

# Leegstandsvisie Commercieel Vastgoed Landgraaf 2016 – 2020



Gemeente Landgraaf  
Juni 2016

Landgraaf!

# Inhoud

<b>Voorwoord</b>	<b>2</b>
<b>Samenvatting</b>	<b>3</b>
<b>Cijfers</b>	<b>4</b>
<b>1. Inleiding</b>	<b>5</b>
<b>2. Kantoren</b>	<b>8</b>
<b>3. Bedrijfspanden</b>	<b>11</b>
<b>4. Detailhandel</b>	<b>16</b>
<b>5. De gemeentelijke rol</b>	<b>24</b>
<b>6. Het instrumentarium</b>	<b>27</b>
<b>7. Conclusie</b>	<b>43</b>
<b>Bronnen</b>	<b>44</b>

## Voorwoord

Bijgaand treft u de Leegstandsvisie Commercieel Vastgoed Landgraaf aan. Deze visie is opgesteld om de bestaande problematiek rondom leegstand van commercieel vastgoed in Landgraaf in beeld te brengen, maar ook om waar mogelijk oplossingsrichtingen aan te dragen. Leegstand is een complex probleem dat vraagt om een gezamenlijke aanpak. De rol en de invloedssfeer van de lokale overheid bij het oplossen van de problematiek van leegstand van commercieel vastgoed is echter gering. Daarnaast zijn de financiële middelen en de omvang van onze formatie in Landgraaf beperkt. Op regionaal en provinciaal niveau wordt ook aandacht besteed aan dit thema; daar sluiten we ons als Landgraaf met onze visie van harte bij aan.

Wij zijn van mening dat wij met deze beleidsvisie, die in samenspraak met de ondernemers is opgesteld, bestaande mogelijkheden in Landgraaf beter inzichtelijk hebben gemaakt en tevens mogelijke kansen in kaart hebben gebracht.

Onze dank gaat uit naar de overkoepelende instanties: Stadsregio Parkstad Limburg, Bedrijventerreinen Management Parkstad Limburg (BTM), Centrummanagement Op de Kamp, Schaesberg en Ubach over Worms en Ondernemersvereniging Abdissenbosch–Strijthagen (OVAS) voor hun bijdrage aan deze visie. Hun expertise en inbreng hebben wij als zeer waardevol ervaren.

Wij spreken de hoop uit dat deze visie een impuls mag geven aan het verminderen van de leegstand van commercieel vastgoed in Landgraaf en ondernemers mag uitnodigen om nieuwe, creatieve wegen in te slaan.

Kelly Regterschot,  
Wethouder Economische Zaken



## Samenvatting

### **Noodzaak en perspectief**

Ook in Landgraaf staan kantoren en bedrijfspanden leeg en het aantal niet gebruikte winkelpanden neemt toe. Dat heeft gevolgen voor de leefbaarheid en het werkklimaat. Mede daarom heeft de gemeente een Leegstandsvisie Commercieel Vastgoed Landgraaf opgesteld. Mensen werken en verblijven bij voorkeur in een dynamische omgeving. Maar hoe zorg je voor een leefbare, levendige en aantrekkelijke omgeving als de leegstand in de gemeente toeneemt? De rol van de gemeente bij het oplossen van die leegstand is echter beperkt en het voorkomen en oplossen van leegstand is in de eerste plaats een uitdaging voor de markt. Toch is de problematiek van dien aard dat, zeker in een krimpregio, niets doen geen optie is.

### **Leegstand tegengaan**

Leegstand heeft verschillende oorzaken, zoals de economische crisis, het Nieuwe Werken en online winkelen. De gemeente Landgraaf wil meedenken en –werken om leegstand en verpaupering van kantoren, bedrijven en winkels tegen te gaan. Landgraaf ziet hierbij voor zich zelf een faciliterende, verbindende en soms een initiërende rol weggelegd.

### **Stadsvernieuwing en stadspromotie**

Een stad moet zich zelf steeds opnieuw proberen uit te vinden en voortdurend vernieuwen. Mensen zijn gevoelig voor sfeer en beleving en willen daar zelfs grote afstanden voor afleggen. De drie winkelcentra van Landgraaf kenmerken zich steeds meer als boodschappencentra en zijn in principe niet ingericht om recreatief te winkelen. Dit neemt niet weg dat het versterken van de kwaliteit van de winkelcentra aandacht behoeft. Ook het vermarkten van de stad Landgraaf dient verder te worden versterkt. Het kenbaar maken van de troeven van winkelcentrum Op de Kamp, zoals een groot aanbod winkels, overdekt winkelen en gratis parkeren zijn daar voorbeelden van.

### **Instrumenten**

Om leegstand tegen te gaan kunnen meerdere instrumenten worden gebruikt. Het instrumentarium voor het leegstandsbeleid van de gemeente Landgraaf bestaat uit bestaand beleid, aan te scherpen beleid, nieuw beleid en toekomstig beleid.

## Cijfers

Leegstand is een toenemend fenomeen; echter om analyses te kunnen maken, trends in beeld te kunnen brengen en conclusies te kunnen trekken zijn cijfers nodig. Cijfers die ontleend zijn aan betrouwbare bronnen. Deze cijfers vormen de onderlegger voor het geformuleerde beleid en schetsen een beeld van de aard en omvang van bedrijventerreinen, kantoren en winkels. De geïnventariseerde knelpunten die in de SWOT analyses zijn aangegeven en de ambities die zijn geformuleerd vormen samen met de cijfers mede de basis voor het beleid en het uitvoeringsprogramma.

Aantal arbeidsplaatsen Landgraaf 2015*	9.750
Aantal vestigingen Landgraaf 2015 *	2.121
Kantorenvorraad Landgraaf in m <sup>2</sup> 2014*	56.390
Leegstand kantoren Landgraaf in m <sup>2</sup> 2014*	3.920
Leegstand kantoren Landgraaf 2014 *	7%
Aantal ha bedrijventerreinen Landgraaf *	100 ha
Leegstand bedrijventerreinen Landgraaf	13%
Aanbod detailhandel Landgraaf in m <sup>2</sup> 2014 **	26.765
Aantal winkels Landgraaf 2014 **	176
Gem. winkelvloeroppervlakte in m <sup>2</sup> 2014 **	152
Leegstand retail Landgraaf 2014 **	15,1%
Gem. vloeroppervlak detailhandel in m <sup>2</sup> 2014 **	152

\* Bron ETIL

\*\* Bron Retailvisie Parkstad Limburg

## 1. Inleiding

Leegstand heeft economisch en ruimtelijk een grote impact. Het overaanbod van kantoren, bedrijfspanden en detailhandel heeft geleid tot hoge leegstand met grote financiële gevolgen voor eigenaren, ontwikkelaars, beleggers, pensioenfondsen, financiers, en gebruikers. Daar waar leegstand structureel is, beïnvloedt het de omgeving. Leegstand lokt leegstand uit. En hoewel het in Landgraaf nog niet aan de orde is, kan leegstand op langere termijn de omgevingskwaliteit in negatieve zin beïnvloeden.

De economische crisis en een veranderende markt hebben ook voor de detailhandel gevolgen. De leegstand neemt toe en leegstaande winkels bevinden zich vaak in de nabijheid van de woonomgeving. Leegstand wordt daardoor steeds meer zichtbaar en de impact ervan is groot. De situatie is in die zin nu anders dat eigenaren, ondernemers en de samenleving dit probleem veel eerder onderkennen. De zoektocht naar oplossingen is in gang.

Landgraaf investeert al jaren in herstructurering en revitalisering van de bedrijventerreinen. Dit heeft tot resultaat dat leegstand van bedrijfspanden, behoudens een aantal herstructureringslocaties, door ondernemers op dit moment niet als een structureel probleem wordt ervaren. Veroudering van delen van bedrijventerreinen vraagt wel om waakzaamheid. Stilstand is achteruitgang. Ook op de bedrijventerreinen is leegstand ongewenst.

Dé oplossing voor leegstand bestaat niet! En toch moet er iets gebeuren.

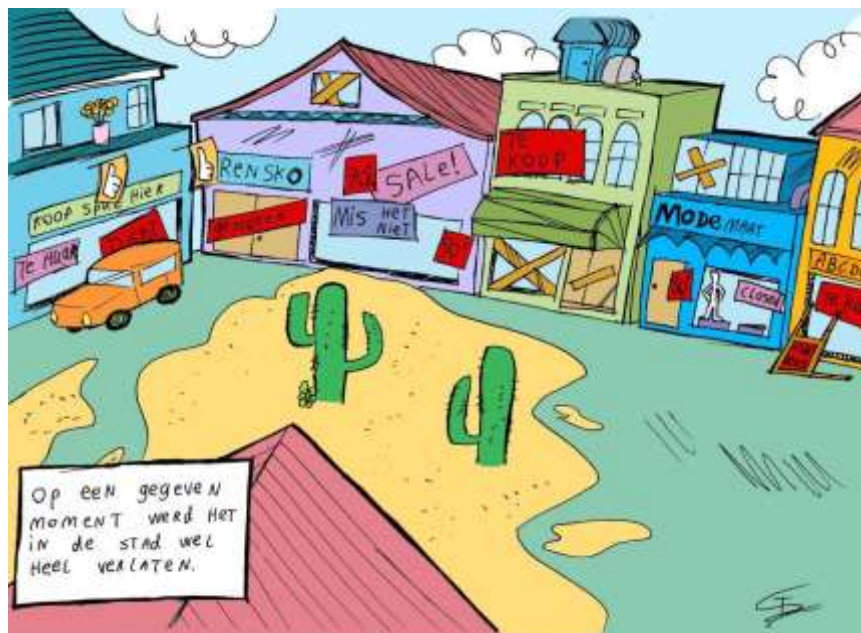
De problematiek is complex en vraagt om een samenhangende gemeentelijke visie hoe in de verschillende vastgoedmarkten om te gaan met de leegstand. De markt is financieel verantwoordelijk maar waar mogelijk zal de gemeente de aanpak van de leegstand faciliteren. Hier hoort een instrumentarium bij.

In deze structuurvisie worden de drie vastgoedsegmenten (kantoorpanden, bedrijfspanden en winkelpanden) in Landgraaf beschreven en toegelicht. Vervolgens is per deelgebied het perspectief aangegeven, welke rol we daar als gemeente in nemen en welke instrumenten we daarbij tot onze beschikking hebben. De gemeentelijke ambities, zoals neergelegd in de Beleidsnota Economie & Toerisme 2011–2014, zijn beleidsmatig mede het uitgangspunt geweest. In 2016 zal een nieuwe Beleidsnota Economie gereed zijn. Ook wordt er sterk ingezet op het speerpunt vrijetijdseconomie. In de nota Vrijetijdseconomie Landgraaf: “Een berg potentie, 2016–2020”, wordt nadrukkelijk de bevordering van de samenhang en samenwerking tussen de toeristische ondernemers benoemd. Het uitgangspunt is dat alle partijen profijt van die samenwerking kunnen hebben en dat hierdoor nieuwe economische initiatieven kunnen ontstaan.

Het aanpakken van het leegstandsvraagstuk sluit aan op de doelstelling: “behoud en versterken van het economisch potentieel”. Bedrijven hebben ruimte nodig om te ondernemen en hebben behoefte aan flexibiliteit. Bedrijven moeten zich snel kunnen aanpassen aan de veranderende vraag uit de markt. De waarde van het vastgoed bepaalt mede de

investeringsruimte van ondernemers. In de praktijk blijft de waarde van het vastgoed op de bedrijventerreinen, van kantoren en winkels dalen.

Als gevolg van de economische recessie en verhuizingen naar nieuwe locaties of panden ontstaat leegstand. Deze leegstand wordt nog eens versterkt door kostenbesparingen en ontwikkelingen als Het Nieuwe Werken en winkelen via internet.



## 1.1 Dilemma's

Een nieuw evenwicht tussen vraag en aanbod is nodig. De gemeente heeft daarin een rol te vervullen, maar er zijn wel dilemma's die dit bemoeilijken. Enerzijds is er een sterke samenhang tussen de verschillende segmenten. De oplossing voor het ene gebied, kan een bedreiging zijn voor het andere gebied en daar leegstand veroorzaken. Nieuwe functies in leegstaande panden, kunnen omliggende bedrijven in hun ontwikkeling belemmeren. Dat levert in bepaalde gebieden beperkingen op voor functieverbreiding en transformatie.

Anderzijds vervagen de grenzen tussen de verschillende branches. De groothandel en fabrikanten leveren soms rechtstreeks aan de consument. Horeca biedt 'kantoorruimte' aan en winkels hebben een koffiecorner. Dit alles vraagt om goede afstemming en keuzes zijn soms onvermijdelijk. Transformatie en functieverbreiding lijken goede oplossingen, maar hebben ook hun beperkingen. Het gevaar van leegstand is verpaupering van de omgeving en mogelijk een neerwaartse spiraal! Maar de waardevermindering die hierdoor ontstaat, kan ook nodig zijn om nieuwe investeringen rendabel te maken en dynamiek te laten ontstaan.

Kunnen en durven we af te wachten?

## 1.2 Leegstand: rol van de gemeente?

Leegstand is in de eerste plaats een probleem en uitdaging voor de markt. Voldoet het pand nog wel aan de moderne eisen? Is de uitstraling van zowel het pand als de omgeving toereikend? Klopt de indeling? Is de huurprijs marktconform? Bieden nieuwe concepten een oplossing? Zijn investeringen nodig en rendabel? Is sloop een optie? Dat zijn zaken die binnen de directe invloedssfeer liggen van de markt. De markt is aan zet.

In het geval van structurele leegstand ligt de oplossing niet voor de hand. De markt is nog steeds aan zet, maar is hier ook een betekenisvolle rol voor de gemeente weggelegd? En misschien wel de belangrijkste vraag: kan leegstand worden voorkomen? Kan de gemeente eraan bijdragen dat locatie en pand hun waarde op de langere termijn behouden? Kunnen we ervoor zorgen dat de voorraad niet groter wordt, waarbij we locaties verschillend benaderen (kansrijk versus kansarm)? Welk instrumentarium is daarvoor beschikbaar?

De Leegstandsvisie biedt niet een pasklare oplossing. Maar wel een beleidskader waarin de werkwijze van de gemeente wordt geschetst, die van gebied tot gebied anders kan zijn en waarbij verschillende middelen op verschillende manieren kunnen worden ingezet. Deze werkwijze varieert van een marktgerichte dienstverlening, in onderhandeling treden met initiatiefnemers, tot het weg bestemmen van een overschot aan planologische ruimte.





## 2. Kantoren

### 2.1 Relevante ontwikkelingen

De meest relevante ontwikkelingen en trends binnen de kantorenmarkt zijn:

- leegstand;
- een mismatch tussen vraag en aanbod;
  - kwantitatief: het aanbod overstijgt in ruime mate de vraag;
  - kwalitatief: een deel van het kantorenvastgoed voldoet niet aan de vraag qua ligging; bereikbaarheid, indeling, uitstraling, duurzaamheid etc.;
- meer focus op kwaliteit, bereikbaarheid en multifunctionaliteit;
- het Nieuwe Werken;
- de moeilijke (her)financierbaarheid van vastgoed;
- slechte financiële positie van veel eigenaren (faillissementen);
- kantorenmarkt is steeds meer een vervangingsmarkt;
- vragersmarkt; de huurder/gebruiker bepaalt;
- opkomst van nieuwe concepten en sectoren;
- steeds meer nadruk op duurzaamheid;
- kansen voor transformatie mits de goede plek;
- kansen voor transformatie zijn beperkt door een tekort aan programma in andere functies;
- sloop op termijn is het enige alternatief voor een deel van het kantorenvastgoed.

Hoewel in Limburg een aantal grotere landelijke kantoorgebruikers (zoals CBS, APG en Vodafone) is gevestigd, is de Limburgse kantorenmarkt vooral regionaal van aard. De kantorenmarkt is grotendeels geconcentreerd in de vijf "kantoorsteden": Maastricht, Heerlen, Sittard-Geleen, Venlo en Roermond. Van de in totaal 3 miljoen m<sup>2</sup> kantoorruimte in Limburg is 2 miljoen m<sup>2</sup> hier te vinden. De kantorenmarkt in de rest van Limburg is voor het overgrote deel lokaal van aard. De regionale (en lokale) aard van de Limburgse kantorenmarkt uit zich ook in het feit dat een groot deel van de kantorenvorraad kleinschalig van aard is; ruim 70% van de kantoorobjecten heeft een omvang van minder dan 500 m<sup>2</sup> vvo. De Limburgse kantorenmarkt wordt dan ook grotendeels bepaald door het Midden- en Kleinbedrijf. Dit is ook in de vraag naar kantoorruimte te zien; zo ligt driekwart van de vraag onder de betreffende 500 m<sup>2</sup>.

Er is in 2016 nog steeds sprake van een vastgoedcrisis op de kantorenmarkt. Alhoewel de kantorenmarkt landelijk gezien met name in de Randstad is geconcentreerd, heeft de vastgoedcrisis ook invloed op de Limburgse kantorenmarkt. Deels is leegstand incurant, zo wordt bijna de helft (53%) van de op de Limburgse kantorenmarkt beschikbare kantoorruimte al langer dan twee jaar aangeboden. In 2008 was dit nog een derde deel.

De verwachting is dan ook dat dit percentage de komende jaren nog verder zal toenemen en zodoende ook de incurantheid van een deel van de aangeboden kantoorruime.

Voor dit deel van de kantorenmarkt is in de komende jaren een transformatieopgave nagenoeg onvermijdelijk. De vastgoedcrisis uit zich tenslotte ook bij de kantoorgebruikers.

De conclusie is dan ook gerechtvaardigd dat het niet alleen met de landelijke kantorenssectoren, maar dat het ook met de Limburgse kantorensector niet goed gaat. Programmatische sturing van de kantorenmarkt is noodzakelijk. De Provincie Limburg en de vijf Limburgse kantorensteden nemen gezamenlijk verantwoordelijkheid om meer richting te geven aan de Limburgse kantorenmarkt.



## 2.2 Beleid

Aan de hand van criteria kan het toekomstperspectief van de verschillende kantorenlocaties worden geschetst. Op basis van het perspectief kan een voorstel worden gedaan voor de aanpak per deelgebied. Bij de bepaling van de mogelijke aanpak is naast de toekomstwaarde van de betreffende locatie een aantal uitgangspunten gehanteerd:

- het goed functioneren van kantorenlocaties is van economisch belang;
- aandacht voor de bijdrage van de gebruikers (= Landgraafse ondernemers) van de huidige kantoren aan de Landgraafse economie in termen van economische groei, werkgelegenheid en dergelijke bepaalt mede de te kiezen aanpak; leegstand is een maatschappelijk probleem;
- de sociale veiligheid op locaties met een grote mate van leegstand is in het geding;
- economische afwaardering van kantoorpanden is noodzakelijk om investeringen mogelijk te maken;
- de kantooreigenaren zijn (financieel) verantwoordelijk; doel van de aanpak is het in eerste instantie stimuleren van de economische activiteit en niet het voorkomen van leegstand op zichzelf.

## 2.3 Landgraafse kantorenmarkt

In Landgraaf kennen we een onderscheid tussen kantorenlocaties in het centrum, kantoren aan de invalswegen en verspreid gesitueerde kantoren. We noemen hier de grootste complexen, die al dan niet tijdelijk zijn verhuurd:

### *Invalswegen:*

- aan de Heerlenseweg, is het kantoor van BDO op dit moment te koop;
- aan de Pasweg, kruising Heerlenseweg, is het gebouw van Heem Wonen te huur;
- het voormalige gemeentehuis aan de Frans Erenslaan in Schaesberg is tijdelijk verhuurd.

### *Centrum:*

- in winkelcentrum Op de Kamp is het Rabobankkantoor tijdelijk grotendeels verhuurd aan de gemeente.

### *Verspreid:*

- het kantoor van de voormalige Rabobank te Ubach over Worms is op dit moment niet in gebruik.
- het voormalige gemeentehuis en voormalig kantoor van de woningvereniging in Ubach over Worms is verhuurd aan de Stichting Streetwise.

Bijna alle genoemde kantoorpanden zijn mede als gevolg van centralisatie (gedeeltelijk) buiten gebruik geraakt. Het ziet er vooralsnog niet naar uit dat Landgraaf momenteel vervangende invulling voor grote kantoren kan aantrekken, zoals dat destijds bij het vertrek van Essent met Meander wel is gelukt.

Landgraaf kampt met een leegstand die vergeleken met het cijfer voor leegstand in Limburg niet verontrustend is. De kansen voor functieverbreiding en transformatie van kantoren zijn in algemene zin beperkt. Woningen, studentenwoningen of toeristische voorzieningen (bijvoorbeeld een speelparadijs voor kinderen) zijn niet wenselijk in de huidige kantoren of op de plaats van deze kantoren. Wel kunnen leegstaande kantoren worden opgesplitst en o.a. worden gebruikt als kleinere kantoorruimten voor bijvoorbeeld zzp-ers en starters. Ook ziet men elders voorbeelden van transformatie van kantoren zoals bijvoorbeeld een gezondheidscentrum, een hotel of een medisch centrum. In Landgraaf proberen we middels clustering de specifieke functies in gebieden, zoals kantoorlocaties, bedrijventerreinen en winkelcentra, te behouden. Dat houdt onze economische structuur in stand.

De eigendomsverhouding, de lastige financiële positie van de eigenaren en de terughoudendheid van financiers en beleggers om nog te investeren in kantorenvastgoed maakt het vinden van een oplossing voor de problematiek nog eens extra moeilijk.

Omdat de omvang van de problematiek beperkt is, zien wij nu geen actieve rol weggelegd voor de gemeente en de gemeentelijke inzet beperkt zich dan ook tot het faciliteren van passende initiatieven.

## 3. Bedrijfspannen

### 3.1 Relevante ontwikkelingen

De meest relevante ontwikkelingen en trends voor bedrijfspannen zijn:

- focus op nieuwbouw;
- hierdoor versnelde economische veroudering van bestaande terreinen en verplaatsing van bestaand terrein naar nieuw terrein, want:
  - nieuwbouw is optimaal maatwerk;
  - nieuwbouw is financieel aantrekkelijk omdat het geen onrendabele top heeft bestaande uit onder andere sloop- en saneringskosten;
- gevolgen van bovenstaande ontwikkelingen zijn het ontstaan van leegstand die kan leiden tot een herstructureringsopgave in bepaalde gebieden;
- branchevervaging tussen groothandel en detailhandel, waardoor ook vraag naar verkooppunten detailhandel (incl. internet) op de bedrijventerreinen;
- vanwege de op maat gemaakte bedrijfspannen (aangepast aan de specifieke wensen van de gebruiker) is verkoop en verhuur van een leegstand pand niet gemakkelijk;
- afnemende werkgelegenheid per hectare als gevolg van automatisering/toepassing robots/innovatie;
- toegevoegde waarde van maakindustrie nog steeds groot;
- toenemend aantal zzp-ers;
- schaalvergroting;
- concurrentie lage lonen landen, waardoor sommige bedrijven kiezen voor verplaatsing van onderdelen naar een locatie buiten Nederland.

### 3.2 Bestaand beleid

Een van de speerpunten van de Provincie Limburg is behoud en verbetering van de kwaliteit van bedrijventerreinen door herstructurering, maar ook het beperken van de aanleg van nieuwe terreinen. Landgraaf heeft samen met het Limburgs Bedrijf voor de Herstructurering (LHB) drie kavels op bedrijventerrein Abdissenbosch gerealiseerd. Hiervoor is een gedeelte van het bedrijf Landgraaf Food gesloopt en gesaneerd. Landgraaf heeft daarnaast voor de bedrijventerreinen Abdissenbosch en Strijthagen middelen beschikbaar gesteld om een upgrading te bewerkstelligen. Het betrof hier maatregelen in de openbare ruimte. De effecten hiervan zijn op dit moment goed waar te nemen. Een aantal panden die niet meer bij de tijd waren, heeft een facelift ondergaan en een nieuwe invulling gekregen. Dit heeft ook zijn weerslag gehad op de omringende panden en de omgeving. Het heeft eigenaren er toe aangezet om op eigen initiatief verbeteringen aan hun pand en de buitenruimte aan te brengen.

Landgraaf wil ook de komende jaren de diversiteit aan bedrijvigheid waar mogelijk vergroten. Belangrijk hierbij is een nauwe samenwerking tussen de gemeente en Bedrijventerreinen

Management Parkstad Limburg (BTM) en de Ondernemers Vereniging Abdissenbosch-Strijthagen (OVAS).

### 3.3 De Landgraafse bedrijventerreinenmarkt

Met ca. 100 ha bedrijventerrein en ca. 2800 werknemers leveren de Landgraafse bedrijven op deze terreinen een belangrijke bijdrage aan de lokale en regionale werkgelegenheid. Landgraaf heeft de afgelopen jaren geïnvesteerd in herstructurering en revitalisering, hetgeen ook op private kavels tot positieve ontwikkelingen heeft geleid. Hierbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan het slopen van de oude bedrijfshallen ter plekke, de nieuwbouw van Van Cranenbroek en de al eerder genoemde gedeeltelijke sloop van het bedrijfspand Landgraaf Food, waardoor nieuwe, uitgeefbare kavels beschikbaar komen.

#### Kwaliteit

De focus moet echter niet alleen liggen op de uitgifte van nieuw terrein, maar ook (en vooral) op behoud van de kwaliteit van de bestaande terreinen. Eigenaren hechten er ook aan dat hun vastgoed waarde houdt.

Het functioneren van de bedrijventerreinen moet economische ontwikkelingen kunnen volgen. Met andere woorden waardevast zijn in termen van zekerheid en flexibiliteit. Zekerheid over het nu en flexibiliteit die nodig is om mee te gaan in economische ontwikkelingen. Die zekerheid en flexibiliteit geldt niet alleen de eigen locatie, maar ook die van de burens en omgeving. Een continue dialoog tussen ondernemers /eigenaren onderling en ondernemers\eigenaren en gemeente is een noodzaak om een terrein toekomstbestendig te houden.

Detailhandel op bedrijventerreinen moet in beginsel blijvend worden ontmoedigd, zodat grondspeculatie en andere belemmeringen voor de bestaande bedrijven worden voorkomen. De gemeente probeert bij nieuwe initiatieven in mogelijkheden te denken en niet in beperkingen, om zodoende nieuwe investeringen te stimuleren. Daarnaast wordt er getracht om de kwaliteit van de openbare ruimte op de bedrijventerreinen te (blijven) versterken. Naast de advisering bij uitbreidingsplannen of bij een nieuwe vestiging, voert de gemeente (desgewenst) een actief bemiddelingsbeleid ten aanzien van te koop en te huur zijnde bedrijfspanden.

De laatste jaren is de werkgelegenheid licht afgenomen. Op dit moment telt Landgraaf 9.301 arbeidsplaatsen en 2164 bedrijven. Bedrijventerrein Abdissenbosch telt 1095 arbeidsplaatsen en bedrijventerrein Strijthagen 1629 arbeidsplaatsen. Regelmatig hebben ons verzoeken bereikt voor uitgifte van nieuwe bedrijfskavels, waarbij het in de regel gaat om kavels van 2500 – 5000 m<sup>2</sup>, meestal als gevolg van expansie van het huidige bedrijf.

### 3.4 Bedrijventerrein Abdissenbosch



#### SWOT ANALYSE

##### **Sterkte**

Diversiteit bedrijven (aard en omvang)  
Buitenring  
Bereikbaarheid  
Ontsluitingsstructuur

##### **Kansen**

Randweg Abdissenbosch  
Aanwezig sterke bedrijven (spin - off)  
Innovatieve bedrijven

##### **Zwakte**

Inrichting voorterreinen  
Ontbreken beeldkwaliteitsplan

##### **Bedreigingen**

Beperkte uitbreidingsmogelijkheden

Bedrijventerrein Abdissenbosch is een modern, gemengd bedrijventerrein met een aantal aan voeding gerelateerde bedrijven zoals Heuschen & Schrouff en Landgraaf Food. Andere grote werkgevers zijn Xella, Berner en SBL. Het terrein heeft beperkte leegstand, er is dan ook door een aantal grote partijen - ook de laatste jaren - geïnvesteerd in het vastgoed om de bedrijven toekomstbestendig te maken. De gemeente heeft eveneens investeringen gedaan in de verbetering van het openbare gebied (upgrading), maar ook verbeteringen in het private domein gestimuleerd. Er wordt bezien of er bij aanleg van de Randweg nieuwe mogelijkheden kunnen worden gecreëerd om enkele uitgifbare kavels te ontwikkelen in aansluiting op de herontwikkeling bij de locatie Landgraaf Food.

### 3.5 Bedrijventerrein Strijthagen



#### SWOT ANALYSE

##### **Sterkte**

Diversiteit bedrijven  
Positieve uitstraling  
Goede wegenstructuur en straatprofielen  
Zichtlocaties

##### **Zwakte**

Parkeerdruk  
Incidenteel verkeersdruk  
Weinig groenvoorzieningen

##### **Kansen**

Spin - off sterke bedrijven

##### **Bedreigingen**

Geen uitbreidingsmogelijkheden

Het bedrijventerrein Strijthagen is eveneens een modern gemengd bedrijventerrein bestemd voor (boven) regionale productie en handelsbedrijven. Het grenst aan de woonkern Schaesberg en het natuur- en recreatiegebied Park Gravenrode. Op het terrein is een grote veelzijdigheid aan bedrijven gevestigd zoals Meander, Van Cranenbroek, Dupont Europe (USA), Vipack (GB) en Mayfran International (USA). Aan de zuidzijde van het terrein zijn 2 autodealers, een automaterialenhandel en een caravanhandel gevestigd.

### 3.6 Bedrijventerrein Rukkener



#### SWOT ANALYSE

##### **Sterkte**

Buitenring

##### **Zwakte**

Kleinschalig

Uitstraling niet optimaal

Weinig zichtbaar

Ontsluiting

##### **Kansen**

Broedplaats voor starters en kleinere bedrijven

##### **Bedreigingen**

Geen uitbreidingskansen bedrijven

Bedrijventerrein Rukkener is een klein bedrijventerrein in Nieuwenhagen, dat is gesitueerd langs de Buitenring. Het terrein is ca. 2 ha groot en er is een vijftal bedrijven gevestigd, met als grootste werkgever het bedrijf Wierds. Er werken ca. 100 personen op dit bedrijventerrein.



## 4. Detailhandel

### 4.1 Relevante ontwikkelingen

De meest relevante ontwikkelingen en trends binnen de detailhandel zijn:

- Nederland is overbewinkeld;
- de komende vijf jaar is een periode van stagflatie (een combinatie van stagnatie en inflatie, waarbij de inflatie hoog is, de economische groei vertraagt en de werkloosheid hoog blijft);
- ouderen zijn langer jong en jongeren vertonen eerder volwassen gedrag. De bevolking wordt ouder en er komen meer eenpersoonshuishoudens;
- vergrijzing van zelfstandige ondernemers in combinatie met een gebrek aan opvolgers;
- een verdere toename van het internet winkelen (inclusief behoefte aan afhaalpunten);
- de consument is voortdurend op zoek naar beleving, sfeer en onderscheid;
- verbreding van winkelformules naar belevingsconcepten inclusief horeca (branchevervaging);
- bediening van de consument via meerdere verkoopkanalen;
- de bereidheid van de consument om verder te reizen nu winkelen steeds meer de vorm van vrijetijdsbesteding krijgt (toenemend belang van goede autobereikbaarheid en parkeervoorzieningen);
- de groothandel die nieuwe (eigen) afzetkanalen creëert en rechtstreeks verkoopt aan de eindgebruiker;
- vestiging op perifere locaties;
- herpositionering stad als centrum voor diverse stedelijke functies.



## 4.2 Bestaand beleid

De Provincie Limburg hecht grote waarde aan het behoud van basisvoorzieningen voor dorpen, buurten, wijken en steden. Om die reden is grootschalige en perifere detailhandel buiten het bestaande stedelijk gebied in principe niet toegestaan. Het bestaande detailhandelsaanbod en de huidige regionale verzorgingsstructuur van Parkstad Limburg zijn het uitgangspunt geweest voor de actualisatie van de Retailvisie Parkstad Limburg. De verzorgingsstructuur heeft zowel betrekking op de regionale concurrentieverhoudingen als de verhoudingen van de gemeenten binnen de Parkstadregio.

Alhoewel Landgraaf in dit opzicht een relatief rigide beleid heeft gevoerd, heeft ook onze gemeente te kampen met leegstand van winkels. Enerzijds is dit een landelijk gegeven, anderzijds heeft Landgraaf haar eigen geschiedenis en problematiek. Voor de herindeling van de gemeente in 1982 had elke kern een eigen winkelaanbod dat kon voorzien in de behoeften van de consumenten van de respectievelijke kernen. Mede omdat in Nieuwenhagen geen concentratie van winkelvoorzieningen aanwezig was, in tegenstelling tot Schaesberg en Ubach over Worms, werd na de herindeling winkelcentrum Op de Kamp gerealiseerd in het hart van de gemeente.

Naast een forse toevoeging van de winkelvloeroppervlakte in Landgraaf ontstond er op deze manier ook een desintegratie tussen de aanloopgebieden en het nieuwe winkelcentrum. De gevolgen hiervan zijn nog steeds zichtbaar.

Ook Landgraaf heeft te kampen met leegstand van winkels. Enerzijds is dit een landelijk gegeven, anderzijds heeft Landgraaf haar eigen geschiedenis en problematiek.

Het detailhandelsbeleid van Landgraaf is ingebed in de Retailvisie Parkstad Limburg. In deze visie zijn duidelijk de uitgangspunten per gebied bepaald en is ook de begrenzing vastgelegd. Middels een SWOT analyse per winkelgebied kunnen strategieën worden bepaald die variëren van versterken tot herstructureren/afbouwen.

## 4.3 Landgraafse detailhandelsmarkt

De aanloopgebieden zijn gesitueerd langs de oorspronkelijke lintbebouwing, die de ruggengraat van Landgraaf vormt. In deze aanloopgebieden is relatief veel leegstand. De aandachtsgebieden in Landgraaf kunnen als volgt worden benoemd:

- Nieuwenhagen: Hoogstraat vanaf de rotonde bij het pand Mosmuller/Brunsummerweg tot aan de rotonde bij de Dorpsstraat/pand Brandpoort;
- Ubach over Worms: gedeelte Pastoor Scheepersstraat;
- Schaesberg: gedeelte Heerlenseweg en Pasweg, Streeperstraat en Ruitersstraat.

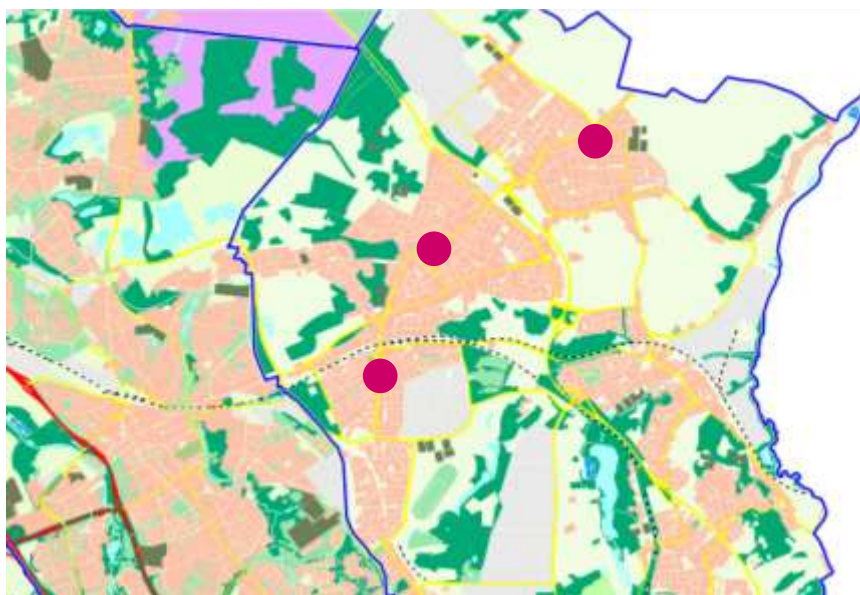
Bij de voor te stellen aanpak zullen de winkelcentra en de aanloopgebieden vooralsnog worden beschouwd als prioritaire gebieden. Er kan daarbij sprake zijn van een wisselwerking tussen

beide gebiedsdelen. In het meest gunstige geval worden de winkels vanuit de aanloopgebieden verplaatst naar de winkelcentra.

Zoals bekend is centrum Schaesberg vernieuwd. De 1<sup>e</sup> fase van centrumplan Ubach over Worms is in 2015 opgeleverd en de realisatie van de 2<sup>e</sup> fase vindt in 2016 plaats.

Winkelcentrum Op de Kamp is 15 jaar geleden uitgebreid aan de Hoogstraat en Dorpsstraatzijde. Om dit winkelcentrum toekomstbestendig te houden dient te worden onderzocht op welke wijze zwakke punten kunnen worden versterkt, sterke punten verder kunnen worden uitgebouwd en kan ook de behoefte aan ruimte worden geïnventariseerd.

Landgraaf heeft drie verschillende winkelgebieden met elk een eigen profiel.



### Beleving

Dit is het profiel van de drie winkelcentra in economisch perspectief, qua beleving ligt het echter anders. Winkelcentrum Op de Kamp is zoals gezegd overdekt, hetgeen als een groot voordeel wordt ervaren. Het winkelcentrum is in een redelijk strakke bouwstijl gerealiseerd en heeft een cleane uitstraling. Het Raadhuisplein is onlangs van een upgrading voorzien en ziet er netjes uit. Toch is er onvoldoende sprake van een uitnodigende ambiance. Hiervoor zou in samenspraak met de eigenaar van het winkelcentrum een plan van aanpak kunnen worden opgesteld.

Winkelcentrum Schaesberg heeft een mix van bestaande bouw en van nieuwbouw. Met kleinschalige, lokale winkels, een vernieuwde markt, de historische kerk en het nieuwe centrumplan met grotere winkels, voldoet winkelcentrum Schaesberg aan de randvoorwaarden om een vitaal en aantrekkelijk winkelcentrum te blijven.

Winkelcentrum Ubach over Worms is zoals gezegd kleinschalig en compact, met een vernieuwd woon- en winkelcomplex in het centrum en een eigen "couleur locale". De mooie kerk, het voormalig gemeentehuis, de kleine straten, het overzichtelijke stratenpatroon en de Oude en

de Nieuwe Markt vormen een mooi geheel. De nieuwbouw aan de Nieuwe Markt wordt in 2016 afgerond; dit is een sterke impuls voor Ubach over Worms. Uitbreiding van horeca aan de Oude Markt zou een zeer wenselijke ontwikkeling zijn. Ubach over Worms heeft de potentie om ook op termijn een aantrekkelijk winkelcentrum te blijven.

### Leegstand

De afgelopen jaren is landelijk de leegstand toegenomen. Op dit moment staat bijna 7% van het winkeloppervlak in Nederland leeg. In Landgraaf is de leegstand ca. 15,1% van het winkeloppervlak. Dit relatief hoge percentage wordt mede veroorzaakt door de leegstand in de aanloopgebieden en door enkele grotere solitaire, leegstaande vestigingen.

De leegstand is het gevolg van diverse ontwikkelingen waarvan de belangrijkste zijn:

- de economische recessie, het gedaalde consumentenvertrouwen;
- schaalvergroting;
- vergrijzing ondernemers en consumenten;
- problemen met herfinanciering;
- Internetverkoop;
- toevoeging detailhandel op perifere locaties;
- branchevervaging.

In het kernwinkelgebieden van de drie de winkelcentra is de leegstand minder hoog te noemen dan in de aanloopgebieden. Ondanks de crisis blijven de A-locaties redelijk gewild als vestigingslocatie voor zowel zelfstandige retailers als voor ketens. Vanwege het beperktere risico willen beleggers hier dan ook bij voorkeur investeren. De meeste leegstand is te vinden op de B- en C-locaties ofwel de aanloopgebieden of voormalige hoofdstraten. De hier gevestigde kleine en specialistische winkels zijn kwetsbaar.

Cruciale vraag is wat dit betekent voor de winkelstructuur van Landgraaf. Voor de consument is winkelen steeds meer een recreatieve bezigheid. De consument wil vermaakt worden. Het centrum is niet alleen meer de plek om te winkelen, maar ook om te verblijven. Dit is de reden dat de consument bereid is om, behalve voor de dagelijkse boodschappen, verder te reizen wanneer een winkelcentrum niet aan zijn of haar voorwaarden voldoet. Men beschouwt het immers als een dagje uit. Dit alles vraagt om creatief en innovatief ondernemerschap. Het vraagt om flexibiliteit en om in te spelen op de markt vraag. En het vraagt om samenwerking en goed management en beheer.

Het is onduidelijk in welke mate en waar er sprake is van structurele effecten. Ondernemers en met name de huurders van kleinere winkels kiezen (op advies van financiers) als gevolg van de huidige marktomstandigheden voor zekerheden. Bij blijvend dalende omzetten in winkelgebieden is voortzetting van een fysieke winkel niet langer opportuun. Bij gebrek aan opvolgers ontstaat een piek in de leegstand. Maar is die piek blijvend en hoe groot wordt die leegstand? Landgraaf moet daarom nog meer een aantrekkelijk podium worden voor culturele activiteiten en evenementen.

Het is de verwachting dat de schaalvergroting zich zal voortzetten, ofwel meer meters op minder locaties. Steeds meer winkels en in het bijzonder de grote landelijke ketens vragen dan ook om meer vloeroppervlak in het kernwinkelgebied. Met name supermarkten willen graag het centrum verlaten om de periferie op te zoeken. Die voorgestelde ontwikkeling past niet in de retailvisie. Landgraaf is daar dan ook geen voorstander van en wil met partijen in overleg treden om te bezien of er andere mogelijkheden voorhanden zijn.

Twee andere ontwikkelingen met ruimtelijke impact zijn de brancheervaging en het internetwinkelen. Ook vanuit de bedrijventerreinen is een toenemende vraag naar functieverbreding of herbestemming. Landgraaf voert hierin een rigide beleid; brancheervaging leidt niet tot een win - win situatie. Een zaak is zeker: de strijd om de consument neemt toe en de toekomst van winkelcentra is afhankelijk van creatief en innovatief ondernemerschap en een nauwe samenwerking tussen de marktpartijen.



#### 4.4 Winkelcentrum Op de Kamp



#### SWOT ANALYSE

##### Sterkte

Overdekt  
Centrale ligging in Landgraaf  
Matige uitstraling  
Gratis parkeervoorzieningen  
Relatief breed aanbod  
Bereikbaarheid  
Beperkte leegstand  
Raadhuisplein onlangs vernieuwd

##### Zwakte

Geen activiteiten 's avonds  
Matige uitstraling

##### Kansen

Mogelijke aanvullingen aanbod winkels  
Vergroenen parkeerplaatsen  
Toekomstvisie  
Nieuwbouw KIA (levendigheid, dynamiek,  
"nieuw" gezicht naar Beethovensingel)

##### Bedreigingen

Toenemende leegstand  
Krimp  
Vergrijzing  
Wegvallen winkelketens

Winkelcentrum Op de Kamp neemt een prominente plaats in binnen Landgraaf ten aanzien van de retail; er zijn dan ook grotere, landelijke ketens gevestigd. Dit komt ook tot uitdrukking in de huurprijs; deze is in winkelcentrum Op de Kamp gemiddeld > € 200,-- per m<sup>2</sup> per jaar en daarmee het hoogst in Landgraaf. Vanwege dit aanbod, het overdekt winkelen en het gratis parkeren trekt winkelcentrum Op de Kamp consumenten van en buiten Landgraaf aan.

## 4.5 Winkelcentrum Schaesberg



In winkelcentrum Schaesberg zien we kleinere en grotere winkels, met een mix van lokale en landelijke ketens. Dat zorgt voor aantrekkingskracht, ook voor consumenten van buiten Landgraaf. De huurprijs in Schaesberg bedraagt gemiddeld ca. € 100,-- per m<sup>2</sup> per jaar.

### SWOT ANALYSE

#### Sterkte

- Combinatie oud en nieuw
- Breed winkelaanbod (ketens, lokale winkels discounters)
- Gratis parkeervoorzieningen
- Aanwezige horeca
- Vernieuwde openbare ruimte
- Centrumplan

#### Kansen

- Meer horeca
- Relatie met Park Gravenrode versterken
- Vergroening
- Historische kwaliteit benutten

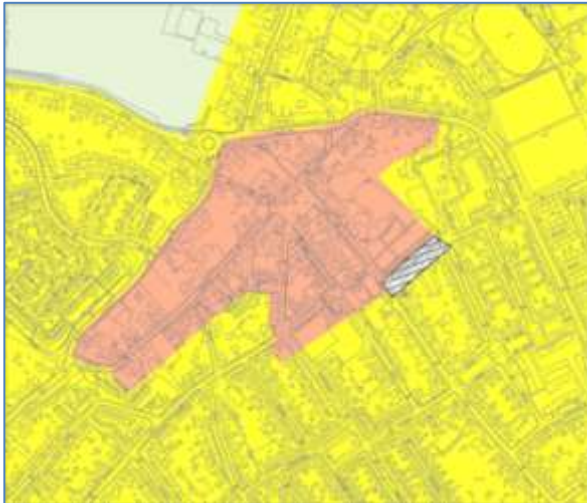
#### Zwakte

- Niet compact
- Verkeersdruk
- Matige toegankelijkheid vanuit het noorden

#### Bedreigingen

- Mogelijke toename leegstand
- Concurrentie andere centra

## 4.6 Winkelcentrum Ubach over Worms



### SWOT ANALYSE

#### Sterkte

- Historische kwaliteit
- Pittoreske Oude Markt
- Sterk aanbod lokale zaken
- Compact centrum
- Gratis parkeervoorzieningen

#### Kansen

- Herinrichting openbare ruimte
- Potentie routing
- Nabijheid Duitsland
- Meer specialistische winkels

#### Zwakte

- Aanloopgebied Pastoor Scheepersstraat
- Bereikbaarheid
- Hiaten aanbod winkels
- Weinig horeca

#### Bedreigingen

- Leegstand
- Kwetsbaarheid door beperkt aantal trekkers
- Geringe oppervlakte
- Nabijheid Duitsland

Winkelcentrum Ubach over Worms staat bekend om de kleinere en middelgrote speciaalzaken die soms ook een regionale functie hebben. Deze mix van dit soort bedrijven maakt Ubach over Worms aantrekkelijk, maar ook kwetsbaar. De huurprijs in Ubach over Worms bedraagt gemiddeld € 100,-- per m<sup>2</sup> per jaar.



## 5. De gemeentelijke rol

### 5.1 Algemeen

Leegstand is in de eerste plaats een probleem en uitdaging voor de markt. Voldoet het pand nog wel aan de moderne eisen? Is de uitstraling van zowel het pand als de omgeving toereikend? Klopt de indeling? Is de huurprijs marktconform? Bieden nieuwe concepten een oplossing? Zijn investeringen nodig en rendabel? Dat zijn zaken die binnen de directe invloedssfeer liggen van de markt. De markt is aan zet. De gemeente is verantwoordelijk voor de kwaliteit van de openbare ruimte. Deze moet onderhouden worden en voldoen aan de maatschappelijke en economische maatstaven van het moment. De gemeente is tevens verantwoordelijk voor een goede ruimtelijke ordening. Die taak is veel minder eenduidig, omdat het niet alleen een fysieke opgave is. Het gaat ook over het bewaken van de economisch–ruimtelijke structuur met behulp van planologische instrumenten.

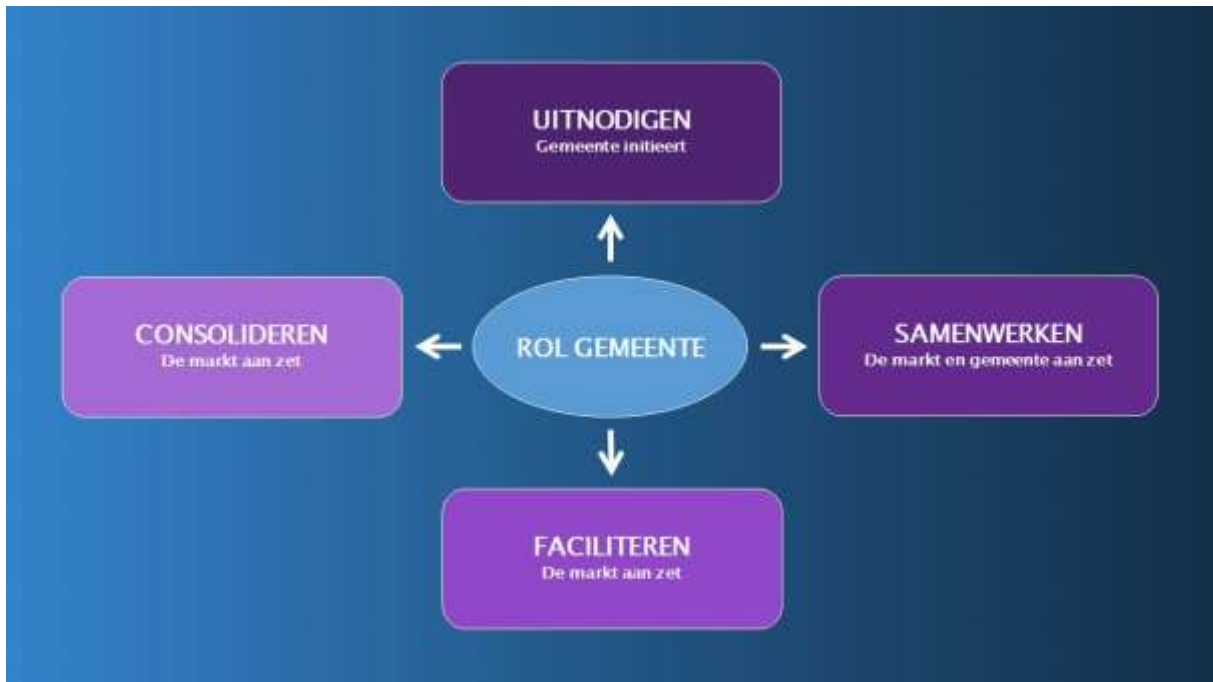
Welke mogelijkheden staan de gemeente ter beschikking om kwaliteit te behouden en in te grijpen wanneer economische veroudering dreigt of zelfs al een feit is? Hoe kan de gemeente inspelen op marktontwikkelingen die van invloed zijn op de ruimtelijke structuur? En wanneer en in welke gebieden is het zinvol en kansrijk om inzet te plegen?

De opgave is om de eigen dienstverlening zo optimaal mogelijk in te richten om marktpartijen van dienst te zijn in hun streven om de gebiedskwaliteit te behouden en/of te verbeteren. En te verkennen welke (planologische, juridische, financiële) instrumenten ingezet kunnen worden. Keuzes maken hoort daar ook bij.

De capaciteit en middelen van de gemeente Landgraaf zijn beperkt en moeten zo effectief mogelijk worden ingezet. De kansrijkheid van maatregelen is leidend, maar ook het economisch en maatschappelijk belang.

### 5.2 Rol gemeente

Onderstaand schema koppelt de rol van de gemeente aan het belang van een gebied (werklocatie) en aan het belang van marktpartijen in dat gebied. De basis voor het schema is het uitgangspunt dat de markt aan zet is. De gemeente ondersteunt met een optimale dienstverlening en een (planologisch–juridisch–financieel) instrumentarium. Waar de noodzaak ontstaat om in te grijpen of waar kansen liggen die nog niet door de markt worden opgepakt, gaat de gemeente in gesprek met eigenaren en ondernemers in het betreffende gebied. Met als doel bewustwording, het verkennen van de gezamenlijke belangen en waar mogelijk het formuleren van de opgave en de bijbehorende activiteiten.



### Uitnodigen (Gemeente initieert)

Wanneer de gemeente kansen en/of bedreigingen signaleert voor een bepaalde locatie waar de markt nog niet in actie is gekomen, kan de gemeente het initiatief nemen om hierover in gesprek te gaan. Het belangrijkste doel van 'uitnodigen' is om draagvlak te creëren om de geconstateerde kansen te grijpen en/of de bedreigingen aan te pakken. Deze rol vervult de gemeente in gebieden waar marktpartijen nog niet met elkaar in gesprek zijn of het (nog) niet noodzakelijk achten om in te grijpen. Uitnodigen kan tot twee resultaten leiden:

1. de markt onderschrijft de noodzaak en het gezamenlijk belang om in actie te komen; de initiërende gesprekken hebben het gewenste resultaat. De gemeente faciliteert initiatieven van de markt zoveel mogelijk en blijft een actieve rol vervullen in het mogelijk maken van de inspanningen van de markt;
2. de markt ziet vooralsnog geen noodzaak tot ingrijpen of er is geen sprake van gedeelde belangen. De initiërende gesprekken hebben niet het gewenste resultaat. De gemeente trekt hieruit de conclusie dat ze vooralsnog de potentie en/of urgentie van het gebied onterecht als kansrijk heeft gekwalificeerd. Daarmee schuift de potentie/urgentie van het gebied naar 'laag'. De markt is aan zet.

### Samenwerken (De markt en gemeente aan zet)

Wanneer de markt de noodzaak en het belang tot ingrijpen onderschrijft zal de gemeente initiatieven waar mogelijk en nodig faciliteren. De gemeente zal haar uitnodigende rol ook in deze fase blijven vervullen. De gemeente blijft een actieve rol vervullen in het uitvoeren van de geformuleerde opgave. Deze rol kan uiteenlopen van het actief faciliteren tot het voeren van de regie. Het belangrijkste doel van 'samen' is om als gemeente oplossingen voor kansen en/of bedreigingen zoveel mogelijk actief te ondersteunen. Financieel zijn en blijven eigenaren verantwoordelijk.

### Faciliteren (De markt aan zet)

De mogelijkheid bestaat ook dat de markt een gezamenlijk belang heeft om in actie te komen waar het gemeentelijk belang laag is of ontbreekt (bezien vanuit economisch, ruimtelijk en/of maatschappelijk perspectief). De gemeente zal het gedeelde belang erkennen en waar mogelijk faciliteren. Het belangrijkste doel van 'faciliteren' is om als gemeente oplossingen voor kansen en/of bedreigingen waar mogelijk en gewenst te ondersteunen.

### Consolideren (De markt aan zet)

De keuze voor 'afwachten' kent twee redenen:

1. de uitnodiging aan de markt heeft geen gehoor gevonden bij marktpartijen;
2. de gemeente en marktpartijen zien geen urgentie/potentie in het gebied.

Wanneer een werklocatie aan de verwachtingen voldoet, met andere woorden er is op het moment geen noodzaak om in te grijpen, dan zullen de inspanningen erop gericht zijn om de bestaande situatie voor zolang nodig te consolideren. De strategie is gericht op behoud. Er kan ook sprake zijn van een situatie waarin een kans of bedreiging is geconstateerd, maar waar marktpartijen en gemeente geen gezamenlijk belang zien om in actie te komen. De strategie is in dit geval afwachten. In beide gevallen is er vooralsnog geen reden voor een actieve gemeentelijke rol.

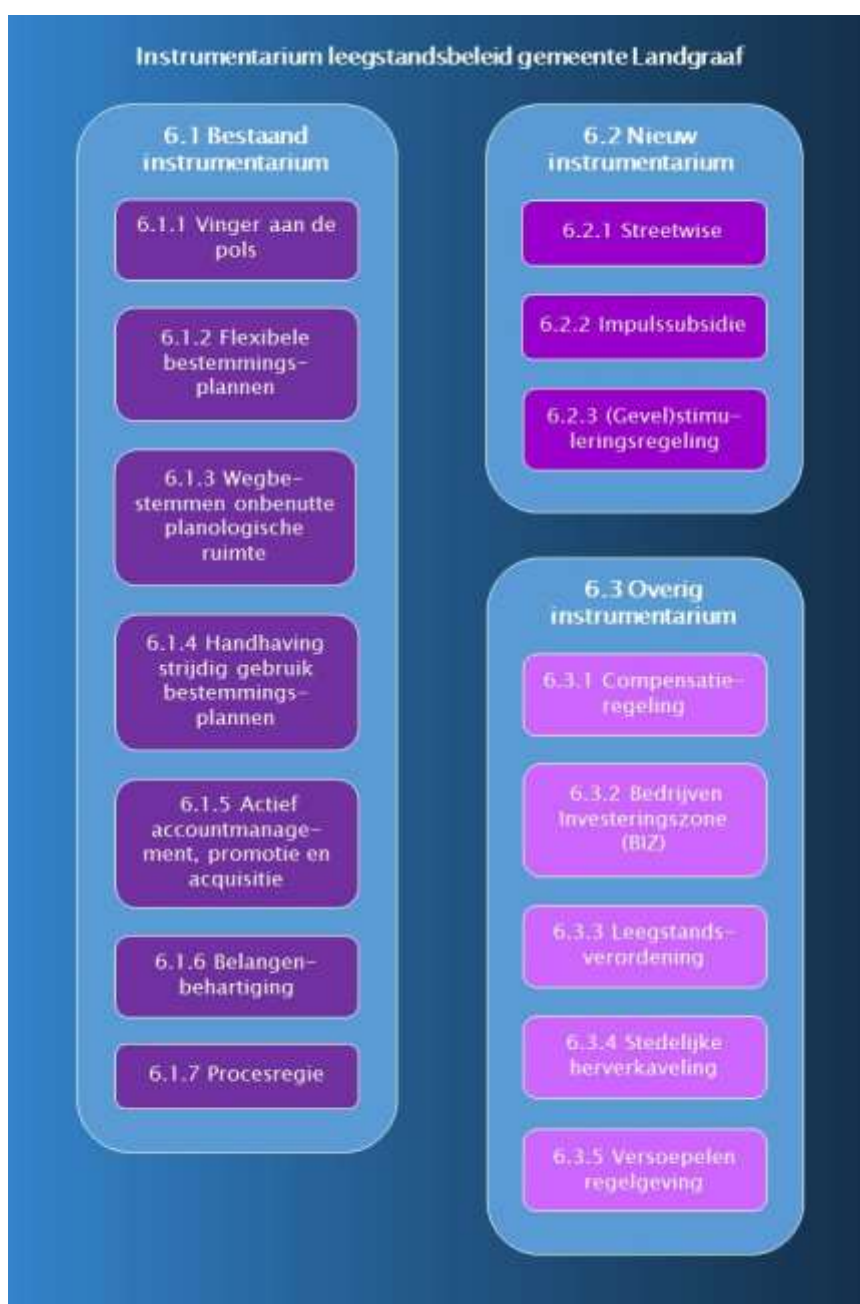


## 6. Het instrumentarium

In onderstaand figuur staan de instrumenten afgebeeld, die de gemeente ter beschikking staan om leegstand te voorkomen en/of op te lossen. Daarbij wordt een onderscheid gemaakt tussen:

- bestaand instrumentarium;
- nieuw instrumentarium;
- overig instrumentarium.

De getallen voor de verschillende (clusters van) instrumenten verwijzen naar de paragrafen en subparagrafen in dit hoofdstuk, waarin de verschillende instrumenten nader worden omschreven.



## 6.1 Bestaand Instrumentarium

De problematiek van de leegstand van commercieel vastgoed vraagt in deze tijd om extra maatwerk en doelgerichte acties. Dit met inachtnaam van de beperkte formatie en de beperkte financiële middelen.

Het bestaande beleid omvat de instrumenten die op dit moment al actief door de gemeente Landgraaf worden toegepast. Hierbij gaat het om:

- vinger aan de pols;
- flexibele bestemmingsplannen;
- wegbestemmen onbenutte planologische ruimte;
- handhaving strijdig gebruik bestemmingsplannen;
- actief accountmanagement, promotie en acquisitie;
- belangenbehartiging;
- procesregie.

Deze instrumenten komen hieronder stuk voor stuk aan de orde. Per instrument wordt aangegeven wat het instrument inhoudt, waarvoor het kan of moet worden ingezet en hoe de verdere uitwerking plaatsvindt.

### 6.1.1 Vinger aan de pols

#### **Wat behelst het instrument?**

In het kader van monitoring volgt de gemeente de ontwikkelingen binnen de vastgoedsegmenten kantoren, bedrijfs- en winkelpanden. De gemeente volgt de actuele trends en het actuele beleid. Daarnaast onderhoudt de gemeente contacten met marktpartijen. Dit is een onderdeel van de taken van de accountmanager.

#### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

Feitelijke kennis over de omvang van de leegstand en kennis over de lokale vastgoedmarkt is randvoorwaardelijk voor de aanpak van de leegstand. Vandaar de keuze voor monitoring en overleg met marktpartijen over de Landgraafse vastgoedmarkt. De marktpartijen beschikken immers over de meest actuele kennis.

Bovendien is het van belang dat eigenaren en ondernemers in overleg gaan over welke rol en mogelijkheden zij voor zichzelf zien weggelegd. De gemeente nodigt eigenaren en ondernemers uit om constructief in gesprek te gaan over 'vastgoedzaken'; hoe lossen we leegstand op en vooral hoe voorkomen we leegstand?

#### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

Specifiek voor bedrijfspanden en bedrijventerreinen heeft de gemeente via BTM Parkstad Limburg de mogelijkheid om periodiek de gang van zaken op de bedrijventerreinen te monitoren. Daarnaast vindt er monitoring van kantoren, bedrijfspanden en winkels plaats door ETIL (ETIL is het Economisch Technologisch Instituut Limburg dat o.a. gegevens vergaart en verstrekt omtrent ontwikkelingen met betrekking tot de bedrijfsvestigingen en

arbeidsplaatsen). Ook wordt er gebruik gemaakt van gegevens uit de gemeentelijke basisadministratie (BSGW) en van Geo Novation. In de overleggen betreffende het vastgoedsegment informeren partijen elkaar over en weer en wordt informatie over de vastgoedmarkt met elkaar gedeeld, waarbij de gemeente actief partijen bij elkaar brengt en waar nodig bemiddelt.

### 6.1.2 Flexibele bestemmingsplannen

#### **Wat behelst het instrument?**

Leegstand vraagt om een bestemmingsplan dat sneller en beter inspeelt op deze ontwikkelingen; kortom meer flexibiliteit biedt. De Wet ruimtelijke ordening (Wro) biedt hiervoor mogelijkheden. Wat betreft het bestaande instrumentarium is flexibiliteit niet alleen te vinden in de traditionele flexibiliteitsbepalingen (nadere eisen, afwijkings- en wijzigingsregels). Flexibiliteit is ook te vinden in het formuleren van de begripsbepalingen, de bestemmingsomschrijving en in de bouw- en gebruiksregels.

#### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

Landgraafse bedrijven willen ruimte om te ondernemen. Bedrijven moeten zich snel kunnen aanpassen aan de veranderende vraag uit de markt. Deze aanpasbaarheid is essentieel voor de continuïteit van ondernemingen. Van een dienstverlenende overheid mag worden verwacht dat ze haar bestemmingsplannen daarop aanpast binnen de wettelijke kaders die hiervoor gelden.

#### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

De uitwerking van dit instrument wordt ingezet bij de gehele of partiële wijziging van een bestemmingsplan.

Bij verruiming van de gebruiksmogelijkheden krijgen eigenaren meer mogelijkheden om te (her)investeren in hun eigendommen. Hiermee worden de gebruiksmogelijkheden en de waarde van hun vastgoed vergroot.

Bij de actualisering van onze bestemmingsplannen zal in kaart worden gebracht welke mogelijkheden voor functieverruiming er zijn. In dat verband wordt er een analyse gemaakt ten aanzien van de haalbaarheid van functieverbreiding voor wat betreft de wettelijke normen (o.a. milieu, veiligheid, verkeer, parkeren) en voor wat betreft de gevolgen voor het woon- en leefbaarheid.

Ook zal worden gekeken naar mogelijke financiële risico's (bijv. het risico op planschade). In voorkomende gevallen zou met de eigenaar van het pand waarop de functieverruiming betrekking heeft een planschadeverhaalovereenkomst kunnen worden gesloten.

Bij nieuwe bestemmingsplannen wordt enkel nog ruimte gecreëerd voor nieuwe bedrijvigheid wanneer is voldaan aan de "Ladder voor duurzame verstedelijking". De doelstelling van de wetgever met de ladder voor duurzame verstedelijking is dat de ruimte in het stedelijke gebied optimaal wordt benut en voorkomen wordt dat er een overaanbod ontstaat met leegstand en verminderde leefbaarheid tot gevolg. De ladder stelt eisen aan de motivering van onder meer bestemmingsplannen en ruimtelijke onderbouwingen die nieuwe stedelijke ontwikkelingen

mogelijk maken. De ladder voor duurzame verstedelijking heeft betrekking op stedelijke ontwikkelingen zoals kantoren, bedrijven, detailhandel en andere stedelijke voorzieningen.

### 6.1.3 Wegbestemmen onbenutte planologische ruimte

#### **Wat behelst het instrument?**

De gemeente kan de bestemmingen van commercieel vastgoed wijzigen wanneer die panden niet voor het beoogde gebruik worden benut.

#### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

Inzet van dit instrument is met name zinvol en wenselijk in gebieden die niet meer voldoen aan de huidige marktvraag. Daarbij moet dan vooral worden gedacht aan de aanloopgebieden naar de winkelcentra.

#### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

Wegbestemmen moet op zorgvuldige wijze gebeuren. Het wegbestemmen van onbenutte planologische ruimte valt namelijk uitdrukkelijk onder de schade-oorzaken als genoemd in de Wet ruimtelijke ordening (planschade).

Om succesvolle planschadeclaims te voorkomen, moet 'voorzienbaarheid' volgen uit van overheidswege en openbaar bekend gemaakte documenten. Ook worden strenge eisen gesteld aan de aard van het stuk en aan de mate van concreetheid van het beleidsstuk.

De vaststelling van het regionale Structuurvisiebesluit 'wonen en retail' (waarin globaal gezien is bepaald dat vanaf 1 januari 2013 bij het actualiseren van bestemmingsplannen de nog niet benutte ontwikkelingsmogelijkheden voor wonen en retail moeten worden verwijderd) is een belangrijke stap om de noodzakelijke 'voorzienbaarheid' zoals bedoeld in de planschadejurisprudentie te organiseren. In het kader van de actualisatie van de bestemmingsplannen wordt verder gewerkt aan het organiseren van de 'voorzienbaarheid' zoals bedoeld in de planschadejurisprudentie, zodat indien wegbestemming van planologische retailruimte aan de orde is, planschade zoveel mogelijk voorkomen kan worden. Een manier om dit doel te bereiken is bijvoorbeeld door in bestemmingsplannen wijzigingsbevoegdheden op te nemen (voorschriften) waaraan duidelijke en concrete voorwaarden worden verbonden (denk o.a. aan termijnen waarbinnen bijvoorbeeld een bepaalde bestemming verwezenlijkt moet zijn).

Uitvoering van de maatregelen vraagt tijd, omdat alle bestemmingsplannen gescreend moeten worden en ook de niet benutte ruimte hierbinnen. Bovendien moet een alternatieve bestemming worden gevonden voor de betreffende percelen. Deze inventarisatie wordt gebruikt bij de toekomstige actualisatie van bestemmingsplannen.

### 6.1.4 Handhaving strijdig gebruik bestemmingsplan

#### **Wat behelst het instrument?**

Handhaving van illegaal gebruik (gebruik in strijd met het bestemmingsplan) is een gemeentelijke plicht. Bij constatering krijgt de overtreder de mogelijkheid om de overtreding te beëindigen. Wordt hieraan geen gehoor gegeven dat moet de gemeente hiertegen

handhavend optreden, door bijvoorbeeld het opleggen van een last onder dwangsom dan wel het toepassen van bestuursdwang.

#### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

Ook in Landgraaf vinden er nog steeds commerciële activiteiten plaats waar het bestemmingsplan dat niet toestaat. Vaak gebeurt dat in woonwijken. Los van het feit dat dergelijke activiteiten overlast kunnen bezorgen aan de bewoners van de woonwijken, gaat het hier om oneigenlijk gebruik van de geldende bestemming. Bovendien hebben we ook te maken met oneerlijke concurrentie. Een bijkomend effect is dat het hier mogelijk gaat om kandidaten voor leegstaande winkelpanden.

#### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

De capaciteit voor toezicht en handhaving in Landgraaf is beperkt. Om die reden wordt jaarlijks een handhavingsuitvoeringsprogramma vastgesteld waarin de prioriteiten worden bepaald. In het huidige handhavingsuitvoeringsprogramma is ook het strijdig gebruik in relatie tot het bestemmingsplan opgenomen. Dit gebeurt op basis van klachten volgens het bekende 'piepsysteem'. Op deze wijze worden actief en concreet strijdige situaties ter hand genomen en waar mogelijk opgelost. Om het strijdig gebruik ten aanzien van kantoren, bedrijven en winkels projectmatig aan te pakken ontbreekt momenteel de capaciteit.



### **6.1.5 Actief accountmanagement, promotie & acquisitie**

#### **Wat behelst het instrument?**

Accountmanagement houdt in dat de gemeentelijke accountmanager actief op zoek gaat naar wensen en initiatieven van bedrijven in Landgraaf. Onderdeel hiervan is promotie en acquisitie.



### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

Landgraafse bedrijven willen één herkenbaar aanspreekpunt binnen de gemeentelijke organisatie hebben. Deze accountmanager is niet alleen het gezicht van de gemeente naar buiten, naar het bedrijfsleven, maar zorgt ook intern voor snelle en soepele procedures en voor een optimale dienstverlening.

### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

De accountmanager nodigt bedrijven uit voor een gesprek of er vindt een bedrijfsbezoek plaats waarbij gesproken wordt over wat zij willen en nodig hebben. De gemeente bemiddelt waar nodig tussen bedrijven wanneer bedrijven elkaar kunnen helpen of elkaar nodig hebben. Het initiatief voor ontwikkeling en realisatie blijft bij initiatiefnemers liggen. De gemeente ondersteunt en adviseert over de te bewandelen weg en de in te zetten instrumenten. Daarnaast informeert de gemeente de betrokkenen over de ontwikkelingen in het gemeentelijke beleid.

## **6.1.6 Belangenbehartiging**

### **Wat behelst het instrument?**

De gemeente treedt op als behartiger van het algemene belang wanneer leegstand vormen aanneemt die niet enkel door marktpartijen kunnen worden opgelost c.q. wanneer door de omvang van de leegstand een neerwaartse spiraal dreigt te ontstaan van leegstand naar verloedering.

### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

Marktpartijen zijn in beginsel zelf verantwoordelijk voor de aanpak van de leegstand. Maar het probleem van de leegstand raakt niet alleen de eigenaar, maar ook ondernemers en bewoners in het omliggende gebied. De leefbaarheid in buurten en wijken komt onder druk te staan. Leegstand lokt leegstand uit en daarmee is leegstand een breed economisch, ruimtelijk en maatschappelijk probleem. De oplossingen liggen niet voor de hand. Voor marktpartijen is de overheid één van de partners in de aanpak in het voorkomen van leegstand. Men wil duidelijkheid over de mogelijkheden en in gesprek blijven met een toegankelijke overheid. Dat pleit voor een goede gemeentelijke dienstverlening als één van de onderdelen van een aantrekkelijk vestigingsklimaat. Intensivering van de dienstverlening is een voornaam aandachtspunt dat een vliegwielfunctie ten aanzien van de economie kan vervullen.

### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

De gemeente neemt deel aan BTM Parkstad Limburg en OVAS en organiseert Centrummanagement voor de winkelcentra Op de Kamp, Schaesberg en Ubach over Worms. Door deze overleggen is het mogelijk om actief maatregelen te treffen ten aanzien van de kwaliteit van de eigen werklocatie. Het gaat hierbij onder andere om zaken als onderhoud, veiligheid en samenwerking.

### 6.1.7 Procesregie

#### **Wat behelst het instrument?**

Wanneer er sprake is van een groot collectief belang (ruimtelijk, economisch en/of maatschappelijk) dan kan de gemeente als procesregisseur optreden. Denk daarbij bijvoorbeeld aan de herstructurering van (delen van het) bedrijfsterreinen of aan de centrumplannen.

#### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

In een aantal gevallen kan het voorkomen dat de gemeente het voortouw neemt, omdat niet alleen de werklocatie zelf, maar ook de omliggende gebieden profijt kunnen hebben van investeringen in het betreffende gebied. Met andere woorden het collectieve belang is bepalend. Wanneer in dergelijke gevallen de complexiteit ook nog eens groot is en er veel belanghebbenden zijn, zou dat voor de gemeente reden kunnen zijn om de regie ter hand te nemen.

#### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

De procesregisseur verkent samen met de markt de gezamenlijke belangen en oplossingen met als doel het formuleren van de gezamenlijke opgave en de bijbehorende activiteiten. Indien mogelijk zal de gemeente “werk met werk maken”, zoals bijvoorbeeld het strategisch verwerven van gronden en/of panden ten behoeve van centrumontwikkelingen en de aanleg van infrastructuur bij centrumplannen en bedrijfsterreinen. Dat betekent dat de gemeente eigen projecten zal verbinden aan initiatieven van derden. Hiermee kan voor beide partijen voordeel worden behaald.

De uitvoering van de in de beleidsvisie bepaalde beleidsdoelen kunnen per initiatief worden ingevuld. Dit kan door het verlenen van een omgevingsvergunning voor een concreet plan of door een herziening van het bestemmingplan. Hierbij is het van belang het proces zo danig in te richten dat er flexibel kan worden ingespeeld op gewenste ontwikkelingen. Voor de gemeente Landgraaf geldt dat daar waar mogelijk en wenselijk, zoveel mogelijk flexibiliteit aan de dag gelegd kan worden, om ondernemers op die manier te faciliteren en de keuze voor de gemeente Landgraaf te vergemakkelijken.

### 6.1.8 Conclusie

Het bestaande beleid, dat hierboven is omschreven, biedt een goede basis voor de aanpak van de leegstand van commercieel vastgoed in Landgraaf. De urgentie en de ontwikkeling van de leegstandsproblematiek vragen echter om een uitgebreidere aanpak. Daarom worden nieuwe en aanvullende instrumenten ingezet. Deze instrumenten komen onder 6.2 aan de orde.

## 6.2 Nieuw instrumentarium

In aanvulling op het bestaande beleid, dat onder 6.1 aan de orde kwam, wil de gemeente Landgraaf twee nieuwe instrumenten inzetten:

- Streetwise;
- impulssubsidie;
- gevelsubsidie.

Beide instrumenten worden hieronder nader omschreven.

### 6.2.1 Streetwise

Om extra specialisme en capaciteit ten behoeve van het bestrijden van de leegstand te verkrijgen heeft Landgraaf tijdelijk de diensten ingehuurd van Streetwise. Zoals de naam het al zegt staat dit bedrijf een straatgewijze aanpak voor ter verbetering van winkelstraten en gebieden. Het geheel is immers meer dan de som der delen. Dit betekent dat het stimuleren en ondersteunen van solitaire vestigingen niet alleen zorgt voor het opheffen van de leegstand van één pand, maar ook een meerwaarde heeft voor de “winkelomgeving”.

#### **Wat behelst het instrument?**

Streetwise stelt zich tot doel om door middel van een zogenaamde straataanpak de leegstand terug te dringen. Streetwise slaagt er in om winkelgebieden weer aantrekkelijk te maken voor ondernemerschap en streeft naar kwalitatieve en structurele invullingen. Streetwise zet zich in om draagvlak bij eigenaren, ondernemers en bewoners te verkrijgen en adviseert startende ondernemers.

#### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

In alle gemeenten van Parkstad Limburg kennen we het probleem van leegstaande winkelpanden. Dit is voldoende reden om te proberen dit probleem in regionaal verband op te lossen door een regionale aanpak. Om deze situatie te verbeteren is er op Parkstadniveau een raamovereenkomst gesloten met Streetwise.

#### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

Voor de aanpak in Landgraaf is er gekozen voor een pilot in 2016 in Schaesberg; het centrumplan Schaesberg is weliswaar in 2013 afgerond, maar met name in de aanloopstraten is er sprake van leegstand. Echter ook in de winkelcentra Op de Kamp en Ubach over Worms zal door Streetwise naar nieuwe mogelijkheden worden gekeken.

### 6.2.2 Impulssubsidie

#### **Wat behelst het instrument?**

Teneinde de invulling c.q. herbestemming van leegstaand commercieel vastgoed te stimuleren en het proces wellicht te versnellen kan, onder nader te bepalen voorwaarden, per ingevuld pand een eenmalige impulssubsidie worden verstrekt. Dit met als doel de winkelcentra te versterken en de aanloopgebieden verder af te bouwen.

### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

In de aanloopgebieden is het in principe niet meer de bedoeling om nieuwe retail te stimuleren. Door de centrumgebieden duidelijk af te bakenen en de retail aan de aanloopgebieden te onttrekken worden de centra versterkt. Het is dan ook de bedoeling dat de aanloopgebieden uiteindelijk zo veel mogelijk “winkelvrij” zullen worden.

### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

Indien winkels in de aanloopgebieden door de eigenaar aan het gebruik met retail zouden worden onttrokken en samen met de bovenruimte(n) zouden worden getransformeerd tot één woning, één ambachtelijk bedrijf of één kantoor aan huis, ontvangt de eigenaar na aanvraag een eenmalige bijdrage. Een en ander dient uiteraard wel verankerd te worden in het bestemmingsplan. Het is duidelijk dat er geen nieuwe woningen dienen te worden toegevoegd. Ook dient er bij transformatie rekening te worden gehouden met de bebouwing van de historische linten en mogelijke ingrepen in deze bebouwing.

Ter bestrijding van de leegstand in de winkelcentra wordt na aanvraag eveneens een eenmalige bijdrage bij de invulling van een leegstaand winkelpand in het winkelcentrum verstrekt.

Solitaire, verspreide winkels met leegstand vormen ook een probleem, echter daar de focus is gericht op de drie winkelcentra en de drie aanloopgebieden, wordt hiervoor in eerste instantie geen subsidie beschikbaar gesteld. Mocht blijken dat een impulssubsidiebeleid leidt tot veel aanvragen van solitaire winkels, dan moeten we dit standpunt heroverwegen.

## **6.2.3 (Gevel)stimuleringsregeling**

### **Wat behelst het instrument?**

In aanvulling op het bovenstaande wordt voor de drie aanloopgebieden een (gevel)stimuleringsregeling voorgesteld. Er dient echter te worden vermeld dat het opknappen van gevels in de drie aanloopgebieden primair geen gemeentelijke taak is, maar de verantwoordelijkheid van de ondernemer/eigenaar. Het zou echter aanbeveling verdienen om op plekken waar dit wenselijk is en waar een negatieve invloedssfeer aanwezig is, stimuleringsmiddelen in te zetten. Het toepassen van de (gevel)stimuleringsregeling zou het proces van transitie kunnen versnellen en ervoor kunnen zorgen dat de retail functie in de aanloopgebieden verder wordt afgebouwd.

### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

Op aanvraag of na vaststelling van situaties die niet meer passend of toekomstbestendig zijn in het straatbeeld, kan incidenteel worden besloten om middelen in te zetten om gevelverbetering toe te passen.

### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

Er kan een beroep kan worden gedaan op de gevelstimuleringsregeling als er een uitgewerkt verbeterplan voorhanden is met een financiële onderbouwing. Dit plan kan dan worden

ingediend en als onderlegger dienen voor een subsidieaanvraag. Het plan zal bij de gemeente door interne deskundigen worden getoetst.

Naast het feit dat deze regeling een impuls kan geven aan de uitstraling van de panden van individuele eigenaren kan door toepassing van de gevelstimuleringsregeling mogelijk ook door één ingreep bij een individueel pand een verdere verslechtering van een groter gebied worden tegengegaan.

## **6.2.4 Financiële onderbouwing nieuwe instrumenten**

Voorgesteld wordt om een subsidieregeling uit te werken waarin het vorenstaande juridisch wordt geregeld en waarin de voorwaarden, hoogte subsidiebedrag e.d. nader worden uitgewerkt. Wij stellen voor om daar de volgende uitgangspunten voor te hanteren:

1. het fonds ter bestrijding van de leegstand van winkels dient te worden gevuld met een bedrag ad € 240.000,-- voor twee jaar;
2. € 180.000,-- van dit bedrag zal worden gebruikt voor het stimuleren van de invulling van leegstaande winkelpanden in de winkelcentra en het onttrekken van de retailbestemming van winkelpanden in de aanloopgebieden (impulssubsidie);
3. € 60.000,-- van bovengenoemd bedrag zal worden gebruikt voor stimulerende maatregelen in de drie aanloopgebieden die de aantrekkelijkheid van een pand en/of een aanloopgebied kunnen verhogen als een vorm van acupuncture ten behoeve van de uiterlijke verschijningsvorm van winkels (gevelstimuleringsregeling);
4. per pand stelt de gemeente een bedrag van maximaal € 15.000,-- beschikbaar;
5. de bijdrage is bedoeld als een eenmalige bijdrage in de verbouwkosten of de inrichtingskosten;
6. de middelen te onttrekken aan de Reserve Transformatie.

## **6.2.5 Conclusie**

Het is evident dat een dergelijke wijze van subsidieverstrekking geen ingrijpende verbouwingen kan bewerkstelligen, maar dat is ook niet de bedoeling van deze subsidie. Het doel is nu juist om met beperkte middelen impulsen te geven aan de markt (acupuncture) en om processen in gang te zetten. Hierbij kan worden gedacht aan het restylen van winkelpuien en etalages, het kwalitatief versterken van het straatbeeld, het tijdelijk aanbrengen van reclame objecten en het aantrekkelijker maken van winkelgebieden. Er zal periodiek monitoring en rapportage ten aanzien van de maatregel(en) plaatsvinden. Wij verwachten dat het nieuwe beleid een impuls zal geven aan het bestrijden van de leegstand.

Inmiddels is al met Streetwise gestart en de eerste resultaten zijn reeds zichtbaar. Echter ook Streetwise zal eerst duurzaam in haar netwerk moeten kunnen investeren, om het nieuwe beleid vruchten te laten afwerpen. Voor wat betreft de subsidie en de impuls gelden zijn wij van mening dat wij op deze wijze prikkels kunnen geven aan nieuwe ontwikkelingen, die dan weer een vliegwielfunctie dienen te vervullen ten aanzien van de leegstand in de centra.

Met de combinatie van bestaand en nieuw beleid hebben we een gedifferentieerd instrumentarium in handen waarmee we de actuele leegstandsproblematiek op een effectievere manier kunnen aanpakken. Als dit gecombineerde instrumentarium in de toekomst niet meer afdoende mocht blijken te zijn, kunnen eventueel aanvullende instrumenten worden ingezet. Deze aanvullende instrumenten worden onder 6.3 gepresenteerd.

### 6.3 Overig instrumentarium

De instrumenten die in deze paragraaf aan de orde komen, worden voornamelijk niet door de gemeente Landgraaf ingezet om leegstand van commercieel vastgoed aan te pakken. Dit kan zijn omdat het instrument nog niet concreet kan worden toegepast, omdat de toepassing voornamelijk te bewerkelijk is of omdat eerst afstemming met andere partijen noodzakelijk is. Mocht de situatie in de toekomst veranderen, dan kunnen deze instrumenten eventueel alsnog worden toegepast. Daarom hebben we ze in deze paragraaf alvast op een rij gezet en omschreven:

- compensatieregeling;
- bedrijven Investeringszone (BIZ);
- leegstandsverordening;
- stedelijke herverkaveling;
- versoepelen regelgeving.



### 6.3.1 Compensatieregeling

#### **Wat behelst het instrument?**

Wanneer zich een kansrijk initiatief aandient met een duidelijke economische/maatschappelijke meerwaarde, dat strikt genomen niet kan worden gerealiseerd, dan is het van belang dat in nauw overleg met een initiatiefnemer bezien wordt op welke wijze het initiatief toch verwezenlijkt kan worden en waarbij tevens bezien wordt of het mogelijk is om elders (ongewenste/onbenutte) vierkante meters zakelijk onroerend goed te schrappen.

Het uitgangspunt is immers dat een toevoeging van een (nieuwe) retailontwikkeling in beginsel alleen mogelijk is als elders vierkante meters worden geschrapt. Mocht dit laatste niet haalbaar zijn, dan wordt onderzocht of financiële compensatie mogelijk is (bijvoorbeeld door het instellen van een 'sloopfonds').

#### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

Het is niet de bedoeling dat de 'boel op slot gaat': waardoor kansrijke ontwikkelingen worden misgelopen. Er zal oog moeten blijven voor marktontwikkelingen. De ambitie om leegstand tegen te gaan, mag niet leiden tot star overheidsoptreden. Dus waar kansrijke initiatieven zich aandienen mag van de gemeente worden verwacht dat we ons inspannen om dat initiatief mogelijk te maken.

#### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

Dit behoort tot de taken van de accountmanager. Hij treedt waar mogelijk en nodig op als bemiddelaar, adviseur en/of regisseur, teneinde gewenste ontwikkelingen van de grond te krijgen.

### 6.3.2 Bedrijven investeringszone (BIZ)

#### **Wat behelst het instrument?**

De gemeente kan initiatieven van ondernemers en eigenaren ondersteunen tot het instellen van een bedrijveninvesteringszone. Een BIZ maakt het mogelijk voor ondernemers om gezamenlijk te investeren in een aantrekkelijke en veilige bedrijfsomgeving, waar alle ondernemers in de zone aan meebetalen.

#### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

Ondernemers in een bepaald gebied bepalen of zij voor dat gebied gezamenlijke investeringen willen doen en maken daarvoor een plan. Dat plan houdt onder meer in wat men gezamenlijk wil financieren en welke begroting daarbij hoort. Als de gemeente met het plan akkoord gaat en er is voldoende draagvlak, dan kan een heffing worden ingesteld voor alle ondernemers in het betreffende gebied. De gemeente keert de opbrengst uit aan een speciaal voor de BIZ opgerichte vereniging of stichting, die de activiteiten namens de ondernemers uitvoert.

In dit systeem kan een meerderheid van de vastgoedeigenaren en/of ondernemers plannen maken voor het hele gebied en de gemeente vragen om alle ondernemers en/of eigenaren een heffing op te leggen. Daaruit worden de door de ondernemers opgestelde plannen betaald. Alles wat de ondernemers doen is aanvullend op de taken van de gemeente.

### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

In Landgraaf zijn er geen initiatieven bekend voor het instellen van een bedrijven-investeringszone. Wellicht door onbekendheid met het fenomeen, maar dat is niet onderzocht. De meerwaarde van dit instrument bestaat ook alleen als bedrijven zelf bereid zijn om te investeren. Wanneer dit soort initiatieven ontstaan, dan zullen we als gemeente onze rol hierin vervullen en beoordelen of aan het instellen van een BIZ en dus ook het instellen van een heffing wordt meegewerkt.

### **6.3.3 Leegstandsverordening**

#### **Wat behelst het instrument?**

Door het instellen van een leegstandsverordening kunnen gemeenten eigenaren verplichten om hun leegstaand pand aan te melden voor het leegstandsregister. De gemeente krijgt op die manier inzicht in het aantal leegstaande panden in een bepaald gebied.

Na aanmelding vindt een leegstandoverleg plaats waarin de gemeente met de eigenaren de mogelijkheden bespreekt om de leegstand tegen te gaan. De gemeente heeft uiteindelijk de bevoegdheid om een gebruiker voor te dragen voor het leegstaand pand. De eigenaar is dan verplicht om deze gebruiker binnen 3 maanden een gebruiksovereenkomst aan te bieden, tenzij hij binnen die termijn alsnog zelf voorziet in een andere gebruiker. De gemeente kan een dwangsom opleggen wanneer eigenaren niet handelen conform de verordening.

#### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

Dit instrument kan van waarde zijn als aanvulling op instrumenten die worden ingezet om leegstand te voorkomen. Gedacht kan worden aan situaties waar het instrument functieverbreding dan wel herbestemming wordt ingezet. De inzet van de mogelijkheden uit een leegstandsverordening kan hierbij versterkend werken om de doelen te bereiken.

Een leegstandsverordening kent echter ook enkele nadelen. De gemeente kan eigenaren niet verplichten huurders te accepteren, die buiten het bestaande segment vallen. Het niet kunnen afdwingen van transformatie is een belangrijk nadeel van dit instrument. Dat zou een reden kunnen zijn om het instrument niet toe te passen. Ook zijn er qua uitvoering aanzienlijke kosten te verwachten. Er moet een grondige inventarisatie plaatsvinden en er zal een register voor leegstaande panden moeten worden ingericht en actueel worden gehouden. Daarnaast moet de gemeente contact zoeken met potentiële gebruikers. De leegstandsverordening wordt slechts in enkele gemeenten in Nederland toegepast.

#### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

Gelet op de nadelen en beperkingen die kleven aan de inzet van dit instrument, is de toegevoegde waarde van dit instrument naar ons oordeel te gering om hier capaciteit op in te zetten.



### 6.3.4 Stedelijke herverkaveling

#### **Wat behelst het instrument?**

Stedelijke herverkaveling is slim omgaan met grond om ontwikkeling mogelijk te maken. Eigenaren en gebruikers brengen alle gronden in één grote 'grondpot' in en maken hun wensen over het gebied en het eigendom kenbaar. Vervolgens maken ze samen een gebiedsplan met als uitgangspunt dat niemand er slechter van mag worden. De kosten en financiële risico's die horen bij grondverwerving liggen bij de partijen die voordeel van de ontwikkeling hebben.

#### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

In het landelijk gebied bestaat veel ervaring met herverkaveling, door een herschikking van landbouwgronden. Hier bestaat zelfs de mogelijkheid om medewerking af te dwingen. Een dergelijk instrument bestaat (nog) niet voor stedelijk gebied. Hier moet herverkaveling op vrijwillige basis plaatsvinden. Er vinden op dit moment onderzoeken plaats naar een wettelijk instrumentarium voor stedelijke herverkaveling. Tot die tijd zal stedelijke herverkaveling moeten plaatsvinden op basis van vrijwilligheid. Er is nog weinig ervaring mee opgedaan, waardoor een nadere verkenning naar de inzetbaarheid van het instrument nodig is.

#### **Hoe vindt de uitwerking plaats?**

Wij zien op dit moment geen serieuze mogelijkheden in Landgraaf voor de toepassing van dit instrument.

### 6.3.5 Versoepelen regelgeving

#### **Wat behelst het instrument?**

De Pilot Verlichte Regelgeving is een van de projecten in de Retailagenda van Minister Kamp. Middels deze pilot proberen samenwerkende partijen meer ruimte te zoeken voor verlichte regelgeving/free zones en hierdoor meer ruimte te creëren voor (innovatief) ondernemerschap. Regelloos is niet het uitgangspunt, regels zijn immers vaak een groot goed. De pilot biedt na het vaststellen van knellende regels ruimte om te experimenteren met mogelijke oplossingen om deze te verlichten. Ondernemers zelf zijn goed in staat om aan te geven wat er knelt, maar vaak ook om in de gaten te houden of er overtredingen van wetten en regels zijn. Een belangrijk obstakel blijkt de landelijke Drank- en Horecawet, waar veel discussie over bestaat als gevolg van opkomende mengvormen van horeca en detailhandel (blurring). Als er horeca in winkels mag, moet er dan ook niet winkelverkoop in horeca toegestaan worden?

Er is nog geen duidelijke wettelijke basis is die mogelijk maakt om van nationale wetgeving af te wijken. Wel kan de gemeenteraad (en soms B&W) afwijkingen van lokale regelgeving (APV) mogelijk maken. Het gaat hierbij om bijvoorbeeld precario, blauwe zones, centrummanagement, inspectie, en dergelijke.

#### **Waarvoor kan/moet het worden ingezet?**

Mogelijkheden voor verlichting van regelgeving, gebaseerd op hoe de gemeenten in de pilot Verlichte regels winkelgebieden te werk gaan:

- **Actief dereguleren:** bijvoorbeeld proactief een proces in gang zetten om een nieuwe APV vorm te geven met minder/betere regels.
- **Reactief dereguleren:** bijvoorbeeld aanpassen van beleid n.a.v. concrete verzoeken van horeca- of detailhandelondernemers die vastlopen in het huidige beleid.
- **Experimenteren met minder/andere handhaving:** bijvoorbeeld: Handhaving uitsluitend nog volgens zogenaamd 'piep-systeem'. Of: handhavers en/of vergunningsverleners actief laten meedenken hoe bepaalde activiteiten die op één manier niet mogen, op een andere manier wel te regelen zijn.

### Hoe vindt de uitwerking plaats?

Naast het omschrijven van en uitvoering geven aan de rol van de gemeente is het gemeentelijke beleid van belang om de leegstand te bestrijden. Bestemmingsplannen, handhaving strijdig gebruik bestemmingsplannen en actief accountmanagement vormen een belangrijke basis voor het beleidskader en de uitvoering van het bestaande instrumentarium. Als onderdeel van het nieuwe instrumentarium zijn wij inmiddels al gestart met Streetwise Tenslotte hebben wij overig instrumentarium geformuleerd. Hierbij gaat het om de compensatieregeling, BIZ (bedrijven investering zone), de leegstandsverordening, stedelijke herverkaveling en versoepelen regelgeving.

### 6.3.6 Toepassing van het instrumentarium

In het schema op de volgende bladzijde is aangegeven hoe de hierboven omschreven instrumenten worden ingezet. Globaal komt het erop neer dat het bestaande instrumentarium op de bedrijventerreinen wordt toegepast en dat in de aanloopgebieden en in de centra wordt ingezet op een combinatie van bestaand en nieuw instrumentarium. Het overige instrumentarium houden we, zoals eerder omschreven, achter de hand om eventuele nieuwe ontwikkelingen in de toekomst het hoofd te kunnen bieden.

**MAAK  
RECLAME  
VOORKOM  
LEEG-  
STAND.**



## Toepassing instrumentarium leegstandsbeleid

### Bedrijventerreinen

6.1.1 Vinger aan de pols

6.1.2 Flexibele bestemmingsplannen

6.1.3 Wegbestemmen onbenutte planologische ruimte

6.1.4 Handhaving strijdig gebruik bestemmingsplannen

6.1.5 Actief accountmanagement, promotie en acquisitie

6.1.6 Belangenbehartiging

6.1.7 Procesregie

### Centra en aanloopgebieden

6.1.1 Vinger aan de pols

6.1.2 Flexibele bestemmingsplannen

6.1.3 Wegbestemmen onbenutte planologische ruimte

6.1.4 Handhaving strijdig gebruik bestemmingsplannen

6.1.5 Actief accountmanagement, promotie en acquisitie

6.1.6 Belangenbehartiging

6.1.7 Procesregie

6.2.1 Streetwise

6.2.2 Impulssubsidie

6.2.3 (Gevel)stimuleringsregeling (aanloopgebieden)

## 7. Conclusie

Het einde van deze leegstandsvisie is in feite pas het begin. We hebben getracht u inzicht te verschaffen in de achtergrond, de huidige situatie en het wensbeeld voor leegstand van commercieel vastgoed in Landgraaf en in de mogelijkheden om deze leegstand zo veel mogelijk tegen te gaan. Belangrijk is wat de toekomst ons gaat brengen, maar nog belangrijker is wat wij kunnen doen om de toekomst van het commercieel vastgoed in Landgraaf te verbeteren.

Hoge ambities dienen te worden bijgesteld en winkelcentra dienen compacter te worden. Dit kan worden bereikt door het niet meer faciliteren van verspreide bewinkeling, het transformeren van de aanloopgebieden, het prudent omgaan met perifere ontwikkelingen en het toekomstbestendig maken van winkelcentra. Deze opgave blijkt echter een zeer lastig karwei te zijn.

Landgraaf heeft deze kwaliteitsslag in gang gezet. Het niet courante commercieel onroerend goed in Schaesberg en Ubach over Worms heeft plaatsgemaakt voor eigentijdse nieuwbouw. Deze vernieuwing levert ook een belangrijke bijdrage aan het sociaal-culturele klimaat van deze (winkel)centra. Maar er moet nog meer gebeuren. Behalve het bestaande beleid is er ook gekozen voor een aantal nieuwe instrumenten, namelijk de inzet van Streetwise en de invoering van een nieuwe impuls- en gevelstimuleringsubsidie. Met de combinatie van het bestaande beleid en deze nieuwe instrumenten kunnen we de huidige leegstandsproblematiek op een effectievere manier aanpakken.

Ook zullen de uitkomsten van de SWOT analyses van de bedrijfsterreinen en winkelcentra ter hand worden genomen om de verbeterslag vorm en gestalte te geven. Kantoren zullen we waar mogelijk faciliteren, omdat de kantorenmarkt in Landgraaf geen prominente en perspectiefvolle speler is.

Voor een aantal voorgestelde instrumenten is afstemming met de overlegstructuren van het bedrijfsleven nodig. Mede afhankelijk van de uitkomst van de overleggen zullen deze al dan niet ter hand worden genomen.

Landgraaf zal in dialoog blijven met haar ondernemers om het proces te monitoren, nieuwe elementen toe te voegen, of indien noodzakelijk te wijzigen.

De kracht die door deze eenheid vrijkomt, zal mede de aanjager zijn voor de uitvoering van deze Leegstandsvisie Commercieel Vastgoed Landgraaf.

Samen maken we Landgraaf sterker!

## Bronnen

- Detailhandelsvisie Provincie Limburg 2015
- Retailvisie Parkstad Limburg 2010 – 2020
- Beleidsvisie Landgraaf 2030
- Beleidsnota Economie & Toerisme 2011 – 2014
- Vrijtijdseconomie Landgraaf: “Een Berg Potentie” 2015
- Landgraaf aan het Werk 2015, ETIL
- Kantorenmonitor Limburg 2014, ETIL
- Winkelmonitor Limburg 2014, ETIL
- Beleidsvisiebesluit Wonen en Retail Parkstad Limburg 2011
- Wijkontwikkelingsplannen Nieuwenhagen – Lichtenberg 2012
- Wijkontwikkelingsplannen Ubach over Worms 2013
- Wijkontwikkelingsplannen Schaesberg 2015
- Werklocaties Limburg 2014, ETIL