VASTGOED JOURNAAL

Streetwise: ‘Pop-ups zijn verborgen leegstand en daar mis je kansen mee’

08-05-2015 14:23

Sjaak Vinken en Leonie Kuepers geloven niet in pop-up stores, maar des te meer in duurzame economische structuurversterking van winkelgebieden. Met hun stichting Streetwise hebben zij de afgelopen jaren gewerkt om de winkelleegstand in Heerlen aan te pakken en zittende huurders tevreden te krijgen én te houden. VJ sprak uitgebreid met Vinken en Kuepers over het ontstaan van Streetwise en de meerwaarde hiervan voor een gemeente of provincie.

Streetwise begeleidt (startende) ondernemers van het winkelconcept tot en met de intrek in een pand. Van alle ondernemers die Streetwise in 2014 heeft begeleid startte ruim een kwart in een leegstaand winkelpand en 82% van deze ondernemers was een starter. De overige, bestaande ondernemers, zijn verplaatst vanuit bijvoorbeeld perifere winkellocaties of van buiten de regio naar kernwinkelgebieden.

Ontstaan van Streetwise
Hoe is Streetwise ontstaan vroeg VJ aan het duo. Vinken: "In 2013 stond Heerlen op de landelijke nummer 1 als het gaat om winkelleegstand. Ik kom zelf uit Heerlen en toen ik eens goed rondkeek in de stad schrok ik hiervan. Ik wilde een bijdrage gaan leveren aan de upgrade van de binnenstad en besloot op eigen kracht met Streetwise aan de gang te gaan."

Vinken vertelt dat het in het begin erg lastig was om voet aan de grond te krijgen. "Ik ben zelf 5 jaar geleden gestart en twee jaar geleden heeft Kuepers zich bij mij gevoegd. Ik heb gedurende die jaren veel gesprekken gevoerd met ondernemers, winkeliers, bewoners, gemeentes en overheden. De winkeliers en bewoners waren blij met mij, in tegenstelling tot de gemeente. Achteraf gezien snap ik dat goed, want zij hebben natuurlijk te maken met bijvoorbeeld een retailvisie en ik schopte dat in de war. Door mijn komst en het positieve ontvangst hierop van de winkeliers ontstond er veel ophef en publiciteit. Hierdoor ging het als een lopend vuurtje dat ik bezig was met stadsvernieuwing."

Eigen geld ingezet
Ondanks de weerstand vanuit de gemeente zijn Vinken en Kuepers met eigen financiële middelen aan de gang gegaan en zij boekten succes. Vinken: "De provincie Limburg en corporatie Wonen Limburg geloofden als eerste in ons concept en onze aanpak. We gingen in opdracht van hen werken en toen kon de gemeente er niet meer omheen. Streetwise leverde echt iets op voor de binnenstad en om dit effect nog groter te laten worden kregen we een opdracht vanuit de gemeente. Dat betekende niet langer investeren met eigen geld, maar eindelijk erkenning en ook financiële steun vanuit de gemeente om verder te gaan."

Klappen opvangen
Volgens Streetwise gaat het om bewustwording bij de bestuurders van de gemeente. "Veel leegstand in je winkelgebied is funest voor de stad", zegt Kuepers. "Maar wij pakken dit aan en vangen eigenlijk de klappen op op straat. Wij lopen echt op straat en spreken met de ondernemers, eigenaren en instanties. Hierbij krijgen we ook vaak te horen wat er niet goed gaat en dit proberen wij om te zetten in acties."

Pop-ups zijn verborgen leegstand
Vinken en Kuepers zoeken echt naar structurele invulling voor leegstaande winkelpanden en geloven niet in pop-up stores. Kuepers: "Een pop-up is geen duurzame versterking van een winkelgebied. Vaak is het pas bekend dat er een nieuwe winkel zit als deze alweer bijna sluit. Daarnaast ziet het er vaak armoedig uit, want je gaat niet echt investeren in een pand waar je toch maar tijdelijk zit. Dit is dus juist niet goed voor de

winkelstraat. Pop-up zien wij als verborgen leegstand en daar mis je kansen mee."

Niet het wiel nog eens uitvinden
Vinken vertelt dat Streetwise matches maakt tussen vraag en aanbod, maar ook de ondernemers aan de hand neemt tijdens het hele proces. "Wij weten de weg naar alle instanties voor bijvoorbeeld de benodigde vergunningen. Je hoeft het wiel niet opnieuw uit te vinden als wij dat al hebben gedaan. Als iedereen z'n werk zou doen waren wij niet nodig, maar dat is het punt want dat doen veel mensen niet. Vaak lopen ondernemers tegen een muur aan bij bijvoorbeeld de Kamer van Koophandel, een gemeente of makelaar. Wij begeleiden ze tijdens het proces om het soepeler en sneller te laten verlopen en hiermee wordt de drempel om te starten verlaagd."

Kuepers vult aan: "Voor een makelaar is het soms goedkoper om een pand leeg te laten staan en advertentiekosten te innen dan de ruimte te verhuren tegen een lagere prijs. Daar ligt voor ons dus een uitdaging. Als wij een geschikte kandidaat hebben voor een pand gaan we altijd in onderhandeling met de makelaar en leggen we een scherp voorstel neer. We kijken hierbij naar de ondergrens van de makelaar en de bovengrens van de huurder. De Rabobank is een belangrijke partij die ons omarmt, zij werken goed mee op financieel vlak en dat is fijn."

Resultaat
Streetwise is nu zo'n 5 jaar bezig, wat is er al bereikt? Kuepers: "In 1,5 jaar tijd hebben we 25 nieuwe winkels aan het centrum van Heerlen toegevoegd. We hebben een vertrouwenspositie gekregen in het winkelgebied en dat is top. Naast de nieuwe winkels adviseren en informeren we ook zittende huurders. We kijken wat de mogelijkheden zijn als contracten bijna aflopen en gaan in gesprek met alle betrokken partijen. We zijn voor flexibele overeenkomsten met bijvoorbeeld ingroeihuren voor starters, dat werkt goed."

Kuepers vertelt dat de winkelleegstand in Heerlen van 20% naar 16% is gegaan. "Als wij dus nog 4 jaar doorgaan dan is de leegstand opgelost", grapt zij. "Wij zorgen dat iedereen in beweging komt, dat is echt de kracht van een hele straataanpak, beweging. Wij zijn hier nu een aantal jaar bezig en hebben de kar getrokken, nu is het de beurt aan de ondernemers in het centrum zelf. Vanaf de zijlijn blijven we zeker betrokken, maar we hoeven niet meer elke dag in de straten te lopen. Het is tijd voor een volgende stap. Deze stap is al gezet, want binnenkort start Streetwise in Parkstad Limburg met 8 gemeentes en ook Sittard-Geleen komt erbij. Daarnaast hebben we concrete gesprekken met de Provincie Brabant."

Ondernemer vs. winkelier
Vinken besluit: "De lokale ondernemer maakt het centrum en heeft de toekomst. Veel grote landelijke ketens hebben ook een webshop en daar kunnen consumenten ook goed terecht. Ondernemer of winkelier is wel een wezenlijk verschil. Als je geen ondernemer bent en geen duidelijke keuzes maakt, dan kost dat je kop."

Streetwise wil het concept met de jarenlange ervaring en opgedane kennis verder uitrollen over Nederland. Er zijn grote landelijke ambities en zij zoeken hiervoor nog geschikte gemeentes.

Heeft u interesse in een straataanpak om het winkelcentrum een structurele boost te geven? Streetwise is bereikbaar via onderstaande Complimenteerknop.

Charlotte Bijenveld