

# Hoe leegstand in de winkelstraat aanpakken?

ALLES MOET WEG

LEEG  
VERKOOP

ALLES MOET

BABY WEG POSITIE  
KIDS MODE

OPEN T/M 28 AUG.

BA  
KI  
OPE

# SORA-analyse



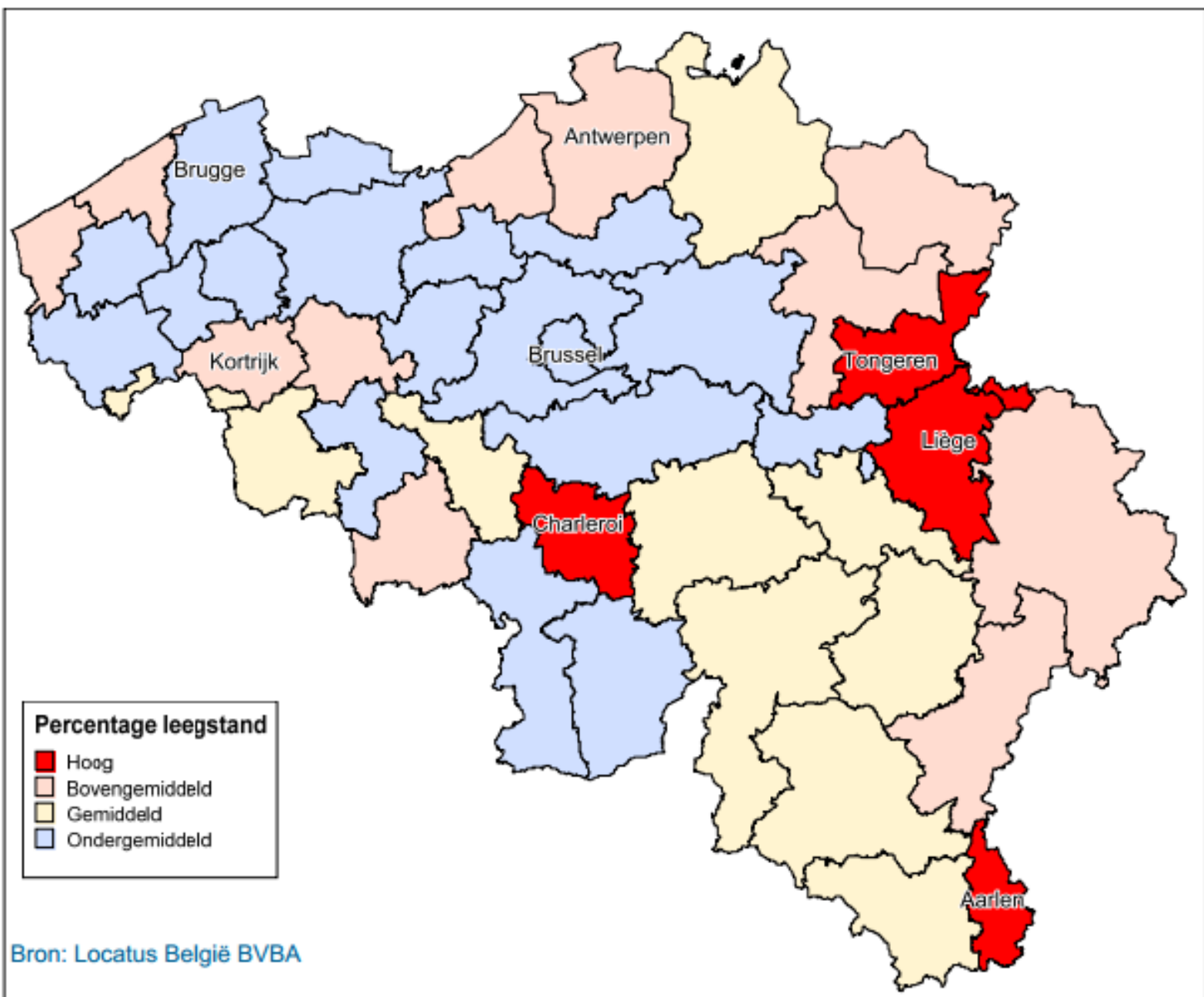
# Symptomen

- Winkelleegstand, cholesterol van het winkelgebied!
  - Winkelleegstand in ons land stijgt voor het zesde jaar op rij
    - Van 5,1% in 2008 naar 8,6% in 2013
  - Leegstand verschilt volgens duur
    - 47% staat minder dan een jaar leeg
    - 29% staat minder dan drie jaar leeg
    - 24% staat langer dan drie jaar leeg
- > Een structurele aanpak dringt zich in vele winkelgebieden op

# Symptomen

	2009	2010	2011	2012	2013
Antwerpen	6,6%	7,9%	8,2%	8,2%	8,1%
Limburg	7,0%	7,7%	8,0%	8,2%	8,5%
Oost-Vlaanderen	4,2%	4,3%	4,4%	4,9%	6,9%
West-Vlaanderen	5,7%	6,2%	6,6%	6,8%	7,1%
Vlaams-Brabant	4,1%	4,9%	5,4%	5,7%	5,0%

Bron: Locatus België



# Symptomen

- Een symptoom met vele complicaties
  - Beeldkwaliteit van de winkelstraten gaat achteruit
  - Winkelaanbod verschaalt
  - Onveiligheidsgevoel
  - Minder uitstraling
  - Gemiste kansen
  - Rem op nieuwe projecten
  - ...

-> Kortom: een negatieve spiraal

# Oorzaken

- Zelfstandige handelaars vinden moeilijk een opvolger
- Overaanbod winkelruimte?
  - Vraag naar winkelvloeroppervlakte vlakt af (o.a. door e-commerce)
  - BE: 191 verkooppunten/10.000 inwoners  
    <-> NI: 134 verkooppunten/10.000 inwoners
- Verkeerde panden
  - Te klein?
  - Slechte staat?
  - Beantwoordt niet aan hedendaagse normen (bijv. hoogte winkels)?
- Weinig passage van shoppers



# Oorzaken

- Concurrentie van grote perifere ontwikkelingen
- Wegtrekken van ketens naar de periferie
- Dalende marges en omzet
  - Economische crisis
  - E-commerce
  - Stijgende (loon)kosten
  - Shake-out van digitaliseerbare branches
- Schaalvergroting <-> bestaand vastgoedaanbod

# Oorzaken

- Stadscentrum minder aantrekkelijk geworden?
  - Parkeren
  - Bereikbaarheid
  - Te hoge huur- en vastgoedprijzen
  - Winkelier volgt de consument
- Mobiliteit van de consument
- Polarisatie van de winkelgebieden waardoor “stuck-in-the-middle winkelgebieden” het moeilijk hebben
- ...

# Remedies

- Een duidelijke visie ontwikkelen op het winkelgebeuren in uw stad/gemeente via een commercieel-strategisch plan (CSP) of een plan om de leegstand aan te pakken
  1. Afbakening: waar winkelen stimuleren? Waar niet?
  2. Een realistisch ambitieniveau
  3. Winkelvastgoedaanbod afstemmen op de vraag
  4. Stadscentrum opnieuw aantrekkelijk maken vanuit een multidisciplinaire aanpak
  5. Inzetten op kernversterking
  6. Winkeldensiteit

# Acties

- Dienen te passen binnen de visie (vb. herpositionering)
- Multidisciplinair (openbaar domein, parkeren, bereikbaarheid, sfeer, ...)
- Momentum genereren, ... -> cocktail van acties
- Leegstand blijvend monitoren
- Vb. stimuleren van starters via
  - aangepaste huurcontracten
  - sociaal-culturele projecten
  - starterspremie
  - subsidies (gevelrenovatie, renovatie, ...)
  - handelspandenfonds
  - aangepaste stedenbouwkundige voorschriften
  - verlaging OV/KBO
- Vb. Proactief aantrekken van handelaars: rol van promotie!
- Vb. Activering eigenaars



# Meer info? Contacteer ons voor een vrijblijvend gesprek!



Pascal Steeland

Senior consultant

T +32 50 36 71 47

pascal.steeland@wes.be

wes onderzoek & strategie

Baron Ruzettelaan 27

8310 Brugge

T +32 50 36 71 36

F +32 50 36 31 86

🐦 wesstrat

✉ info@wes.be

[www.wes.be](http://www.wes.be)