuringsinstrument Gedeputeerde Staten

Tot slot wordt aangegeven of in de periode 2008 – 2012 de winkelvloeroppervlakte exceptioneel is veranderd, vergeleken met de periode 2004 – 2008. Deze vergelijking wordt gemaakt om te achterhalen of door het vervallen van het *goedkeuringinstrument van Gedeputeerde Staten* (oude WRO) de

winkelvloeroppervlakte is gewijzigd en of een overaanbod is gecreëerd. In de tabel hieronder wordt de winkelvloeroppervlakte van de binnenstad van Heerlen, solitaire en perifere locaties weergegeven. Hetzelfde geldt voor de omliggende gemeenten in de regio Parkstad Limburg.

Ontwikkeling winkelvloeroppervlakte na invoering Wro	2004	2008	2008	2012
Wvo centrum Heerlen	100.303	105.580	105.580	94.375
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	5%	n.v.t.	-11%
Wvo solitaire locaties gemeente Heerlen	50.939	71.462	71.462	88.020
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	40%	n.v.t.	23%
Wvo perifere locaties gemeente Heerlen	77.327	114.350	114.350	122.314
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	48%	n.v.t.	7%
Wvo centra regio Parkstad Limburg	87.488	81.532	81.532	81.694
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	-7%	n.v.t.	0%
Wvo solitaire locaties regio Parkstad Limburg	96.834	119.704	119.704	79.692
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	24%	n.v.t.	-33%
Wvo perifere locaties regio Parkstad Limburg	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.

Tabel 26: Ontwikkeling winkelvloeroppervlakte periode 2004 – 2008 en periode 2008 – 2012 (Locatus, 2012a).

De winkelvloeroppervlakte in Heerlen is niet exceptioneel toegenomen in 2008 – 2012. In de binnenstad is die oppervlakte na 2008 zelfs afgenomen. Hetzelfde geldt voor de centra in regiogemeenten van Parkstad Limburg en op solitaire locaties. Dit strookt met de richtlijnen van de Provincie Limburg (2011b), waarin staat omschreven dat gemeenten voorzichtig moeten omgaan met uitbreidingen van winkelgebieden en dat de focus dient te liggen op kwaliteitsverbetering en versterking van de huidige winkelstructuur. Geconcludeerd kan worden dat door het vervallen van het *goedkeuringsinstrument* de winkelvloeroppervlakte niet exceptioneel is toegenomen en dat de winkelleegstand andere (zie hierboven) oorzaken heeft. Aan de hand van dit overzicht kan gesteld worden dat ná de invoering van de Wro de winkelvloeroppervlakte van detailhandelslocaties in Parkstad Limburg niet méér is toegenomen dan tijdens de WRO. In sommige gevallen is de oppervlakte zelfs afgenomen. Of dit door het vervallen van het goedkeuringsinstrument komt, is moeilijk aan te geven.

Overzicht winkelleegstand Heerlen

In het laatste overzicht van deze paragraaf wordt een korte samenvatting weergegeven van de empirische gegevens die gelden voor Heerlen respectievelijk voor de regiogemeenten in Parkstad Limburg. In paragraaf 6.5 worden hiervoor oplossingsrichtingen aangedragen.

Vraagstelling	Indicator voor Heerlen?	Opmerking(en)
Leegstand is een gevolg van perifere/solitaire ontwikkelingen en wordt veroorzaakt door decentralisatie.	Ja, dit is één van de oorzaken.	Voornamelijk de Woonboulevard veroorzaakt leegstand in de binnenstad (woonbranche) omdat de groep 'in en om het huis' op de perifere locatie fors is toegenomen.
Leegstand is een gevolg van toevoegingen in het winkelaanbod in regiogemeenten.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	-
Demografische krimp veroorzaakt winkelleegstand.	Ja, dit is één van de oorzaken.	De verwachting is dat het aantal passanten in de toekomst afneemt.
De economische crisis (2008) veroorzaakt leegstand	Ja, dit is één van de oorzaken.	Alleen op perifere locaties neemt, ondanks de crisis, de leegstand af.
Internetwinkelen veroorzaakt winkelleegstand.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	-

Vervolg tabel 'Samenvattend overzicht vraagstellingen met betrekking tot Heerlen'

Vraagstelling	Indicator voor Heerlen?	Opmerking(en)
Afname van het aantal passanten leidt tot winkelleegstand en tot een daling van de winkelhuurprijzen.	Ja, dit is één van de oorzaken.	Het aantal passanten is sinds 2010 toegenomen en de leegstand ook. Het is aannemelijk dat de consumentenbestedingen tegelijkertijd zijn afgenomen. De winkelhuurprijzen zijn licht gedaald, mede als gevolg van een toenemend aanbod.
Door het vervallen van het goedkeuringsinstrument neemt de vloeroppervlakte toe.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	De winkelvloeroppervlakte is ten tijde van de WRO sneller toegenomen.

Tabel 27: Samenvattend overzicht vraagstellingen met betrekking tot Heerlen (eigen bewerking).

6.4 Case study drie : Sittard-Geleen

Dezelfde aspecten die in Maastricht en Heerlen zijn onderzocht, worden ook voor Sittard-Geleen behandeld. Dit zijn: de gemeentelijke retailstructuurvisie en (nieuwe) detailhandelsontwikkelingen in Sittard-Geleen, (nieuwe) detailhandelsontwikkelingen in de regio Westelijke Mijnstreek, demografische ontwikkelingen, koopstromen (en bestedingen) in de regio en een analyse van de vraagstellingen die mogelijk winkelleegstand tot gevolg hebben in de binnenstad van Sittard-Geleen.

Retailstructuurvisie gemeente Sittard-Geleen

De gemeente Sittard-Geleen heeft in 2007 haar retailstructuurvisie vastgesteld. Het centrum van Sittard wordt in die visie omschreven als het verzorgingscentrum voor de gemeente Sittard-Geleen en de Westelijke Mijnstreek. Omdat de concurrentiepositie van Sittard in Zuid-Limburg is afgenomen, is het van belang deze positie te versterken door kwalitatieve en ruimtelijke verbeteringen (Gemeente Sittard-Geleen, 2007, pp. 44-45). Eén van deze ruimtelijke versterkingen is de geplande ontwikkeling van *De Dobbelsteen*. Deze wordt noodzakelijk geacht, omdat de binnenstad van Sittard geen grote winkelpanden (groter dan 1.000 vierkante meter) beschikbaar heeft waar retailers zich kunnen vestigen (Van de Ven, Plasier, Janssens & Latten, interview, 11 mei 2012). Het plan voor *De Dobbelsteen* bevat naast detailhandelsfuncties ook publieksfuncties. Oorspronkelijk was hierin 19.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte voorzien. Het definitieve plan omvat 12.500 vierkante meter winkelvloeroppervlakte (Van de Ven, Plasier, Janssens & Latten, interview, 11 mei 2012).

Volgens deze visie zijn ook andere manieren mogelijk om de concurrentiepositie van Sittard te versterken. Dit wordt omschreven als (Gemeente Sittard-Geleen, 2007, p. 45): *“Een versterking van de positie van het centrum van Sittard door impulsen in het winkelgebied dient gepaard te gaan met een terughoudend beleid ten aanzien van uitbreiding van het recreatieve winkelaanbod buiten het centrum”*. Nieuwe initiatieven moeten zoveel mogelijk binnen het centrum worden ingepast of hierop aansluitend. ‘Recreatieve’ winkels op perifere locaties moeten zoveel mogelijk worden tegengegaan, omdat dit de gewenste versterking van het centrum van Sittard ondermijnt (Gemeente Sittard-Geleen, 2007).

Het centrum van Geleen zal zich volgens deze visie moeten gaan profileren als een gemak-/stadsdeelcentrum (Gemeente Sittard-Geleen, 2007). Gesteld wordt, dat door het maken van een onderscheid tussen het centrum van Geleen en Sittard, zij elkaar niet beconcurreren. Sittard zal de binnenstad moeten zijn waar de nadruk ligt op recreatief winkelen en Geleen heeft een centrum waarbij gemak en efficiëntie centraal staat (Gemeente Sittard-Geleen, 2007). Of dit in werkelijkheid ook mogelijk is, zal uit onderhavig onderzoek moeten blijken.

In Sittard-Geleen is Gardenz ontwikkeld: een perifere detailhandelslocatie. Hier waren in eerste instantie enkel branches in de ‘tuinsector’ (in de breedste zin van het woord) toegestaan. In 2009 heeft een brancheverruiming plaatsgevonden waardoor zich ook tuingerelateerde winkels op deze locatie konden vestigen. Dit heeft een positief effect teweeg gebracht: alle winkelunits zijn ingevuld. Gardenz wordt zelfs uitgebreid met 15.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte. In totaal heeft Gardenz, na deze uitbreiding, een omvang van 37.500 vierkante meter winkelvloeroppervlakte (3W New Development, 2012). Bovendien staat in het Fortuna Stadion een (perifere) detailhandelsont-

wikkeling op de planning (Gemeente Sittard-Geleen, 2007). Dit contractueel ‘harde’ plan dateert uit 2005. Tot op heden is hier nog niets gerealiseerd (Van de Ven, Plasier, Janssens & Latten, interview, 11 mei 2012). De branchering hier is ‘sport’ en daarnaast kan zich één grootschalige supermarkt vestigen (Gemeente Sittard-Geleen, 2007). Het betreft 6.000 vierkante meter grootschalige detailhandel in de branche ‘sport’ en 3.250 vierkante meter winkelvloeroppervlakte voor een grootschalige supermarkt (Van de Ven, Plasier, Janssens & Latten, interview, 11 mei 2012). Dit strookt niet helemaal met de retailstructuurvisie, omdat hierin staat beschreven dat ‘terughoudend’ moet worden omgegaan met ‘recreatief winkelaanbod’ buiten het centrum.

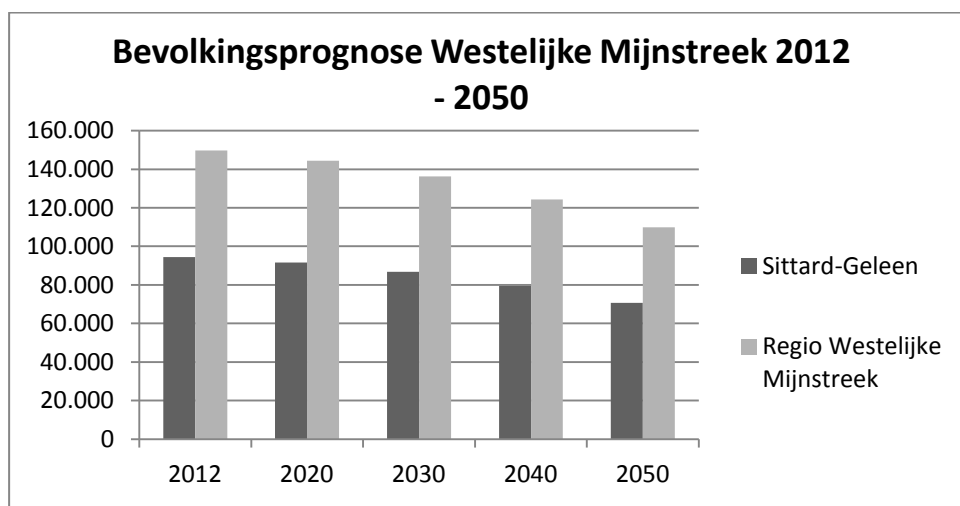
Detailhandelsontwikkelingen in de Westelijke Mijnstreek

In tegenstelling tot Parkstad Limburg, hebben gemeenten in deze regio geen gezamenlijke detailhandelsvisie opgesteld. Het detailhandelsbeleid in de regio Westelijke Mijnstreek is daardoor niet op elkaar afgestemd. Bovendien wordt regionaal de winkelvloeroppervlakte uitgebreid. Zowel in Sittard-Geleen als in Stein en Beek. In de gemeente Stein wordt het door een brand verwoeste winkelcentrum (in 2009) herbouwd. In totaal zal 14.500 vierkante meter winkelvloeroppervlakte gerealiseerd worden (3W New Development, 2012). Het voormalige winkelcentrum in Stein had een winkelvloeroppervlakte van ongeveer 8.500 vierkante meter (Locatus, 2012a). Netto wordt dus 6.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte toegevoegd.

De eigenaar van het winkelcentrum *Makado* in Beek heeft plannen om uit te breiden. Het gaat hierbij om een winkelcentrum dat gelegen is in de periferie. De uitbreiding heeft een omvang van maximaal 7.500 vierkante meter. Makado heeft heden een winkelvloeroppervlakte van 24.000 vierkante meter (Locatus, 2012a). Een deel van de uitbreiding zal (bij voorkeur) ingevuld worden door een discount supermarkt en winkels in het lage- en middensegment (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011b). In totaal wordt in de Westelijke Mijnstreek 47.450 vierkante meter toegevoegd, waarvan meer dan de helft in Sittard-Geleen (12.500 vierkante meter in *De Dobbelsesteen*, 15.000 vierkante meter uitbreiding van *Gardenz* en 9.250 vierkante meter in het Fortuna Stadion).

Demografische ontwikkelingen

De prognose is dat het aantal inwoners in de gemeente Sittard-Geleen zal afnemen van ruim 94.000 in 2012 tot ruim 70.000 in 2050. De verwachting is dat het aantal inwoners in de Westelijke Mijnstreek zal dalen tot ongeveer 109.000 in 2050 (Etil, 2012). In de grafiek hierna wordt de demografische ontwikkeling van de gemeente Sittard-Geleen en de Westelijke Mijnstreek weergegeven. Het is opvallend dat in de retailstructuurvisie geen rekening wordt gehouden met de afname van het aantal inwoners. Het is juist belangrijk hiermee wél rekening te houden in een detailhandelsvisie (Planbureau voor de Leefomgeving, 2010).



Grafiek 11: Bevolkingsprognose gemeente Sittard-Geleen en Westelijke Mijnstreek 2012 – 2050 (Etil, 2012).

Koopstromen Sittard

Evenals voor Maastricht en Heerlen, zijn voor de gemeente Sittard-Geleen zulks gezien vanuit een groter omliggend gebied vice versa, via een onderzoek, de koopstromen met betrekking tot de 'non-food sector' inzichtelijk gemaakt (Kamer van Koophandel Limburg, 2009). De Kamer van Koophandel Limburg (2009) heeft de koopstromen in Sittard-Geleen in kaart gebracht. In tegenstelling tot Heerlen en Maastricht, blijkt dat Sittard-Geleen in 2009 te maken heeft met koopkrachtafvloeiing (Kamer van Koophandel Limburg, 2009, p. 22). Er is daardoor sprake van een bestedingstekort: in 2009 ruim 49 miljoen euro. Hieronder wordt inzichtelijk gemaakt hoeveel (in miljoenen euro) de bestedingen bedragen.

Koopstromen	Toevloeiing (in miljoenen €)	Afvloeiing (in miljoenen €)	Vershil (in miljoenen €)
Maastricht	14,3	21,3	-7
Heerlen	27,6	34,8	-7,2
Roermond	4,5	22,5	-18
Weert	2,6	1,5	1,1
Venlo	1,7	2,0	-0,3
Venray	0,3	0,2	0,1
Eindhoven	2,6	6,3	-3,7
Nijmegen	2,7	1,6	1,1
Mönchengladbach (Duitsland)	5,1	6,8	-1,7
Kleve/Krefeld (Duitsland)	8,9	0,4	8,5
Aken (Duitsland)	9,8	18,0	-8,2
Belgisch Limburg (Zuid)	11,1	29,8	-18,7
Belgisch Limburg (Noord)	3,7	0,8	2,9
Luik (België)	3,1	1,2	1,9
Totaal	98,0	147,3	-49,3

Tabel 28: Overzicht koopkrachttoe- en afvloeiing Sittard-Geleen in 2009 (Kamer van Koophandel Limburg, 2009, p. 20).

Vanuit de gemeente Sittard-Geleen vloeien voornamelijk bestedingen af richting Heerlen (binnenstad en de Woonboulevard), Maastricht, Roermond (Outlet Center), Aken en Maasmechelen (Outlet Village, Belgisch Limburg Zuid) (Kamer van Koophandel Limburg, 2009). Tijdens een bezoek aan Sittard-Geleen wordt in 2009 gemiddeld per bezoek € 63,- (inclusief horeca) uitgegeven. In 2007 bedroeg dit € 71,- (Kamer van Koophandel Limburg, 2009, p. 35). Volgens het koopstromenonderzoek van de Kamer van Koophandel Limburg (2009) is de stad vooral in trek om aankopen te doen in de 'modebranche'. Sittard-Geleen heeft een regionale verzorgingsfunctie⁴⁴ (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a).

Analyse vraagstellingen

Hierna worden de in paragraaf 6.1 aangegeven vraagstellingen geanalyseerd. Dit gebeurt aan de hand van kwantitatieve empirische gegevens voor de periode 2004 – 2012.

Winkelleegstand Sittard-Geleen

In de volgende tabel wordt de winkelvloeroppervlakte in de binnenstad van Sittard weergegeven, evenals voor Geleen. Ook worden de winkelvloeroppervlakte van solitaire en perifere locaties hier weergegeven (inclusief die van Born).

Winkelvloeroppervlakte (wvo) Sittard en Geleen	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo binnenstad Sittard	65.557	62.973	67.213	66.078	63.798
Wvo leegstand binnenstad Sittard	8.557	4.184	9.723	10.035	11.266
Percentage leegstand na correctie	9,00%	4,48%	10,03%	10,55%	12,38%
Wvo centrum Geleen	47.007	51.915	40.661	47.466	48.279

⁴⁴ Dit houdt in: tussen de 50.000 en 100.000 m² wvo en tussen de 200 en 400 winkels (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a, p. 21).

Vervolg tabel 'Winkelvloeroppervlakte (wvo)	2004	2006	2008	2010	2012
Sittard en Geleen					
Wvo leegstand centrum Geleen	11.112	17.964	9.833	11.433	16.847
Percentage leegstand na correctie	16,92%	25,78%	17,34%	17,27%	26,03%
Wvo solitaire locaties Sittard-Geleen	88.446	71.280	86.244	73.054	79.250
Wvo leegstand solitaire locaties Sittard-Geleen	9.505	8.019	9.719	7.867	14.803
Percentage leegstand na correctie	7,35%	7,71%	7,72%	7,37%	13,14%
Wvo perifere locaties Sittard-Geleen	n.v.t.	21.515	8.339	21.807	20.765
Wvo leegstand perifere locaties Sittard-Geleen	n.v.t.	2.840	1.608	2.760	0
Percentage leegstand na correctie	n.v.t.	9,11%	13,59%	8,72%	0,00%

Tabel 29: Overzicht winkelvloeroppervlakte binnenstad Sittard en Geleen, perifere en solitaire locaties Sittard-Geleen (Locatus, 2012a, n.d.).

Zoals uit deze tabel blijkt, kan Sittard niet als dé binnenstad van Sittard-Geleen functioneren, omdat Geleen ook over een groot centrum beschikt. Gezamenlijk zijn deze centra, qua winkelvloeroppervlakte, bijna even groot als Maastricht, terwijl Maastricht over veel meer inwoners beschikt (Locatus, 2012a; Etil, 2012). Met betrekking tot de leegstand is deze voornamelijk in Geleen fors toegenomen. In de groep 'in en om het huis' is de winkelvloeroppervlakte, in de periode 2004 – 2012, in Sittard (65 procent) en in Geleen (18 procent) afgenomen. Ook op solitaire locaties is de vloeroppervlakte in deze groep afgenomen (21 procent). De perifere ontwikkeling in de gemeente Sittard-Geleen (*Gardenz*) bestaat anno 2012 geheel uit de groep 'in en om het huis' (Locatus, 2012a). Zie voor de cijfers ook bijlage twaalf. Terwijl de winkelvloeroppervlakte in deze groep in de centra en op solitaire locaties (Sittard en Geleen) met ruim 25.000 vierkante meter is afgenomen, is hiervan in de periferie ruim 20.000 vierkante meter toegevoegd. Omdat andere groepen branches deze afname van de winkelvloeroppervlakte niet hebben kunnen 'opvangen', kan aangenomen worden dat deze perifere ontwikkeling leegstand in de binnenstad van Sittard en Geleen heeft veroorzaakt. Die ontwikkeling is bovendien gerealiseerd (2006) in de periode dat het Rijk de Nota Ruimte heeft ingevoerd en het restrictieve detailhandelsbeleid heeft gedecentraliseerd (Evers, 2002, 2011; Evers et al., 2011; Spierings, 2006; Borchert, 2006; Van der Krabben, 2009b).

In de binnenstad van Sittard is de winkelvloeroppervlakte in de periode 2004 – 2012 afgenomen en bedraagt de leegstand in 2012 ruim twaalf procent. Geleen daarentegen laat een ander beeld zien. In tegenstelling tot Sittard, was in 2004 de leegstand hier relatief hoog (bijna 17 procent). Anno 2012 bedraagt deze ruim 26 procent. Opvallend is dat de winkelvloeroppervlakte in de groep 'mode en luxe' met 23 procent is afgenomen. In andere binnensteden is de winkelvloeroppervlakte in die groep toegenomen of ongeveer gelijk gebleven (Locatus, 2012a). In tabel 30 is inzichtelijk gemaakt in welke winkelstraten in Sittard de leegstand voorkomt.

Leegstand naar winkelstraat	2006 m² wvo	Percentage van totaal	2008 m² wvo	Percentage van totaal	2010 m² wvo	Percentage van totaal	2012 m² wvo	Percentage van totaal
A1	83	1,98%	4.828	49,66%	981	9,78%	1.745	15,49%
A2	1.328	31,74%	205	2,11%	586	5,84%	679	6,03%
B1	444	10,61%	818	8,41%	1.419	14,14%	2.671	23,71%
B2	500	11,95%	145	1,49%	3.169	31,58%	3.013	26,74%
C	1.829	43,71%	3.727	38,33%	3.880	38,66%	3.158	28,03%
Totaal	4.184	100,00%	9.723	100,00%	10.035	100,00%	11.266	100,00%

Tabel 30: Leegstand naar winkelstraat in de binnenstad van Sittard (Locatus, 2012a)⁴⁵.

⁴⁵ Locatus heeft deze gegevens voor 2004 niet beschikbaar, vandaar dat deze niet zijn opgenomen in het overzicht. Het gaat hier om de gegevens van Sittard.

Winkelleegstand Westelijke Mijnstreek

Hieronder wordt de ontwikkeling van de winkelvloeroppervlakte in de Westelijke Mijnstreek weer-gegeven. Het gaat hierbij om de volgende gemeenten: Beek, Schinnen en Stein. Aan de hand van deze vraagstelling wordt getoetst of detailhandelsontwikkelingen in deze regiogemeenten van invloed zijn (geweest) op de leegstandsproblematiek in Sittard.

Winkelvloeroppervlakte (wvo) Westelijke Mijnstreek	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo binnenstad Sittard	65.557	62.973	67.213	66.078	63.798
Wvo leegstand binnenstad Sittard	8.557	4.184	9.723	10.035	11.266
Percentage na correctie	9,00%	4,48%	10,03%	10,55%	12,38%
Wvo centra regio Westelijke Mijnstreek	18.700	17.321	17.021	19.730	18.731
Wvo leegstand centra regio Westelijke Mijnstreek	1.233	1.368	2.372	8.559	3.131
Percentage na correctie	4,45%	5,35%	9,64%	33,41%	11,68%
Wvo solitaire locaties regio Westelijke Mijnstreek	18.623	23.535	23.311	24.617	26.532
Wvo leegstand solitaire locaties regio Westelijke Mijnstreek	896	1.494	1.322	5.122	4.462
Percentage na correctie	3,23%	4,28%	3,81%	14,74%	11,75%
Wvo perifere locaties regio Westelijke Mijnstreek	29.325	27.326	28.721	27.647	24.691
Wvo leegstand perifere locaties regio Westelijke Mijnstreek	425	136	0	0	0
Percentage na correctie	0,96%	0,33%	0,00%	0,00%	0,00%

Tabel 31: Overzicht winkelvloeroppervlakte binnenstedelijk, solitair en perifere locaties in de regio Westelijke Mijnstreek (met uitzondering van Geleen en Born) (Locatus, 2012a; n.d.).

Uit deze tabel is op te maken, dat de winkelvloeroppervlakte in de centra van de regiogemeenten (Schinnen, Beek en Stein) ongeveer hetzelfde is gebleven, maar dat de leegstand is toegenomen. De winkelvloeroppervlakte op solitaire locaties is daarentegen wél toegenomen, ruim 8.000 vierkante meter. Ook de leegstand op deze locaties is in deze periode toegenomen: 3.500 vierkante meter. Opvallend is de afname van de winkelvloeroppervlakte in de periferie (*Makado* in Beek). Op deze locatie is bovendien geen leegstand. Wel wordt deze locatie uitgebreid met 7.500 vierkante meter.

De centra van de regiogemeenten hebben een verzorgende functie voor hun inwoners, Sittard daarentegen heeft een binnenstad die, in potentie, een regionaal verzorgend karakter kan hebben (Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg, 2011a). Uit het koopstromenonderzoek van de Kamer van Koophandel Limburg (2009) blijkt echter dat het centrum van Sittard geen regionaal verzorgend karakter heeft. Dit is bijvoorbeeld wel het geval met de binnenstad van Heerlen. Dit komt tot uiting in de koopkrachtafvloeiing: de inwoners van Sittard geven meer uit in Heerlen dan andersom (Kamer van Koophandel Limburg, 2009).

Aan de hand van de beschikbare gegevens is het moeilijk in te schatten of binnenstedelijke, perifere en/of solitaire detailhandelsontwikkelingen in de regiogemeenten, leegstand veroorzaken in Sittard. Uit het onderzoek van de Kamer van Koophandel Limburg (2009) komt wél naar voren dat uit Sittard-Geleen veel koopstromen wegtrekken naar perifere locaties zoals de Woonboulevard (Heerlen), het perifere Outlet Village in Maasmechelen (België) en het Designer Outlet Centrum te Roermond.

Demografische ontwikkeling

Hieronder wordt in een tabel de demografische ontwikkeling in de gemeente Sittard-Geleen, de regio Westelijke Mijnstreek en Zuid-Limburg weergegeven. Het gaat hierbij om de periode 2004 – 2012. Daardoor kan inzichtelijk worden gemaakt of demografische ontwikkelingen een rol spelen bij de toenemende winkelleegstand. Het Planbureau voor de Leefomgeving (2010) heeft aangegeven dat deze van invloed zijn.

Demografische ontwikkeling	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo leegstand binnenstad Sittard	8.557	4.184	9.723	10.035	11.266
Wvo binnenstad Sittard	65.557	62.973	67.213	66.078	63.798

Vervolg tabel 'Demografische ontwikkeling'	2004	2006	2008	2010	2012
Aantal inwoners Sittard-Geleen	97.487	96.648	95.691	95.243	94.499
M ² wvo per inwoner van Sittard-Geleen	0,67	0,65	0,70	0,69	0,68
Aantal inwoners Westelijke Mijnstreek	154.834	153.669	151.896	150.989	149.777
M ² wvo per inwoner van de Westelijke Mijnstreek	0,42	0,41	0,44	0,44	0,43
Aantal inwoners Zuid-Limburg	627.576	619.351	610.868	607.784	607.165
M ² wvo per inwoner van Zuid-Limburg	0,10	0,10	0,11	0,11	0,11

Tabel 32: Overzicht vierkante meter winkelvloeroppervlakte per inwoner van Sittard-Geleen, Westelijke Mijnstreek en Zuid-Limburg (Etil, 2012; Locatus, 2012a).

Per inwoner van Sittard-Geleen is in het centrum van Sittard 0,68 vierkante meter winkelvloeroppervlakte beschikbaar in 2012. Dit geeft een vertekend beeld, omdat de winkelvloeroppervlakte van Geleen hierbij niet is inbegrepen. Als het centrum van Geleen wordt meegerekend, komt dit cijfer in 2012 uit op 1,19 vierkante meter winkelvloeroppervlakte per inwoner van Sittard-Geleen. Dit is ruim meer dan Maastricht in 2012 (0,99 m² wvo) en Heerlen (1,06 m² wvo). Hiermee wordt meteen een probleem duidelijk: in Sittard-Geleen is sprake van een overaanbod aan winkelvloeroppervlakte. Geleen, stadsdeelcentrum van ruim 48.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte, is te groot. Dit is terug te zien in de leegstandscijfers: 26 procent leegstand in 2012 (Locatus, 2012a, n.d.). Ter vergelijking: de Brusselse Poort (stadsdeelcentrum in Maastricht) heeft een winkelvloeroppervlakte van 23.000 vierkante meter, inclusief uitbreiding (3W New Development, 2012). Als niet wordt ingegrepen, is aannemelijk dat de winkelvloeroppervlakte per inwoner zal toenemen, mede ten gevolge van de negatieve bevolkingsontwikkeling in Sittard-Geleen en in de regio (Etil, 2012). De algemene verwachting is dat, als in de gehele regio (Zuid-Limburg) het aantal inwoners afneemt, dit ook invloed zal hebben op het aantal passanten en dus tevens op de potentiële omzet van ondernemers. Demografische krimp in de gemeente Sittard-Geleen en op regionaal niveau (Westelijke Mijnstreek en Zuid-Limburg) heeft wel degelijk invloed op de leegstand, omdat het aannemelijk is dat hierdoor het aantal passanten zal afnemen.

Internetwinkelen

Ook voor Sittard en Geleen wordt onderzocht of de winkelvloeroppervlakte in de groep 'vrije tijd' is afgenomen dan wel toegenomen en/of internetwinkelen invloed heeft op de groep 'mode en luxe'. De gegevens zijn hierna in een tabel inzichtelijk gemaakt.

Invloed internetwinkelen binnenstad van Sittard en Geleen	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo groep 'mode & luxe' Sittard	27.849	29.176	31.973	31.413	32.502
Percentage mutatie t.o.v. de 2 voorgaande jaren	n.v.t.	5%	10%	-2%	3%
Wvo groep 'vrije tijd' Sittard	4.773	4.991	4.527	5.500	4.908
Percentage mutatie t.o.v. de 2 voorgaande jaren	n.v.t.	5%	-9%	21%	-11%
Wvo groep 'vrije tijd' Geleen	2.233	2.842	2.300	2.652	2.500
Percentage mutatie t.o.v. de 2 voorgaande jaren	n.v.t.	27%	-19%	15%	-6%
Wvo groep 'mode & luxe' Geleen	16.271	13.375	11.668	13.310	12.488
Percentage mutatie t.o.v. de 2 voorgaande jaren	n.v.t.	-18%	-13%	14%	-6%

Tabel 33: Invloed internetwinkelen op de binnenstad van Sittard en Geleen (Locatus, 2012a, 2012c).

Aan de hand van de beschikbare gegevens is het moeilijk een verband te leggen tussen de toename van internetwinkelen enerzijds en leegstand anderzijds. Deze informatie kan wel gebruikt worden als indicator, omdat uit de theorie blijkt dat internetwinkelen een negatief effect heeft op bepaalde branches. Binnen de groep 'mode en luxe' is in deze periode de oppervlakte in Sittard toegenomen met ruim 5.000 vierkante meter. In Geleen daarentegen is die oppervlakte met 4.000 vierkante meter afgenomen. De groep 'vrije tijd' is in deze periode in beide centra licht toegenomen. Of internetwinkelen van invloed is op de toename van leegstand is moeilijk aan te geven, omdat ook andere factoren daarin een rol spelen.

Economische recessie

In de volgende weergave wordt de winkelvloeroppervlakte geanalyseerd gedurende twee perioden: de periode van voor de economische crisis (2004 – 2008) en de periode na/sinds de economische crisis (2008 – 2012). In deze tabel wordt de winkelvloeroppervlakte die leegstaat geanalyseerd voor de binnenstad van Sittard, het centrum van Geleen, de solitaire en perifere detailhandelslocaties in Sittard-Geleen, alsmede in de centra van regiogemeenten en op solitaire en perifere detailhandelslocaties in laatst bedoelde gemeenten.

Gevolgen economische recessie winkelmarkt Westelijke Mijnstreek	2004	2008	2008	2012
Wvo leegstand binnenstad Sittard	8.557	9.723	9.723	11.266
Mutatie wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	14%	n.v.t.	16%
Wvo leegstand centrum Geleen	11.112	9.833	9.833	16.847
Mutatie wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	-12%	n.v.t.	71%
Wvo leegstand solitaire locaties gemeente Sittard-Geleen	9.505	9.719	9.719	14.804
Mutatie wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	2%	n.v.t.	52%
Wvo leegstand perifere locaties gemeente Sittard-Geleen	n.v.t.	n.v.t.	1.608	0
Mutatie wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	-100%
Wvo leegstand centra regio Westelijke Mijnstreek	1.233	2.372	2.372	3.131
Mutatie wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	92%	n.v.t.	32%
Wvo leegstand solitaire locaties regio Westelijke Mijnstreek	896	1.322	1.322	4.462
Mutatie wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	48%	n.v.t.	238%
Wvo leegstand perifere locaties regio Westelijke Mijnstreek	425	0	0	0
Mutatie wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	-100%	n.v.t.	0%

Tabel 34: Mutatie winkelleegstand periode 2004 – 2008 en periode 2008 – 2012 (Locatus, 2012a).

In de binnenstad van Sittard is de leegstand in de periode 2008 – 2012 sterker toegenomen dan in de periode 2004 – 2008. Dit wordt onder andere veroorzaakt door de economische recessie. Zoals eerder aangegeven, heeft dit ook te maken met een daling van het aantal passanten en hun dalende bestedingen (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012b). In het centrum van Geleen zijn de gevolgen van onder andere de economische crisis duidelijker zichtbaar: de leegstand is in vier jaar tijd met 71 procent toegenomen. De crisis is ook hier één van de oorzaken van de afname van het aantal detailhandelondernemingen op solitaire locaties, waar de leegstand in vier jaar tijd met vijftig procent is toegenomen. De locatie die weinig tot geen hinder ondervindt van leegstand is *Gardenz* (perifere locatie). Na de brancheverruiming (3W New Development, 2012) is aldaar geen sprake meer van leegstand.

Opvallend is de minder snelle toename van de leegstand in de centra van de regiogemeenten na 2008. In de periode 2004 – 2008 is deze namelijk bijna verdubbeld terwijl tussen 2008 – 2012 de leegstand slecht met dertig procent is toegenomen: de leegstand op deze locaties is al voor de economische crisis fors toegenomen. Duidelijk zichtbaar is dat na de economische crisis (2008) de leegstand in regiogemeenten op solitaire locaties is toegenomen, terwijl die op de perifere locatie (*Makado*) tussen 2008 en 2012 nihil is. De economische recessie is één van de oorzaken van leegstand in de stadscentra en op solitaire detailhandelslocaties in de regiogemeenten.

Passanten Sittard

Hoe meer passanten, hoe hoger de potentiële omzet kan zijn (Haringsma, 2011). Hierboven is al aangegeven dat door demografische krimp het aantal passanten in de binnenstad van Sittard hoogstwaarschijnlijk zal afnemen. In de volgende weergave wordt het gemiddeld aantal passanten in de binnenstad van Sittard per week (maandag tot en met zaterdag) weergegeven, alsmede of wijzigingen in dat aantal van invloed zijn op de huurprijs van winkels op A1-locaties.

Gemiddeld aantal passanten per week in Sittard	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo binnenstad Sittard	65.557	62.973	67.213	66.078	63.798
Wvo leegstand binnenstad Sittard	8.557	4.184	9.723	10.035	11.266
Wvo leegstand A1-locaties binnenstad Sittard	n.v.t.	83	4.828	981	1.745
Percentage leegstand na correctie	9,00%	4,48%	10,03%	10,55%	12,38%
Gemiddeld aantal passanten per week binnenstad Sittard (indexering: basisjaar is 2004)	100	100	89	72	57
Gemiddelde winkelhuurprijs A1-locaties in Sittard (indexering: basisjaar is 2004)	100	104	106	106	100

Tabel 35: Gemiddeld aantal passanten per week in de binnenstad van Sittard en de gemiddelde winkelhuurprijzen op A1-locaties (Locatus, 2012, n.d.; A. Kluin (Locatus), persoonlijke communicatie, 18 juli 2012; I. van de Beek (Jones Lang LaSalle), persoonlijke communicatie, 20 juli 2012).

Tussen het aantal passanten en de leegstand bestaat een duidelijk verband. Het aantal passanten is in de periode 2004 – 2012 fors afgenomen: 43 procent. De leegstand is in deze periode met 31 procent toegenomen, terwijl de totale winkelvloeroppervlakte in deze periode is afgenomen (twee procent). Bovendien is niet alleen het gemiddeld aantal passanten per week afgenomen, ook hetgeen zij tijdens een bezoek in Sittard uitgeven. In 2007 waren de bestedingen (inclusief horeca) namelijk gemiddeld nog € 71,- per bezoeker, in 2009 was dit slechts € 63,- per bezoeker (Kamer van Koophandel Limburg, 2009). De leegstand in Sittard wordt niet alleen veroorzaakt door een afname van het aantal consumenten, maar ook door een daling van hun bestedingen.

De gemiddelde winkelhuurprijs op een A1-locatie is daarentegen tot 2008 gestegen en in 2010 gelijk gebleven. In 2012 is de huurprijs weer op het niveau van 2004, met als enig verschil dat in 2004 43 procent meer passanten aanwezig waren dan in 2012. De winkelhuurprijs wordt dus niet alleen bepaald aan de hand van het aantal passanten, maar tevens door middel van vraag en aanbod (Haringsma, 2009; DTZ Zadelhoff, 2012a). Dit komt eveneens tot uiting in de tabel: tussen 2010 en 2012 is de winkelvloeroppervlakte op A1-locaties toegenomen (meer aanbod) en de winkelhuurprijs gedaald. De daling van de huurprijs is minimaal. Dit wordt mede veroorzaakt door de huurprijsherziening die een exceptionele daling voorkomt (DTZ Zadelhoff, 2012a).

Vervallen goedkeuringsinstrument van Gedeputeerde Staten

De laatste vraagstelling die getoetst wordt aan de hand van empirische gegevens, is of door de invoering van de Wro (als opvolger van de WRO) de winkelvloeroppervlakte in Sittard-Geleen en in de Westelijke Mijnstreek is gewijzigd. In de tabel wordt dit geanalyseerd voor Sittard en Geleen, alsmede voor de solitaire en perifere detailhandelslocaties. Hetzelfde geldt voor de regiogemeenten.

Toename winkelvloeroppervlakte na invoering Wro	2004	2008	2008	2012
Wvo binnenstad Sittard	65.557	67.213	67.213	63.798
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	3%	n.v.t.	-5%
Wvo centrum Geleen	47.007	40.661	40.661	48.279
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	-14%	n.v.t.	19%
Wvo solitaire locaties gemeente Sittard-Geleen	88.446	86.244	86.244	79.250
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	-2%	n.v.t.	-8%
Wvo perifere locaties gemeente Sittard-Geleen	n.v.t.	n.v.t.	8.339	20.765
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	149%
Wvo centra regio Westelijke Mijnstreek	18.700	17.021	17.021	18.731
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	-9%	n.v.t.	10%
Wvo solitaire locaties regio Westelijke Mijnstreek	18.623	23.311	23.311	26.532
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	25%	n.v.t.	14%
Wvo perifere locaties regio Westelijke Mijnstreek	29.325	28.721	28.721	24.691
Ontwikkeling wvo in % t.o.v. 2004/2008	n.v.t.	-2%	n.v.t.	-14%

Tabel 36: Ontwikkeling winkelvloeroppervlakte periode 2004 – 2008 en periode 2008 – 2012 (Locatus, 2012a).

In Sittard is na de invoering van de Wro de winkelvloeroppervlakte in 2012 met vijf procent afgenomen. Voor de invoering van de Wro is de winkelvloeroppervlakte toegenomen. In Geleen is na 2008 de winkelvloeroppervlakte wél toegenomen. Hierbij moet een kanttekening worden geplaatst. De afname in 2004 – 2008 wordt veroorzaakt door de sloop van een aantal winkelpanden in het kader van een nieuwe stadsontwikkeling. Hierdoor is de winkelvloeroppervlakte tussen 2008 en 2012 toegenomen. Het besluit tot deze nieuwe ontwikkeling werd genomen in de tijd dat de WRO nog van toepassing was. Op solitaire locaties is de oppervlakte na 2008 afgenomen, in tegenstelling tot de perifere locatie (*Gardenz*). Daar is na 2008 de winkelvloeroppervlakte fors toegenomen.

In de centra van de regiogemeenten is de winkelvloeroppervlakte in de periode 2008 – 2012 weliswaar toegenomen, maar dit komt omdat in de periode 2004 - 2008 de winkelvloeroppervlakte eerst afnam. Tussen 2008 en 2012 is deze weer gelijk aan de oppervlakte in 2004. Op solitaire locaties is in de periode 2008 - 2012 de toename niet zo groot als in de periode 2004 – 2008. Of het vervallen van het goedkeuringsinstrument van Gedeputeerde Staten (WRO) hierop van invloed was, is moeilijk aan te geven. Het enige dat uit deze gegevens geconcludeerd kan worden, is dat ten tijde van de WRO meer winkelvloeroppervlakte is gerealiseerd dan tijdens de Wro (tot nu toe).

Overzicht winkelleegstand Sittard

In het laatste overzicht van deze paragraaf wordt een korte samenvatting weergegeven van de empirische gegevens die gelden voor Sittard-Geleen en de Westelijke Mijnstreek. In de volgende paragraaf kunnen worden hiervoor oplossingsrichtingen aangedragen.

Vraagstelling	Indicator voor Sittard-Geleen?	Opmerking(en)
Leegstand is een gevolg van perifere/solitaire ontwikkelingen en wordt veroorzaakt door decentralisatie.	Ja, dit is één van de oorzaken.	Voornamelijk <i>Gardenz</i> veroorzaakt leegstand in de binnenstad.
Leegstand is een gevolg van toevoegingen in het winkelaanbod in regiogemeenten.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	-
Demografische krimp veroorzaakt winkelleegstand.	Ja, dit is één van de oorzaken.	De verwachting is dat het aantal passanten in de toekomst afneemt.
De economische crisis (2008) veroorzaakt leegstand	Ja, dit is één van de oorzaken.	Alleen op perifere locaties is, ondanks de crisis, geen leegstand.
Internetwinkelen veroorzaakt winkelleegstand.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	-
Afname van het aantal passanten leidt tot winkelleegstand en tot een daling van de winkelhuurprijzen.	Ja, dit is één van de oorzaken.	Het aantal passanten is sinds 2008 afgenomen en de leegstand is toegenomen. De hoogte van de winkelhuurprijs wordt niet zozeer bepaald door het aantal passanten, maar meer door vraag en aanbod.
Door het vervallen van het goedkeuringsinstrument van Gedeputeerde Staten neemt de winkelvloeroppervlakte toe.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	De winkelvloeroppervlakte is ten tijde van de WRO sneller toegenomen.

Tabel 37: Samenvattend overzicht vraagstellingen met betrekking tot Sittard-Geleen (eigen bewerking).

6.5 Resumé

In dit hoofdstuk is, aan de hand van drie case studies, de ‘confrontatie’ tussen de oude en nieuwe institutionele economie en daaraan gerelateerde institutionele omgeving en arrangementen beschreven. Van de behandelde drie gemeenten (Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen) is een aantal factoren dat mogelijk leegstand veroorzaakt in de empirie onderzocht. Hierna wordt in een overzicht weergegeven welke vraagstellingen van toepassing zijn op deze gemeenten, welke oplossingsrichtingen mogelijk zijn om de problematiek aan te pakken en welke knelpunten zich voordoen.

Vraagstelling	Indicator voor Maastricht?	Indicator voor Heerlen?	Indicator voor Sittard-Geleen?
Leegstand is een gevolg van perifere/solitaire ontwikkelingen en wordt veroorzaakt door decentralisatie.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	Ja, dit is één van de oorzaken.	Ja, dit is één van de oorzaken.
Leegstand is een gevolg van toevoegingen in het winkel-aanbod in regiogemeenten.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.
Demografische krimp veroorzaakt winkelleegstand.	Ja, dit is één van de oorzaken.	Ja, dit is één van de oorzaken.	Ja, dit is één van de oorzaken.
De economische crisis (2008) veroorzaakt leegstand.	Ja, dit is één van de oorzaken.	Ja, dit is één van de oorzaken.	Ja, dit is één van de oorzaken.
Internetwinkelen veroorzaakt winkelleegstand.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.
Afname van het aantal passanten leidt tot winkelleegstand en een daling van de winkelhuurprijzen.	Ja, dit is één van de oorzaken.	Ja, dit is één van de oorzaken.	Ja, dit is één van de oorzaken.
Door het vervallen van het goedkeuringsinstrument neemt de vloeroppervlakte toe.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.	Aan de hand van de beschikbare gegevens is dit moeilijk in te schatten.
Oplossingsrichting(en)	Voornamelijk in de aanloopstraten (C-winkelstraten) dient een aantal vierkante meter winkelvloeroppervlakte uit de markt genomen te worden, omdat een overaanbod bestaat. Op solitaire locaties is sprake van frictieleegstand (vijf procent). Daar behoeft dus geen oppervlakte uit de markt genomen te worden.	In Heerlen en omgeving dient zowel in de centra als op solitaire locaties een aantal vierkante meter uit de markt te worden genomen.	In Sittard-Geleen moet in de eerste plaats een keuze gemaakt worden aan welk centrum (Sittard of Geleen) het meeste gewicht dient te worden toegekend. Geleen moet sowieso 'inkrimpen', omdat het nu te groot is als stadsdeelcentrum. Daarnaast zal ook op de solitaire locaties en in de aanloopstraten 'ingedikt' moeten worden.
Knelpunt(en)	Ondanks de bevolkingsafname in de regio en Zuid-Limburg, is Maastricht van plan een PDV/GDV-locatie te ontwikkelen van 50.000 m ² . Dit veroorzaakt leegstand in de binnenstad en op solitaire locaties.	In de centra van Heerlen en omgeving worden voornamelijk vierkante meters toegevoegd in plaats van beperkt. Gelet op de demografische ontwikkeling zal dit meer leegstand tot gevolg hebben dan nu het geval is.	Zowel in de binnenstad als in de periferie wordt in Sittard nog winkelvloeroppervlakte toegevoegd. Ook de Makado gaat uitbreiden, evenals het centrum van Stein, terwijl ook hier de bevolking afneemt.

Tabel 38: Overzicht leegstandsproblematiek Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen (eigen bewerking).

7 Conclusies en aanbevelingen

Het laatste hoofdstuk van dit onderzoek: de conclusies en aanbevelingen. Hierin wordt een antwoord gegeven op de hoofdvraag. De leegstandsproblematiek op de winkelvastgoedmarkt is aan de hand van de (institutionele) economische stroming onderzocht. In onderhavig gedeelte van de thesis wordt geconcludeerd of via deze economische stroming de leegstandsproblematiek onderzocht kan worden. Ook worden de conclusies die uit de empirische analyse naar voren zijn gekomen hier weer gegeven. Vervolgens worden aan de hand van deze conclusies aanbevelingen gedaan, zowel voor de gemeenten als voor de Provincie Limburg. Dit hoofdstuk sluit af met een reflectie op het uitgevoerde onderzoek.

7.1 Conclusies

In deze paragraaf staat het antwoord op de in hoofdstuk één gestelde hoofdvraag centraal, welke vraag luidt: *“In hoeverre is leegstand op de winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburgse binnensteden te verklaren aan de hand van het functioneren van deze markt en/of het functioneren van actoren op deze markt?”* Daarnaast wordt in deze paragraaf een aantal conclusies geformuleerd dat op basis van het onderzoek naar voren komt.

Voor het beantwoorden van de hoofdvraag, heeft een op het model van Keogh en D’Arcy (1999) gebaseerde analyse plaatsgevonden van diverse aspecten (het overheidsbeleid, de wetgeving, de actoren en hun relaties alsmede de exogene factoren) die onderzocht moeten worden om te kunnen concluderen of de winkelvastgoedmarkt van Sittard-Geleen, Heerlen en Maastricht efficiënt is. Uit de analyse is gebleken dat de winkelvastgoedmarkt in deze binnensteden inefficiënt. Het leegstandspercentage bedraagt in 2012 ruim meer dan de toegestane frictieleegstand: Maastricht 10,03, Heerlen 14,07, Sittard 12,38 en Geleen 26,03 procent. De leegstand in deze binnensteden is sinds 2004 tot en met begin 2012 toegenomen. Ook is het leegstandspercentage op solitaire locaties, met uitzondering van Maastricht, toegenomen. Deze winkellocaties zijn daarnaast inefficiënt. Perifere detailhandelslocaties daarentegen zijn wél efficiënt, omdat de leegstand aldaar binnen de toegestane frictieleegstand blijft. Laatstgenoemde locaties zorgen er voor dat winkelleegstand in de desbetreffende binnenstad ontstaat. Het zijn de gemeenten die, ondanks het terughoudend provinciaal beleid met betrekking tot perifere detailhandel, deze ontwikkelingen faciliteren. De perifere ontwikkelingen en/of uitbreidingen, hebben bovendien plaatsgevonden nadat het Rijk het detailhandelsbeleid heeft gedecentraliseerd. De hierboven beschreven conclusies blijken niet louter uit het gehanteerde cijfermateriaal doch tevens uit de onderzochte ervaringen van de actoren binnen de desbetreffende gemeenten zelf.

Het (lokale) detailhandelsbeleid is één van de oorzaken die winkelleegstand in de binnenstad veroorzaakt. De drie onderzochte gemeenten hebben plannen om, ondanks de forse leegstand, nieuwe winkelvloeroppervlakte toe te voegen. Het provinciaal detailhandelsbeleid is niet ‘hard’ genoeg. Ondanks het feit dat regiogemeenten het detailhandelsbeleid op elkaar moeten afstemmen, is dit onvoldoende gebeurd. Het maken van bestuurlijke afspraken op dit gebied heeft niet geholpen. Een provinciale ruimtelijke verordening zou dit juridisch (Wro) kunnen regelen, maar de Provincie Limburg heeft hier tot nu toe van afgezien. Nog steeds worden veel plannen ontwikkeld zonder dat winkelvastgoed ‘uit de markt’ wordt genomen. Ook de wetgeving beperkt dit. De Wro verschaft voorwaarden die ten grondslag te leggen zijn aan een groei- nieuwbouwscenario. Instrumenten om ‘in te krimpen’ zijn niet voorhanden, doch slechts als vastgoedeigenaren een financiële vergoeding ontvangen om het overaanbod tegen te gaan. Ondanks dat de Wro uitgaat van groei/nieuwbouw, is de winkelvloeroppervlakte sinds 2008 in de onderzochte binnensteden niet méér toegenomen dan tijdens de WRO.

Het model van Keogh en D’Arcy (1999), waarmee de efficiëntie van de vastgoedmarkt geanalyseerd kan worden, is enigszins aangepast (zie ook paragraaf 7.3). Hierdoor zijn niet alleen het beleid, de wetgeving, de actoren en hun onderlinge relaties inzichtelijk gemaakt, maar ook exogene

factoren naar voren gekomen die de winkelvastgoedmarkt beïnvloeden. Zo hebben factoren als demografische krimp en de economische recessie invloed op de toenemende winkelleegstand in deze binnensteden. Zowel in Maastricht als in Sittard is het aantal passanten afgenomen en is de leegstand toegenomen. Ook zijn consumenten minder gaan besteden en dit heeft ook een negatief effect op de winkelvastgoedmarkt. Naast deze aspecten zijn ook andere exogene factoren onderzocht, zoals het internetwinkelen, maar aan de hand van de beschikbare gegevens kan niet aangegeven worden of dit leegstand veroorzaakt in Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen.

Aan de hand van het model van Keogh en D'Arcy (1999) zijn de onderlinge relaties tussen de actoren op de gebruikers-, beleggers- en nieuwbouwmarkt voor winkelvastgoed beschreven. Deze actoren functioneren binnen de gestelde regels van de overheid en de wetgever: het beleid (Rijk, provincie en gemeente) en de wetgeving. Binnen de gestelde 'spelregels' sluiten actoren overeenkomsten met elkaar af om zekerheid te hebben over gemaakte afspraken en daardoor opportunistisch gedrag van de andere actor uit te sluiten. Ook hierbij speelt de wetgeving een rol, zoals bijvoorbeeld het huurrecht: zowel de huurder als verhuurder heeft hierdoor bepaalde rechten en plichten. De belangrijkste tegenprestatie voor het huren van een winkelpand is de huurprijs. De hoogte hiervan kunnen huurder en verhuurder zelf bepalen, maar na afloop van het contract kan de huurprijs niet exceptioneel dalen of stijgen. De huurprijsherziening voorkomt dit en houdt de vrije markwerking tegen. Uit het onderzoek is bovendien gebleken dat de huurprijs tot stand komt aan de hand van vraag en aanbod. Een afname van het aantal passanten leidt niet tot een daling van de huurprijs, een toename van het aanbod wel. Bovendien is een daling of stijging van de huurprijs gering: dit komt door de huurprijsherziening. Daarnaast is er diverse wetgeving specifiek voor detaillisten. De actoren op de verschillende deelmarkten van de winkelvastgoedmarkt veroorzaken geen winkelleegstand. Als een contract inefficiënt is, zal de desbetreffende actor deze niet afsluiten. Wettelijk vastgestelde overeenkomsten (heffingen zoals bijvoorbeeld OZB) veroorzaken ook geen leegstand, omdat actoren in andere binnensteden hiervan dan eveneens de negatieve gevolgen zouden moeten ondervinden. Wél kunnen de afgesloten overeenkomsten in economisch mindere perioden leiden tot winkelleegstand als de detaillisten de kosten hiervan niet meer kunnen opbrengen.

Naar aanleiding van deze conclusies kan de hoofdvraag beantwoord worden. De leegstand in de onderzochte Limburgse binnensteden wordt in hoge mate mede bepaald door het overheidsbeleid. De wetgeving beperkt de mogelijkheden tot het rigoureuze ingrijpen: het slopen van overbodige winkelpanden. Ook exogene factoren zijn belangrijk, zoals demografische krimp en de economische recessie, waardoor consumenten minder besteden. Dit speelt een belangrijke rol in de toenemende winkelleegstand. Bovendien faciliteren de gemeenten Maastricht, Heerlen en Sittard-Geleen nieuwe winkeluitbreidingen, zonder dat winkelpanden 'uit de markt' worden genomen. Ten gevolge daarvan neemt het winkelaanbod toe, terwijl de vooruitzichten, demografische krimp en minder consumentenbestedingen, negatief zijn. Aannemelijk is dat hierdoor de winkelleegstand in deze binnensteden zal toenemen. De actoren op de winkelvastgoedmarkt functioneren binnen de gestelde regels van de overheid en de wetgever. Zij sluiten zelf overeenkomsten af en als deze overeenkomsten voor een der partijen inefficiënt is, behoeven zij een dergelijk institutioneel arrangement niet af te sluiten. Kortom, actoren zijn niet de oorzaak van winkelleegstand. Hierbij geldt de nuancering dat de gemeenten wel mede debet zijn aan winkelleegstand.

Overige conclusies

Hierboven is antwoord gegeven op de gestelde hoofdvraag. Aan de hand van het uitgevoerde onderzoek kunnen meerdere conclusies worden getrokken. Dit heeft te maken met de wetenschappelijke relevantie (paragraaf 1.2). Het onderzoek heeft niet alleen antwoord gegeven op de hoofdvraag, maar levert ook een bijdrage aan de wetenschappelijke literatuur over winkelleegstand en daardoor een bijdrage aan de planningspraktijk. Aan de hand van de gekozen theoretische invalshoek kan worden geconcludeerd dat door middel van de institutionele economische stroming, de winkelvastgoedmarkt geanalyseerd kan worden. Het model van Keogh en D'Arcy (1999) heeft hierin een belangrijke rol gespeeld. Dit model heeft, ondanks enkele aangebrachte accenten, niet alleen het beleid, de wetgeving en het functioneren van actoren op de winkelvastgoedmarkt inzichtelijk gemaakt,

maar ook welke exogene factoren die markt negatief beïnvloeden. Hierdoor was het mogelijk geweest de efficiëntie van de winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburgse binnensteden te onderzoeken. Bovendien is uit dit onderzoek gebleken dat oplossingen gezocht moeten worden binnen de institutionele omgeving, omdat onder andere hierdoor de inefficiëntie op de winkelvastgoedmarkt wordt veroorzaakt. De arrangementen die actoren onderling afsluiten, zijn daarentegen wel efficiënt. In de volgende paragraaf worden daarom aanbevelingen aangedragen die gelieerd kunnen worden aan de eigendomsrechtentheorie.

7.2 Aanbevelingen

In deze paragraaf worden aanbevelingen gedaan waardoor de winkelleegstand teruggedrongen kan worden. Deze aanbevelingen zijn gebaseerd op, oftewel gedestilleerd uit twee basissporen, te weten het institutioneel perspectief dat de rode draad vormt van deze thesis en de om een oplossing vragende praktische problemen die spelen binnen de onderzochte gemeenten en de Provincie Limburg. De aanbevelingen vanuit het institutioneel perspectief zijn gebaseerd op de literatuur van Needham (2005), *“Een andere marktwerking. Een verkenning van de mogelijkheden bij het Nederlandse ruimtelijke beleid”*. De aanbevelingen voor de praktische aanpak van de problemen in de gemeenten en de Provincie Limburg zijn ingegeven door gehouden interviews.

Aanbevelingen vanuit een institutioneel perspectief

Het Nederlands ruimtelijk beleid wordt gedomineerd door publiekrechtelijke regels, zoals bestemmingsplannen en omgevingsvergunningen. Hierdoor hebben marktpartijen en burgers minder ‘bewegingsvrijheid’ op de (winkel)vastgoedmarkt: de overheid legt regels op waarmee de ruimtelijke inrichting wordt beïnvloed. Zij regelt op welke wijze de actoren onderling moeten handelen en daarnaast dient de overheid dit gedrag te handhaven. In Nederland is veeleer sprake van marktregulering dan van marktstructurering met betrekking tot de ruimtelijke ordening.

Uit hoofdstuk vijf blijkt dat de overheid (Rijk, provincie en gemeenten) veel heffingen ‘opleggen’, waardoor de transactiekosten voor detaillisten en andere actoren op de winkelvastgoedmarkt toenemen. Die kosten zijn beperkt en/of er staat een directe tegenprestatie tegen over, wanneer zij gepaard gaan met vrijwillig afgesloten contracten. Marktregulering impliceert meer transactiekosten dan marktstructurering, omdat hierbij een directe tegenprestatie wordt geleverd door een andere marktpartij. In plaats van de ruimtelijke ordening te regelen door middel van publiekrechtelijke regels, kan dit ook door middel van privaatrechtelijke regels geschieden.

Herverkaveling winkelgebieden

Stedelijke herverkaveling is een manier waarbij privaatrechtelijke regels toegepast worden en waarmee het overaanbod aan winkels teruggedrongen kan worden. In een notendop komt dit erop neer dat het eigendomsrecht wordt verhandeld en een ieder hiervan beter wordt. Stedelijke herverkaveling houdt in, dat een winkelgebied (binnenstad, solitaire of perifere locatie) een nieuwe indeling krijgt. De eigendomsrechten van alle vastgoedeigenaren binnen dit gebied worden in een ‘herverkavelingsfonds’ gedeponneerd en de locatie in kwestie wordt opnieuw herverdeeld. Daarbij worden onaantrekkelijke elementen afgestoten (zoals desolate straten en/of winkelpanden). Als resultante geldt dat nieuwe schaarste wordt gecreëerd. Elke eigenaar krijgt in het nieuwe plan diens eigendomsrechten terug waarmee hij zijn oorspronkelijke object ‘terug’ kan kopen of een ander object in het plan kan verwerven. De eigenaren die door het afstoten van winkelvastgoed geen of minder eigendomsrechten krijgen, worden hiervoor financieel gecompenseerd. Deze compensatie wordt gefinancierd door de waardevermindering die het nieuwe gebied moet gaan opleveren.

De eigenaren kunnen er ook voor kiezen, hun eigendomsrechten te verkopen aan andere partijen. Door middel van deze constructie kan eveneens nieuw winkelvastgoed worden ontwikkeld. Voor verouderde of onaantrekkelijke winkelpanden wordt aldus een nieuw plan vervaardigd en de vastgoedeigenaren die ter zake over de eigendomsrechten beschikken, kunnen dit zelf realiseren of de eigendomsrechten verkopen. Hierbij geldt eveneens dat de kosten worden ‘gedekt’ uit de verwachte waardevermindering die dit zal opleveren in de toekomst als gevolg van nieuwe schaarste. In hoe-

verre de huidige privaat- en publiekrechtelijke regels een en ander toelaten, is in onderhavig onderzoek niet geanalyseerd, maar men zou dit ook door middel van 'vrijwillige ruilverkaveling' kunnen toepassen.

De binnenstad als één winkelcentrum

In navolging van 'herverkaveling winkelgebieden' kan ook een institutionele belegger alle eigendomsrechten van 'de nieuwe binnenstad' verwerven. Hierdoor kan de binnenstad beheerd worden als een winkelcentrum. In het Verenigd Koninkrijk worden veel bedrijventerreinen op deze manier beheerd. Dit zou ook een optie kunnen zijn voor Nederlandse binnensteden. Detaillisten kunnen volgens dit model één van de vele winkelpanden huren. Een bijkomend voordeel is dat ook de openbare ruimte door deze belegger beheerd wordt en de gemeente daarvoor niet meer verantwoordelijk is.

Bouwrechten en eigendomsrechten scheiden

Een laatste aanbeveling die toepasbaar is aan de hand van markstructurering, is enigszins afgeleid van *transferable development rights*. De gemeente stelt binnen haar gemeentegrenzen vast waar nieuw winkelvastgoed gerealiseerd mag worden, bijvoorbeeld alleen in de binnenstad. Hieraan koppelt zij bouwrechten, bijvoorbeeld in totaal mag 10.000 vierkante meter nieuw winkelvloeroppervlakte toegevoegd mag worden. Deze bouwrechten worden naar rato verdeeld: het aantal rechten dat toebedeeld wordt, wordt berekend aan de hand van de winkelvloeroppervlakte die elke respectievelijke winkelexploitant in eigendom heeft. Dit geldt niet slechts voor winkelexploatanten in de binnenstad, maar ook voor die welke gevestigd zijn op solitaire en perifere detailhandelslocaties. Eén bouwrecht geeft dus het recht aan de desbetreffende eigenaar om één vierkante meter winkelvloeroppervlakte in de binnenstad te ontwikkelen. Een dergelijk bouwrecht heeft voor exploitanten op solitaire en/of perifere locaties weliswaar in praktisch opzicht weinig waarde, maar in financieel opzicht biedt het hen wel een sleutel tot medewerking aan de herinrichting van de binnenstad waarvan ook zijzelf afhankelijk zijn.

Als een marktpartij of vastgoedeigenaar nieuw winkelvastgoed wil realiseren of wil uitbreiden in de binnenstad, zal hij van andere vastgoedeigenaren de desbetreffende bouwrechten moeten kopen. Daarbij moet nogmaals aangetekend worden, dat zulks enkel mogelijk is in de binnenstad, want slechts daar staat de gemeente nieuw winkelvastgoed toe. Deze constructie heeft een aantal voordelen: de gemeente weet dat alleen in de binnenstad maximaal 10.000 vierkante meter nieuwe winkelvloeroppervlakte wordt gerealiseerd, dat de perifere en solitaire detailhandelslocaties slechts gering of zelfs in het geheel niet mogen uitbreiden en dat eigenaren die hun bouwrecht verkopen automatisch financieel gecompenseerd worden. Een nadeel hiervan is dat het winkelloeraanbod niet direct wordt aangepakt, maar van de andere kant biedt dit wel mogelijkheden om winkelvastgoed te vernieuwen (in de binnenstad) en uitbreidingen in de periferie of op solitaire locaties terug te dringen. Daarnaast moet onderzocht worden of dit voorstel binnen de huidige publieke- en privaatrechtelijke regels uitgevoerd kan worden.

Aanbevelingen voor gemeenten en Provincie Limburg

Behalve de hierboven genoemde aanbevelingen, die vanuit een institutioneel perspectief zijn beschreven (marktstructurering), wordt hierna een aantal praktische aanbevelingen gedaan. Dit zijn aanbevelingen voor de gemeenten en de Provincie Limburg die binnen de huidige regels (beleid en wetgeving) op een relatief korte termijn uitgevoerd kunnen worden. Deze aanbevelingen zijn ingegeven door de afgenomen interviews en literatuur en zij kunnen naar aanleiding van dit onderzoek, beaamd worden.

Provinciale detailhandelsvisie

Alle geïnterviewden zijn het ermee eens dat de Provincie een provinciale detailhandelsvisie moet opstellen om de winkelvastgoedmarkt in (Zuid) Limburg te sturen. Naar aanleiding van het onderzoek kan dit bevestigd worden. De respondenten hebben hier onderling wel van elkaar afwijkende menin-

gen over de inhoud van deze visie en welke aspecten al dan niet daarin zouden moeten worden opgenomen. Van Neerbos (gemeente Heerlen) (interview, 15 mei 2012) geeft aan dat de Provincie *“globale richtlijnen moet opstellen en vaststellen in een provinciale detailhandelsvisie”*. Costongs (gemeente Maastricht) (interview, 17 mei 2012) is van mening dat de Provincie een *“meesturende rol moet spelen en ongewenste detailhandelsontwikkelingen moet kunnen tegengaan”*. Van de Ven, Plasier, Janssens en Latten (gemeente Sittard-Geleen) (interview, 11 mei 2012) zeggen *“dat in een provinciale detailhandelsvisie ‘strakke’ richtlijnen dienen te worden opgenomen over wat wel/niet mogelijk is qua winkelvloeroppervlakte in de regio”*.

Hoe en welke richtlijnen de Provincie hanteert voor het eventueel opstellen van een detailhandelsvisie, zal samen met de gemeenten afgestemd moeten worden. Eén ding is zeker: deze visie zal uit moeten gaan van ‘inkrimpen’ in plaats van uitbreiden. Ook zal hierbij rekening moeten worden gehouden met toekomstige exogene effecten: demografische krimp, afnemende consumentenbestedingen en internetwinkelen. De mogelijkheid voor winkelvernieuwingen moet blijven bestaan onder voorwaarde dat dit in de visie staat beschreven én voldaan wordt aan de norm dat evenveel (of meer) winkelvloeroppervlakte elders ‘uit de markt’ dient te worden genomen. Door het vaststellen van een provinciale detailhandelsvisie kan de Provincie de regierol ter zake op zich nemen en waar nodig gemeenten ‘aansturen’.

Provinciale ruimtelijke verordening

Om de regierol te kunnen vervullen én de Limburgse winkelvastgoedmarkt te kunnen sturen, is het vaststellen van een provinciale ruimtelijke verordening noodzakelijk. Hiermee kan de Provincie regels verordonneren waaraan gemeenten zich in het bestemmingsplan en bij het verlenen van omgevingsvergunningen moeten houden. Zo kan zij daarin bijvoorbeeld eisen dat geen perifere uitbreidingen en/of ontwikkelingen in gemeenten gerealiseerd worden. Niet alle geïnterviewden zijn vóór het inzetten van deze verordening (Van de Port, interview, 10 mei 2012; Dackus & Neven, interview, 11 mei 2012; Van Neerbos, interview, 15 mei 2012; Costongs, interview, 17 mei 2012). Zij vinden het over het algemeen een ‘te zwaar’ instrumentarium en zijn van mening dat gemeenten onderling ook afspraken kunnen maken over het afstemmen van detailhandelsvisies. Gebleken is dat het maken van ‘bestuurlijke afspraken’, zoals dit in het *Provinciaal Omgevingsplan Limburg* staat beschreven, onvoldoende heeft geholpen (met uitzondering van Parkstad Limburg).

(Inter-) gemeentelijke detailhandelsvisie(s)

Het gemeentelijk detailhandelsbeleid en/of het detailhandelsbeleid voor een aantal gemeenten gezamenlijk, moet afgestemd worden op het te vervaardigen provinciaal detailhandelsbeleid. Daardoor worden de richtlijnen van de provinciale visie overgenomen in de gemeentelijke visies. Binnen de gemeentelijke visies is dan ruimte om eigen accenten aan te brengen. Waar de provinciale visie kan aangeven dat *“in die regio zoveel ‘x-aantal’ winkelvloeroppervlakte ‘uit de markt’ moet worden genomen”*, kan de gemeentelijke visie aangeven waar dat gebeurt. Door deze maatregelen te nemen en het winkelaanbod niet meer uit te breiden, wordt nieuwe schaarste gecreëerd. Binnenstedelijke vernieuwingen kunnen toegestaan worden, maar projectontwikkelaars dienen elders in de gemeente (perifere of solitaire locaties) winkelvloeroppervlakte te elimineren. De gemeente moet dan zorgen voor een bestemmingswijziging op deze locaties: geen detailhandel meer. Dit kan omschreven worden als de nieuw-voor-oud-regeling: alleen nieuw winkelvastgoed in de binnenstad is toegestaan als oud vastgoed van de markt verdwijnt.

Opstellen ‘sloopfonds winkels’

Het verwijderen van winkelvastgoed gaat gepaard met mogelijke compensatieclaims van de vastgoedeigenaren: hun rechtszekerheidsbeginsel wordt hierdoor aangetast en daarom hebben zij recht op een financiële genoegdoening. Om dit te kunnen bekostigen en om relatief snel actie te kunnen ondernemen, heeft een gemeente de mogelijkheid om een zogenaamd ‘sloopfonds winkels’ op te zetten. Zij kan met marktpartijen, via een anterieure overeenkomst, afspreken dat zij (marktpartijen) bij nieuwe vastgoedontwikkelingen een bepaald bedrag in dit fonds storten. Daaruit kan de gemeen-

te de compensatievergoedingen voor gedupeerden vastgoedeigenaren betalen en/of het slopen van het desbetreffende winkelpand.

Beperken flexibiliteit bestemmingsplannen

Een laatste aanbeveling is het beperken van de flexibiliteitsregels uit het bestemmingsplan (zie ook paragraaf 4.1). Deze regels bieden vastgoedeigenaren van winkelvastgoed weinig rechtszekerheid, omdat gemeenten in de toekomst nieuwe winkeluitbreidingen (ook in de periferie) kunnen toestaan door het verlenen van een omgevingsvergunning en/of door het globaal inrichten van een bestemmingsplan. Hierdoor wordt geen schaarste gecreëerd maar, zoals is gebleken, een overaanbod aan winkels. Een mogelijkheid is, dat gemeenten deze flexibiliteitsregels niet meer toepassen en bestemmingsplannen zodanig inrichten dat deze zekerheid bieden voor de huidige vastgoedeigenaren en marktpartijen. Hierdoor wordt zekerheid gecreëerd en aan marktpartijen ruimtelijk perspectief geboden toch winkelvastgoed te ontwikkelen. Een gemeente kan bijvoorbeeld in haar detailhandelsvisie en in bestemmingsplannen opnemen dat perifere en solitaire uitbreidingen niet zijn toegestaan en dat alleen in de binnenstad nieuw winkelvastgoed mag worden ontwikkeld. Dit kan zijn: nieuw voor oud of bijvoorbeeld maximaal 10.000 vierkante meter nieuwe winkelvloeroppervlakte (vastleggen in een detailhandelsvisie). Projectontwikkelaars weten daardoor wat wel en niet kan. Voor het gebied buiten de binnenstad worden strenge regels opgesteld en gehandhaafd en voor het centrum zelf minder strenge. Dit kan leiden tot creatieve marktoplossingen waarbij de gemeente niet financieel hoeft te participeren. Zij behoeft hiervoor enkel de planologische maatregelen te bewerkstelligen.

Overzicht conclusies en aanbevelingen

De hiervoor in paragraaf 7.1 en 7.2 verwoorde conclusies en aanbevelingen zijn in bijlage dertien van deze thesis overzichtelijk samengevat.

7.3 Reflectie op het onderzoek

In deze paragraaf wordt teruggekeken op het onderzoek en de resultaten hiervan. Naar aanleiding van deze reflectie kunnen aanbevelingen worden gedaan voor een mogelijk vervolgonderzoek met betrekking tot winkelleegstand. De resultaten uit dit onderzoek laten zien dat de winkelleegstand in de binnensteden van Sittard-Geleen, Heerlen en Maastricht sinds 2004 is toegenomen en zich boven de gewenste frictieleegstand bevindt. Bovendien is naar voren gekomen dat de winkelvastgoedmarkt in Zuid-Limburg daardoor niet optimaal functioneert en dat dit onder andere wordt veroorzaakt door beleid en wetgeving. Ook exogene factoren spelen hierin een belangrijke rol, maar deze zijn niet tot nauwelijks te beïnvloeden. Hierna worden enkele kanttekeningen geplaatst die betrekking hebben op de toegepaste theorie, methodologie en het uitgevoerde onderzoek.

Een eerste kanttekening kan geplaatst worden bij het gekozen theoretisch model van Keogh en D'Arcy (1999) en bij de toegepaste methodologie. Aan het theoretische model van Keogh en D'Arcy (1999) zijn enkele accenten aangebracht. Dit is gedaan om bepaalde aspecten, die niet in het model zijn opgenomen zoals de exogene factoren, te onderzoeken. Daarom zijn die exogene factoren door plaatsing buiten het model (zie pagina 42) toch bij het model betrokken. Gebleken is, dat dit noodzakelijk was, omdat deze factoren wel degelijk invloed hebben op de winkelvastgoedmarkt. Daarnaast vormen zij één van de oorzaken van winkelleegstand. Dit model is oorspronkelijk bedoeld om de efficiëntie van de vastgoedmarkt te onderzoeken, maar omdat de winkelvastgoedmarkt dynamisch is, waren deze (kleine) aanpassingen noodzakelijk. Dit model heeft bovendien eraan bijgedragen dat op een structurele manier de efficiëntie van de winkelvastgoedmarkt geanalyseerd kan worden. Ook de toegepaste methodologie heeft zijn voor- en nadelen. Het voordeel van case studies is dat diepgang gecreëerd wordt en per gemeente de oorzaken van winkelleegstand aangegeven kan worden. Een nadeel van de toegepaste methodologie is dat uit de literatuurstudie diverse vraagstellingen naar voren zijn gekomen die moeilijk tot niet aan de hand van beschikbare gegevens te analyseren zijn. Dit zou opgelost kunnen worden door interviews af te nemen die hierop zijn afgestemd,

maar dan blijven het kwalitatieve gegevens en is moeilijk 'hard' te maken wat met kwantitatieve gegevens wel het geval zou zijn geweest.

De tweede kanttekening heeft betrekking op de gegevens van Locatus (2012a). Bepaalde verschillen in de leegstandscijfers kunnen niet verklaard worden. Denk daarbij aan de fluctuatie in de winkelvloeroppervlakte in de binnenstad van Heerlen die niet verklaard kan worden, of het verschil in vloeroppervlakte in de perifere locatie in Sittard-Geleen. Ook de geïnterviewden van de gemeente Heerlen, Sittard-Geleen en Maastricht hebben hierover hun twijfels (Van de Ven, Plasier, Janssens & Latten, interview, 11 mei 2012; Van Neerbos, interview, 15 mei 2012; Costongs, interview, 17 mei 2012). Daarnaast is aan de hand van deze gegevens niet exact mogelijk om te duiden welk vastgoed behoort tot de categorie frictieleegstand en welke tot de categorie structurele leegstand. Bovendien is op basis van eigen inzicht en met constructieve hulp van collegae van de Provincie Limburg een onderverdeling gemaakt van de detailhandelslocaties die Locatus in haar database heeft staan. Het betreft een verdeling naar binnenstad, stadsdeelcentrum, perifeer, solitair en buurt/wijkwinkelcentra (zie ook bijlage negen, tien en elf). De gegevens zijn niet uitputtend, omdat uit eigen waarneming is gebleken dat bepaalde detailhandelslocaties niet in de database van Locatus zijn opgenomen en daardoor niet zijn geanalyseerd. Opgemerkt moet worden dat het om dergelijke kleinschalige locaties gaat, dat deze weinig tot geen invloed hebben op de uitkomsten van het onderzoek.

Een derde kanttekening heeft betrekking op de exogene factoren die behandeld zijn. Uit de literatuurstudie en de afgenomen interviews zijn factoren aangegeven die, naar de mening van de respondenten, leegstand veroorzaken. Naast de behandelde factoren, kunnen ook feiten zoals ontgroening, kleinere huishoudens en de multiculturele ontwikkeling invloed hebben op de detailhandelsmarkt en de daaraan gerelateerde winkelvastgoedmarkt. Hetzelfde geldt voor de aspecten die onderzocht zijn binnen de institutionele omgeving. Niet alles met betrekking de wetgeving en het beleid kan onderzocht worden. Het belastingrecht, bijvoorbeeld, is niet geanalyseerd, maar kan wel degelijk invloed hebben op het functioneren van detaillisten op de detailhandelsmarkt. De onderzochte aspecten binnen de institutionele omgeving zijn naar voren gekomen aan de hand van literatuurstudie en interviews.

De laatste kanttekeningen hebben betrekking op de case studies. De gemiddelde winkelhuurprijzen die onderzocht zijn, zijn enkel de gemiddelde winkelhuurprijzen in A1-winkelstraten. Door het ontbreken van concrete gegevens zijn deze voor B- en C-winkelstraten niet meegenomen in het onderzoek. Hetzelfde geldt in mindere mate voor het gemiddeld aantal passanten. De beschikbare gegevens hadden betrekking op de gehele binnenstad. Deze waren niet gedefinieerd naar A-, B- en C-winkelstraten. Omdat het onmogelijk is om alle case studies in detail te analyseren, kan het voorkomen dat bepaalde aspecten niet behandeld zijn. Deze kunnen wellicht van invloed zijn op de winkelleegstand in de desbetreffende binnenstad.

Zoals hierboven beschreven, is in dit onderzoek geen rekening gehouden met een aantal aspecten. Door de hoeveelheid aan data en de diepgang van de onderzochte binnensteden is geen rekening gehouden met bovenstaande kanttekeningen en deze zijn niet verwerkt in het onderzoek. Aanbevolen wordt, in een mogelijk vervolgonderzoek rekening te houden met deze kanttekeningen, indien mogelijk. Ook zou een vervolgonderzoek zich kunnen richten op de vraag of de aanbevelingen die vanuit een institutioneel perspectief zijn gedaan, binnen de huidige publiek- en privaatrechtelijke regels toepasbaar zijn. Daarnaast is het wellicht een optie om de winkelleegstand aan de hand van één case study te analyseren en ook kwalitatieve aspecten van winkelvastgoed mee te nemen. Denk hierbij aan incurante winkelpanden. Dit is één aspect die de geïnterviewden hebben genoemd als reden voor nieuwe retailontwikkelingen. Bepaalde retailers (filiaalbedrijven) vragen om dergelijke grote winkelvloeroppervlakten en gemeenten willen hen faciliteren door nieuwe winkelcentra te ontwikkelen (Van de Ven, Plasier, Janssens & Latten, interview, 11 mei 2012; Van Neerbos, interview, 15 mei 2012; Costongs, interview, 17 mei 2012). Tot slot kan aan de hand van een case study gericht ingegaan worden op de vraag *waarom* het moeilijk is winkelhuurprijzen te verlagen.

Deze thesis heeft de steller inzicht verschaft in de aspecten die winkelleegstand veroorzaken. Vooral door middel van de gekozen theoretische benadering is duidelijk geworden dat dit niet alleen ligt aan de winkelhuurprijzen of economische crisis, maar ook aan de (beleids)beslissingen van de

overheid. Bovendien heeft de stage bij de Provincie Limburg niet alleen werkervaring verschaft, maar ook nieuwe contacten die wellicht in de toekomst van toepassing kunnen zijn.

Literatuurlijst

3W New Development. (2012, 1 januari). *3W New Development*. Opgeroepen op 27 juli, 2012, van 3W New Development: <http://www.3wnewdevelopment.com/projects/gerealiseerd>

Adair, A., Berry, J., Hutchison, N. & McGreal, S. (2007). Attracting institutional investment into regeneration: necessary conditions for effective funding. *Journal of Property Research*, 24 (3), 221-240.

Alwitt, L. & Donley, T. (1997). Retail stores in poor urban neighborhoods. *The Journal of Consumer*, 31 (1), 139-164.

Boekema, F., Buursink, J. & Van de Wiel, J. (1996). *Het behoud van de binnenstad als winkelhart*. Assen: Van Gorcum.

Boekema, F., Van der Steen, T. & Van de Wiel, J. (1998). *Dynamiek in binnensteden: theorie en empirie van winkelvastgoed*. Assen: Van Gorcum.

Boekema, F., Spierings, B. & Van de Wiel, E. (2000). *Winkels in de 21ste eeuw. Shoppen op nieuwe locaties*. Nieuwegein: Arko Uitgeverij BV.

Bolt, E. & Kerklaan, P. (1989). *Ontwikkeling en opbouw van het Nederlandse detailhandelsapparaat*. Diemen-Zuid: MBO.

Borchert, J. (2006). Komt Wal-Mart naar Nederland? *Geografie*, 15, 16-18.

Brakman, S. & Van Witteloostuijn, A. (2012, 23 juni). En de binnenstad bloedt ook al leeg. *NRC Handelsblad*, p. 02.

Buitelaar, E. (2002). *New institutional economics and planning. A different perspective on the market versus government debate in spatial planning*. Nijmegen: Nijmegen School of Management.

Buitelaar, E., Legendijk, A. & Jacobs, W. (2007). A theory of institutional change: illustrated by Dutch city-provinces and Dutch land policy. *Environment and Planning A*, 39, 891-908.

CBS Statline. (2012a, 1 januari). *Centraal Bureau voor de Statistiek: Statline*. Opgeroepen op 12 maart, 2012, van Centraal Bureau voor de Statistiek: <http://statline.cbs.nl/StatWeb/carto/?LA=NL>

CBS Statline. (2012b, 22 april). *Centraal Bureau voor de Statistiek: Statline*. Opgeroepen op 22 april, 2012, van Centraal Bureau voor de Statistiek: <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=7388pcr&D1=6,15-17,22-25&D2=a,!0-410,!414,!418,!422,!426-427,!431,!435,!439,!443-444,!448,!452,!456,!460-461,!465,!469,!473,!477-478,!482,!486,!490,!494-495,!499,!503,!507,!511-512,!>

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2009, 27 oktober). Consument koopt graag via internet. *CBS Persbericht PB09-068*, pp. 1-5.

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2011, 8 februari). Minder bedrijven en personen failliet in 2010. *CBS Persbericht PB 11-006*, pp. 1-3.

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2012a, 19 april). Sterkste economische groei in Noord-Brabant, Utrecht en Flevoland. *CBS Persbericht PB 12-25*, pp. 1-2.

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2012b, 30 maart). *Centraal Bureau voor de Statistiek, Thema's: Conjunctuur*. Opgeroepen op 20 april, 2012, van CBS: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/dossiers/conjunctuur/cijfers/kerncijfers/jaartabel-conjunctuurgegevens.htm>

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2012c, 12 april). Lichte omzetgroei detailhandel. *CBS Persbericht PB 12-023*, pp. 1-4.

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2012d, 1 Januari). *Centraal Bureau voor de Statistiek, Methoden: Begrippen*. Opgeroepen op 25 april, 2012, van Centraal Bureau voor de Statistiek: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/begrippen/default.htm?Start=a>

Centraal Planbureau. (2011). *Nederland in recessie. Signaalwaarden in 2012 overschreden. Decemberraming 2011. Economische vooruitzichten 2012*. Den Haag: Centraal Planbureau.

Centraal Planbureau. (2012). *Centraal Economisch Plan 2012. Herstel groei na 2012. Begrotingstekort 2013 4,6 procent*. Den Haag: Sdu Uitgevers.

Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.

Dagblad de Limburger. (2011, 23 februari). Verdubbeling leegstand winkels Limburg dreigt. *Dagblad de Limburger*, p. 12.

Dagblad de Limburger. (2012, 5 juni). Winkeliers dupe 'renovatietruc'. Verhuurder gebruikt opknapbeurt om de huur te verhogen. *Dagblad de Limburger*, p. 11.

Dasselaar, A. (2004). *Winkels in de etalage, een analyse van langdurige leegstand in de Nederlandse hoofdwinkelgebieden*. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.

De Alessi, L. (1991). Development of the property rights approach. In E. Furubotn & R. Richter, *The New Institutional Economics. A collection of articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics* (pp. 45-53). Tübingen: J.C.B. Mohr.

De Bruine, M. (2009). *Vastgoed & inflatie. Een analyse van de inflatiehedge kwaliteiten van Nederlands en internationaal onroerend goed*. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.

De Kam, G. (2003). *Rede. Op grond van betekenis. Over maatschappelijk ondernemen met grond en locaties*. Nijmegen: Katholieke Universiteit Nijmegen.

Droogh Trommelen en Partners. (2010). *Kiezen of delen. Beleid op maat voor perifere detailhandel*. Nijmegen: Droogh Trommelen en Partners.

DTZ Zadelhoff. (2011). *Van veel te veel. De markt voor Nederlands commercieel onroerend goed*. Utrecht: DTZ Zadelhoff.

DTZ Zadelhoff. (2012a). *Grip op de zaak. Huurprijsherziening bij winkelvastgoed*. Amsterdam: DTZ Zadelhoff.

DTZ Zadelhoff. (2012b). *De kanshebbers in de markt. De markt voor Nederlands commercieel onroerend goed*. Utrecht: DTZ Zadelhoff.

Economisch Instituut voor de Bouw. (2011). *Maatschappelijke woonagenda. Van programmeren naar stimuleren*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw.

ECORYS. (2010). *PDV/GDV cluster Eijsden (Gronsveld). Effecten op winkelgebieden in omgeving*. Rotterdam: ECORYS.

Etil. (2012, 1 Januari). *Kennisknooppunt bevolkingsdaling*. Opgeroepen op 26 juli, 2012, van Vanmeernaarbeter.nl: <http://prognoses.vanmeernaarbeter.nl/tabellenset>

Evers, D. (2002). The rise (and fall?) of national retail planning. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 93 (1), 107-113.

Evers, D., Van Hoorn, A. & Van Oort, F. (2005). *Winkelen in Megaland*. Rotterdam: NAI Uitgevers.

Evers, D. (2011). *Detailhandel en beleid: een continue wisselwerking*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

Evers, D., Kooijman, D. & Van der Krabben, E. (2011). *Planning van winkels en winkelgebieden in Nederland*. Den Haag: Sdu Uitgevers bv.

Franzen, A., Hobma, F., De Jonge, H. & Wigmans, G. (2011). *Management of Urban Development Processes in the Netherlands. Governance, Design, Feasibility*. Amsterdam: Techne Press.

Furubotn, E. & Richter, R. (1991). The New Institutional Economics: an assessment. In E. Furubotn & R. Richter, *The New Institutional Economics. A collection of articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics* (pp. 1-32). Tübingen: J.C.B. Mohr.

Gemeente Kerkrade. (2008). *Distributie-planologische ontwikkelingsmogelijkheden centrum. Eindrapport*. Boxtel: BRO.

Gemeente Maastricht. (2008). *Detailhandelsnota 2008. Eindrapport*. Boxtel: BRO.

Gemeente Sittard-Geleen. (2007). *Sittard-Geleen Retailstructuurvisie*. Nijmegen: Droogh Trommelen en Partners.

Gemeente Valkenburg aan de Geul. (2009). *Raadsnota Centrumplan Valkenburg. Raadsvergadering d.d.: 30 juni 2009*. Valkenburg aan de Geul: Gemeente Valkenburg aan de Geul.

Gorter, C., Nijkamp, P. & Klamer, P. (2003). The attraction force of out-of-town shopping malls: a case study on run-fun shopping in The Netherlands. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 94 (2), 219-229.

Groenewegen, J., Kerstholt, F. & Nagelkerke, A. (1997). Tussen oud en nieuw-institutionalisme: Douglass North bouwt bruggen. *Tijdschrift voor Politieke Economie*, 19 (4), 56-72.

- Groenewegen, J. (2004). Inzichten uit de institutionele economie. Over vraagstukken van organisatie. *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie (november)*, 515-523.
- Guy, C. (1994). *Retail development process. Location, property and planning*. London: Routledge.
- Guy, C. (1998). Controlling new retail spaces: the impress of planning policies in Western Europe. *Urban Studies*, 35 (5-6), 953-979.
- Haringsma, J. (2002, 18 april). *PropertyNL. Voorop in Vastgoed*. Opgeroepen op 30 mei, 2011, van PropertyNL: <http://www.propertynl.com/index-newsletter/huurwaarde-winkels-in-binnensteden-nauwkeurig-te-bepalen/>
- Haringsma, J. (2009). Winkelhuurprijs daalt sinds 1998 een procent per jaar. WPM onderzoekt ontwikkeling winkelhuren in laatste twintig jaar. *Vastgoedmarkt (5)*, 16-17.
- Haringsma, J. (2011). Binnensteden van gemiddelde omvang hebben het moeilijk. WPM Groep onderzoekt waarde van binnensteden. *Vastgoedmarkt (4)*, 28-29.
- Hazeu, C. (2000). *Institutionele economie: een optiek op organisatie- en sturingsvraagstukken*. Bussum: Uitgeverij Coutinho.
- Heijltjes, W. (2006). De nadagen van de Vestigingswet. *Bouwrecht*, 2, 122-125.
- Hoekstra, J. & Wintgens, M. (2012). *Leegstand en ruimte. In het bijzonder van kantoren*. Amsterdam: Berghauser Pont Publishing.
- Hoofdbedrijfschap Detailhandel. (2011a). *Het Nieuwe Winkelen*. Den Haag: Hoofdbedrijfschap Detailhandel.
- Hoofdbedrijfschap Detailhandel. (2011b). *Brancheringsregels voor detailhandel in relatie tot de Europese Dienstenrichtlijn*. Den Haag: Hoofdbedrijfschap Detailhandel.
- Hoofdbedrijfschap Detailhandel. (2012, 21 februari). *Hoofdbedrijfschap Detailhandel, Omzet en Exploitatie*. Opgeroepen op 22 april, 2012, van Hoofdbedrijfschap Detailhandel: http://www.hbd.nl/pages/15/Omzet-en-exploitatie/Detailhandel-totaal/Omzet-per-jaar.html?subonderwerp_id=16
- Inbo. (2006). *Van barrière naar gat in de markt. Een onderzoek naar de mogelijkheden voor meer private betrokkenheid op de markt voor bedrijventerreinen*. Delft: Inbo B.V.
- ING Economisch Bureau en De Zaak. (2012). *Online ondernemen in opmars. MKB verwacht binnen 2 jaar online omzetaandeel van meer dan 20%*. Amsterdam: ING Economisch Bureau en De Zaak.
- IPO. (2006). *Brief aan de minister van VROM betreffende perifere detailhandel, kenmerk 38017/06, 23 februari*. Den Haag: Interprovinciaal Overleg.
- Janssen-Jansen, L. B. (2010). *Ruimte ruilen. Regionale samenwerking als oplossing voor de aanpak van leegstaande kantoren*. Den Haag: Nicis Institute.
- Jones Lang LaSalle. (2005). *Winkelmarktspecial 2005*. Amsterdam: Jones Lang LaSalle.

- Jones Lang LaSalle. (2011). *Institutionele beleggers en vastgoedfondsen*. Amsterdam: Jones Lang LaSalle.
- Kabinet Rutte. (2010). *Vrijheid en verantwoordelijkheid. Regeerakkoord VVD-CDA*. Den Haag: Kabinet Rutte.
- Kamer van Koophandel. (2001). *Huur van winkel- en horecaruimte*. Woerden: Vereniging Kamers van Koophandel.
- Kamer van Koophandel. (2009). *Handboek Centrummanagement*. Brabant: Kamer van Koophandel.
- Kamer van Koophandel Limburg. (2009). *Grenzeloos winkelen 2009*. Boxtel: BRO.
- Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg. (2011a). *Detailhandelsvisie Provincie Limburg*. Boxtel: BRO.
- Kamer van Koophandel Limburg & Ondernemend Limburg. (2011b). *Analyses Detailhandelsvisie Limburg. Tabellenboek - definitief*. Boxtel: BRO.
- Karsemeijer, B., Franses, P. & Van de Velden, M. (2007, 14 december). Saaie winkelstraten. *ESB*, p. 746.
- Kenniscentrum PPS. (2006). *Publiek-private samenwerking bij gebiedsontwikkeling: wanneer wel en wanneer niet? Toelichting bij de meerwaardetoets voor PPS bij gebiedsontwikkeling*. Den Haag: Ministerie van Financiën.
- Keogh, G. & D'Arcy, E. (1999). Property Market Efficiency: An Institutional Economics Perspective. *Urban Studies*, 36 (13), 2401-2414.
- Koninklijke Vereniging MKB-Nederland. (2006). *Lokale vergunningen doorgelicht. Vergunningen en het mkb*. Den Haag: Koninklijke Vereniging MKB-Nederland.
- Locatus. (2011). *Leegstand*. Woerden: Locatus.
- Locatus. (2012a, 14 maart). Database Locatus. Woerden, Utrecht, Nederland.
- Locatus. (2012b, 5 juli). *Locatus Congres 2012*. Opgeroepen op 10 juli, 2012, van Locatus: <http://locatuscongres.com/12.-piet-eichholtz>
- Locatus. (2012c). *Branche-indeling Locatus*. Woerden: Locatus.
- Locatus. (n.d.). *Leegstand: wat verstaan we daar nu onder?* Woerden: Locatus.
- Louw, E. (1993). *Vastgoedmarkt en ruimtelijke spreiding van kantoren. Literatuurverkenning en hypothesevorming*. Delft: Delftse Universitaire Pers.
- Louw, E., Needham, B., Olden, H. & Pen, C.-J. (2009). *Planning van bedrijventerreinen*. Den Haag: Sdu Uitgevers bv.
- Maankwartier. (2012, 1 januari). *Maankwartier Ontdekken*. Opgeroepen op 7 augustus, 2012, van Maankwartier: <http://www.maankwartier.nl/ontdekken/functies/#/bouwwolume.html>

Maat, K., Harts, J., Zeijlmans van Emmichoven, M. & Goetgeluk, R. (2005). *Dynamiek van Stedelijke Mileus 1996-2002*. Den Haag: VROM.

Manya, M. (2009). Market value without a market: perspectives from transaction cost theory. *Urban Studies*, 46 (3), 687-701.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (2011). *De Reiswijzer Gebiedsontwikkeling 2011. Een praktische routebeschrijving voor marktpartijen en overheden*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.

Ministerie van Economische Zaken. (2007). *Detailhandelsnotitie*. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.

Ministerie van Infrastructuur en Ruimte. (2012). *Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte. Nederland concurrerend, bereikbaar, leefbaar en veilig*. Den Haag: Ministerie van Infrastructuur en Ruimte .

Multi Development. (2012, 1 januari). *Multi Development Projects*. Opgeroepen op 7 augustus, 2012, van Multi Development:

http://www.multi.eu/index.php?option=com_project&view=project&project_id=122

Nederlandse Raad van Winkelcentra. (2011). *Consumentenbeleving in winkelgebieden. Hallo, valt hier nog wat te beleven?* Utrecht: NRW.

Neeham, B. (2005). *Een andere marktwerking. Een verkenning van de mogelijkheden bij het Nederlandse ruimtelijke beleid*. Rotterdam: NAI Uitgevers.

Needham, B. (2006). *Planning, Law and Economics. The rules we make for using land*. London: Routledge.

Needham, B. (2007). *Dutch land use planning. Planning and managing land use in the Netherlands, the principles and the practice*. Den Haag: Sdu Uitgevers bv.

Neles, A. (1996). Bedreigt filialisering het behoud van de binnenstad als winkelhart? *Rooilijn*, 29 (5), 212-217.

NEPROM. (2012). *Retailvisie 2012. Van places to BUY naar places to BE*. Voorburg: NEPROM.

North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

NUZakelijk. (2012, 1 januari). *NU*. Opgeroepen op 24 juli, 2012, van Nu.nl: <http://www.nu.nl/economie/2866134/veel-faillissementen-in-vastgoedsector-.html>

Parkstad Limburg. (2011). *Retailstructuurvisie 2010 - 2020 Parkstad Limburg*. Parkstad Limburg: Parkstad Limburg.

Planbureau voor de Leefomgeving. (2010). *Van bestrijden naar begeleiden: demografische krimp in Nederland. Beleidsstrategieën voor huidige en toekomstige krimpregio's*. Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.

- Pool, M. (2011). *Transformatieprojecten van een gesloten proces naar een open benadering*. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.
- Provincie Limburg. (2004). *POL-aanvulling Diensten en locaties*. Maastricht: Provincie Limburg.
- Provincie Limburg. (2007). *Nieuwe Wet ruimtelijke ordening: omgaan met nieuwe instrumenten. Sturingsaanpak ruimtelijke ontwikkelingen provincie Limburg*. Maastricht: Provincie Limburg.
- Provincie Limburg. (2008). *Bevolkingsprognose 2008 - 2040*. Maastricht: Provincie Limburg.
- Provincie Limburg. (2011a). *Detailhandelsmonitor Limburg 2010*. Maastricht: Provincie Limburg.
- Provincie Limburg. (2011b). *Provinciaal Omgevingsplan Limburg*. Maastricht: Provincie Limburg.
- RIGO. (2012). *Eén jaar Wet kraken en leegstand. 41 gemeenten over de nieuwe wet*. Amsterdam: RIGO Research en Advies BV.
- Roots Beleidsadvies. (2011). *Winkelleegstand in 2020. Hoe internetgebruik en bevolkingsontwikkeling onze binnensteden beïnvloeden*. Rijswijk: Roots Beleidsadvies.
- Ruimtelijk Planbureau. (2006). *Krimp en ruimte. Bevolkingsafname, ruimtelijke gevolgen en beleid*. Rotterdam: NAI Uitgevers.
- Ruimtelijk Planbureau. (2007). *Winkelen in het internettijdperk*. Rotterdam: NAI Uitgevers.
- Saunders, M., Lewis, P., Thornhill, A., Booij, M. & Verckens, J.-P. (2011). *Methoden en technieken van onderzoek*. Amsterdam: Pearson Education Benelux.
- Schütte, A., Schoonhoven, P. & Dolmans-Budé, I. (2002). *Commercieel vastgoed*. Doetinchem: BERENSCHOT OSBORNE B.V. / Elsevier bedrijfsinformatie bv.
- Sdu Uitgevers. (2009). *Supplement 6 Handboek Grondzaken in de praktijk*. Den Haag: Sdu Uitgevers bv.
- Segeren, A. (2007). *De grondmarkt voor woningbouwlocaties. Belangen en strategieën van grondeigenaren*. Rotterdam: NAI Uitgevers.
- Segeren, A., Needham, B. & Groen, J. (2005). *De markt doorgrond. Een institutionele analyse van grondmarkten in Nederland*. Rotterdam: NAI Uitgevers.
- Spierings, B. (2002). Making downtown funshopping centres: an urban comic. *Material Culture* 35 (2), 1-8.
- Spierings, B. (2006). The return of regulation in the shopping landscape? Reflecting on the persistent power of city centre preservation within shifting retail planning ideologies. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 97 (5), 602-609.
- Spierings, B. & Van Houtum, H. (2006). Naar een andere binnenstad: over grenzen, gangen, bruggen en 'wormholes'. In N. Aarts, R. During & P. Van der Jagt, *Te koop en andere ideeën over de inrichting van Nederland* (pp. 241-248). Nijmegen: MacDonald/SSN.

Staatsblad van het Koninkrijk der Nederlanden. (2007, 3 juli). Wet van 11 mei 2007 tot intrekking van de Vestigingswet Bedrijven 1954. *Staatscourant*, pp. 1-2.

Ter Veer, M., Boschman, S. & Verwest, F. (2010). De krimpregio's van de toekomst. Regionale demografische ontwikkelingen tot 2040: omslag van groei naar krimp. *Demos*, 26 (8), 5-8.

Thuiswinkel.org. (2012, 22 maart). *Thuiswinkel waarborg. Daar kun je mee thuis kopen!* Opgeroepen op 1 mei, 2012, van Thuiswinkel.org: <http://www.thuiswinkel.org/nederlandstalig/1.-website/4.-over-thuiswinkel.org/persberichten/persberichten-detail/2012/maart/online-markt-stijgt-ondanks-crisis-naar-9-miljard>

TU Delft & Kring van Adviseurs. (2012). *Gemeentelijke grondbedrijven in een andere realiteit. Aanbevelingen voor gebiedsontwikkeling*. Delft: Kring van Adviseurs in samenwerking met praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling TU Delft.

Van Buuren, P., De Gier, A., Nijmeijer, A. & Robbe, J. (2010). *Hoofdlijnen ruimtelijk bestuursrecht*. Deventer: Kluwer.

Van de Wiel, J. (1993). *Filiaalwinkels in het A-milieu. Een inventarisatie in middelgrote en kleine steden 1984 - 1991*. Nijmegen: Vakgroep Sociale en Economische Geografie Katholieke Universiteit Nijmegen.

Van der Krabben, E. (1995). *Urban dynamics: a real estate perspective. An institutional analysis of the production of the built environment*. Amsterdam: Thesis Publishers.

Van der Krabben, E. (2008). Een nieuwe koers voor winkellocaties. *Rooilijn*, 41 (1), 22-27.

Van der Krabben, E. (2009a). *Dictaat Winkelvastgoed*. Nijmegen: Radboud Universiteit.

Van der Krabben, E. (2009b). Retail development in The Netherlands: evaluating the effects of radical changes in planning policy. *European Planning Studies*, 17 (7), 1029-1048.

Van der Krabben, E. (2009c). A property rights approach to externality problems: planning based on compensation rules. *Urban Studies*, 46 (13), 2869-2890.

Van der Krabben, E. (2011). *Gebiedsontwikkeling in zorgelijke tijden. Kan de Nederlandse ruimtelijke ordening zichzelf nog wel bedruipen?* Nijmegen: Radboud Universiteit Nijmegen.

Van der Linden, E. (2011). *Groeiende leegstand vs. achterblijvende herontwikkeling: een onderzoek naar institutionele belemmeringen en eventuele oplossingen voor herontwikkeling van leegstaand kantorenvastgoed*. Nijmegen: Radboud Universiteit Nijmegen.

Van Hoek, T., Koning, M. & Mulder, M. (2011). *Succesvol binnenstedelijk bouwen. Een onderzoek naar maatschappelijke kosten en baten en mogelijkheden tot optimalisatie van binnenstedelijk bouwen*. Amsterdam: EIB.

Van Zweeden, J. (2009). *Retail vacancy in Dutch city centers: how can differences in retail vacancy between cities be explained?* Rotterdam: Erasmus University Rotterdam.

- Vastgoedmonitor Limburg. (2011a). *Winkelruimte opname 4e kw 2010*. Heerlen: Stichting Vastgoedmonitor Limburg.
- Vastgoedmonitor Limburg. (2011b). *Winkelruimte aanbodontwikkeling*. Heerlen: Stichting Vastgoedmonitor Limburg.
- Vereniging van Nederlandse Gemeenten. (2011). *Handreiking Leegstand te lijf. Handvatten voor langetermijnstrategie*. Den Haag: Vereniging van Nederlandse Gemeenten.
- Verschuren, P. & Doorewaard, H. (2007). *Het ontwerpen van een onderzoek*. Den Haag: LEMMA.
- VROM, Vereniging van Nederlandse Gemeenten & Vereniging van Grondbedrijven. (2008). *Handreiking Grondexploitatiewet*. Den Haag: Sdu Uitgevers bv.
- Webster, C. (1998). Public choice, Pigouvian and Coasian planning theory. *Urban Studies*, 35 (1), 53-75.
- Webster, C. & Lai, L. (2003). *Property Rights, Planning and Markets: Managing Spontaneous Cities*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Williamson, O. (1981). The economics of organization: the transaction cost approach. *The American Journal of Sociology*, 87 (3), 548-577.
- Williamson, O. (1983). Credible commitments: using hostages to support exchange. *The American Economic Review*, 73 (4), 519-540.
- Williamson, O. (1998). Transaction cost economics: how it works; where it is headed. *De Economist*, 146 (1), 23-58.
- Wolting, B. (2006). *PPS en gebiedsontwikkeling*. Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Yeates, M. & Montgomery, D. (1999). The changing commercial structure of non-metropolitan urban centres and vacancy rates. *The Canadian Geographer*, 43 (4), 382-399.

Bijlagen

Bijlage één

Classificatie winkelstraten

Uitgangspunt van de classificatie van winkelstraten is, dat het drukst bewinkelde deel, de desbetreffende winkelstraten, van een binnenstad worden aangemerkt als A1-locatie en dat de overige winkelstraten hiertegen worden afgezet. De volgende classificaties worden onderscheiden (Bolt, in Van der Krabben, 2009a, pp. 12-13):

Locatie	Definitie
A1-locatie	Dit is het drukste punt (meeste passanten) van een binnenstad. Het kenmerk van een A1-locatie is dat deze veelal wordt gedomineerd door landelijke filiaalbedrijven en enkele 'publiekstrekkingen'. Er is nagenoeg geen leegstand op deze locatie.
A2-locatie	Circa vijftig tot zeventig procent van het aantal passanten ten opzichte van een A1-locatie, waarbij de landelijke filiaalbedrijven minder vertegenwoordigd zijn en waar meer lokale, zelfstandige ondernemers zijn gevestigd dan op een A1-locatie.
B1-locatie	Circa vijftientwintig tot vijftig procent van het aantal passanten ten opzichte van een A1-locatie en wordt gekenmerkt door voornamelijk lokale, zelfstandige ondernemers.
B2-locatie	Hier zijn circa tien tot vijftientwintig procent van het aantal passanten ten opzichte van een A1-locatie en hier is ook vaak daghoreca gevestigd naast lokale, zelfstandige ondernemers.
C-locatie	Aanloopstraat/aanrijdstraat waar lokale, zelfstandige ondernemers zijn gevestigd met een specifiek assortiment.

Tabel 1: Classificatie winkelstraten (bron: Bolt, in Van der Krabben, 2009a, pp. 12-13)

Bijlage twee

Branche-indeling volgens het Centraal Instituut voor Midden- en Kleinbedrijf (CIMK) (in Bolt & Kerklaan, 1989, p. 98):

Hoofdbranchegroep ¹	Branche
1. Voedings- en genotmiddelen	Kruidenier Kruidenier-zelfbediening Supermarkt Food-discounter Banket en chocolaterie Koude bakkers Warme bakkers (eigen bakkerij) Poelier Vis, conserven Delicatessen (inclusief notenbar) Reformartikelen Slijterij Tabaksartikelen Aardappelen, groente, fruit Slagerij Zuivelproducten
2. Schoeisel	Schoenen, klompen, laarzen, pantoffels
3. Confectie en textiel	Algemene confectie (gemengd) Bontzaken Damesbovenkleding Dameslingerie Corsetterie Baby- en kinderkleding Herenkleding Algemeen textiel Kleinvaktextiel Stoffen en manufacturen
4. Woninginrichting	Complete woninginrichting (meubelshowrooms) Deelassortiment (klein) Meubelen Gemengde/complete woningtextiel (o.a. vloerbedekking) Keukens
5. Huishoudelijke en luxe artikelen	Algemene huishoudelijke artikelen Huishoudelijke (olie-/gas) apparaten Antiek, kunstnijverheid e.d. Bijoutherieën, geschenkartikelen Sanitair
6. Elektronische artikelen	Algemeen-elektronische artikelen Bruingoed (radio, TV en afspelerapparatuur) Grammofoonplaten Verlichtingsarmaturen Witgoed (koelkasten, wasmachines e.d.)
7. Warenhuis	Warenhuisassortiment: minimaal 5 hoofdbranchegroepen zijn vertegenwoordigd
8. Persoonlijke verzorging	Drogisterij Medische instrumenten Parfumerie Schoonmaakartikelen
9. Overige goederen en diensten	Boeken, tijdschriften Kantoorboekhandel Kantoormachines Vulpen en enz. Bloemen en planten

¹ 'Food' is hoofdbranchegroep één, 'non-food' is hoofdbranchegroep twee tot en met negen.

Zaden en tuinartikelen
Doe-het-zelfartikelen (compleet)
Gereedschappen, ijzerwaren
Verf en behang
Juwelier en horlogerie
Opticien
Sport- en kampeerartikelen
Auto-accessoires
Dibevo
Kinderwagens e.d.
Naai- en breimachines
Postzegel- en munthandel
Speelgoed
Wapens
Foto- en filmartikelen
Muziekinstrumenten
Lederwaren
Rijwielen, bromfietsen
Overig niet eerder genoemd

Tabel 1: Branche-indeling volgens het CIMK (Bolt & Kerklaan, 1989, p. 98).

Bijlage drie

In paragraaf 5.1 zijn de actoren beschreven die op diverse deelmarkten van de winkelvastgoedmarkt actief (kunnen) zijn. Deze bijlage bevat een verdiepingsslag, waarin nader wordt ingegaan op de eigenschappen, belang(en) en financiële rol van deze actoren.

Actoren op de gebruikersmarkt en hun eigenschappen

Detaillisten/ondernemers: huren een winkelpand van een particuliere/institutionele belegger of zelfstandige vastgoedeigenaar. Zoals in hoofdstuk vier staat beschreven, betalen zij hiervoor een vergoeding: de huur. Voor ondernemers is het belangrijk dat voldoende passanten in de desbetreffende winkelstraat aanwezig zijn, omdat dit potentiële omzet betekent (Haringsma, 2011). In A-winkelstraten bevinden zich de meeste passanten en daarom zijn in deze winkelstraten de huren het hoogst (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011). Vaak zijn het de binnenstadsondernemers die tegen uitbreiding van winkelvloeroppervlakte zijn, evenals tegen perifere ontwikkelingen, omdat hierdoor de koopstromen veranderen en minder passanten in hun winkelstraat aanwezig kunnen zijn (Evers et al., 2011). Dit houdt in dat voor detaillisten/ondernemers het aantal consumenten/bezoekers in een binnenstad het belangrijkste is.

Zelfstandige ondernemers-eigenaren: van oudsher hebben zelfstandige ondernemers winkelvastgoed in eigendom. Dit is door de jaren heen zo gegroeid. De zelfstandige ondernemer was vaak eigenaar van het winkelpand, omdat het zijn toekomstige pensioensvoorziening betrof (Neles, 1996; Brakman & Van Witteloostuijn, 2012). Als hij zijn bedrijfsvoering beëindigde, kon hij zijn winkelpand verhuren aan een andere ondernemer om op deze manier verzekerd te zijn van maandelijkse inkomsten (Boekema et al., 1998). Tegenwoordig is deze pensioensvoorziening in gevaar, omdat het voor zelfstandige ondernemers-eigenaren, bij beëindiging van hun bedrijfsvoering, steeds moeilijker het winkelpand te verhuren of te verkopen is. Dit geldt zeker voor winkelpanden op B- en C-locaties in onaantrekkelijke binnensteden.

De eigendomsverhoudingen zijn de afgelopen decennia sterk veranderd, onder meer door de opkomst van filiaalbedrijven op A-winkellocaties. De vestigingsdruk werd hier zo hoog dat daardoor de winkelhuurprijzen stegen. Vastgoedeigenaren gingen nadenken over wat ze met hun winkelvastgoed moesten doen (verhuren of verkopen) (Neles, 1996). Hierdoor hebben veel zelfstandige ondernemers hun winkelvastgoed op A-locaties verkocht aan beleggers. In B- en C-winkelstraten is dit minder het geval, omdat (institutionele) beleggers voornamelijk geïnteresseerd zijn in winkelvastgoed op A-locaties (DTZ Zadelhoff, 2012b). Uit onderzoek van Dasselaar (2004) blijkt dat voornamelijk B- en C-winkelstraten te maken hebben met (toenemende) leegstand. Het betreft panden die meestal in eigendom zijn van zelfstandige ondernemers-eigenaren (en particuliere beleggers). Zij zien deze panden als hun (toekomstige) pensioensvoorziening, maar door de moeilijke verhuurbaarheid hiervan komt deze in gevaar (Neles, 1996; Boekema et al., 1998; Brakman & Van Witteloostuijn, 2012).

Zelfstandige ondernemers-eigenaren hebben belang bij een goed functionerende binnenstad. Het ontwikkelen van nieuwe perifere detailhandelslocaties in de gemeente, maar ook van nieuwe detailhandelsprojecten in omliggende gemeenten, veroorzaken veranderingen in de koopstromen (Evers et al., 2011). Deze ontwikkelingen hebben een negatieve invloed op de winkelstructuur in de desbetreffende binnenstad (Van der Krabben, 2008, 2009c). Zelfstandige ondernemers-eigenaren verzetten zich hiertegen, omdat hierdoor de koopstromen afnemen. Zij zijn in veel gevallen gevestigd in B- en C-winkelstraten die sowieso al minder passanten aantrekken dan A-winkelstraten (zie ook bijlage één) (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011). Nieuwe detailhandelsontwikkelingen betekenen nóg minder passanten. Het belang van deze ondernemers is financieel van aard. Zowel op de korte termijn (veel passanten zorgen voor een hoge potentiële omzet) als op de lange termijn (pensioensvoorziening).

Filiaalbedrijven/warenhuizen: zij hebben hetzelfde belang als de twee hierboven beschreven actoren. Ook zij willen zoveel mogelijk passanten in de winkelstraat waarin zij gevestigd zijn. Zowel filiaalbedrijven als warenhuisen hebben de afgelopen decennia een bedrijfsstrategie ontwikkeld om naast het huren van winkelpanden, winkelpanden in eigendom te verwerven (Boekema et al., 1998). Zij zijn dus zowel op de gebruikersmarkt als op de beleggersmarkt actief (zie hierna). Filiaalbedrijven en warenhuisen hebben, in tegenstelling tot zelfstandige ondernemers-eigenaren en detaillisten/ondernemers, wel meer financiële armslag. Daardoor zijn zij in staat winkelpanden te huren of te verwerven op A-locaties. Ook filiaalbedrijven en warenhuisen, die gevestigd zijn in een binnenstad, zijn tegen winkeluitleidingen op perifere locaties, omdat hierdoor het aantal passanten in de binnenstad afneemt (Evers et al., 2011). Kortom, op de gebruikersmarkt hebben alle actoren hetzelfde belang: zoveel mogelijk consumenten aantrekken waardoor zoveel mogelijk omzet gegenereerd kan worden.

Actoren op de beleggersmarkt en hun eigenschappen

Particuliere beleggers: zij kunnen op twee manieren beleggen in vastgoed: als eigenaar van vastgoed of het bezitten van aandelen in een vastgoedfonds of onroerendgoedbeleggingsmaatschappij (ogb) (Schütte et al., 2002). Zulke beleggers die zelf vastgoed verwerven, zijn meestal kleine en zelfstandig. Zij hebben dit vastgoed kunnen verwerven dankzij de problemen (onderhoud, verhuurbaarheid et cetera) die zelfstandige ondernemers-eigenaren in de jaren zestig, zeventig hadden met hun winkelvastgoed. Afhankelijk van de locatie van het winkelpand (A-, B-, of C-locatie) wordt deze (meestal) gebruikt door een zelfstandige ondernemer (B- of C-locatie) of filiaalbedrijf (A-locatie) (Boekema et al., 1998). Particuliere beleggers die niet de specifieke marktkennis in huis hebben, kunnen indirect beleggen: het kopen van aandelen van een onroerendgoedbeleggingsmaatschappij (Louw, 1993, p. 23). Deze maatschappijen proberen een zo hoog mogelijk rendement te behalen en beleggen daarom voornamelijk in winkelvastgoed op A-locaties (Neles, 1996; DTZ Zadelhoff, 2012b).

Particuliere beleggers hebben een financieel belang bij een goed functionerende binnenstad. Dit komt tot uiting in hun beleggingen en bestaat uit: direct rendement (huuropbrengsten) en indirect rendement (waardestijging winkelpand) (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011). Particuliere beleggers die winkelvastgoed in eigendom hebben op A-locaties, zullen in eerste instantie niet veel hinder ondervinden van winkelleegstand, omdat deze locaties in trek blijven bij filiaalbedrijven (DTZ Zadelhoff, 2012b). Evenals zelfstandige ondernemers-eigenaren, zullen particuliere beleggers hun winkelvastgoed op B- en C-locaties minder snel kunnen verhuren als nieuwe detailhandelsontwikkelingen plaatsvinden op perifere locaties en/of in omliggende gemeenten. Dit heeft nadelige gevolgen voor hun rendement.

Institutionele beleggers: dit zijn “financiële instellingen die met een zekere regelmaat gelden op de langere termijn te beleggen hebben als uitvloeisel van hun hoofdtak” (Louw, 1993). Deze bedrijven kunnen onderverdeeld worden in drie soorten: onroerendgoedbeleggingsmaatschappijen, pensioenfondsen en verzekeringsmaatschappijen (Boekema et al., 1998; Schütte et al., 2002). Op de eerste na, zijn dit beleggers die naast het beleggen in (winkel)vastgoed zulks ook doen in andere segmenten, zoals in aandelen of grondstoffen. Op die manier proberen zij een goede risico – rendementsverhouding te creëren (Pool, 2011). Zij beleggen in winkelvastgoed, omdat dit redelijk bestand is tegen inflaties en een hoog bruto aanvangsrendement² heeft (Neles, 1996; Boekema et al., 1998). Deze beleggingen doen zij voornamelijk op A-winkellocaties, omdat hier vraag naar is evenals vanwege een stijgende huurprijsontwikkeling (Van de Wiel, 1993; DTZ Zadelhoff, 2012b).

Een institutionele belegger investeert meestal eigen vermogen en wil gedurende een lange termijn geld (kasstromen) uit het vastgoed verkrijgen (direct rendement) en bij verkoop een bepaalde meeropbrengst (indirect rendement) (Pool, 2011). Een kenmerk van een institutionele belegger is

² Het bruto aanvangsrendement is: “Het bruto aanvangsrendement wordt berekend door de bruto huuropbrengsten in het eerste jaar van de exploitatie te delen door de totale investering. Hoe lager het bruto aanvangsrendement, des te hoger de marktwaarde van het object” (Evers et al., 2011, p. 158).

het mijden van risico's, daarom zijn zij meestal niet betrokken bij de initiatief- en ontwikkelingsfase van een project (Sdu Uitgevers, 2009; Pool, 2011). Het belang van institutionele beleggers is om voor de lange termijn verzekerd te zijn van huuropbrengsten en het creëren van een waardestijging. Zij zijn daarentegen huiverig om te beleggen in PDV/GDV-locaties of themaparken (Jones Lang LaSalle & Universiteit van Amsterdam, in Evers et al., 2011, p. 97). Dit komt mede door de planvoorraad van dertig procent voor PDV/GDV-locaties, waardoor de verwachting is dat een overaanbod gecreëerd wordt: geen schaarste (Van der Krabben, 2009b; Evers et al., 2011). Institutionele beleggers hebben daarom belang bij een goed functionerende binnenstad waar veel consumenten vertoeven en zij zijn huiverig voor nieuwe detailhandelsontwikkelingen in de periferie of omliggende gemeenten, aangezien dit ten koste gaat van de binnenstedelijke koopstromen (Evers et al., 2011) en uiteindelijk negatief is voor hun rendement.

Filiaalbedrijven en warenhuizen: zoals hierboven is aangegeven, kunnen zij (denk aan De Bijenkorf, Ahold, Cool Cat et cetera) ook winkelvastgoed in eigendom hebben. Zij verwerven zelf winkelvastgoed, omdat de winkelhuurprijzen stijgen en zij hierdoor gevrijwaard zijn van huurstijgingen en verzekerd zijn van een goede A-locatie (Neles, 1996). Hierdoor neemt sinds de jaren zeventig het winkelvastgoed dat in eigendom is van filiaalbedrijven op A-locaties, toe (Boekema et al., 1998, p. 61). Die toename is aanzienlijk. In 2010 bedroeg het aantal filiaalbedrijven op A1-locaties 81 procent, 59 procent op A2-locaties en 11 procent op C-locaties (Locatus, in Evers et al., 2011, p. 91). Dit wil echter niet zeggen dat zij het vastgoed altijd in eigendom hebben. Dit kan niet opgemaakt worden uit deze cijfers.

Omdat filiaalbedrijven en warenhuizen winkelvastgoed op A-locaties in bezit hebben of op deze locaties huren (Neles, 1996), ondervinden ook zij negatieve gevolgen van nieuwe detailhandelsontwikkelingen. Detaillisten zijn juist gebaat bij veel consumenten/koopstromen, omdat dit potentiële omzet betekent (Haringsma, 2011). Zij hebben een financieel belang dat gekoppeld is aan koopstromen (potentiële omzet), maar zijn huiverig voor nieuwe detailhandelsontwikkelingen (uitbreiding en/of in de periferie), omdat dit veranderingen in koopstromen teweeg kan brengen (Evers et al., 2011).

Actoren op de nieuwbouwmarkt voor winkelvastgoed en hun eigenschappen

Grondeigenaren: dit zijn eigenaren van grond, en/of het daarop gevestigde vastgoed, die verworven moeten worden om een detailhandelsontwikkeling mogelijk te maken. Zij hebben bepaalde rechten. Het belangrijkste daarvan is het eigendomsrecht (zie ook hoofdstuk vier). Eigenaren van gebouwd vastgoed en/of grond kunnen op drie manieren invulling geven aan een (her)ontwikkeling (Pool, 2011, p. 35):

1. de voorgenomen ontwikkeling zelf realiseren, omdat de eigenaar gebruik maakt van het zelf-realisatierecht;
2. de eigenaar kan de grond en/of het gebouw vrijwillig verkopen aan de geïnteresseerde partij (projectontwikkelaar, gemeente, bouwbedrijf et cetera) en
3. als de eigenaar geen van beide bovengenoemde opties accepteert, kan de gemeente de grond en/of het gebouw onteigenen. Dit is een lange procedure en niet gewenst. Mocht ont-eigening plaatsvinden, dan ontvangt de eigenaar hiervoor een schadeloosstelling.

Eigenaren van vastgoed weten steeds beter de waarde van hun grond of gebouw in te schatten (Segeren, 2007). Gemeenten en/of marktpartijen moeten daardoor steeds meer financiële middelen vrijmaken. Zeker in binnenstedelijke (her)ontwikkelingsgebieden is het door het versnipperd eigendom moeilijk/kostbaar deze gronden en/of gebouwen te verwerven (Evers et al., 2011). Ook zijn de kosten (onder andere door het slopen) hoger bij binnenstedelijke ontwikkelingen dan bij perifere ontwikkelingen (Van Hoek, Koning & Mulder, 2011). Grondeigenaren hebben een indirect belang bij nieuwe detailhandelsontwikkelingen. Dit belang is financieel van aard, zijnde de opbrengst van het verkochte vastgoed aan de initiatiefnemer(s).

Projectontwikkelaars: zijn een belangrijke actor in het vastgoedontwikkelingsproces: van initiatief tot en met het realiseren van winkelvastgoed. Door de complexiteit en onzekerheden van het ontwikkelproces, zijn projectontwikkelaars onmisbare actoren op de nieuwbouwmarkt. Deze complexiteit en onzekerheid draagt bij aan/leidt tot hoge ontwikkelingsmarges (Evers et al., 2011). Het hoofddoel van een ontwikkelaar is om op relatief korte termijn een financiële winst te behalen tussen de aankoopprijs van het vastgoed en de verkoopprijs daarvan (Louw, 1993; Adair, Berry, Hutchinson & McGreal, 2007). Projectontwikkelaars kunnen onderverdeeld worden in de volgende groepen (Sdu Uitgevers, 2009):

1. onafhankelijke ontwikkelaars;
2. aan een financiële instelling verbonden ontwikkelaars;
3. ontwikkelaars verbonden aan bouwbedrijven en
4. ontwikkelaars verbonden aan een institutionele belegger.

De onafhankelijke projectontwikkelaars hebben als belangrijkste doelstelling: risicodragende projecten ontwikkelen en deze verkopen aan particulieren, beleggers of woningcorporaties. De ontwikkelaars die aan financiële instellingen zijn verbonden, hebben als doel het genereren van hypotheek en financieringen voor hun 'moederbedrijf' door projecten te ontwikkelen. Ontwikkelaars die onderdeel uitmaken van bouwbedrijven hebben als belangrijkste reden voor het realiseren van projecten: zorg dragen voor de continuïteit van de bedrijfsvoering. De ontwikkelaars die zijn verbonden aan een institutionele belegger, krijgen een bepaald percentage (risicopremie) voor de ontwikkeling van vastgoed (Sdu Uitgevers, 2009).

Het doel van een projectontwikkelaar verschilt per 'soort' en daardoor hebben zij ook verschillende belangen. Omdat het realiseren van binnenstedelijk winkelvastgoed complex is, lopen ontwikkelaars ook bepaalde risico's. Een ontwikkelaar kan te maken krijgen met (Evers et al., 2011, p. 184):

- huurdersrisico (geen goede huurdersmix);
- leegstandsrisico (een nieuw winkelcentrum kan niet gefaseerd worden ontwikkeld waardoor in één keer veel winkelvloeroppervlakte op 'de markt' komt en deze enige tijd leeg kan staan);
- planrisico (onzekerheid over goedkeuring van nieuwbouwplannen door de gemeente);
- juridificering (lokale detaillisten uit de binnenstad vechten vaak PDV/GDV-plannen aan in verband met concurrentie) en
- financieringsrisico (als gevolg van de kredietcrisis krijgen projectontwikkelaars het project moeilijk(er) voorgefinancierd).

Naast deze risico's hebben ontwikkelaars ook bepaalde 'zekerheden'. Beleggers zijn geïnteresseerd in winkelcentra op goede locaties in aantrekkelijke binnensteden. Zij beschouwen dit als relatief risico-loos. Filiaalbedrijven zijn, ondanks de huidige omstandigheden, nog steeds geïnteresseerd in deze locaties (Evers et al., 2011; DTZ Zadelhoff, 2012b). Beleggers zijn matig geïnteresseerd in PDV/GDV-locaties, omdat de planvoorraad hiervan te groot is en hierdoor een overaanbod kan ontstaan. Detailhandelsondernemingen ontwikkelen op deze locaties meestal zelf hun vastgoed (zie ook bijlage vier) (Evers et al., 2011).

Door de kredietcrisis hebben projectontwikkelaars het moeilijk gekregen, zeker degenen die gelieerd zijn aan een financiële instelling, alsook de onafhankelijke projectontwikkelaars. Door de complexiteit en de versnippering van eigendommen in binnensteden, is in de initiatieffase veel kapitaal nodig terwijl nog niet bekend is of het project gerealiseerd of zelfs afgezet kan worden. Hierdoor wordt het steeds moeilijker om binnenstedelijke vastgoedprojecten te realiseren. Perifere detailhandelslocaties daarentegen zijn gemakkelijker te ontwikkelen (minder versnipperd eigendom) (Evers et al., 2011). Het algemeen belang van ontwikkelaars is om op korte termijn een financiële winst te behalen.

Woningcorporaties: hebben in eerste instantie als doel “het huisvesten van huishoudens die niet in hun eigen woningbehoefte kunnen voorzien” (Sdu Uitgevers, 2009). Door de verzelfstandiging in de jaren negentig, zijn woningcorporaties zich gaan richten op projectontwikkeling, hetzij zelfstandig, hetzij in samenwerking met andere marktpartijen. Niet alleen voor woningbouw, maar ook voor commercieel vastgoed (Sdu Uitgevers, 2009). Het winkelvastgoed dat corporaties ontwikkelen, kunnen zij verkopen aan een (institutionele) belegger of zelf in beheer houden. Het geld dat corporaties verdienen, dient ten goede te komen van hun kernactiviteit (Sdu Uitgevers, 2009). Het verschil met een belegger is, dat deze (op de lange termijn) winst maakt en dit geld kan beleggen in andere activiteiten (nieuw winkelvastgoed of dergelijke). Het belang van een corporatie is om met commerciële projecten geld te verdienen waarmee zij de onrendabele top van sociale huurwoningen kan opbrengen (De Kam, 2003).

Gemeenten: zijn altijd betrokken bij winkelvastgoedontwikkelingen. De wijze waarop dit gebeurt, verschilt per gemeente: via actief of faciliterend beleid. Bij winkelvastgoedprojecten kan zij actief betrokken zijn in de vorm van een publiek-private-samenwerking (PPS) (Wolting, 2006; VROM et al., 2008). Gemeenten zijn niet ‘verplicht’ om hieraan deel te nemen. Veel gemeenten staan positief tegenover binnenstedelijke winkelvastgoedprojecten, omdat zij hierbij een belang hebben. Zij zijn van mening dat dit goed is voor de winkelstructuur en proberen daardoor meer consumenten aan de binnenstad te binden (Spierings, 2002; Karsemeijer et al., 2007). Hierdoor ontstaat een concurrentiestrijd tussen gemeenten om consumenten uit de regio naar hun centra te lokken (Spierings, 2002; Spierings & Van Houtum, 2006). Een ander belang dat gemeenten bij dergelijke projecten hebben, is het creëren van werkgelegenheid op de korte termijn (bouwactiviteit) en op de lange termijn (werkgelegenheid door nieuwe winkels) (Pool, 2011).

Zoals in hoofdstuk vier beschreven, hebben gemeenten het belangrijkste instrument in handen waarmee zij de ruimtelijke ordening kunnen sturen: het bestemmingsplan. Hierin worden locaties aangewezen die bestemd zijn voor onder andere detailhandel. Door onduidelijkheid met betrekking tot het PDV/GDV-beleid, is het voor beleggers onaantrekkelijk om hierin te investeren (Evers et al., 2011). Binnenstedelijke (her)ontwikkelingsprojecten daarentegen zijn, door de schaarste hiervan, aantrekkelijker. Hieraan zijn wel hogere kosten verbonden (verwervingskosten van versnipperde eigendom, sloopkosten et cetera) (Van Hoek et al., 2011).

‘Derden/overige’ actoren op de deelmarkten van de winkelvastgoedmarkt

Gemeenten: ook op een andere manier is een gemeente betrokken bij de winkelvastgoedmarkt. Zij heft diverse belastingen, zoals de onroerende-zaak-belasting (OZB) (Pool, 2011). Deze belasting legt zij op aan zowel de gebruiker als de eigenaar van het (winkel)vastgoed (Wet waardering onroerende zaken). Bovendien kan zij diverse lokale heffingen instellen (Koninklijke Vereniging MKB-Nederland, 2006). Denk bijvoorbeeld aan het instellen van een reclameheffing waarmee het Centrummanagement (CM) betaald kan worden (Kamer van Koophandel, 2009). De gemeente heeft dus een aantal rollen op de winkelvastgoedmarkt: zij stelt bestemmingsplannen vast en zorgt voor de benodigde planologische maatregelen, kan (actief) deelnemen bij nieuwe winkelontwikkelingen en kan diverse heffingen instellen die de eigenaar en/of gebruiker moet(en) betalen.

Bouwbedrijven: kunnen onderverdeeld worden in twee groepen: zij die voor eigen rekening en risico ontwikkelen en bouwen (zie ook ‘projectontwikkelaars verbonden aan bouwbedrijven’) en zij die in opdracht van marktpartijen bouwen (Sdu Uitgevers, 2009). Het belang van bouwbedrijven bij nieuwe winkelvastgoedprojecten wordt gevormd door productievolume, oftewel bouwen (orderportefeuille). Voor bouwbedrijven maakt het niet uit of dit binnenstedelijke winkelvastgoedprojecten zijn dan wel winkelprojecten op perifere locaties. In de huidige economische kredietcrisis is het moeilijk om (winkel)vastgoed te ontwikkelen en te realiseren (Economisch Instituut voor de Bouw, 2011). Veel bouwbedrijven zijn door de kredietcrisis in de problemen geraakt en/of failliet verklaard (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2011).

Adviesbureaus: zijn niet direct betrokken bij een winkelvastgoedontwikkeling. Zij worden meestal in opdracht van de initiatiefnemer(s) ingehuurd om bepaalde onderzoeken uit te voeren. Deze bureaus worden voornamelijk betrokken tijdens de initiatief- en ontwikkelingsfase (Evers et al., 2011; Franzen et al., 2011). Zij worden hiervoor door de opdrachtgever betaald, terwijl deze nog geen zekerheid heeft of de ontwikkeling daadwerkelijk zal plaatsvinden. De opdrachtgever loopt hierdoor een financieel risico. Voor adviesbureaus maakt het niet uit of een project wel of niet doorgaat, zij worden sowieso betaald. Door de kredietcrisis is het aantal projecten afgenomen ten gevolge waarvan ook deze bureaus minder inkomsten genereren.

Financiële instellingen: zij hebben een belangrijke rol in het vastgoedontwikkelingsproces. Zij zijn verstrekkers van projectfinancieringen en hypothecaire leningen (Sdu Uitgevers, 2009). Zoals is gebleken, hebben projectontwikkelaars deze bedrijven nodig om projecten te kunnen financieren. Door de kredietcrisis hebben financiële instellingen minder kapitaal tot hun beschikking. Ten gevolge daarvan worden strengere eisen gesteld bij het verstrekken van krediet. De instellingen ontvangen een bepaald rentepercentage over de voorfinanciering van projecten (Sdu Uitgevers, 2009). Zij hebben geen direct belang bij het realiseren van winkelvastgoed, maar kunnen daar door voorfinancieringen op de (middel)lange termijn geld aan verdienen.

Vastgoedbeheerders: worden door institutionele beleggers ingehuurd om het dagelijks beheer (contact met de huurders, onderhoud et cetera) te verzorgen (Evers et al., 2011). Vastgoedbeheer is van toepassing in de exploitatiefase. Beheerders hebben een indirect belang bij de ontwikkeling van nieuw winkelvastgoed, omdat hierdoor de mogelijkheid bestaat meer projecten te beheren. Er zijn ook beleggers die het beheer in eigen huis houden, zoals TCN (Evers et al., 2011). Door de kredietcrisis wordt minder winkelvastgoed ontwikkeld en kunnen vastgoedbeheerders hun winkelvastgoedportefeuille minder snel uitbreiden en/of zijn institutionele beleggers kritischer geworden onder welke voorwaarden zij een vastgoedbeheerder inhuren.

Makelaars: worden ingehuurd om voor huurders/kopers een geschikt winkelpand te vinden of voor verhuurders/verkopers een geschikte huurder/koper (Boekema et al., 1996). De makelaar kan als een intermediair worden gezien. Bij nieuwe winkelvastgoedontwikkelingen worden niet altijd makelaars ingezet. Veel projectontwikkelaars starten pas met de bouw als ongeveer zeventig procent van de winkelvloeroppervlakte verhuurd is (Evers et al., 2011). Daarom werven zij vaak zelf huurders voor het nieuwbouwproject, zonder tussenkomst van een makelaar. Laatst genoemde heeft niet direct een belang bij nieuwe winkelvastgoedontwikkelingen, maar speelt wel een belangrijke rol om een geschikte huurder te vinden voor eigenaren van leegstaande winkelpanden (Louw, 1993). Zij krijgen hiervoor een vooraf afgesproken vergoeding (courtage), die door de eigenaar wordt betaald of door de detaillist die op zoek is naar een geschikt winkelpand. Door de toenemende winkelleegstand in Zuid-Limburg (Locatus, 2011) hebben makelaars in principe meer werkzaamheden te verrichten. Zij worden alleen uitbetaald als ook daadwerkelijk een huurder voor een desbetreffend winkelpand wordt gevonden en dat is in deze economische tijd moeilijk te bewerkstelligen.

Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD), Kamer van Koophandel (KvK) en/of Centrummanagement (CM): ondernemers/detaillisten, filiaalbedrijven en warenhuizen zijn wettelijk verplicht een bijdrage te betalen aan zowel het HBD als de KvK (zoals is beschreven in hoofdstuk vier). Als een gemeente ook een stichting zoals het Centrummanagement heeft opgericht, zullen deze actoren hieraan moeten bijdragen. Dit gebeurt meestal door middel van een reclameheffing (Kamer van Koophandel, 2009). Deze instellingen hebben zelf geen direct belang bij winkelvastgoed, maar komen op voor de belangen van de ondernemers. Het zelfde geldt voor ondernemers in de periferie (met uitzondering van het Centrummanagement). Omdat deze verenigingen betaald worden door de ondernemers, hebben zij wel indirect een belang op de winkelvastgoedmarkt.

Overzicht

In de tabel hierna worden per deelmarkt de belangen van deze actoren aangegeven en de knelpunten waarmee zij te maken hebben.

Deelmarkt	Belang(en)	Knelpunt(en)
Gebruikersmarkt	Zo veel mogelijk passanten in de binnenstad, omdat dit potentiële omzet betekent en zo min mogelijk (perifere) detailhandelsuitbreidingen.	Passantenstromen in de binnenstad nemen af door nieuwe detailhandelsontwikkelingen in buurgemeenten en perifere locaties. Dit heeft een nadelig effect op de koopstromen en de potentiële omzet van ondernemers. Voornamelijk ondernemers in B- en C-winkelstraten krijgen het moeilijk, omdat hier van nature het aantal passanten minder is dan in A-winkelstraten.
Beleggersmarkt	Winkelpanden verhuren in de binnenstad, omdat dit bevorderlijk is voor het direct en indirect rendement.	Passantenstromen in de binnenstad nemen af door nieuwe detailhandelsontwikkelingen in buurgemeenten en/of op perifere locaties. Hierdoor neemt de kans op leegstand toe en dit betekent minder rendement.
Nieuwbouwmarkt	Nieuw winkelvastgoed ontwikkelen (zowel binnenstedelijk als perifeer) om hieraan op korte termijn een financiële winst te behalen (voor alle partijen op deze markt).	Door de kredietcrisis verstrekken financiële instellingen minder snel krediet aan ontwikkelaars en/of stellen hieraan strengere eisen. Kenniscentra en ontwikkelaars experimenteren met nieuwe financieringsconstructies om, ondanks de crisis, vastgoed te ontwikkelen (zie ook bijlage zes).
'Derden/overige partijen'	Hebben geen direct belang op de winkelvastgoedmarkt, maar zij worden ingehuurd (op de gemeente en belangenverenigingen na) om bepaalde werkzaamheden te verrichten. Zij hebben wel baat bij nieuwe vastgoedprojecten, omdat dit potentiële opdrachten oplevert.	Doordat minder nieuw (winkel)vastgoed wordt gerealiseerd, nemen de orders van deze bedrijven af. De faillissementen van dergelijke bedrijven in deze sector nemen toe.

Tabel 1: Overzicht eigenschappen actoren op desbetreffende deelmarkt (eigen bewerking).

Bijlage vier

Ontwikkelingsmodellen (winkel)vastgoed

In het overzicht hierna worden de ontwikkelingsmodellen weergegeven die mogelijk zijn bij het realiseren van (winkel)vastgoed (Evers et al., 2011).

	Grondexploitatie	Bouwen panden	Bouwexploitatie	Eindgebruiker	Beheer openbare ruimte
A					
B	Grondexploitant			Eindgebruiker	
C				Koopt	Grondexploitant
D			Belegger	Huurt	
E		Ontwikkelaar		Koopt	Belegger
F			Belegger	Huurt	Belegger

Tabel 1: Ontwikkelingsmodellen (winkel)vastgoed (Louw, Needham, Olden & Pen, 2009; Evers et al., 2011).

Toelichting model voor eigendomsverhouding (Evers et al., 2011, pp. 174-175)

- Variant A: leidt tot de ontwikkeling van solitaire detailhandelslocaties en de eigenaar is ook de gebruiker van het gebouw (lagere gebiedskwaliteit).
- Variant B: leidt tot de ontwikkeling van solitaire detailhandelslocaties en de eigenaar is ook de gebruiker van het gebouw (lagere gebiedskwaliteit).
- Variant C: leidt tot een integrale samenhangende ontwikkeling van een gebied met een hogere gebiedskwaliteit waarbij de eigenaar ook gebruiker is van het vastgoed.
- Variant D: leidt tot een integrale samenhangende ontwikkeling van een gebied met een hogere gebiedskwaliteit waarbij de eigendom van het vastgoed in handen is van een belegger.
- Variant E: leidt tot een integrale samenhangende ontwikkeling van een gebied met een hogere gebiedskwaliteit waarbij de eigenaar ook gebruiker is van het vastgoed.
- Variant F: leidt tot een integrale samenhangende ontwikkeling van een gebied met een hogere gebiedskwaliteit waarbij de eigendom van het vastgoed in handen is van een belegger.

Binnenstedelijke uitbreiding/herontwikkeling van winkelvastgoed

Een dergelijke uitbreiding vindt plaats door middel van 'variant D'. De grondexploitatie is meestal geregeld in een PPS-constructie tussen gemeente en projectontwikkelaar. In ruil voor risicovolle participatie in de grondexploitatie, krijgt de ontwikkelaar het eerste recht op koop van de bouwrijpe winkelkavels. Vervolgens neemt de projectontwikkelaar de vastgoedontwikkeling voor zijn rekening, verhuurt de winkelruimten aan detaillisten en verkoopt het winkelvastgoed aan een belegger (Evers et al., 2011, p. 174).

Ontwikkelingen van PDV/GDV-locaties

Op deze locaties vindt de ontwikkeling steeds vaker plaats via 'variant F'. De ontwikkelaar draagt bij deze variant de verantwoordelijkheid voor de grondexploitatie en de bouw van het pand. Na oplevering kan de projectontwikkelaar de panden verhuren aan de eindgebruikers (detaillisten) en verkoopt de locatie (en/of winkelpanden) aan een institutionele belegger (Evers et al., 2011, p. 174).

Bijlage vijf

Overzicht institutionele arrangementen winkelvastgoedmarkt

Deelmarkt	Actor	Institutioneel arrangement	Vrijwillig of opgelegd	Transactiekosten
Gebruikersmarkt	Ondernemers/ detaillisten	Huurcontract	Vrijwillig	Informatiekosten en onderhandelingskosten
		OZB (gebruikers)	Opgelegd	Hoogte heffing
		HBD/KvK	Opgelegd	Hoogte heffing
		Reclameheffing	Opgelegd	Hoogte heffing
		Lokale heffingen	Opgelegd	Hoogte heffing
	Zelfstandige ondernemers-eigenaren	Hypothecaire lening	Vrijwillig	Onderhandelingskosten
		OZB (gebruikers)	Opgelegd	Hoogte heffing
		HBD/KvK	Opgelegd	Hoogte heffing
		Reclameheffing	Opgelegd	Hoogte heffing
		Lokale heffingen	Opgelegd	Hoogte heffing
	Filiaalbedrijven en warenhuizen	Huurcontract	Vrijwillig	Informatiekosten en onderhandelingskosten
		OZB (gebruikers)	Opgelegd	Hoogte heffing
		HBD/KvK	Opgelegd	Hoogte heffing
		Reclameheffing	Opgelegd	Hoogte heffing
		Lokale heffingen	Opgelegd	Hoogte heffing
Beleggersmarkt	Particuliere beleggers	Taxateur	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en kosten taxateur
		Verwerving	Vrijwillig	Informatiekosten en onderhandelingskosten
		Hypothecaire lening	Vrijwillig	Onderhandelingskosten
		Koopakte	Opgelegd	Notariskosten en onderhandelingskosten
		Kadastrale kosten	Opgelegd	Hoogte heffing
		Overdrachtsbelasting	Opgelegd	Heffing
	Institutionele beleggers	OZB (eigenaren)	Opgelegd	Hoogte heffing
		Makelaar	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en courtagekosten
		Taxateur	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en kosten taxateur
		Verwerving	Vrijwillig	Informatiekosten en onderhandelingskosten
		Koopakte	Opgelegd	Notariskosten en onderhandelingskosten
		Kadastrale kosten	Opgelegd	Hoogte heffing
		Overdrachtsbelasting	Opgelegd	Heffing
		OZB (eigenaren)	Opgelegd	Hoogte heffing
		Vastgoedbeheerder	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
		Makelaar	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en courtagekosten
	Filiaalbedrijven en warenhuizen	Taxateur	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en kosten taxateur
		Verwerving	Vrijwillig	Informatiekosten en onderhandelingskosten
		Koopakte	Opgelegd	Notariskosten en onderhandelingskosten
		Kadastrale kosten	Opgelegd	Hoogte heffing
		Overdrachtsbelasting	Opgelegd	Heffing
		OZB (eigenaren)	Opgelegd	Hoogte heffing
		Makelaar	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en courtagekosten
Nieuwbouwmarkt voor winkelvastgoed	Grondeigenaren	(Ver)koopakte	Vrijwillig	Nee, deze kosten zijn voor rekening van degenen die verwerft

Projectontwikkelaar	Haalbaarheids-onderzoek	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en kosten voorwaarden overeenkomst
	Taxateur	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en kosten taxateur
	Verwerving	Vrijwillig	Informatiekosten en onderhandelingskosten
	Koopakte	Opgelegd	Notariskosten en onderhandelingskosten
	Kadastrale kosten	Opgelegd	Hoogte heffing
	Overdrachtsbelasting	Opgelegd	Heffing
	OZB (eigenaren)	Opgelegd	Hoogte heffing
	Lening financiële instelling ³	Vrijwillig	Onderhandelingskosten
	Opzetten PPS-constructie ⁴	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en informatiekosten
	Intentieovereenkomst	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden overeenkomst jurist
	Beeldkwaliteits-plannen	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
	Architect	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
	Constructiebureau	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
	Overige adviesbureaus	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
	Invulling winkelruimten	Vrijwillig	Onderhandelingskosten over voorwaarden en opstellen huurcontract
	Verkopen winkelvastgoed	Vrijwillig	Onderhandelingskosten over voorwaarden en opstellen koopcontract
	Realisatie-overeenkomst	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden overeenkomst jurist
	Bouwovereenkomst ⁵	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden (en eventuele meerkosten)
	Exploitatie-overeenkomst	Vrijwillig	Onderhandelingskosten institutionele belegger en voorwaarden
Woningcorporatie	Haalbaarheids-onderzoek	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en kosten voorwaarden overeenkomst
	Taxateur	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en kosten taxateur
	Verwerving	Vrijwillig	Informatiekosten en onderhandelingskosten
	Koopakte	Opgelegd	Notariskosten en onderhandelingskosten
	Kadastrale kosten	Opgelegd	Hoogte heffing
	Overdrachtsbelasting	Opgelegd	Heffing
	OZB (eigenaren)	Opgelegd	Hoogte heffing

³ Dit is voornamelijk het geval bij een 'onafhankelijke' projectontwikkelaars (Sdu Uitgevers, 2009) die in veel gevallen geld moeten lenen bij een financiële instelling om een project te kunnen ontwikkelen. De andere 'soorten' projectontwikkelaars hebben hier minder last van, omdat zij onderdeel zijn van een financieel daadkrachtig bedrijf.

⁴ Binnen een PPS-constructie worden de kosten (naar rato) verdeeld tussen de betrokken partijen (Van der Krabben, 2009a; Evers et al., 2011).

⁵ Bouwbedrijven kunnen zelf onderaannemers inhuren voor specifieke werkzaamheden. Zij kunnen over de voorwaarden onderhandelen (onderhandelingskosten). Deze kosten zijn voor rekening van het bouwbedrijf.

	Opzetten PPS-constructie	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en informatiekosten
	Intentieovereenkomst	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden overeenkomst jurist
	Beeldkwaliteitsplannen	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
	Architect	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
	Constructiebureau	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
	Overige adviesbureaus	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
	Invulling (sociale) (huur)woningen	Vrijwillig	Onderhandelingskosten over voorwaarden en opstellen huurcontract
	Realisatieovereenkomst	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden overeenkomst jurist
Gemeente	Bouwovereenkomst	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden (en eventuele meerkosten)
	Haalbaarheidsonderzoek ⁶	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en kosten voorwaarden overeenkomst
	Taxateur ⁷	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en kosten taxateur
	Verwerving	Vrijwillig	Informatiekosten en onderhandelingskosten
	Koopakte	Opgelegd	Notariskosten en onderhandelingskosten
	Kadastrale kosten	Opgelegd	Hoogte heffing
	Overdrachtsbelasting	Opgelegd	Heffing
	OZB (eigenaren)	Opgelegd	Hoogte heffing
	Opzetten PPS-constructie	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en informatiekosten
	Intentieovereenkomst	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden overeenkomst jurist
	Ruimtelijke plannen	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
	Architect	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
	Constructiebureau	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
	Overige adviesbureaus	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden
	Invulling planologische maatregelen	Opgelegd	Manuren (Bro maakt het mogelijk deze kosten te verhalen)
	Realisatieovereenkomst	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden overeenkomst jurist
	Bouwovereenkomst	Vrijwillig	Onderhandelingskosten en voorwaarden (en eventuele meerkosten)

Tabel 1: Overzicht institutionele arrangementen plus bijbehorende transactiekosten (eigen bewerking).

⁶ Het Bro (artikel 6.2.4 en 6.2.5) maakt het mogelijk diverse kosten, van bijvoorbeeld bepaalde onderzoeken, te verhalen.

⁷ Indien een gemeente een actief grondbeleid voert, is dit van toepassing. Bij faciliterend grondbeleid wordt geen grond verworven (Kenniscentrum PPS, 2006; VROM et al., 2008).

Bijlage zes

Nieuwe financieringsmogelijkheden gebiedsontwikkeling

Stedelijke herverkaveling

Stedelijke herverkaveling komt voort uit het instrument van agrarische ruilverkaveling (Van der Krabben, 2011). Het werkt als volgt: binnen een bepaald gebied gaan de eigendomsrechten van de grond en het gebouw tegen de waarde in het huidige gebruik over naar een op te richten gebiedsontwikkelingsmaatschappij (Van der Krabben, 2011; TU Delft & Kring van Adviseurs, 2012). Als eigenaren weigeren mee te werken aan dit project, kan de gemeente dit wettelijk afdwingen (Van der Krabben, 2011). Zij kan hierdoor de huidige kavelindeling aanpassen en opnieuw indelen, meestal in overleg met de eigenaren. Daardoor ontstaan nieuwe percelen/kavels die aansluiten bij het nieuwe plan en wordt grond ‘vrijgemaakt’ voor de realisatie van de openbare ruimte (TU Delft & Kring van Adviseurs, 2012). Als de herverkaveling is bewerkstelligd, krijgen de oorspronkelijke eigenaren nieuwe eigendomsrechten toegewezen, naar waarde van de eerder ingebrachte eigendomsrechten, of worden ze gecompenseerd voor het verlies van hun rechten (Van der Krabben, 2011; TU Delft & Kring van Adviseurs, 2012). De eigenaren binnen het gebied profiteren hierdoor, naar omvang van de ingebrachte eigendom, van de waardeverhoging in het gebied en dragen bij aan kosten van herontwikkeling. Alle waarden die worden gecreëerd door deze ontwikkeling, evenals de waardeverhoging van bestaande panden, worden gebruikt om de transformatie te bekostigen (Van der Krabben, 2011). Ook voor het winkelvastgoed kan een dergelijke herverkaveling interessant zijn. Piet Eichholz (Locatus, 2012b) stelt voor om alle eigendomsrechten met betrekking tot winkelvastgoed in een binnenstadsfonds te deponeren. Aanloopstraten met veel winkelleegstand kunnen hierdoor worden afgestoten en het overgebleven gebied wordt als een winkelcentrum gemanaged. Hiervoor is ruilverkaveling noodzakelijk.

Herverkaveling is met name effectief bij kleinschalige (her)ontwikkelingsprojecten in binnensteden en in stadsrandgebieden (Van der Krabben, 2011; TU Delft & Kring van Adviseurs, 2012). De voordelen van herverkaveling zijn (TU Delft & Kring van Adviseurs, 2012, pp. 11-12):

- het kan een patstelling doorbreken in situaties waarin de eigendom is versnipperd, zonder dat instrumenten als onteigening of het voorkeursrecht behoeven te worden;
- met dit instrument wordt de betrokkenheid van eigenaren binnen het plangebied vergroot;
- door deze aanpak is sprake van versnelling en kostenbesparing binnen het herontwikkelingsproces;
- private en particuliere partijen hebben als voordeel dat de financieringslasten worden verminderd: de gronden en/of gebouwen kunnen in een later stadium verworven worden en
- omslachtige aanbestedingsprocedures kunnen op deze manier worden vermeden.

Tax increment financing

Dit instrument wordt voornamelijk toegepast in de Verenigde Staten. De gemeente speelt hierin een belangrijke rol, omdat zij degene is die een TIF (tax increment financing) kan instellen. Dit kan zij doen als bij een bepaalde ontwikkeling sprake is van een negatieve exploitatie. De gemeente sluit in dit geval een lening af om het tekort van de exploitatie te dekken. De lening wordt verstrekt aan de ontwikkelaar. Deze lening is gebaseerd op de te verwachte extra belastinginkomsten (OZB) als gevolg van de toekomstige transformatie. Het geld wordt verstrekt als een subsidie, met als voorwaarde dat de projectontwikkelaar het risico van de geldverstrekking overneemt. Ontwikkelaars kunnen zich hiertegen verzekeren. Op deze manier kan een onrendabele gebiedsontwikkeling of een binnenstedelijk herstructureringsproject alsnog rendabel worden gemaakt (Van der Krabben, 2011). Dit instrument zou toegepast kunnen worden bij een nieuwe uitbreiding of herontwikkeling van winkelvastgoed als blijkt dat de exploitatie negatief is.

Procesinstrumenten

De twee hierboven beschreven 'tools' vormen een mogelijkheid (als de wet dit toelaat) om onrendabele gebiedsontwikkelingen of binnenstedelijke herstructureringen op een andere manier te financieren. Aannemelijk is dat bij deze twee voorbeelden (extra) arrangementen moeten worden afgesloten (het voorkomen van opportunistisch gedrag tussen actoren (Groenewegen, 2004)). Dit brengt bepaalde transactiekosten met zich mee. De Technische Universiteit van Delft geeft in haar rapportage (TU Delft & Kring van Adviseurs, 2012, pp. 13-14) aan dat de huidige intentie-, realisatie- en exploitatieovereenkomsten beter gebruikt/ingezet kunnen worden. De TU Delft en Kring van Adviseurs (2012) wijzen er op dat deze arrangementen meer ingezet moeten worden als procesinstrumenten, waardoor een ontwikkeling beter aangestuurd kan worden. Voor de kredietcrisis werden deze contracten als een noodzakelijk 'iets' gezien, maar in de huidige situatie zijn deze meer een sturingsinstrument geworden voor zowel publieke als private partijen (TU Delft & Kring van Adviseurs, 2012).

De TU Delft en Kring van Adviseurs (2012, pp. 13-14) hebben opgesomd wat deze 'nieuwe' overeenkomsten (moeten) inhouden:

- gefaseerde contractering wordt belangrijker: in de beginfase is het belangrijk om gedetailleerd te zijn en afspraken vast te leggen. Hierdoor wordt in een zo vroeg mogelijk stadium helderheid over de risico's en kosten in de grond- en gebouwexploitatie verschaft. Daarnaast worden vooraf de voorwaarden vastgelegd wanneer partijen wel of niet het project gaan realiseren ('go/no go'-momenten);
- afstemming van inhoud, proces en juridische aspecten zorgt voor een contract met meerwaarde: omdat actoren in een vroegtijdig stadium meer informatie willen over de risico's en kosten, dient ook vroegtijdig een koppeling uitgewerkt te worden tussen inhoud, juridische aspecten en het proces. De te sluiten overeenkomsten tussen betrokken actoren zijn een instrument om de samenwerking tussen hen te bevorderen en zodoende een kansrijk project te genereren en
- het vlottrekken van vastgelopen overeenkomsten: veel lopende overeenkomsten zijn door de huidige financiële crisis in een impasse beland. De afspraken die in dergelijke overeenkomsten zijn gemaakt, moeten worden herzien. Meestal passen deze niet meer binnen de huidige marktomstandigheden. Door de afspraken te herzien, kan het project waarschijnlijk alsnog (in een afgeslankte vorm) gerealiseerd worden.

Zoals hierboven is beschreven, blijven de institutionele arrangementen hetzelfde als voorheen, alleen moeten deze volgens de TU Delft en Kring van Adviseurs (2012) 'aangescherpt' worden. Het is aannemelijk dat de transactiekosten gelijk zullen blijven, maar door deze 'aanscherping' ontstaat in een eerder stadium duidelijkheid over het wel of niet doorgaan van een project. Hierdoor is het niet zeker dat de efficiëntie toeneemt, maar kunnen de overeenkomsten beter ingezet worden als sturingsinstrument voor alle betrokken partijen (TU Delft & Kring van Adviseurs, 2012).

Bijlage zeven

Uitwerkingen afgenomen interviews en interviewprotocollen

In dit onderzoek is een aantal interviews afgenomen. In het overzicht hieronder staat aangegeven met wie/welke instelling een interview is afgenomen, welk interviewprotocol is gebruikt en of het interview is geaccordeerd. In verband met privacyoverwegingen zijn de verslagen in een sepeeraat, versleuteld document opgenomen. Deze zijn niet bijgevoegd. Voor inzage van deze verslagen kan toestemming gevraagd worden bij de auteur.

Instelling	Naam	Datum	Interviewprotocol	Geaccordeerd
Gemeente Heerlen	Esther van Neerbos	15 mei 2012	A	12 juni 2012
Gemeente Maastricht	Ard Costongs	17 mei 2012	A	20 juni 2012
Gemeente Sittard-Geleen	Jan van de Ven Marga Plasier John Janssens Nadia Latten	11 mei 2012	A	12 juni 2012
Centrummanagement Sittard-Geleen	Paul Kooij	29 mei 2012	B	16 juli 2012
Centrummanagement Maastricht	Paul ten Haaf	29 mei 2012	B	12 juni 2012
Kamer van Koophandel Limburg	Han van de Port	10 mei 2012	C	22 mei 2012
Hoofdbedrijfschap De- tailhandel	Eric Reubsaet	31 mei 2012 / 11 juni 2012	C	16 juli 2012
Ruijters	John Kirkels Juul Vervoort	14 mei 2012	D	12 juni 2012
3W New Development	Jos Neven Robèrt Dackus	11 mei 2012	D	-

Tabel 1: Overzicht geïnterviewden ten behoeve van deze thesis.

Dit interviewprotocol is gebruikt bij de interviews voor de gemeente Heerlen, Maastricht en Sittard-Geleen. Bij de gestelde vragen wordt aangegeven wat het doel hiervan is.

Vragen:

1. Uitleg en doel scriptie over winkelleegstand in Zuid-Limburg (door Taurean L'Ortye).
2. Welke acties onderneemt de desbetreffende gemeente om winkelleegstand in haar gemeente tegen te gaan?
3. Waarom faciliteert de desbetreffende gemeente diverse retailontwikkelingen c.q. uitbreidingen terwijl in de binnenstad veel m² wvo (Locatus, 2012a) leeg staat?
4. Faciliteert de gemeente deze ontwikkelingen omdat anders in omliggende c.q. concurrerende gemeenten diverse nieuwe retailontwikkelingen plaatsvinden?

Doel: aan de hand van deze vragen wordt geprobeerd te achterhalen of de desbetreffende gemeente beseft dat de leegstand ernstige vormen aanneemt in Limburg en hoe zij dit probeert te voorkomen. Bovendien wordt geprobeerd te achterhalen waarom, ondanks de negatieve cijfers, nieuw winkelvastgoed wordt ontwikkeld.

Vragen:

5. Wordt in de desbetreffende detailhandelsvisie rekening gehouden met deze negatieve omstandigheden?
6. Wordt in deze visie rekening gehouden met concurrerende gemeenten die door nieuwe retailontwikkelingen invloed hebben op de detailhandel in de desbetreffende binnenstad?
7. Worden in de detailhandelsvisie oplossingen aangedragen om de winkelleegstand terug te dringen?

Doel: het doel van deze vragen is of de detailhandelsvisies toekomstbestendig zijn en rekening wordt gehouden met factoren die van invloed zijn op de detailhandels- en winkelvastgoedmarkt. Daarnaast wordt getracht te achterhalen of gemeenten van plan zijn 'in te krimpen' in plaats van uit te breiden.

Vragen:

8. Waarom/waardoor heeft/hebben de desbetreffende gemeente en omliggende gemeenten binnen dezelfde regio geen afspraken gemaakt met betrekking tot de detailhandelsvisies?
9. Zou de desbetreffende gemeente, achteraf, afstemming van deze detailhandelsvisies geprefereerd hebben?

Doel: in het Provinciaal Omgevingsplan Limburg (Provincie Limburg, 2011b) is opgenomen dat regio-gemeenten bestuurlijke afspraken maken en daarmee de detailhandelsvisies op elkaar afstemmen. In de praktijk is dit niet gebeurd en deze vragen moeten achterhalen waarom dit niet is gebeurd.

Vragen

10. De gemeente heeft ook diverse voornemens op de planning staan om te (her) ontwikkelen. Waarom worden deze plannen uitgevoerd?
11. Waarom gaat het in veel gevallen om uitbreiding van het huidige winkelaanbod? Is dit interessanter voor ontwikkelaars/beleggers? En welke rol speelt de gemeente hierin?
12. Is de gemeente van plan om detailhandelsbestemmingen in haar grenzen te schrappen (wijzigen van bestemmingsplan)?
13. Op welke manier wil de gemeente het overaanbod van winkels aanpakken (instrumenten etc.)?

Doel: in de vorige vragen is gesteld welke acties de gemeente verricht, op de lange termijn, om de winkelleegstand tegen te gaan. Met deze vragen wordt geprobeerd te achterhalen wat de gemeente op de korte termijn van plan is en/of ze ook bereid is rigoreus winkelpanden te schrappen.

Vragen:

14. Wat voor rol zou de Provincie volgens de gemeente hierin kunnen spelen en hoe zou ze dit moeten aanpakken (instrumenten, subsidies, etc.)?
15. Zou de Provincie Limburg een provinciale verordening moeten opstellen om de detailhandel in Limburg te structureren?

Doel: deze laatste vragen moeten inzichtelijk maken of gemeenten 'de hulp' van de Provincie met betrekking tot de detailhandels- en winkelvestgoedmarkt ondersteunen en/of gemeenten positief tegenover een invoering van de provinciale ruimtelijke verordening staan.

Einde

16. Overige vragen/opmerkingen?

Dit interviewprotocol is gebruikt bij de interviews voor het Centrummanagement van Maastricht en Sittard-Geleen. Bij de gestelde vragen wordt aangegeven wat hiervan het doel is.

Vragen:

1. Uitleg en doel scriptie over winkelleegstand in Zuid-Limburg (door Taurean L'Ortye).
2. In welke straten (A-, B-, of C-winkelstraten) bevindt zich hoofdzakelijk winkelleegstand?
3. Welke acties worden ondernomen om winkelleegstand in de desbetreffende gemeente op korte termijn terug te dringen?

Doel: met deze vragen wordt geprobeerd te achterhalen welke acties het Centrummanagement op korte termijn onderneemt om leegstand terug te dringen. Bovendien kan het aangeven in welke winkelstraten de meeste leegstand voorkomt.

Vragen:

4. Hoe ervaren ondernemers de demografische krimp in Zuid-Limburg, de opkomst van het internetwinkelen en de te verwachten daling van consumentenbestedingen? Hoe gaan zij hier op inspelen?
5. Welke toekomstige gevolgen, met betrekking tot winkelleegstand, kunnen bovengenoemde aspecten hebben voor de binnenstad?

Doel: omdat een centrummanager de belangen van de ondernemers en vastgoedeigenaren vertegenwoordigt, wordt aan de hand van deze vragen geprobeerd inzichtelijk te maken, hoe zij omgaan met bepaalde factoren. Bovendien is het van belang om van de centrummanager te horen hoe deze factoren, in de toekomst, de winkelstructuur zullen beïnvloeden en welke voorbereidingen hiervoor getroffen worden.

Vragen:

6. Welke invloed hebben retailontwikkelingen (ook perifeer) in de regio (Zuid-Limburg) in relatie tot de desbetreffende binnenstad? Zal hierdoor de winkelleegstand toenemen?
7. Hoe ervaren ondernemers en vastgoedeigenaren een uitbreiding van de winkelvloeroppervlakte?
8. Is er behoefte aan een eenduidige detailhandelsvisie op regionaal niveau (Zuid-Limburg) om zodoende duidelijkheid te creëren en daarmee het overaanbod van winkelvloeroppervlakt terug te dringen?

Doel: het achterhalen wat binnenstadsondernemers en vastgoedeigenaren van winkelvastgoed in de binnenstad vinden van winkeluitbreidingen en/of zij vinden dat de Provincie moet ingrijpen op de detailhandels- en winkelvastgoedmarkt.

Vragen:

9. Kan een inschatting worden gemaakt van het "soort" eigenaar (institutionele belegger, particuliere eigenaar) van de leegstaande winkelpanden?
10. Wat zijn de oorzaken van de winkelleegstand (incourant pand, slechte ligging etc.)?
11. Is het een optie voor vastgoedeigenaren om huidige winkels "weg te bestemmen" uit het bestemmingsplan? Of zijn er andere mogelijkheden waardoor zij winkelleegstand proberen terug te dringen?
12. Welke maatregelen c.q. initiatieven vinden vastgoedeigenaren (en ondernemers) belangrijk om winkelleegstand voor de lange termijn terug te dringen?

Doel: hiermee wordt geprobeerd te achterhalen welke acties vastgoedeigenaren belangrijk vinden om de winkelleegstand terug te dringen en/of zij een voorstander zijn van rigoureuus ingrijpen.

Einde

13. Overige vragen/opmerkingen?

Dit interviewprotocol is gebruikt bij de interviews voor de Kamer van Koophandel Limburg en het Hoofdbedrijfschap Detailhandel. Bij de gestelde vragen wordt aangegeven wat hiervan het doel is.

Vragen:

1. Uitleg en doel scriptie over winkelleegstand in Zuid-Limburg (door Taurean L'Ortye).
2. Welke rol speelt de KvK/HBD binnen de detailhandel in Zuid-Limburg?
3. Hoe kijkt de KvK/HBD aan tegen de problematiek van winkelleegstand in Zuid-Limburg?
4. Wordt binnen de huidige detailhandelsvisies van gemeenten rekening gehouden met detailhandelsontwikkelingen in aangrenzende gemeenten, demografische krimp en de toename van het winkelen via internet?

Doel: het achterhalen welke rol is weggelegd voor de KvK/HBD in dit proces en wat zij vinden hoe door gemeenten wordt omgegaan met winkelleegstand.

Vragen:

5. Heeft de KvK/HBD gemeenten erop gewezen om dergelijke bestuurlijke afspraken te maken met betrekking tot het afstemmen van gemeentelijke detailhandelsvisies?
6. Zo nee, gaat de KvK/HBD gemeenten binnen bepaalde regio's wijzen op dergelijke afspraken en welke rol gaat de KvK/HBD hierin spelen?

Doel: de Provincie verwachtte dat gemeenten onderling de detailhandelsvisies op elkaar zouden afstemmen. Met deze vraag wordt geprobeerd te achterhalen of de KvK/HBD gemeenten hierop hebben gewezen, omdat dit in het belang is van de Limburgse detailhandels- en winkelvastgoedmarkt.

Vragen:

7. Waarom worden er nog plannen gemaakt voor ontwikkelingen van nieuwe winkelruimten in Zuid-Limburg? En waarom willen voornamelijk grote gemeenten nieuw winkelvastgoed toevoegen? Is hierin een concurrentiestrijd gaande tussen gemeenten?
8. Heeft dit te maken met afspraken (vanuit het verleden) tussen projectontwikkelaars en gemeenten en zijn er geen mogelijkheden om deze afspraken aan te passen?
9. Wijst de KvK/HBD projectontwikkelaars en gemeenten op het overaanbod aan winkels? En hoe wil de KvK/HBD dit probleem aanpakken?

Doel: het achterhalen van de reden waarom gemeenten/projectontwikkelaars nog nieuw winkelvastgoed ontwikkelen en/of deze organisaties inzien dat 'iets' aan het overaanbod gedaan moet worden.

Vragen:

10. Wat voor een rol zou de Provincie volgens de KvK/HBD hierin kunnen spelen en hoe zou zij dit moeten aanpakken (via instrumenten, subsidies, etc.)?
11. Zou de Provincie, achteraf, alsnog een verordening moeten opstellen om de detailhandel in Limburg te structureren?

Doel: deze laatste vragen moeten inzichtelijk maken of de KvK/HBD vindt of de Provincie moet ingrijpen met betrekking tot de detailhandels- en winkelvastgoedmarkt en/of zij positief tegenover een invoering van de provinciale ruimtelijke verordening staan.

Einde

12. Overige vragen/opmerkingen?

Interviewprotocol D

Dit interviewprotocol is gebruikt bij de interviews voor Ruijters (makelaar) en 3W New Development (ontwikkelaar). Bij de gestelde vragen wordt aangegeven wat hiervan het doel is.

Vragen:

1. Uitleg en doel scriptie over winkelleegstand in Zuid-Limburg (door Taurean L'Ortye).
2. Hoe ervaren marktpartijen de problematiek van winkelleegstand in Zuid-Limburg?
3. Zal de winkelleegstand in Zuid-Limburg verslechteren als niet wordt ingegrepen door de demografische krimp, koopkrachtdaling en het internetwinkelen?
4. Hoe kan worden ingegrepen om winkelleegstand te voorkomen? Dient de wetgeving te worden aangepast, subsidies, bepaalde (nieuwe) instrumenten, etc.?

Doel: het achterhalen van de oorzaken van winkelleegstand, hoe deze marktpartijen dit ervaren/hierop inspelen en hoe zij denken dat dit het toekomstige winkellandschap in Limburg zal beïnvloeden.

Vragen:.

5. Waarom worden plannen gemaakt om nieuwe retailontwikkelingen mogelijk te maken? Is er een concurrentiestrijd gaande tussen gemeenten om nieuwe, modernere winkelvloeroppervlakte toe te voegen aan het huidige aanbod om zodoende consumenten aan te trekken uit andere gemeenten?
6. Waarom kunnen deze plannen niet geschrappt worden? Heeft dit te maken met afspraken uit het verleden?
7. Hoe kan het winkeloveraanbod aangepakt worden? Moeten bestemmingsplannen flexibeler gemaakt worden? Of zijn er andere, nieuwe regels nodig?

Doel: van marktpartijen te horen krijgen waarom nog steeds nieuw winkelvastgoed wordt toegevoegd aan het bestaande winkelaanbod en hoe dit overaanbod aangepakt dient te worden.

Vragen:

8. Worden er überhaupt nog beleggers c.q. investeerders en ondernemers gevonden voor deze ontwikkelingen gezien de marktomstandigheden en de demografische krimp?
9. Welke gevolgen heeft dit voor de huurprijsontwikkeling?

Doel: het achterhalen of nieuwe initiatieven nog wel verkocht kunnen worden aan een belegger in deze tijd en/of de huurprijzen dalen door een toenemende leegstand.

Vragen:

10. Wat voor een rol zou de Provincie hierin kunnen spelen en hoe zou zij dit moeten aanpakken (instrumenten, subsidies, etc.)?
11. Zou de Provincie Limburg een provinciale verordening moeten opstellen om de detailhandel in Limburg te structureren?

Doel: deze laatste vragen moeten inzichtelijk maken of marktpartijen vinden dat de Provincie moet ingrijpen met betrekking tot de detailhandels- en winkelvastgoedmarkt en/of zij positief tegenover een invoering van de provinciale ruimtelijke verordening staan.

Einde

12. Overige vragen/opmerkingen?

Bijlage acht

Berekening percentage winkelleegstand (Locatus, n.d.)

Hoe wordt het leegstandspercentage in de detailhandel berekend?

Binnen de categorie 'leegstand' is de verhouding tussen detailhandel en niet-detailhandel ongeveer fiftyfifty (wat betreft het aantal panden). De panden in de detailhandel zijn echter groter dan panden in de niet-detailhandel. Om de leegstandsoppervlakte te berekenen, wordt de gemiddelde grootte van de leegstaande panden berekend en als rekenfactor gebruikt.

Conclusie

Aantal leegstaande panden:

Verhouding detailhandel vs. niet-detailhandel = 1:1

Oppervlakte leegstaande panden:

Verhouding detailhandel vs. niet-detailhandel = 2:1

De uiteindelijke berekening (voorbeeld):

Op 15 november 2010 is het aantal vierkante meter leegstand 2.552.155 en in de totale detailhandel (inclusief leegstand) 30.210.322. De berekening ziet er als volgt uit:

$$(2/3 * 2.552.155) / (30.210.322 - (1/3 * 2.552.155)) = 5,80 \%$$

Indien de cijfers op deze manier worden berekend is een gedegen basis gelegd voor een juiste vergelijking en beslissing over winkelvastgoed (Locatus, n.d.).

Bijlage negen

Detailhandelsgegevens Maastricht-Mergelland (Locatus, 2012a, n.d.)

Overzicht detailhandels-locaties Maastricht	2004	2006	2008	2010	2012
Wijk/buurt-centra	Clavecymbelstraat, De Heeg, Frankenstraat, Glacisweg, Herculeshof, Kasteel, Schaloenstraat, Ambyerstraat-Noord, Koopcenter Carre, Malbergplein, Malpertuis, Pottenberg, Randwyck-Heugem, Scharnerweg, Volksplein, Voltastraat en Keurmeestersdreef	Clavecymbelstraat, Daalhof, De Heeg, Einsteinstraat, Frankenstraat, Glacisweg, Kasteel Schaloenstraat, Keurmeestersdreef, Koopcenter Carre, Malbergplein, Malpertuis, Pottenberg, Randwyck-Heugem, Scharnerweg, Volksplein, Voltastraat en Ambyerstraat-Noord	Clavecymbelstraat, Daalhof, De Heeg, Einsteinstraat, Frankenstraat, Glacisweg, Kasteel Schaloenstraat, Keurmeestersdreef, Koopcenter Carre, Malbergplein, Malpertuis, Pottenberg, Randwyck-Heugem, Scharnerweg, Volksplein, Ambyerstraat-Noord en Voltastraat	Daalhof, De Beente, De Heeg, Einsteinstraat, Frankenstraat, Glacisweg, Kasteel Schaloenstraat, Ambyerstraat-Noord, Koopcenter Carre, Malbergplein, Malpertuis, Noorderbrug, Pottenberg, Scharnerweg, Volksplein, Voltastraat, Caberg en Keurmeestersdreef	Daalhof, De Beente, De Heeg, Frankenstraat, Glacisweg, Kasteel Schaloenstraat, Ambyerstraat-Noord, Koopcenter Carre, Malbergplein, Malpertuis, Noorderbrug, Pottenberg, Scharnerweg, Volksplein, Voltastraat, Caberg en Keurmeestersdreef
Stadsdeel-centrum	Brusselse Poort	Brusselse Poort	Brusselse Poort	Brusselse Poort	Brusselse Poort
Solitaire locaties	Akersteeenweg, Franciscus Romanusweg, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Akersteeenweg, Franciscus Romanusweg, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Akersteeenweg, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Akersteeenweg, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Akersteeenweg, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen
Overzicht detailhandels-locaties Meerssen	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Meerssen centrum	Meerssen centrum	Meerssen centrum	Meerssen centrum	Meerssen centrum
Solitaire locaties	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen
Overzicht detailhandels-locaties Eijsden-Margraten	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Eijsden centrum en Margraten centrum	Eijsden centrum en Margraten centrum	Eijsden centrum en Margraten centrum	Eijsden centrum en Margraten centrum	Eijsden centrum en Margraten centrum
Solitaire locaties	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Breusterstraat (Eijsden), bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Breusterstraat (Eijsden), Wilhelminastraat (Eijsden), bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Breusterstraat (Eijsden), bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Breusterstraat (Eijsden), bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen

Overzicht detailhandelslocaties Valkenburg aan de Geul	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Valkenburg centrum	Valkenburg centrum	Valkenburg centrum	Valkenburg centrum	Valkenburg centrum
Solitaire locaties	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventereinen	Koningswinkelstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventereinen	Koningswinkelstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventereinen	Koningswinkelstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventereinen	Koningswinkelstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventereinen
Overzicht detailhandelslocaties Gulpen-Wittem	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Gulpen centrum	Gulpen centrum	Gulpen centrum	Gulpen centrum	Gulpen centrum
Solitaire locaties	Bebouwde en buiten bebouwde kom	Bebouwde en buiten bebouwde kom	Bebouwde en buiten bebouwde kom	Bebouwde en buiten bebouwde kom	Bebouwde en buiten bebouwde kom
Overzicht detailhandelslocaties Vaals	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Vaals centrum	Vaals centrum	Vaals centrum	Vaals centrum	Vaals centrum
Solitaire locaties	Bebouwde en buiten bebouwde kom	Bebouwde en buiten bebouwde kom	Bebouwde en buiten bebouwde kom	Bebouwde en buiten bebouwde kom	Bebouwde en buiten bebouwde kom

Tabel 1: Overzicht detailhandelslocaties Maastricht-Mergelland naar weergave Locatus (eigen bewerking).

Binnenstad Maastricht	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo centrum Maastricht	104.928	97.049	116.486	117.125	119.446
Wvo leegstand	13.918	9.131	12.414	14.058	17.287
Percentage leegstand na correctie	9,16%	6,41%	7,29%	8,25%	10,03%
Wvo groep 'dagelijks'	9.124	9.854	12.283	11.615	11.994
Wvo groep 'mode & luxe'	59.408	57.533	70.344	70.445	70.234
Wvo groep 'vrije tijd'	6.972	7.292	8.390	8.880	8.345
Wvo groep 'in/om huis'	12.385	10.234	10.959	9.735	8.851
Wvo groep 'overig'	3.121	3.005	2.096	2.392	2.735
Wvo stadsdeelcentrum Brusselse Poort	13.258	13.312	13.372	13.390	13.199
Wvo leegstand	0	66	224	266	375
Percentage leegstand na correctie	0,00%	0,33%	1,11%	1,32%	1,89%
Wvo groep 'dagelijks'	5.741	5.867	5.867	6.026	6.026
Wvo groep 'mode & luxe'	3.585	3.620	3.562	3.476	3.476
Wvo groep 'vrije tijd'	710	765	725	655	655
Wvo groep 'in/om huis'	3.222	2.994	2.994	2.902	2.602
Wvo groep 'overig'	0	0	0	65	65
Wvo solitaire locaties	78.361	85.258	88.833	77.789	73.659
Wvo leegstand	3.152	4.619	5.898	1.526	4.448
Percentage leegstand na correctie	2,69%	3,64%	4,48%	1,30%	4,07%

Tabel 2: Gegevens binnenstad en solitaire locaties Maastricht.

Overige regiogemeenten Maastricht-Mergelland	2004	2006	2008	2010	2012
Meerssen					
Wvo centrum	6.530	6.914	7.051	7.873	7.498
Wvo leegstand	745	740	658	875	537
Percentage leegstand na correctie	7,82%	7,32%	6,35%	7,61%	4,84%
Wvo solitair	6.560	5.919	6.100	4.770	4.770
Wvo leegstand	435	536	774	463	463
Percentage leegstand na correctie	4,47%	6,16%	8,74%	6,62%	6,62%
Eijsden-Margraten					
Wvo centrum	6.342	3.777	2.389	2.205	2.214
Wvo leegstand	0	1174	1052	31	1027
Percentage leegstand na correctie	0,00%	22,86%	34,00%	0,93%	36,15%
Wvo solitair	2.175	5.748	7.071	9.978	9.113
Wvo leegstand	0	271	288	1582	528
Percentage leegstand na correctie	0,00%	3,16%	2,72%	11,04%	3,90%
Valkenburg aan de Geul					
Wvo centrum	12.357	12.803	13.606	14.113	14.487
Wvo leegstand	1.329	967	1.661	1.845	2.339
Percentage leegstand na correctie	7,36%	5,11%	8,40%	9,02%	11,26%
Wvo solitair	6.563	4.332	4.434	6.479	4.620
Wvo leegstand	2.370	266	609	2.523	596
Percentage leegstand na correctie	27,06%	4,14%	9,50%	29,49%	8,89%
Gulpen-Wittem					
Wvo centrum	6.558	7.689	7.812	7.369	9.669
Wvo leegstand	560	713	1.237	449	1.801
Percentage leegstand na correctie	5,80%	6,31%	11,03%	4,10%	13,10%
Wvo solitair	1.130	690	765	783	1.780
Wvo leegstand	150	100	100	163	100
Percentage leegstand na correctie	9,16%	10,05%	9,02%	14,75%	3,78%
Vaals					
Wvo centrum	13.195	13.675	13.810	14.936	16.819
Wvo leegstand	1.125	1.252	1.699	1.720	2.253
Percentage leegstand na correctie	5,79%	6,23%	8,46%	7,90%	9,25%
Wvo solitair	2.314	2.473	2.536	2.354	2.225
Wvo leegstand	36	0	0	220	44
Percentage leegstand na correctie	1,03%	0,00%	0,00%	6,36%	1,31%
TOTAAL					
Wvo centra	44.982	44.858	44.668	46.496	50.687
Wvo leegstand	3.759	4.846	6.307	4.920	7.957
Percentage leegstand na correctie	5,67%	7,39%	9,77%	7,24%	10,93%
Wvo solitair/perifeer	18.742	19.162	20.906	24.364	22.508
Wvo leegstand	2.991	1.173	1.771	4.951	1.731
Percentage leegstand na correctie	11,12%	4,12%	5,75%	14,38%	5,21%

Tabel 3: Gegevens centra en solitaire locaties regiogemeenten Maastricht-Mergelland (m.u.v. Maastricht).

Branche-aanbod Maastricht Mergelland (2012)	Totaal wvo	Leegstand	Dagelijks	Mode & luxe	Vrije tijd	In/om huis	Overig
Meerssen	7.498	537	2.135	2.967	495	1.321	43
Eijsden Margraten	2.214	1.027	582	330	215	60	
Valkenburg aan de Geul	14.487	2.339	3.761	5.068	763	1.816	740
Gulpen Wittem	9.669	1.801	2.979	1.710	297	2.882	
Vaals	16.819	2.253	4.511	6.442	820	2.487	306
Totaal	50.687	7.957	13.968	16.517	2.590	8.566	1.089
Percentage	100%	16%	28%	33%	5%	17%	2%

Tabel 4: Overzicht branche-aanbod centra Maastricht-Mergelland in 2012.

Branche-indeling solitaire locaties Maastricht	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo solitaire locaties Maastricht	78.361	85.258	88.833	77.789	73.659
Wvo leegstand	3.152	4.619	5.898	1.526	4.448
Percentage leegstand na correctie	2,69%	3,64%	4,48%	1,30%	4,07%
Wvo groep 'dagelijks'	8.687	11.060	10.163	7.467	7.448
Wvo groep 'mode & luxe'	4.753	4.611	4.107	2.736	2.731
Wvo groep 'vrije tijd'	1.200	1.174	1.563	1.789	1.170
Wvo groep 'in/om huis'	57.151	59.693	62.884	60.383	54.685
Wvo groep 'overig'	3.418	4.101	4.218	3.888	3.177

Tabel 5: Overzicht branche-indeling solitaire locaties Maastricht.

Bijlage tien

Detailhandelsgegevens Parkstad Limburg (Locatus, 2012a, n.d.)

Overzicht detailhandels-locaties Heerlen	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Heerlen centrum	Heerlen centrum	Heerlen centrum	Heerlen centrum	Heerlen centrum
Kern	Hoensbroek centrum	Hoensbroek centrum	Hoensbroek centrum	Hoensbroek centrum	Hoensbroek centrum
Wijk/buurtcentra	De Bautsch, Heerlerheide, Welten en Mgr Hanssenstraat	De Bautsch, Heerlerheide, Welten en Mgr Hanssenstraat	De Bautsch, Heerlerheide, Welten en Mgr Hanssenstraat	De Bautsch, Heerlerheide, Welten en Mgr Hanssenstraat	De Bautsch, Heerlerheide, Welten, Zeswegenlaan en Mgr Hanssenstraat
Solitaire locaties	Groen van Prinstererstraat, Joost van Vondelstraat, Sittarderweg, Willemstraat, Van Weerden Poelmanstraat, Akerstraat Noord (Hoensbroek), Hommerterweg (Hoensbroek), bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen (Heerlen en Hoensbroek)	Groen van Prinstererstraat, Joost van Vondelstraat, Willemstraat, Van Weerden Poelmanstraat, Akerstraat Noord (Hoensbroek), Heisterberg (Hoensbroek), Kouvenderstraat (Hoensbroek), bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen (Heerlen en Hoensbroek)	Groen van Prinstererstraat, Joost van Vondelstraat, Sittarderweg, Willemstraat, Van Weerden Poelmanstraat, Nobelstraat, Schandelerboord, Akerstraat Noord (Hoensbroek), Heisterberg (Hoensbroek), Kouvenderstraat (Hoensbroek), bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen (Heerlen en Hoensbroek)	Groen van Prinstererstraat, Joost van Vondelstraat, Willemstraat, Van Weerden Poelmanstraat, Akerstraat Noord (Hoensbroek), Heisterberg (Hoensbroek), Kouvenderstraat (Hoensbroek), bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen (Heerlen en Hoensbroek)	Joost van Vondelstraat, Sittarderweg, Willemstraat, Douve Weien, Akerstraat Noord (Hoensbroek), Heisterberg (Hoensbroek), Kouvenderstraat (Hoensbroek), bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen (Heerlen en Hoensbroek)
Perifeer	Heerlerbaan en In de Cramer	Heerlerbaan en In de Cramer	Heerlerbaan en In de Cramer	Heerlerbaan en In de Cramer	Heerlerbaan en In de Cramer
Overzicht detailhandels-locaties Onderbanken	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Onderbanken centrum	Onderbanken centrum	Onderbanken centrum	Onderbanken centrum	Onderbanken centrum
Solitaire locaties	Bebouwde en buiten bebouwde kom	Bebouwde en buiten bebouwde kom	Bebouwde en buiten bebouwde kom	Bebouwde en buiten bebouwde kom	Bebouwde en buiten bebouwde kom
Overzicht detailhandels-locaties Nuth	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Nuth centrum	Nuth centrum	Nuth centrum	Nuth centrum	Nuth centrum
Solitaire locaties	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen

Overzicht detail-handelslocaties Brunssum	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Brunssum centrum	Brunssum centrum	Brunssum centrum	Brunssum centrum	Brunssum centrum
Wijk/buurtcentra	Brunssum Noord	Brunssum Noord en Treebeek	Brunssum Noord en Treebeek	Brunssum Noord en Treebeek	Brunssum Noord en Treebeek
Solitaire locaties	Wyenweg, Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen
Overzicht detail-handelslocaties Voerendaal	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Voerendaal centrum	Voerendaal centrum	Voerendaal centrum	Voerendaal centrum	Voerendaal centrum
Solitaire locaties	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Hogeweg, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Hogeweg, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Hogeweg, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Hogeweg, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen
Overzicht detailhandels-locaties Landgraaf	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Op de Kamp, Schaesberg en Ubach over Worms	Op de Kamp, Schaesberg en Ubach over Worms	Op de Kamp, Schaesberg en Ubach over Worms	Op de Kamp, Schaesberg en Ubach over Worms	Landgraaf centrum, Schaesberg en Ubach over Worms
Solitaire locaties	Streeperstraat, Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Streeperstraat, Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Streeperstraat, Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Streeperstraat, Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Streeperstraat, Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen
Overzicht detailhandels-locaties Simpelveld	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Simpelveld centrum	Simpelveld centrum	Simpelveld centrum	Simpelveld centrum	Simpelveld centrum
Solitaire locaties	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen
Overzicht detailhandels-locaties Kerkrade	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Kerkrade centrum	Kerkrade centrum	Kerkrade centrum	Kerkrade centrum	Kerkrade centrum
Wijk/buurtcentra	Chevremont, Spekholzerheid en Terwinselen	Chevremont, Spekholzerheid en Terwinselen	Chevremont, Spekholzerheid en Terwinselen	Chevremont, Spekholzerheid en Terwinselen	Hertogenlaan, Chevremont, Spekholzerheid en Terwinselen
Solitaire locaties	Bleijerheiderstraat, Holzstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bleijerheiderstraat, Holzstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bleijerheiderstraat, Holzstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bleijerheiderstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bleijerheiderstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen
Perifere locaties				Wiebachstraat	Roda JC Ring

Tabel 1: Overzicht detailhandelslocaties Parkstad Limburg naar weergave Locatus (eigen bewerking).

Binnenstad Heerlen	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo Centrum Heerlen	100.303	106.449	105.580	92.624	94.375
Wvo leegstand	13.919	17.580	18.282	14.075	18.796
Percentage leegstand na correctie	9,60%	11,53%	12,12%	10,56%	14,07%
Wvo groep 'dagelijks'	6.226	8.372	7.499	8.422	7.176
Wvo groep 'mode & luxe'	47.551	49.867	50.560	46.820	50.056
Wvo groep 'vrije tijd'	8.237	8.168	8.334	7.435	5.868
Wvo groep 'in/om huis'	21.255	17.913	16.888	11.362	8.824
Wvo groep 'overig'	3.115	4.549	4.017	4.510	3.655
Wvo kern Hoensbroek	21.831	16.720	16.676	17.000	17.935
Wvo leegstand	1.725	1.559	3.215	3.421	4.386
Percentage leegstand na correctie	5,35%	6,35%	13,59%	14,23%	17,56%
Wvo groep 'dagelijks'	6.193	5.304	5.264	5.587	5.451
Wvo groep 'mode & luxe'	6.599	7.401	5.686	5.795	5.700
Wvo groep 'vrije tijd'	1.445	732	682	500	450
Wvo groep 'in/om huis'	5.696	1.654	1.512	1.572	1.678
Wvo groep 'overig'	173	70	317	125	270
Wvo perifere locaties	77.327	112.259	114.350	125.398	122.314
Wvo leegstand	142	12.515	2.322	5.724	1.871
Percentage leegstand na correctie	0,12%	7,64%	1,35%	3,06%	1,01%
Wvo solitaire locaties	50.939	63.857	71.462	71.416	88.020
Wvo leegstand	4.540	12.077	12.751	11.493	19.578
Percentage leegstand na correctie	6,06%	13,31%	12,51%	11,22%	15,84%

Tabel 2: Gegevens binnenstad Heerlen en Hoensbroek, solitaire en perifere locaties Heerlen (inclusief Hoensbroek).

Overige regiogemeenten Parkstad Limburg	2004	2006	2008	2010	2012
Onderbanken					
Wvo centrum	2.739	2.616	2.945	2.992	2.304
Wvo leegstand	400	356	70	502	430
Percentage leegstand na correctie	10,13%	9,40%	1,58%	11,72%	13,13%
Wvo solitair	4.491	1.999	2.021	2.192	2.180
Wvo leegstand	95	95	95	301	301
Percentage leegstand na correctie	1,41%	3,19%	3,15%	9,49%	9,55%
Wvo perifeer	0	0	0	0	0
Wvo leegstand	0	0	0	0	0
Nuth					
Wvo centrum	5.070	4.835	4.742	3.944	4.121
Wvo leegstand	860	865	881	0	177
Percentage leegstand na correctie	11,86%	12,55%	13,06%	0,00%	2,88%
Wvo solitair	13.905	14.200	14.250	8.976	7.223
Wvo leegstand	0	0	330	4.710	1.710
Percentage leegstand na correctie	0,00%	0,00%	1,54%	41,89%	16,95%
Wvo perifeer	0	0	0	0	0
Wvo leegstand	0	0	0	0	0
Brunssum					
Wvo centrum	26.692	26.561	26.156	25.360	26.308
Wvo leegstand	1.943	4.589	3.769	3.192	6.340
Percentage leegstand na correctie	4,92%	12,09%	9,99%	8,67%	17,28%
Wvo solitair	13.285	16.122	15.858	16.515	18.738
Wvo leegstand	330	944	544	584	1.050
Percentage leegstand na correctie	1,65%	3,94%	2,29%	2,36%	3,77%
Wvo perifeer	0	0	0	0	0

Vervolg tabel 'Overige regiogemeenten Parkstad Limburg'	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo leegstand	0	0	0	0	0
Voerendaal					
Wvo centrum	3.653	3.397	3.553	3.262	3.307
Wvo leegstand	576	250	889	382	363
Percentage leegstand na correctie	10,98%	4,98%	18,00%	8,04%	7,52%
Wvo solitair	3.874	5.290	5.290	6.389	5.523
Wvo leegstand	60	247	247	1096	454
Percentage leegstand na correctie	1,03%	3,13%	3,13%	12,00%	5,58%
Wvo perifeer	0	0	0	0	0
Wvo leegstand	0	0	0	0	0
Landgraaf					
Wvo centrum	22.733	21.001	17.470	16.876	19.479
Wvo leegstand	1.641	1.819	1.194	836	2.433
Percentage leegstand na correctie	4,88%	5,88%	4,61%	3,32%	8,60%
Wvo solitair	18.859	13.734	16.855	17.567	18.404
Wvo leegstand	2.234	2.709	2.622	6.843	7.407
Percentage leegstand na correctie	8,14%	13,92%	10,82%	29,50%	30,63%
Wvo perifeer	0	0	0	0	0
Wvo leegstand	0	0	0	0	0
Simpelveld					
Wvo centrum	4.683	5.264	5.295	5.765	5.714
Wvo leegstand	280	634	820	1.520	900
Percentage leegstand na correctie	4,03%	8,28%	10,77%	19,06%	10,97%
Wvo solitair	2.365	2.240	2.240	2.292	1.782
Wvo leegstand	0	0	0	557	200
Percentage leegstand na correctie	0,00%	0,00%	0,00%	17,44%	7,69%
Wvo perifeer	0	0	0	0	0
Wvo leegstand	0	0	0	0	0
Kerkrade					
Wvo centrum	21.918	22.341	21.371	21.515	20.461
Wvo leegstand	2.322	2.797	4.382	6.742	5.805
Percentage leegstand na correctie	7,25%	8,62%	14,52%	23,07%	20,66%
Wvo solitair	40.055	48.786	63.190	42.975	25.892
Wvo leegstand	4.116	3.523	7.204	9.064	5.842
Percentage leegstand na correctie	7,02%	4,88%	7,82%	14,96%	16,12%
Wvo perifeer				20.340	35.622
Wvo leegstand				0	2.800
Percentage leegstand na correctie				0,00%	5,33%
TOTAAL					
Wvo centra	87.488	86.015	81.532	79.714	81.694
Wvo leegstand	8.022	11.310	12.005	13.174	16.448
Percentage leegstand na correctie	6,24%	9,07%	10,21%	11,54%	14,23%
Wvo solitair	96.834	102.371	119.704	96.906	79.692
Wvo leegstand	6.835	7.518	11.042	23.155	16.964
Percentage leegstand na correctie	4,77%	4,97%	6,28%	17,12%	15,11%
Wvo perifeer	0	0	0	20.340	35.622
Wvo leegstand				0	2.800
Percentage leegstand na correctie				0,00%	5,33%

Tabel 3: Gegevens centra, perifeer en solitaire detailhandelslocaties regiogemeenten Parkstad Limburg (m.u.v. Heerlen)

Branche-aanbod Parkstad Limburg (2012)	Totaal wvo	Leegstand	Dagelijks	Mode & luxe	Vrije tijd	In/om huis	Overig
Brunssum	26.308	6.340	4.665	8.869	1.429	4.184	821
Onderbanken	2.304	430	1.270	160	70	374	
Landgraaf	19.479	2.433	8.900	5.164	908	1.787	287
Kerkrade	20.461	5.805	4.212	7.634	1.000	1.354	456
Simpelveld	5.714	900	1.313	963	135	2.208	195
Nuth	4.121	177	2.129	512	160	1.143	
Voerendaal	3.307	363	1.814	835		230	65
Totaal	81.694	16.448	24.303	24.137	3.702	11.280	1.824
Percentage	100%	20%	30%	30%	5%	14%	2%

Tabel 4: Overzicht branche-aanbod centra Parkstad Limburg in 2012.

Branche-indeling solitaire locaties Heerlen	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo solitaire locaties Heerlen	50.939	63.857	71.462	71.416	88.020
Wvo leegstand	4.540	12.077	12.751	11.493	19.578
Percentage leegstand na correctie	6,06%	13,31%	12,51%	11,22%	15,84%
Wvo groep 'dagelijks'	11.939	12.608	12.746	13.320	11.421
Wvo groep 'mode & luxe'	6.069	8.757	9.244	9.370	6.917
Wvo groep 'vrije tijd'	2.351	4.050	3.370	3.880	4.994
Wvo groep 'in/om huis'	23.383	22.624	28.075	28.800	42.075
Wvo groep 'overig'	2.657	3.741	5.276	4.533	3.948

Tabel 5: Overzicht branche-indeling solitaire locaties Heerlen.

Branche-indeling perifere locaties Heerlen	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo perifere locaties Heerlen	77.327	112.259	114.350	125.398	122.314
Wvo leegstand	142	12.515	2.322	5.724	1.871
Percentage leegstand na correctie	0,12%	7,64%	1,35%	3,06%	1,01%
Wvo groep 'dagelijks'	60	60	2.334	2.934	3.154
Wvo groep 'mode & luxe'	195	1.243	1.985	2.085	1.997
Wvo groep 'vrije tijd'	35	1.557	1.535	785	785
Wvo groep 'in/om huis'	76.750	96.484	106.126	113.764	114.459
Wvo groep 'overig'	145	400	48	106	48

Tabel 6: Overzicht branche-indeling perifere locaties Heerlen.

Bijlage elf

Detailhandelsgegevens Westelijke Mijnstreek (Locatus, 2012a, n.d.)

Overzicht detailhandels-locaties Sittard-Geleen	2004	2006	2008	2010	2012
Stadsdeel-centrum	Geleen centrum	Geleen centrum	Geleen centrum	Geleen centrum	Geleen centrum
Kern	Born centrum	Born centrum	Born centrum	Born centrum	Born centrum
Wijk/buurt-centra	Kemperkoul, Limbrichterveld, Zuidhof (Geleen) en Bloemenmarkt (Geleen)	Kemperkoul, Limbrichterveld, Zuidhof (Geleen) en Bloemenmarkt (Geleen)	Kemperkoul, Limbrichterveld, Zuidhof (Geleen) en Bloemenmarkt (Geleen)	Kemperkoul, Limbrichterveld, Zuidhof (Geleen) en Bloemenmarkt (Geleen)	Kemperkoul, Limbrichterveld, Zuidhof (Geleen) en Bloemenmarkt (Geleen)
Solitaire locaties	Pastoor Vonckenstraat (Geleen), Dr. Nolenslaan, Handelscentrum Bergerweg, Veestraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen (Sittard, Geleen en Born)	Pastoor Vonckenstraat (Geleen), Dr. Nolenslaan, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen (Sittard, Geleen en Born)	Pastoor Vonckenstraat (Geleen), Dr. Nolenslaan, Bremstraat, Industriestraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen (Sittard, Geleen en Born)	Pastoor Vonckenstraat (Geleen), Tunnelstraat (Geleen), Dr. Nolenslaan, Industriestraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen (Sittard, Geleen en Born)	Pastoor Vonckenstraat (Geleen), Jos Klijnenlaan (Geleen), Dr. Nolenslaan, Industriestraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen (Sittard, Geleen en Born)
Perifeer		Tuinboulevard Gardenz	Tuinboulevard Gardenz	Tuinboulevard Gardenz	Tuinboulevard Gardenz
Overzicht detailhandels-locaties Schinnen	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Dorpsstraat	Schinnen centrum	Schinnen centrum	Schinnen centrum	Schinnen centrum
Solitaire locaties	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen
Overzicht detailhandels-locaties Beek	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Beek centrum	Beek centrum	Beek centrum	Beek centrum	Beek centrum
Solitaire locaties	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen
Perifere locaties	Makado	Makado	Makado	Makado	Makado

Overzicht detailhandelslocaties Stein	2004	2006	2008	2010	2012
Binnenstad	Stein centrum	Stein centrum	Stein centrum	Stein centrum	Stein centrum
Solitaire locaties	Bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Peldenstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Industrieweg, Peldenstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Peldenstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen	Peldenstraat, bebouwde kom, buiten bebouwde kom en bedrijventerreinen

Tabel 1: Overzicht detailhandelslocaties Westelijke Mijnstreek naar weergave Locatus (eigen bewerking).

Binnenstad Sittard	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo binnenstad Sittard	65.557	62.973	67.213	66.078	63.798
Wvo leegstand	8.557	4.184	9.723	10.035	11.266
Percentage leegstand na correctie	9,00%	4,48%	10,03%	10,55%	12,38%
Wvo groep 'dagelijks'	9.746	9.883	9.809	9.349	9.388
Wvo groep 'mode & luxe'	27.849	29.176	31.973	31.413	32.502
Wvo groep 'vrije tijd'	4.773	4.991	4.527	5.500	4.908
Wvo groep 'in/om huis'	13.847	12.917	9.189	6.792	4.800
Wvo groep 'overig'	805	1.822	1.992	2.989	934
Wvo stadsdeelcentrum Geleen	47.007	51.915	40.661	47.466	48.279
Wvo leegstand	11.112	17.964	9.833	11.433	16.847
Percentage leegstand na correctie	16,92%	25,78%	17,34%	17,27%	26,03%
Wvo groep 'dagelijks'	6.238	6.095	6.052	7.414	6.992
Wvo groep 'mode & luxe'	16.271	13.375	11.668	13.310	12.488
Wvo groep 'vrije tijd'	2.233	2.842	2.300	2.652	2.500
Wvo groep 'in/om huis'	10.582	11.183	10.147	11.852	8.717
Wvo groep 'overig'	571	456	661	805	735
Wvo kern Born	5.692	4.787	4.721	5.135	5.706
Wvo leegstand	1.675	1.164	132	298	250
Percentage leegstand na correctie	21,51%	17,45%	1,86%	3,90%	2,93%
Wvo groep 'dagelijks'	1.816	1.846	2.775	2.745	2.695
Wvo groep 'mode & luxe'	1.301	1.322	1.359	1.272	1.742
Wvo groep 'vrije tijd'	340	330	330	175	140
Wvo groep 'in/om huis'	560	125	125	645	879
Wvo groep 'overig'	0	0	0	0	0
Wvo perifere locaties Sittard-Geleen		21.515	8.339	21.807	20.765
Wvo leegstand		2.840	1.608	2.760	0
Percentage leegstand na correctie		9,11%	13,59%	8,72%	0,00%
Wvo solitaire locaties Sittard-Geleen	88.446	71.280	86.244	73.054	79.250
Wvo leegstand	9.505	8.019	9.719	7.867	14.803
Percentage leegstand na correctie	7,35%	7,71%	7,72%	7,37%	13,14%

Tabel 2: Gegevens binnenstad Sittard, Geleen en Born en solitaire en perifere locaties Sittard-Geleen (inclusief Geleen en Born).

Overige regiogemeenten Westelijke Mijnstreek	2004	2006	2008	2010	2012
Schinnen					
Wvo centrum	765	1.079	1.130	1.313	1.339
Wvo leegstand	30	280	495	108	477
Percentage leegstand na correctie	2,62%	18,73%	33,80%	5,58%	26,64%
Wvo solitair	667	646	646	646	646
Wvo leegstand	0	0	0	0	0
Percentage leegstand na correctie	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Beek					
Wvo centrum	9.132	9.094	9.073	9.914	11.239
Wvo leegstand	1.100	702	573	991	2.654
Percentage leegstand na correctie	8,28%	5,23%	4,26%	6,82%	16,90%
Wvo solitair	9.320	12.888	12.986	13.010	15.325
Wvo leegstand	359	691	793	3.430	2.770
Percentage leegstand na correctie	2,58%	3,60%	4,11%	19,06%	12,69%
Wvo perifeer	29.325	27.326	28.721	27.647	24.691
Wvo leegstand	425	136	0	0	0
Percentage leegstand na correctie	0,96%	0,33%	0,00%	0,00%	0,00%
Stein					
Wvo centrum	8.803	7.148	6.818	8.503	6.153
Wvo leegstand	103	386	1.304	7.460	0
Percentage leegstand na correctie	0,78%	3,63%	13,47%	81,50%	0,00%
Wvo solitair	8.636	10.001	9.679	10.961	10.561
Wvo leegstand	537	803	529	1.692	1.692
Percentage leegstand na correctie	4,19%	5,44%	3,67%	10,73%	11,16%
TOTAAL					
Wvo centra Westelijke Mijnstreek	18.700	17.321	17.021	19.730	18.731
Wvo leegstand centra Westelijke Mijnstreek	1.233	1.368	2.372	8.559	3.131
Percentage leegstand na correctie	4,45%	5,35%	9,64%	33,41%	11,68%
Wvo solitaire locaties Westelijke Mijnstreek	18.623	23.535	23.311	24.617	26.532
Wvo leegstand solitaire locaties Westelijke Mijnstreek	896	1494	1322	5122	4462
Percentage leegstand na correctie	3,23%	4,28%	3,81%	14,74%	11,75%
Wvo perifere locaties Westelijke Mijnstreek	29.325	27.326	28.721	27.647	24.691
Wvo leegstand perifere locaties Westelijke Mijnstreek	425	136	0	0	0
Percentage leegstand na correctie	0,96%	0,33%	0,00%	0,00%	0,00%

Tabel 3: Gegevens centra en solitaire locaties regiogemeenten Westelijke Mijnstreek (m.u.v. Sittard-Geleen).

Branche-aanbod Westelijke Mijnstreek (2012)	Totaal wvo	Leegstand	Dagelijks	Mode & luxe	Vrije tijd	In/om huis	Overig
Schinnen	1.339	477	747	115			
Beek	11.239	2.654	2.730	2.885	343	2.593	34
Makado (Beek)	24.691		5.042	6.883	3.568	8.641	557
Stein	6.153		2.906	2.273	192	782	
Totaal	43.422	3.131	11.425	12.156	4.103	12.016	591
Percentage	100%	7%	26%	28%	9%	28%	1%

Tabel 4: Overzicht branche-aanbod centra Westelijke Mijnstreek in 2012.

Branche-indeling solitaire locaties Sittard-Geleen	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo solitaire locaties Sittard-Geleen	88.446	71.280	86.244	73.054	79.250
Wvo leegstand	9.505	8.019	9.719	7.867	14.803
Percentage leegstand na correctie	7,35%	7,71%	7,72%	7,37%	13,14%
Wvo groep 'dagelijks'	6.834	6.921	6.332	6.277	6.351
Wvo groep 'mode & luxe'	1.400	1.420	1.195	1.080	2.067
Wvo groep 'vrije tijd'	616	571	691	655	570
Wvo groep 'in/om huis'	67.171	51.564	64.542	54.240	53.035
Wvo groep 'overig'	2.920	2.785	3.765	2.935	2.424

Tabel 5: Overzicht branche-indeling solitaire locaties Sittard-Geleen.

Branche-indeling perifere locatie Sittard-Geleen	2004	2006	2008	2010	2012
Wvo perifere locaties Sittard-Geleen	N.v.t.	21.515	8.339	21.807	20.765
Wvo leegstand	N.v.t.	2.840	1.608	2.760	0
Percentage leegstand na correctie	N.v.t.	9,11%	13,59%	8,72%	0,00%
Wvo branche 'dagelijks'	N.v.t.				
Wvo branche 'mode & luxe'	N.v.t.	1.120			
Wvo branche 'vrije tijd'	N.v.t.				
Wvo branche 'in/om huis'	N.v.t.	17.555	6.731	19.047	20.765
Wvo branche 'overig'	N.v.t.				

Tabel 6: Overzicht branche-indeling perifere locatie Sittard-Geleen.

Bijlage twaalf

Branche-indeling Locatus (Locatus, 2012c)

Groep	Hoofdbranche	Branche
'Dagelijks'	Levensmiddelen	Diepvriesartikelen, groente/fruit, bakker, vlaaien, toko, chocolade, koffie/thee, delicatessen, kaas, mini-super, nachtwinkel, noten, poelier, reform, slagerij, slijter, wijnwinkel, spermarkt, tabak, tabak speciaalzaak, vis, zoetwaren, ziekenhuis winkel en levensmiddelen overig
	Persoonlijke verzorging	Apotheek, drogist, parfumerie, haar-producten en persoonlijke verzorging overig
'Mode en luxe'	Warenhuis	Warenhuis
	Kleding en mode	Beenmode, bont, bruidskleding, damesmode, dames en herenmode, herenmode, kindermode, leermode, lingerie, mode-accessoires, sportkleding, textielsuper en modewarenhuis
	Schoenen en lederwaren	Lederwaren en schoenen
	Juwelier en optiek	Juwelier, uurwerken en optiek
	Huishoudelijke en luxe artikelen	Glas/aardewerken, huishoudelijke artikelen, huishoudelijk linnen, ca-deauartikelen en kookwinkel
'Vrije tijd'	Antiek en kunst	Antiek en kunsthandel
	Sport en spel	Buitensport, ruitersport, speelgoed, modelbouw, sportzaak, hengelsport, watersport en sport speciaalzaken
	Hobby	Elektronica, foto/film, handvaardigheden, wol/handwerk, munten/postzegels, muziekinstrumenten, naaimachines en stoffen
	Media	Boekhandel, stripboeken, beeld/geluid, software/games, kantoorartikelen, poster/kaart, boek & kantoor en inktvullers
'In/om huis'	Plant en dier	Aquariums, bloem/plant, dibevo, tuinartikelen, tuincentrum en tuinmeubelen
	Bruin en witgoed	Radio & tv, computers, huishoudelijke onderdelen, telekom, witgoed en electro
	Auto en fiets	Automaterialen, car hifi, fietsen en scooters/brommers
	Doe-het-zelf	Bouwmarkt, bouw materiaal, sauna/zwembad, deur/kozijn, breedpakket, hout, ijzerwaren & gereedschappen, sanitair materiaal en verf/behang
'Overig'	Overig	Diversen, kleding, boeken, automatiek, partijgoed, legerdump, feestartikelen, paramedisch, hoortoestellen, new age, smartshop, growshop, erotica, souvenirs, odd-shops, haarden/kachels, natuursteen en non-food overig

Tabel 1: Branche-indeling volgens Locatus (2012c).

Bijlage dertien

Samenvattend overzicht conclusies

Hierna worden in een overzicht de conclusies uit dit onderzoek weergegeven. Deze worden weergegeven aan de hand van de institutionele omgeving, de institutionele arrangementen, de exogene factoren en de conclusies die voortkomen uit de empirie. Vervolgens wordt een samenvattend overzicht weergegeven van de aanbevelingen.

Aspect	Conclusie(s)
Institutionele omgeving	- De Wro biedt geen instrumenten waarmee gemeenten rigoureuus kunnen ingrijpen met betrekking tot het overaanbod aan winkels. - De compensatievergoedingen beïnvloeden het rigoureuus 'wegbestemmen' van overbodige detailhandelslocaties. De overheid heeft hiervoor geen financiële middelen. - De Wro maakt het mogelijk zogenaamde 'winkel sloopfondsen' te creëren, maar hiervoor moet gebouwd worden. Dat is in deze economische tijd en in een krimp-regio moeilijk te realiseren. - De Provincie Limburg heeft afgezien van het instellen van een provinciale ruimtelijke verordening en gaat uit van bestuurlijke afspraken om op regionaal niveau de detailhandelsvisies met elkaar af te stemmen. Alleen Parkstad Limburg heeft dit gedaan. - De huurprijsherziening beperkt de vrije marktwerking en zorgt ervoor dat de huurprijs niet exceptioneel daalt als het economisch minder gaat. De hoogte van de huurprijs wordt ook bepaald door vraag en aanbod. - De Winkeltijdenwet geeft aan wanneer detaillisten geopend mogen zijn. Deze wet verruimen zal de leegstand niet oplossen. - Het Instellingsbesluit Hoofdbedrijfschap Detailhandel, het Handelsregister en andere lokale heffingen veroorzaken geen winkelleegstand, maar kunnen wel kostenverhogend werken als de omzet tegenvalt. - Sinds de invoering van de Nota Ruimte is de winkelvloeroppervlakte in binnensteden afgenomen en in de periferie toegevoegd.
Institutionele arrangementen	De arrangementen die worden afgesloten op de winkelvastgoedmarkt zijn, ondanks dat dit moeilijk in te schatten is, efficiënt. Anders zouden de overeenkomsten niet zijn gesloten. Zij kunnen, als de verwachte omzet achterwege blijft, voor gebruikers wel kostenverhogend werken. Dit kan leiden tot faillissementen of het verplaatsen van de onderneming naar een andere binnenstad. Het gevolg hiervan is toenemende leegstand.
Exogene factoren	- De Nederlandse economie bevindt zich in een recessie en de consumptieve bestedingen nemen sinds 2009 af. - De koopbereidheid en het consumentenvertrouwen in de Nederlandse economie is sinds 2008 afgenomen. - De omzet in de detailhandel is afgenomen (met uitzondering van de 'non-food sector'). Hierdoor is ook de werkgelegenheid afgenomen, terwijl de detailhandel in Nederland, en ook in de provincie Limburg, een belangrijke economische sector is. - Zuid-Limburg is een krimpregio en de vergrijzing neemt hier toe. Dit heeft invloed op de detailhandelsmarkt. - De bestedingen via het internetwinkelen nemen toe, vooral de cd-, reis- en boekenwinkels ondervinden hiervan de negatieve gevolgen. In de modebranche is, tot nu toe, de omzet via internetwinkelen beperkt. - Consumentenvoorkeuren zijn veranderd: consumenten willen winkelen op perifere locaties en wanneer het hun uitkomt. Ook willen zij verrast worden. Daardoor ontwikkelen winkelketens nieuwe winkelconcepten en treedt schaalvergroting en branchevervaging op.
Empirie	- Het leegstandspercentage in de binnenstad van Maastricht is in 2012 10,03%, in Heerlen 14,07% en in Sittard 12,38%⁸. Allen ruim boven de gewenste frictieleegstand van vier à vijf procent. - De leegstand in Heerlen, Sittard-Geleen en Maastricht bevindt zich voornamelijk in C-winkelstraten. Op A-locaties is weinig tot geen winkelleegstand.

⁸ Het 'stadsdeelcentrum' van Geleen kampt met een leegstandspercentage van 26,03%.

- Voornamelijk de winkelvloeroppervlakte in de groep 'in en om het huis' is in de binnenstad en/of op solitaire detailhandelslocaties afgenomen en in de periferie toegenomen.
- Zowel Heerlen als Maastricht hebben in 2009 te maken met een bestedingsoverschot, Sittard-Geleen met een bestedingstekort.
- Door een toename van de winkelvloeroppervlakte in de periferie, in Heerlen en Sittard-Geleen, is leegstand ontstaan in de desbetreffende binnenstad. Maastricht heeft geen perifere detailhandelslocaties.
- Door een afname van het aantal passanten en/of hun bestedingen, is de leegstand in de binnenstad van Maastricht en Sittard-Geleen toegenomen. In Heerlen is sinds 2008 het aantal passanten toegenomen. Opmerkelijk is dat hier de leegstand is toegenomen.
- Demografische krimp leidt op den duur tot een afname van het aantal passanten en aangenomen kan worden dat dit leidt tot een toename van de winkelleegstand.
- Sinds de economische crisis (2008) is in de binnensteden van Sittard-Geleen, Heerlen en Maastricht de leegstand toegenomen. Hetzelfde geldt voor de regiogemeenten. Alleen in Parkstad Limburg was voor de economische crisis al sprake van een hoog leegstandspercentage.
- Aan de hand van de beschikbare gegevens kan niet aangegeven worden of leegstand in deze binnensteden veroorzaakt wordt door internetwinkelen.
- Een daling van het aantal passanten leidt niet tot een daling van de winkelhuurprijzen in Heerlen, Sittard-Geleen en Maastricht. De hoogte van de winkelhuurprijzen is voornamelijk afhankelijk van vraag en aanbod.
- Het is moeilijk in te schatten of door het vervallen van het goedkeuringsinstrument de winkelleegstand is toegenomen, wel is na de invoering van de Wro de winkelvloeroppervlakte minder snel toegenomen dan tijdens de WRO.
- Met uitzondering van de detailhandelsvisie van Parkstad Limburg, gaan de visies van Maastricht en Sittard-Geleen uit van uitbreiding en wordt geen rekening gehouden met 'inkrimping'.
- Ondanks de bevolkingsafname worden extra vierkante meters toegevoegd in de binnensteden van Sittard en Heerlen en in regiogemeenten van de Westelijke Mijnstreek, Parkstad Limburg en Maastricht-Mergelland. Ook neemt in de periferie de winkelvloeroppervlakte toe.
- Toename winkelvloeroppervlakte Maastricht-Mergelland (plannen binnenstedelijk of in de periferie): 63.200 vierkante meter.
- Toename winkelvloeroppervlakte Parkstad Limburg (plannen binnenstedelijk of in de periferie): 54.000 vierkante meter.
- Toename winkelvloeroppervlakte Westelijke Mijnstreek (plannen binnenstedelijk of in de periferie): 47.450 vierkante meter.
- In totaliteit zijn er (concrete) plannen om de komende jaren in Zuid-Limburg 164.650 vierkante meter winkelvloeroppervlakte toe te voegen. Hier staat geen of geringe sloop van winkelvloeroppervlakte tegenover. Alleen Parkstad Limburg geeft aan dat de winkelvloeroppervlakte teruggedrongen moet worden.

Tabel 1: Conclusies die voortkomen uit de literatuurstudie en empirie (eigen bewerking).

Samenvattend overzicht aanbevelingen

In de volgende tabel worden de praktische aanbevelingen voor gemeenten en de Provincie Limburg weergegeven evenals de aanbevelingen vanuit een institutioneel perspectief.

Praktische aanbevelingen

Gemeenten

- Opstellen van een nieuwe gemeentelijke detailhandelsvisie. Uitgangspunten moeten zijn: focus op de binnenstad en 'inkrimpen' in plaats van uitbreiden.
- In deze visie aangeven welke detailhandelslocaties, op termijn, 'uit de markt' genomen moeten worden.
- Rekening houden met (toekomstige) demografische krimp, internetwinkelen en veranderende consumentenvoorkeuren.
- Geen ruimte meer bieden aan perifere detailhandelslocaties en/of uitbreidingen hiervan.
- Als projectontwikkelaars nieuw winkelvloeroppervlakte in de binnenstad willen ontwikkelen, moeten evenveel (of meer) vloeroppervlakte in de binnenstad of elders in de gemeente 'uit de markt' worden genomen.

	• Het oprichten van een ‘sloopfonds winkels’ waarmee de kosten van het ‘wegbestemmen’ van overbodige detailhandelslocaties gefinancierd kan worden. Ook ontwikkelaars moeten dit fonds mede financieren (alleen mogelijk via anterieure overeenkomsten). • Het beperken van de flexibiliteit van het bestemmingsplan: de huidige flexibiliteitsregels bieden te weinig rechtszekerheid. Door buiten de binnenstad niets mogelijk te maken qua detailhandelsontwikkelingen en in de binnenstad ‘soepeler’ om te gaan met de handhaving van de regels, kunnen creatieve oplossingen door ‘de markt’ ontwikkeld worden. Het winkelvastgoed wordt daardoor in de desbetreffende binnenstad vernieuwd.
Provincie Limburg	• De regierol op zich nemen om de leegstandsproblematiek in (Zuid) Limburg te sturen. • Hiervoor moet een provinciale detailhandelsvisie worden opgesteld. De gemeentelijke visies moeten hierop worden afgestemd. • Hetgeen wel/niet mogelijk is qua detailhandelsontwikkelingen moet in deze visie worden opgenomen, evenals de hoeveelheid ‘uit de markt’ te nemen winkelvloeroppervlakte. • Om de richtlijnen uit deze detailhandelsvisie juridisch te waarborgen, wordt aanbevolen om een provinciale ruimtelijke verordening op te stellen.
Aanbevelingen vanuit een institutioneel perspectief	
	• Herverkaveling winkelgebieden: de eigendomsrechten van alle winkelpanden in een ontwikkelingsfonds deponeren, het gebied herverkavelen en daardoor de overbodige winkelstraten afstoten. De kosten hiervan kunnen betaald worden uit de meerwaarde van deze transformatie. • Aansluitend hierop kan de binnenstad als één winkelcentrum worden beheerd. Dit kan als een belegger alle eigendomsrechten van het ontwikkelingsfonds verworft. De detaillisten moeten in dit geval een winkelruimte huren. • Het scheiden van de bouw- en eigendomsrechten: gemeenten kunnen vaststellen dat bijvoorbeeld in de periferie geen winkelvastgoed wordt uitgebreid en dat in de binnenstad ruimte is voor maximal 10.000m² wvo uitbreiding. Elke winkelvastgoedeigenaar in de gemeente krijgt, naar rato, een aantal bouwrechten (één bouwrecht is gelijk aan één vierkante meter). Als een eigenaar in de binnenstad wil uitbreiden, dan moet hij daarvoor de benodigde bouwrechten bij andere vastgoedeigenaren verwerven. Laatst genoemden worden daarvoor financieel gecompenseerd en de gemeente weet dat niet te veel nieuw winkelvloeroppervlakte wordt gerealiseerd.

Tabel 2: Overzicht aanbevelingen voor gemeenten, de Provincie Limburg en vanuit een institutioneel perspectief (eigen bewerking).