

## **Exclusief interview met Friso de Zeeuw over winkelleegstand**

*Bron: Overbewinkeling.nl, 13 september 2013*

*Friso de Zeeuw is sinds 1998 directeur nieuwe markten bij Bouwfonds Ontwikkeling en sinds 2008 hoogleraar gebiedsontwikkeling aan de TU Delft. Hiernaast heeft de Zeeuw 17 nevenfuncties, waaronder die als bestuurslid van Neprom, de vereniging van grote projectontwikkelaars. Een interview over de winkelleegstand.*

### **Winkelleegstand**

“Het aantal vierkante meters winkeloppervlakte groeit nog steeds, terwijl de bestedingen door consumenten teruglopen. Economisch kun je dat een tijdje volhouden, maar ergens keert de wal het schip. Grote vraag is: wat zorgt uiteindelijk weer voor een beter evenwicht tussen vraag en aanbod van winkelmeters? Als je dat wilt analyseren moet je goed kijken naar wat er aan de hand is. Daarbij geldt dat detailhandelsbeleid dikwijls maatwerk is, op vrij kleine schaal. We hebben te maken met conjuncturele en met structurele componenten in de ontwikkelingen van detailhandel. Veel mensen halen alles door elkaar, waardoor het lastig is om te analyseren wat er nou precies gebeurt in de markt en wat nodig is om winkelleegstand te bestrijden of te voorkomen. Structureel is de verschuiving naar internetaankopen door consumenten. Nederland loopt daarin voorop in Europa. Conjunctureel is het lage consumentenvertrouwen, waarmee Nederland zo ongeveer in hetzelfde rijtje staat als Griekenland en Portugal. Demografische ontwikkelingen kennen dan weer structurele en conjuncturele componenten. De trek naar de steden, de vergrijzing, de migratie binnen Europa, dat speelt allemaal een rol. Ik zeg: maak een integrale analyse voordat je bepaalt wat het probleem is en welke oplossingen daarbij horen. Let daarbij ook op de lange doorlooptijd van ruimtelijke ontwikkelingen, dat kan zomaar een jaar of tien duren.

### **Buren**

De lokale politiek heeft een belangrijke zeggenschap in de ruimtelijke ordening. Zolang dat goed gaat is er niets aan de hand. We hebben lange tijd in een cultuur geleefd dat groei de norm was. Als wethouder moest je meer woningen, meer bedrijventerreinen, meer winkels neerzetten. Het kost even tijd om uit deze vanzelfsprekende groeimodus te komen. Ten tweede vinden lokale politici dat zij het per definitie beter doen dan de buurgemeenten. Dat geeft soms spanning, niet in de laatste plaats met burens die vinden dat zij het juist beter doen dan de rest. Als gemeenten er onderling niet uitkomen om onderling tot een scherpe keuze te komen bij regionale kwesties, dan heeft de provincie een taak. Noord-Brabant investeert veel in kennis en inzicht in het detailhandelsbeleid op regionaal niveau. Dat is een prima basis. Gelderland is nu wat scherper kaders aan het stellen, dat is uitstekend als je ziet dat veel steden nog steeds maar door willen gaan met het uitbreiden van perifere detailhandel. Je moet wel heel goede redenen hebben om bij gemeentelijke besluiten in te grijpen. Het is het spanningsveld tussen gemeentelijke autonomie en gezonde concurrentie enerzijds. En anderzijds kannibalisme en duurzame ontvruchting van de voorzieningsstructuur.

### **Voodoo**

In Nederland hebben we nogal eens de neiging om te gaan hyperventileren bij stagnatie van ruimtelijke investeringen en leegstand. We zijn gewoon niks gewend! In mijn vakgebied barst het van de voodoopriesters, inclusief het aangekondigde onheil dat daarbij hoort. Alles wat afwijkt van bekende patronen, zoals deze crisis, is dan opeens structureel en zeer ernstig, het wordt nooit meer zoals het was, we storten met z'n allen de afgrond in, tenzij we totaal gaan 'kantelen'. Je hoeft alleen maar over de grens te kijken, in Duitsland met name, om dat soort teksten te relativiseren. Hoezo problemen, hoezo leegstand?

En wees nou toch even reëel. In Nederland is jarenlang alleen mondjesmaat grootschalige perifere detailhandel toegestaan, zeker als je het vergelijkt met bijvoorbeeld Frankrijk. Als je nu evalueert, hebben wij een goede keus gemaakt. Minder rommelige stadsrandzones en vitale binnensteden. Bij bedrijventerreinen is de planning in ons land minder succesvol geweest: te veel nondescripte dozen langs de snelweg.

Een bouwstop voor nieuwe retail is absolute onzin. Je zet daarmee tegelijk alle innovatie en verandering in de detailhandel stop en dat moet niemand willen. Schumpeters wet van de creatieve destructie gaat hier ook gewoon op hoor. Consumenten hebben nu eenmaal hun grillige voorkeuren en daar moet je als winkelier op inspelen. Lukt je dat niet, dan val je om. Economisch gezien is daar niks mis mee. Je moet erkennen dat er in de komende jaren veel winkels zullen verdwijnen omdat ze geen kansen zien zich aan te passen aan nieuwe marktontwikkelingen. Het is niet altijd en overal nodig dat de overheid daar voortdurend bovenop zit en zwakke broeders ondersteunt; de consumentensoevereiniteit is een groot goed. Dat relativeert ook het verwijt dat winkelcentra “verblokkeren”. Het is de keuze van consumenten zelf om daar te kopen.

### **Maatschappelijke onrust**

Anders dan bij de leegstand op bedrijventerreinen en lege kantoren leveren lege winkelstraten wel maatschappelijk onrust op. Overlast, criminaliteit en verloedering zijn bij lege winkelgebieden sneller een politiek issue. Winkels staan gemiddeld ook dichtbij een stadhuis dan bedrijventerreinen. Bovendien: als er twee winkels dichtbij elkaar moeten sluiten, heeft dat meteen impact op andere winkeliers. Als de beleving van de winkelstraat achteruitgaat en het geen prettig verblijfsgebied meer is, dan is het snel gedaan met de koopman. Voor een deel moeten eigenaren van lege panden gewoon hun verlies nemen. De waarde van panden moet dalen. Als de prijs er naar is worden dergelijke panden dan ook weer interessant voor andere functies: wonen, zorg, of een restaurant. Op veel plekken wordt op deze manier gepuzzeld om leegstand tegen te gaan, vooral in dorpskernen, maar ook in de aanloopstraten van grotere steden. Het gemeentebestuur kan hierbij helpen door de bestemming van panden niet meer in beton te gieten, maar meer ruimte te laten voor divers ondernemerschap. “