

Wonen voor Winkels

De verwachting is dat er in de toekomst minder fysieke winkels nodig zijn en tegelijk is er ook een sterke behoefte aan binnenstedelijk wonen. Kunnen we die twee ontwikkelingen op geschikte plekken niet bij elkaar brengen en transformatie van winkels naar woningen stimuleren? Daar gaat het programma 'Wonen voor Winkels' van Provincie Noord-Holland over. Vorig jaar is er begonnen met een uitgebreid onderzoek dat onlangs is afgerond. Het is nu tijd om vervolgstappen te gaan zetten.

Wat gaat er gebeuren bij 'wonen voor winkels'?

Michel van Wijk, projectleider: "We hebben vorig jaar een inventarisatie gedaan, op basis van de minder toekomstbestendige winkelgebieden in onze [monitor](#) detailhandel. Daar kwamen ongeveer 25 locaties uit naar voren die kansrijk zijn voor (gedeeltelijke) transformatie. Uit de enquête bleek ook dat er behoefte aan ondersteuning is bij de gemeenten, maar dat de opgaven en stand van zaken nog heel divers was. Het college was overtuigd om een aantal sporen meerjarig op te pakken. Niet alleen grote locaties in binnensteden, maar ook leefbaarheidsopgaven in kleinere kernen, daar waar lokaal energie zit."

Komt het transformatieproces op gang?

"Uit het [onderzoek](#) van Stec Groep blijkt dat gezien de grote opgave dit proces langzaam op gang komt. Daar staan goede voorbeelden tegenover. In [NUL20](#) worden wordt ingegaan op successen in Purmerend en Zaandam, maar ook Beverwijk en Den Helder kennen geslaagde voorbeelden van transformatie. Daarin geeft ook gedeputeerde Ilse Zaal haar visie op transformatie."

Waarom wordt er in dit programma alleen gekeken naar een woonfunctie voor winkels?

"We erkennen dat andere economische functies en publiekstrekkingen zeker ook van belang zijn voor vitale binnensteden en winkelgebieden. En we willen al helemaal niet kernwinkelstraten doorbreken met woningen. Maar we kunnen bij deze forse opgave niet alles tegelijk doen. Onze aandacht richt zich op de niet-kansrijke aanloopstraten en verspreide bewinkeling. We willen twee vliegen in één klap slaan: zowel winkelmeters saneren als woonruimte toevoegen."

Wat gaan jullie komende periode doen?

"We gaan kennis en ervaringen delen, experimenten opzetten en onbenutte plancapaciteit voor gemeenten in beeld brengen. We hebben [Martijn Exterkate](#) gevraagd om zijn inventarisatie te verdiepen en verder uit te werken voor een aantal deelgebieden. Zeg maar van centrumgebied naar specifieke aanloopstraten en blokken, om er straks projecten van te kunnen maken. En verschillende gemeenten hebben ook aangegeven in het proces hulp te kunnen gebruiken, van gesprekken met eigenaren tot bestuurlijke prioriteiten. Daarmee gaat [Janneke den Ouden](#) als onze aanjager mee aan de slag. We werken ondertussen aan een 'routekaart' waarin alle ondersteuningsmogelijkheden te vinden zijn. We willen gemeenten helpen in alle fasen van het transformatieproces: van het opstellen



van een visie tot het realiseren van een project, en van het bijeenbrengen van vastgoedpartijen tot het werken aan bestuurlijke urgentie.”

Janneke den Ouden, wat verwacht je tegen te komen in het spel van gemeenten en eigenaren? En wat ga je als aanjager dan precies doen?

“De titel zegt het eigenlijk al; als aanjager ga ik een aantal gebieden in om belanghebbenden zoals gemeente en vastgoedeigenaren te stimuleren en te mobiliseren om met elkaar een volgende stap te zetten in de transformatie van winkels naar woningen. Bewustwording en draagvlak voor transformatie, op verschillende niveaus, zijn daarbij cruciaal dus daar zal mijn inzet vooral op gericht zijn. Ik focus me hierbij echt op het proces. Gesprekken tussen partijen kunnen door gebrek aan vertrouwen weleens stagneren. Transparantie, het erkennen van belangen en het bieden van perspectief helpt in zulke gevallen. Dat klinkt als een open deur natuurlijk maar het is echt zo.

Een volgende stap hangt helemaal af van de fase waar het gebied zich in bevindt. In sommige gebieden is er al gewerkt aan een gedragen visie, perspectief dus, en is met name inzet nodig om die tot uitvoering te brengen door bijvoorbeeld een transformatiecoach aan te stellen of een haalbaarheidsonderzoek uit te voeren. In andere gebieden moet het contact tussen vastgoedeigenaren onderling en met gemeente nog opgebouwd worden. Daar zal het zaak zijn om bijvoorbeeld samenwerkingsverbanden op te zetten en vanuit daar te gaan werken naar een toekomstbeeld. Ik trek in het proces nauw op met Martijn Exterkate zodat we slim gebruik kunnen maken van elkaars bevindingen.”

Hoe zie je het verdiepen in de komende maanden voor je, Martijn Exterkate? Hoe kan dat de aanjager verder helpen?

“We gaan in beeld brengen welke straten en deelgebieden kansrijk zijn voor transformatie. We kijken daarbij naar structuur het winkelgebied, leegstand, potentie en eigendomssituatie. Veel gemeenten zien wel dat transformatie nodig is, maar dat betekent niet dat andere stakeholders daar ook direct van overtuigd zijn. Tot concrete projecten komen is een proces van meerdere jaren, waarbij gemeenten afhankelijk zijn van vastgoedpartijen en ondernemers en andersom.



Een objectief beeld helpt om onderlegd het gesprek aan te gaan met de verschillende stakeholders. We zoomen gericht in op de eigendomssituatie op deze locaties: welke eigenaren zijn actief, wie heeft grotere posities en wie is eigenaar-gebruiker? Onze ervaring is dat vastgoedpartijen bereid zijn om het gesprek aan te gaan, mits zij het gevoel hebben dat de gemeente een geloofwaardige en

betrouwbare partner is. Het is heel belangrijk om de belangen van vastgoedpartijen te snappen en erkennen. De kwalitatieve verdieping is een bouwsteen om te komen tot een geloofwaardig plan.”