

Versterken compacte en aantrekkelijke centra in Lingewaard



© Kate Snow Design

Hoofdstuk 1 Aanleiding

Voorliggende notitie geeft een beeld van het toenemende vraagstuk rondom (winkel)leegstand en de manier waarop gemeente Lingewaard hier samen met haar partners van plan is hier mee om te gaan.

In 2016 is op verzoek van de gemeenteraad een notitie geschreven over mogelijkheden ter versterking van de winkelcentra in Huissen, Bommel en Gendt. Het concept compacte centra wordt daarin geïntroduceerd en dit concept wordt ook als kansrijk gezien voor de centra van Huissen, Bommel en Gendt. Op verzoek van de ondernemersverenigingen is dit concept in deze notitie verder uitgewerkt. Compacte centra zijn een landelijke trend. Als gevolg van de coronacrisis zijn compacte centra actueler dan ooit. Deze notitie geeft inzicht in wat compacte centra zijn maar ook in de werkwijze, die wij willen volgen om te komen tot goed functionerende centra.

Uit onderzoek blijkt, dat koopkracht uit Huissen wegvloeit naar Arnhem (Kronenburg) en uit Bommel naar Nijmegen/Elst. Met de komst van een Factory Outlet Center in Zevenaar en de komst van het nieuwe winkelcentrum Hof Van Holland (supermarkten evenals overige winkels, horeca en voorzieningen) in Lent als Hart van de Waalsprong zal er meer concurrentie voor Huissen, Bommel en Gendt bijkomen, de druk op zowel de centra als op individuele ondernemers zal toenemen. Het spook van oplopende leegstand ligt op de loer. Tijd voor actie. Compacte centra kunnen samen met andere instrumenten een bijdrage leveren aan het versterken van winkelcentra.

Kwalitatief versterken detailhandel structuur en oplopende leegstand?

De opgave waar de detailhandel in Lingewaard de komende jaren voor staat is het kwalitatief versterken van de detailhandelsstructuur. Het winkelaanbod is nog steeds ruim maar zal steeds verder onder druk komen te staan. De komende jaren neemt de behoefte aan fysieke winkelruimte naar verwachting per saldo af. Dit is overigens een landelijke trend. De coronacrisis zal naar verwachting ook grote effecten op de winkelcentra en het winkelaanbod hebben. In een krimpende markt betekent dit dat er winkellocaties (of straten/deelgebieden) zullen zijn waarvan het perspectief zwak is. Versterking op zo'n plaats ondermijnt de mogelijkheden voor kansrijke winkelgebieden. De leegstand zal naar verwachting oplopen.

Deze notitie vormt een onderlegger voor de toekomstige herzieningen van de bestemmingsplannen voor de kommen van Huissen, Bommel en Gendt. Hierin zal het concept compacte centra verder worden uitgewerkt. Verder zal de notitie deel gaan uitmaken van het nieuwe economische beleidsplan c.q. uitvoeringsplan (2021). Vooruitlopend op het vastleggen van de inhoud van deze notitie in nieuw beleid en bestemmingsplannen willen wij met een nieuwe werkwijze al concreet aan de slag gaan en ervaringen opdoen. Deze notitie is tot stand gekomen in overleg met de (besturen van de) ondernemers/winkeliersverenigingen van de 3 kernen, de VERON en enkele vastgoedeigenaren uit de 3 kernen.



Hoofdstuk 2 Waar willen wij naar toe?

Wij willen komen tot goed functionerende centra waar consumenten graag verblijven en hun geld besteden. Voor het functioneren van een centrumgebied is het van belang dat er duidelijke en korte looproutes zijn voorzien van bij voorkeur niet onderbroken dubbelzijdige winkel/horecafuncties, die

goed bereikbaar zijn zowel met de auto, de fiets als het openbaar vervoer en voorzien zijn van op korte afstand hiervan gesitueerde openbare parkeervoorzieningen. De aanwezigheid van trekkers (vooral de supermarkten, maar ook zaken als de Hema, Kruidvat of Action zijn publiekstrekkers) op strategische locaties is van belang. Speciaalzaken die in alle drie de kernen aanwezig zijn vervullen ook een belangrijke trekkersfunctie. De aanwezigheid van maatschappelijke functies als een bibliotheek, maar ook gezondheidsfuncties als een huisarts, apotheek en fysiotherapeut kunnen aanleiding zijn tot combinatiebezoek aan een centrum.

De gemeente kiest ervoor om samen met marktpartijen te koersen op compacte en aantrekkelijke centrumgebieden/kernwinkelgebieden in Huissen, Bommel en Gendt. Dit als antwoord op de toenemende leegstand in de centra. Alle motieven voor een centrumbezoek worden zo optimaal mogelijk bediend in de concentratiegebieden: winkels, diensten, horeca en cultuur bijeen.

Concentratie van alle typen centrumfuncties in een compact centrum leidt tot een bundeling van bezoekersstromen en vergroot de economische (combinatiebezoek) en maatschappelijke kracht (levendigheid en ontmoeting) van het centrumgebied. Het is verder zaak om te zorgen voor meer beleving en "reuring" in de centra.

In de kleinere kernen is het beleid gericht op het waar mogelijk handhaven van de nog aanwezige voorzieningen zoals een supermarkt.

Concentratie van voorzieningen

Door concentratie van winkels en andere voorzieningen in een beperkt(er) gebied blijven er kansen op het behoud van een divers winkelaanbod. Een bundeling van bezoekersstromen biedt ondernemers een gezond ondernemersklimaat en stimuleert marktpartijen om in deze locaties te blijven investeren. Kwaliteitsverbeteringen worden zo ook geconcentreerd op de plekken die de meeste bezoekers trekken en/of het beste toekomstperspectief hebben. Dit perspectief hangt samen met de aanwezigheid van eerder genoemde sterke trekkers en het maximaal verleiden van de consument door middel van een uitstekende (auto)bereikbaarheid, voldoende plek om te parkeren, een aantrekkelijke branchemix en de aanwezigheid van culturele en horecavoorzieningen. Juist door in deze winkelgebieden zo flexibel mogelijk om te gaan met het planologisch juridisch instrumentarium ontstaat ruimte voor nieuwe initiatieven. En zeker bij een verdere afname van het aantal winkels, zal het resterende aanbod alleen aantrekkelijk blijven voor consumenten als het gemakkelijk gecombineerd te bezoeken is. In de loop van de tijd kunnen de centra mogelijk nog compacter worden. Compacte centra zijn ook voor toeristen aantrekkelijker.

Doelstellingen van compacte centra:

De notitie compacte centra heeft meerdere doelstellingen

- Een compacte opzet van de winkelgebieden realiseren waar supermarkten/landelijke ketens en speciaalzaken als trekkers een belangrijke rol vervullen;
- Tegengaan langdurige leegstand. Zo min mogelijk versnippering van de overblijvende detailhandelsfuncties. De gemeente wil een kwalitatieve versterking van de (winkel)structuur kwaliteit staat boven kwantiteit
- Verzorgde en aantrekkelijke uitstraling;
- Versterken van de verblijfskwaliteit in de centra van zowel voorzieningen in de openbare ruimte als van de verblijfsfunctie (horeca)
- Goede bereikbaarheid met de auto (parkeren, ontsluiting) en fiets;
- Ruimere mogelijkheden om bij langdurige leegstand winkelpanden anders te kunnen gebruiken. Bijvoorbeeld als woning.
- Concentratie van winkelinitiatieven in het centrum met het oog op een zo groot en gevarieerd mogelijk niet-dagelijks winkelaanbod, om zo de positie van de centra te versterken (kritische massa, variëteit, attractie, functiesynergie).
- Versterking van de toeristisch recreatieve attractiviteit van de kernen
- Kiezen voor een ruime en geconcentreerde mix van cultuur, diensten, horeca, winkels, Leisure, sociaal maatschappelijk, ambacht.

Op de lange termijn levert een compact centrum meer op dan een centrum met een versnipperd aanbod.

Hoofdstuk 3 Hoe komen wij (gemeente en partners) daar?

In de komplannen Huissen, Bommel en Gendt hebben de kernwinkelgebieden en aanloopstraten een bestemming "centrum" gekregen. Deze bestemming "centrum" is breed een mix van toelaatbare functies: detailhandel, maatschappelijk; cultuur en ontspanning, dienstverlening, kantoren; horeca, wonen op de verdieping. Binnen deze bestemmingen kan gewisseld worden. Dit is gedaan om de bestemming centrum flexibel te houden. Voor wonen is een uitzondering gemaakt. Wonen mag alleen op de verdieping tenzij de woning op de begane grond aanwezig was

Nieuwe werkwijze in de aanloopstraten.

In deze notitie wordt het centrumgebied opgedeeld in een compact centrum en aanloopstraten. In de aanloopstraten worden de gebruiksmogelijkheden van winkel/horecapanden verruimd bij langdurige leegstand. Deze moet door de huurder aangetoond en kenbaar gemaakt worden.

Wonen op de begane grond wordt in de komplannen ingeperkt. In de aanloopstraten willen wij dit wat makkelijker toestaan. Het huidige beleid – de binnenplanse ontheffing-, artikel 4.9 bijlage II van de BOR is voldoende flexibel om met de vraagstukken die nu op ons afkomen om te kunnen gaan, zoals in dit geval de oplopende leegstand. Met deze regeling van afwijken van het bestemmingsplan ten behoeve van wonen in centrumgebieden is en wordt momenteel behoudend omgegaan. Wij willen met het oog op oplopende leegstand een andere houding en werkwijze hanteren in aanloopstraten. Wij gaan in gesprek met eigenaren als vastgoed (lang) leegstaat. Met deze eigenaren worden opties besproken. Tijdelijke maatregelen of huurverlaging e.d. worden bespreekbaar gemaakt. Als er voor leegstaande panden in de aanloopstraten een verzoek tot functiewijziging uit voortvloeit, kijken wij of we daar medewerking aan kunnen verlenen. Bij een positief standpunt van het college van B&W, moet er uiteindelijk nog wel een planologische c.q. vergunningsprocedure worden doorlopen.



Deze werkwijze kent enkele voordelen:

1. Wonen op begane grond wordt gemakkelijker mogelijk gemaakt (flexibiliteit)
2. Langdurige leegstand en ontstaan van een centrum als een gatenkaas wordt tegengegaan
3. Betrokkenheid van ondernemers en vastgoedeigenaren wordt vergroot
4. Onroerend goed behoud haar waarde
5. Relatief eenvoudige procedure en beperkte vooronderzoeken (klantvriendelijk/tijd)
6. Beperkte leges

Hoofdstuk 4 Wat gaan wij doen?

Om tot compacte centra te komen moeten zoals eerder opgemerkt op termijn de komplannen van Huissen, Bommel en Gendt geactualiseerd worden. Om 3 compacte centra te realiseren wordt voor een aanpak gekozen waarbij er enerzijds veranderingen plaatsvinden via een proces van natuurlijk verloop en anderzijds actiever met leegstand wordt omgegaan dan voorheen door met eigenaren in gesprek te gaan. Bij voorkeur worden er al gesprekken gevoerd met eigenaren als er leegstand dreigt. Dat lukt alleen als winkeliers /ondernemers dit vroegtijdig kenbaar maken bijvoorbeeld bij de ondernemersvereniging of een centrummanagementorganisatie. Als er leegstand optreedt worden met de eigenaar alternatieven besproken. Een winkelier is bijvoorbeeld failliet gegaan of gaat met pensioen. De leegstand wordt kenbaar gemaakt. Het is verstandig om bij leegstand na te denken over alternatieven. Een eigenaar wil van de huidige bestemming afwijken om wonen toe te staan. Deze wens kan dan in overleg met het college van B&W besproken en onder voorwaarden geboden worden in de aanloopstraten

Per leegstaand pand/locatie wordt via gesprekken gezocht naar een maatwerkoplossing, die in het totaalplaatje van de straat/gebied past. De inzet van bijvoorbeeld een centrummanager kan toegevoegde waarde daarbij hebben (zie later meer). Naast leegstandbestrijding is er aandacht nodig voor een inte-

grale aanpak van een centrum met zaken als gebiedsbranding, het organiseren van evenementen, die het (compacte) centrum levendig maken en houden, etc.

Bij oplopende leegstand kunnen zwaardere instrumenten ingezet worden zoals verplaatsingssubsidie/transformatiesubsidies, het opkopen en saneren van "rotte plekken", herschikken, stedelijke herverpakking, leegstandverordening, het actief ombestemmen van locaties, etc... Er zijn altijd kansen om nieuwe winkels aan te trekken via acquisitie, maar acquisitie in de meeste (kleinere) centra heeft over het algemeen weinig resultaat. Veel meer effect heeft het stimuleren van lokale winkels om te verhuizen naar het concentratiegebied. Dat gaat echter niet vanzelf: solitair gelegen winkels die het hoofd boven water kunnen houden zijn veelal prima in staat om zelfstandig consumenten te blijven trekken. Daarbij spelen lagere huisvestingskosten uiteraard een rol. Het zorgt ervoor dat solitaire winkels dan ook veelal weinig reden zien om naar de winkelconcentratie te gaan. Het stimuleren van verhuizing zal daarom al snel een financiële tegemoetkoming vragen. Onze inschatting is dat momenteel verplaatsingssubsidies nog niet nodig zijn. Leegstand is echter moeilijk te voorspellen.

Centrummanagement

Centrummanagement is een instrument ter bevordering van het ondernemersklimaat en kan bijdragen aan het realiseren van nieuwe impulsen om tot een kwalitatief passend en toekomstbestendig compact centrum te komen. De 3 ondernemersverenigingen Huissen, Bommel en Gendt zijn aan het kijken of een gezamenlijke centrummanager aangesteld kan worden.

De centrummanager kan worden ingezet als onafhankelijk persoon bij acties die de centra versterken, aantrekkelijker en levendiger maken.

Centrummanagement is een structureel samenwerkingsverband van publieke en private partijen, dat op basis van gelijkwaardigheid en met een gezamenlijke inzet van middelen, de aantrekkingskracht en daarmee het economisch functioneren van het centrum versterkt.

Het centrummanagement is van betekenis als centrale schakel (spin-in-het-web) om alle activiteiten in een centrum op een efficiënte en effectieve manier op elkaar af te stemmen en daaraan gerelateerde projecten gezamenlijk tot uitvoering te brengen. Een centrummanager kan pandeigenaren, gemeente, winkeliers e.d. op een lijn krijgen door gesprekken te voeren, kansen te signaleren, etc.

Aan de slag: vervolgacties

In overleg met de ondernemersverenigingen is een aantal acties benoemd, waarmee in het kader van compacte centra nader aan de slag wordt gegaan:

- Centrummanagement (o.a. haalbaarheid/draagvlak/organisatorisch/financieel)
- Gesprekken ondernemersverenigingen–vastgoedeigenaren/centrummanagement over (leeg)staande panden
- Inzetten van ondernemersfondsen (alleen gebruikers betalen) en/of Bedrijven Investerings Zones oprichten. (gebruikers en eigenaren betalen). Uitsluitend op initiatief van de ondernemers kan een BIZ worden opgericht.
- Gebiedsbranding nader onderzoeken
- Bevorderen van en investeren in toerisme

Het streven is om per kern aan de slag te gaan met centrummanagement en leegstandbestrijding. Per kern zullen acties worden opgesteld, waarmee een centrummanager en werkgroepen concreet aan de slag kunnen. Er zal ook gekeken worden naar mogelijkheden om (onderdelen van) actieplannen te financieren. Zo heeft de provincie Gelderland de regeling "steengoed benutten" die mogelijk ingezet kan worden. De betrokkenheid van stakeholders wordt vergroot door jaarlijks samen een beperkt aantal acties op te pakken.

Het is van belang om ervoor te zorgen dat de panden in het kernwinkelgebied ook vooral t.b.v. detailhandel gebruikt worden. *Omzetting van centrumfuncties naar niet-centrumfuncties is in het kernwinkelgebied /compacte centrum niet gewenst.* Dit om te voorkomen, dat winkelgebieden niet meer er uitzien als winkelgebieden.

In de bijlagen geven wij met behulp van kaartmateriaal en tekst per kern aan wat het kerngebied is waar winkels niet mogen worden omgezet naar woningen en waar wij op termijn een concentratie van winkels willen behouden (zie de bijgevoegde kaarten).

Verspreid liggende winkels in Lingewaard

In vrijwel alle kernen liggen verspreid kleinschalige winkels. Het concentratiebeleid voor de 3 grote kernen is erop gericht om versnippering van detailhandel tegen te gaan. Uitbreiding van (het aantal)

solitaire winkels is in principe niet gewenst/toegestaan. De plannen voor verplaatsing en uitbreiding van de Coöp in Huissen vormen een uitzondering op deze regel. Vestiging van de Coöp in centrum Huissen is onderzocht maar bleek niet haalbaar. Winkelcentrum de Zilverkamp behoudt haar huidige functie voor de wijk en wordt niet uitgebreid.

Solitaire winkels in de kleine kernen (zoals de bakker in Doornenburg en de bloemzaak in Angeren) hebben een toegevoegde waarde voor deze kernen. Als de eigenaren stoppen wordt gekeken of een nieuwe eigenaar de winkel wil overnemen. Waar mogelijk wordt bij langdurige leegstand in overleg met de eigenaren de bestemming detailhandel van deze verspreid liggende locaties gehaald en de winkelfunctie in een andere functie omgezet.

Hoofdstuk 5 Wie heeft welke rol?

Het initiatief om te komen tot compacte centra zal zo veel als mogelijk uit moeten gaan van de markt. Wij kiezen er op dit moment immers niet voor om zwaardere instrumenten vanuit de overheid als opkopen of herschikken in te zetten. Leegstand van een panden/panden is en blijft de verantwoordelijkheid van de eigenaar van het pand. Een goede samenwerking tussen gemeente en de andere betrokkenen is van essentieel belang voor winkelgebieden en het tegengaan/bestrijden van leegstand. Het verder concentreren van winkels en horeca zal in dit stadium primair vanuit ondernemers/vastgoedbeleggers moeten komen evenals het zoeken van oplossingen voor leegstand. Partijen gaan hierover (vroegtijdig) in discussie. Deze discussie zal als gevolg van de coronacrisis versneld worden. Centrummanagement kan hierin een voorname rol spelen.

Om daadwerkelijk grip te krijgen op verandering van enkele straten, de branchering en pandverbetering zullen partijen moeten gaan samenwerken. Dit kan beginnen door op straatniveau te starten en informatie te delen en gebiedsontwikkelingen te inventariseren. Ondernemers en vastgoedeigenaren kunnen een rol vervullen als straatambassadeur in het verbinden van partijen in het gebied en het vervullen van een voorbeeldfunctie. Dit gebeurt in overleg met de ondernemers en de gemeente die ook in het centrumgebied investeren. Om de samenwerking tussen ondernemers, de eigenaren en de gemeente te optimaliseren en het vertrouwen in elkaars aanpak te doen groeien, vormen actieplannen een belangrijke stap. Hierin onderschrijven alle betrokken partijen nut en noodzaak om proactief met de centra aan de slag te gaan.

De rollen van partijen

De laatste decennia zijn veel rollen en verantwoordelijkheden in winkelgebieden vrij duidelijk bij specifieke spelers komen te liggen. De eigenaar van winkelvastgoed is verantwoordelijk voor het onderhoud en de verhuurbaarheid van zijn panden. De gemeente zorgt voor de veiligheid op straat en een goede openbare ruimte. Iedere partij gebruikt hiervoor zijn eigen instrumenten en businessmodel. Deze (individuele) taken en verantwoordelijkheden maken samen echter nog geen goed winkelgebied. Daarvoor is het nodig dat partijen hun acties zo op elkaar afstemmen dat zij elkaar versterken en meerwaarde opleveren. Het verder compacter maken van centra is een proces van lange adem. Er is consistent beleid nodig.

Ondernemers

De ondernemers (winkeliers/horeca) zijn verantwoordelijk voor de eigen etalage, pand, interieur, personeel en bedrijfsvoering. Zij maken tijdig kenbaar als zij plannen hebben: stoppen, verbouwen, uitbreiden, etc.. Maar ook als zij zoeken naar tijdelijke oplossingen voor leegstaande etalages, etc.. Winkeliers/horecaondernemers hebben een groot belang bij het goed functioneren van de eigen winkel/horecazaak en van een winkelgebied. Aantrekkelijke winkelgebieden trekken meer consumenten. Dat zorgt voor meer bezoekers en meer omzet. Voor winkeliers/ondernemers die hun eigen pand bezitten, is het behoud van bezoekersaantallen belangrijk voor de toekomstige verkoopwaarde van het pand. Ondernemers versterken het collectief en investeren in de eigen panden en winkelgebieden.

Ondernemersverenigingen

De ondernemers/winkeliersverenigingen behartigen de collectieve belangen van de (aangesloten) winkeliers. Hun rol is om winkelgebieden goed te laten functioneren en bezoekersaantallen te behouden en vergroten. Ze promoten de centra, ontplooiën consumentgerichte activiteiten, zorgen voor winkelacties, verzorgen omzet stimulerende activiteiten, de aankleding van de openbare ruimte en faciliteren het netwerken tussen ondernemers. Ze beheren ondernemersfondsen en stellen actieplannen per kern op en voeren deze met andere partijen als de lokale overheid, vastgoedeigenaren en ondernemers uit.

Vastgoedondernemers (beleggers)

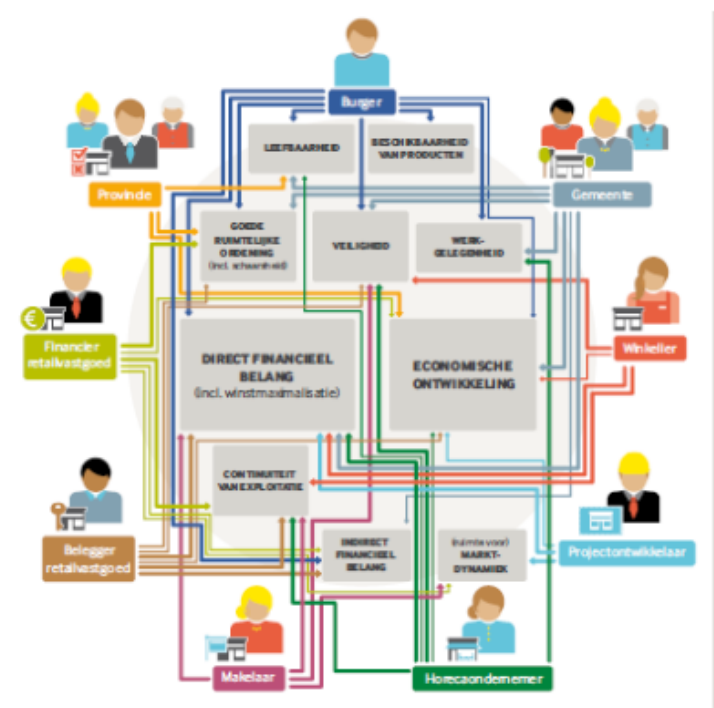
Vastgoedeigenaren zijn verantwoordelijk voor de invulling, het onderhoud, de beeldkwaliteit en de vernieuwing van de winkelpanden. Zij beslissen over aan- en verkoop van vastgoed, het beheer en de invulling, alsmede de beeldkwaliteit en onderhoud/vernieuwing van vastgoed. Zij kunnen instrumenten als ingroeihuren, gestaffelde huren, kortlopende huurcontracten, etc. inzetten om panden aantrekkelijker te maken voor huurders/kopers/startende ondernemers. Zij kunnen tijdelijke maatregelen nemen (pop

up store, tijdelijk atelier). Het is een uitdaging om vastgoedeigenaren meer te betrekken bij centrumontwikkelingen. Vastgoedeigenaren moeten bereid zijn om verder te kijken dan alleen de eigen eigendommen.

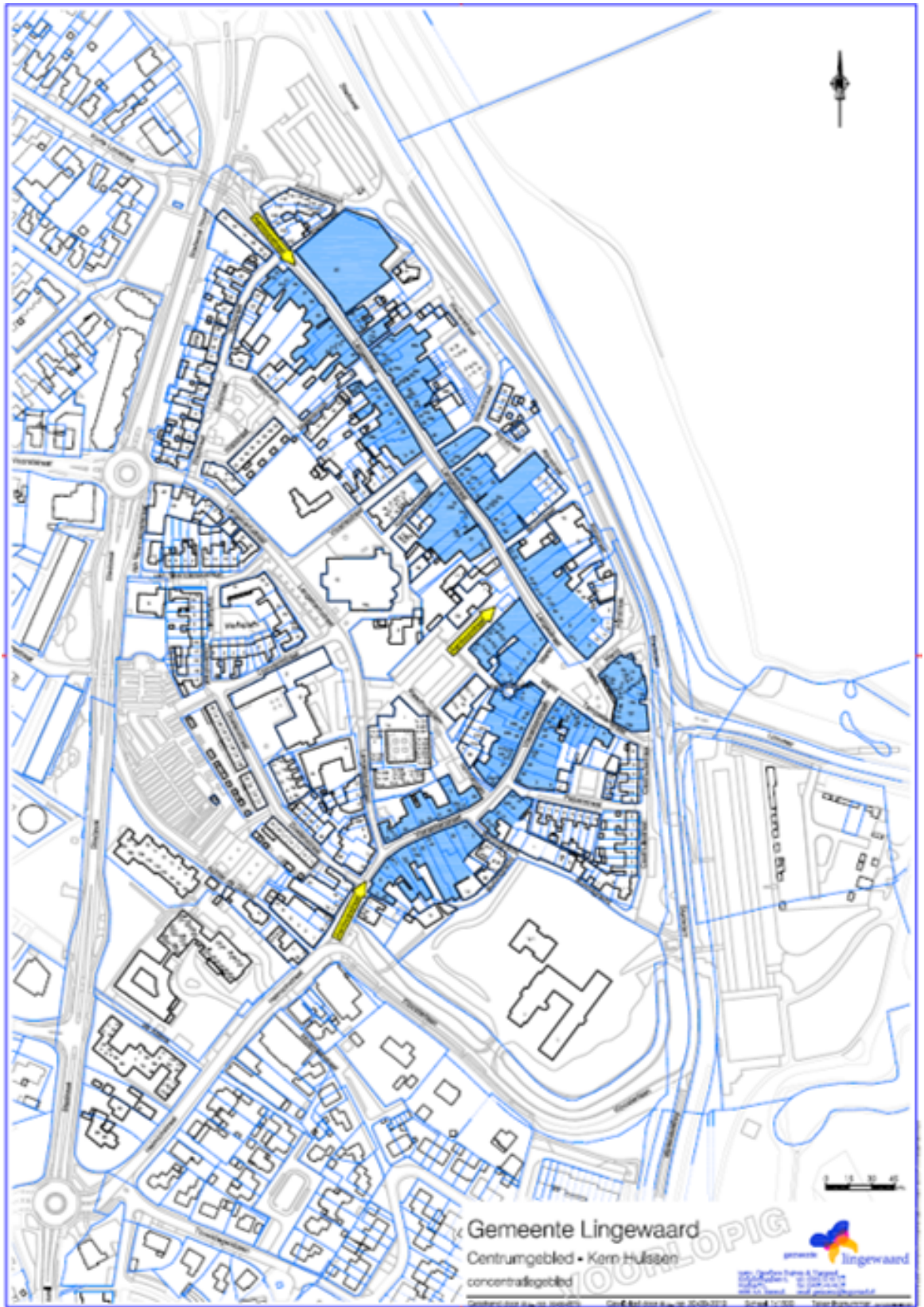
Gemeente

Om tot compacte centra te komen heeft de gemeente de eerste stappen gezet. De gemeente heeft kaders en randvoorwaarden benoemd. De gemeente heeft de leegstand van panden in kaart gebracht en zal dit blijven doen. De gemeente heeft een regierol, neemt initiatieven en lost waar nodig knelpunten op. De gemeente zorgt voor een gezond ondernemersklimaat. De gemeente beschikt over instrumenten die ingezet kunnen worden om centrumontwikkelingen mogelijk te maken. Het gaat om beleidsmatige, juridisch planologische, financiële, fysieke en procesmatige instrumenten. De gemeente faciliteert en investeert waar mogelijk (samen met andere partijen). Deze veelheid aan instrumenten wil overigens niet zeggen dat de gemeente voor de toekomst van winkelgebieden de meest invloedrijke of belangrijke partij is. Het initiatief voor vernieuwing om te komen tot compacte centra zal zoveel mogelijk uit moeten gaan van ondernemers, vastgoedeigenaren en andere (investerende) marktpartijen. De gemeente wil meedenken en acties ondernemen als anderen daartoe ook bereid zijn om stappen te ondernemen. De gemeente ondersteunt waar mogelijk initiatieven uit de markt zoals centrummanagement en de ondernemersfondsen. De gemeente brengt ook partijen bij elkaar.

Makelaars hebben met hun kennis van de lokale en regionale vastgoedmarkt een belangrijke verbindende functie tussen partijen, die waardevol is voor het versterken van lokale publiek-private samenwerking; Projectontwikkelaars hebben hun rol zien veranderen van risicodragende naar vooral adviseerende en meerwaarde creërende partijen.



Bijlage 1: Huissen

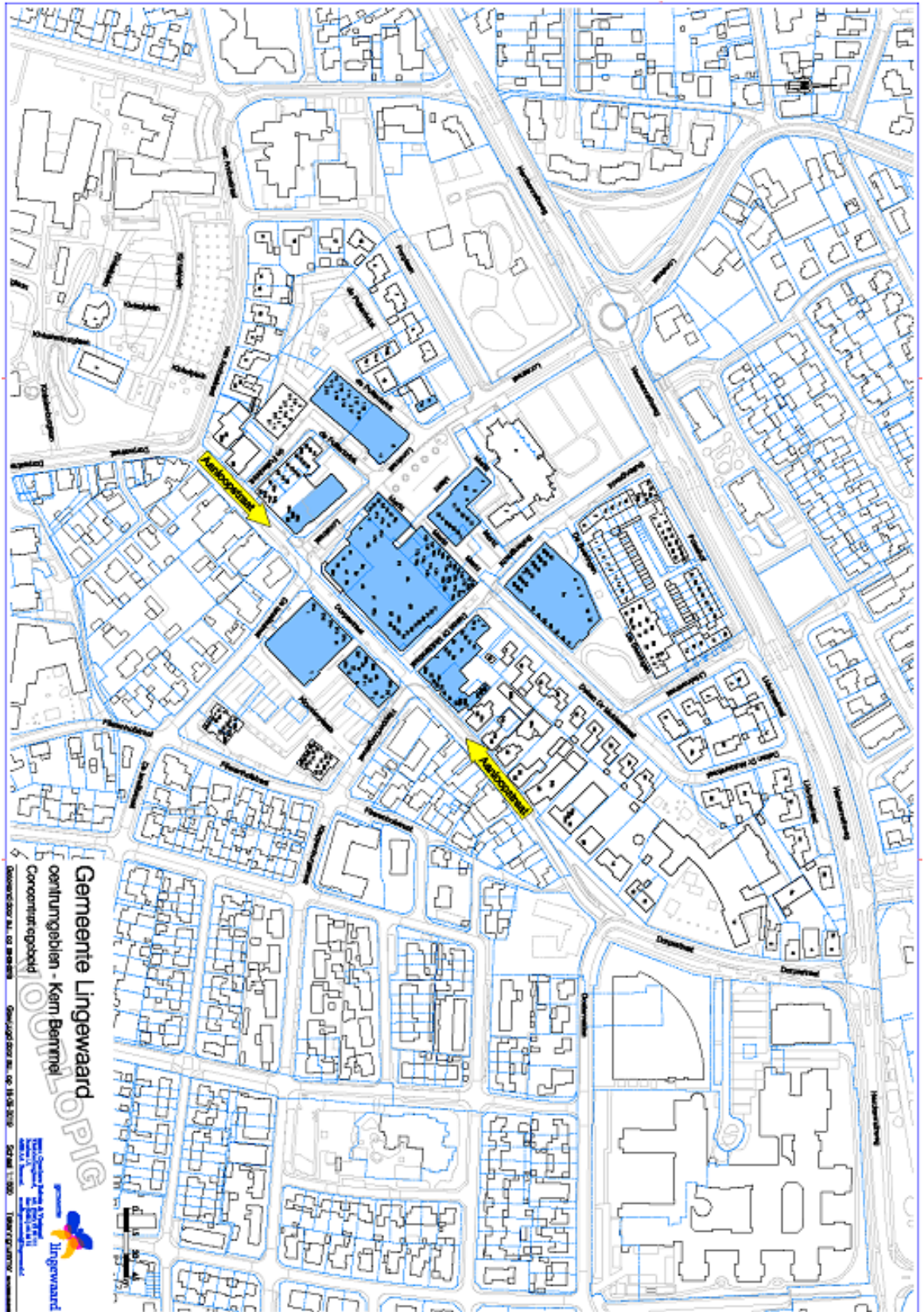


De volgende straten worden tot het kerngebied/compacte centrum van Huissen gerekend (zie kaart 1):

Langestraat	Tempelierstraat	Markt	Vierakkerstraat
-------------	-----------------	-------	-----------------

Aan de Langestraat is met de vestiging van de Albert Heijn een voor ondernemers aantrekkelijk vestigingsgebied ontstaan. Ook aan de Markt zijn na de herinrichting nieuwe kansen ontstaan voor ondernemers. De verwachting is dat het gebied aan het begin van de Vierakkerstraat op termijn meer leegstand krijgt. Het winkelgebied verschuift waarschijnlijk vanaf de Doelenstraat. Het gebied gelegen aan de Vierakkerstraat, tussen achter de Gracht en de Doelenstraat kan worden herontwikkeld in het verlengde van de herontwikkeling van de Doelenstraat en de Aloysiuslocatie. De winkelfunctie verdwijnt hier. Bij herontwikkeling kan de cultuurhistorie benut worden om de centrumrand recreatief aantrekkelijk te maken. Functieverandering naar wonen is hier mogelijk. Het verder compact maken van het centrum verloopt naar verwachting op natuurlijke wijze, waardoor structurele leegstand in het winkellint wordt voorkomen.

Bijlage 2: Bemmél



De volgende straten worden tot het kerngebied/compacte centrum van Bemmél gerekend (zie kaart 2):

Loostraat (deels)	Promenade	Dorpsstraat Centraal
Pollenbrink (Lidl)	Dr. Deken Mulderstraat	Markt/Buitengracht (AH)

Op termijn zal de winkelfunctie verschuiven van de aanloopstraten (Pollenbrink, Dorpsstraat Zuid en Noord) naar het kernwinkelgebied. Deze ontwikkeling wordt in gang gezet door de 'markt' en waar mogelijk gestimuleerd door de gemeente. In de praktijk is deze ontwikkeling aan de Pollenbrink en de Dorpsstraat Noord al in gang gezet. Een probleem vormen de eigendomsverhoudingen. De panden in de aanloopstraten zijn veelal particulier eigendom en de panden in het kernwinkelgebied zijn eigendom van vastgoedondernemers. De circa 7 panden in de aanloopstraten zouden tot woning verbouwd kunnen worden, maar veel kleine ondernemers zien op tegen de kosten die dit met zich mee brengt. Woningssplitsing is mogelijk bij voldoende parkeercapaciteit.

Bijlage 3: Gendt



De volgende straten worden tot het kerngebied/compacte centrum van Gendt gerekend (zie kaart 3):

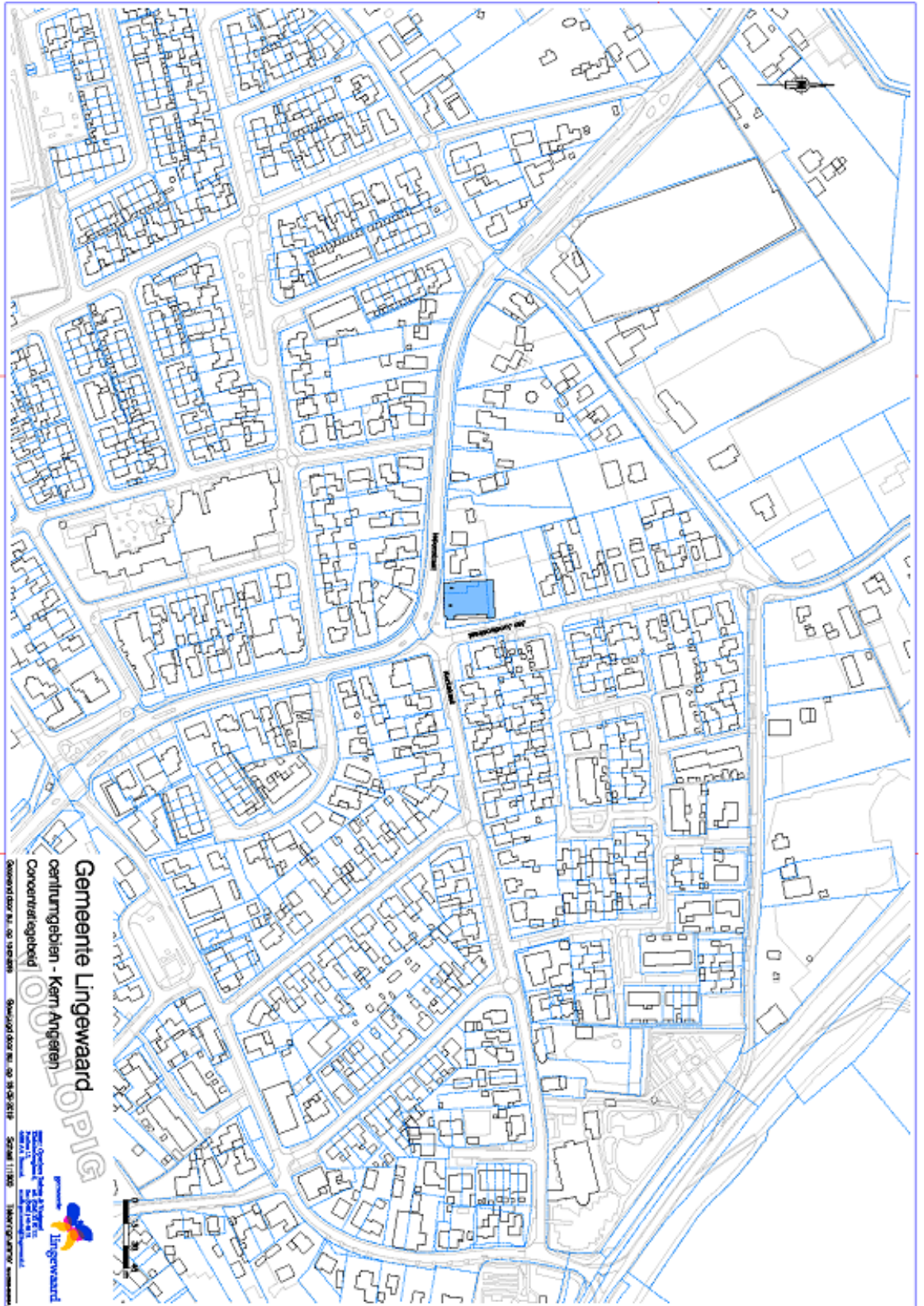
Dorpstraat centraal	Julianastraat winkels
---------------------	-----------------------

De verwachting is dat de aanwezige winkels in het lint aan de Dorpsstraat in de toekomst zich steeds meer rondom het Julianaplein concentreren. In Gendt wordt het winkelgebied door natuurlijk verloop verkleind. De bestaande karakteristieke woon/winkelpanden worden verbouwd tot woningen. Op zichzelf is dit veelal een gewenste ontwikkeling, hierdoor blijft een klein, compact winkelgebied over dat voorziet in de dagelijkse behoeften. Het is van belang om het karakteristiek straatbeeld te behouden.

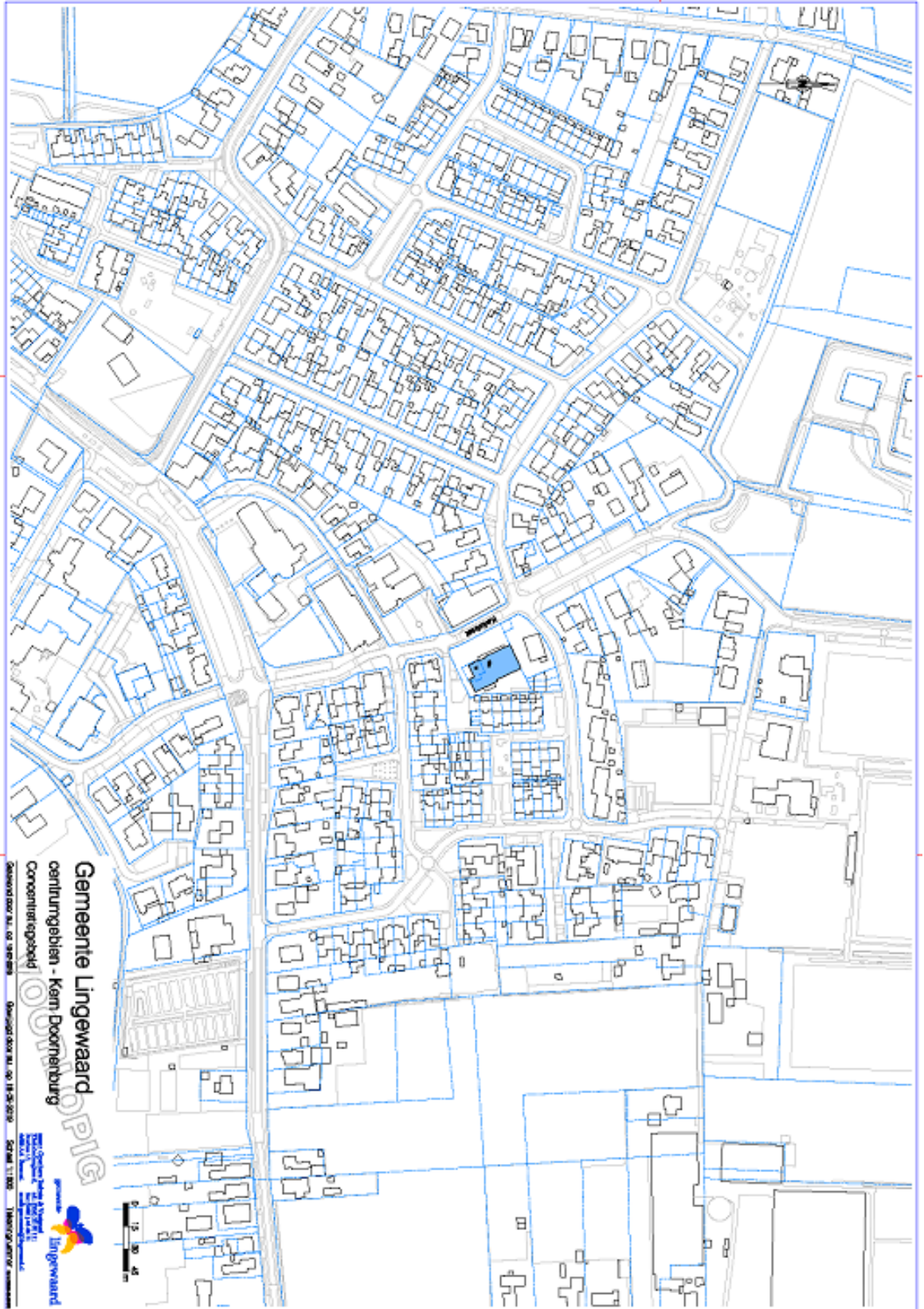
Bijlage 4 Angeren, Doornenburg, Haalderen

In 2019 hadden 631 van in totaal 2463 woonplaatsen (oude postcodedefinitie) in Nederland geen winkel. In 2012 waren dat er 600 (Locatus). Winkels verdwijnen steeds meer uit de kleine kernen. Doornenburg, Haalderen en Angeren zijn kleine kernen, waar de meeste winkels al verdwenen zijn. Er is nog wel een supermarkt. De verwachting is, dat op termijn de supermarkten net als andere winkels het steeds moeilijker krijgen. Het beleid is gericht op waar mogelijk behoud van de verspreid liggende supermarkten in Angeren, Doornenburg en Haalderen, die naast een boodschappenfunctie ook een sociale functie vervullen en als ontmoetingsplek dienstdoen.

Angeren



Doornenburg



Haalderen



Bijlage 5: Data leegstand

Leegstand winkels in de grote kernen

Lingewaard kent voornamelijk een relatief lage leegstand in de kernwinkelgebieden. In Bemmelen is de leegstand het hoogst. Onderstaand worden de leegstandspercentages op basis van de winkelvloeroppervlakte in de centra van de kernen Huissen, Bemmelen en Gendt weergegeven.

WINKELGEBIED	Totaal w. v.o. (m ²)	Leegstand w. v.o. (m ²)	%	Totaal aantal vkp	Leegstand aantal vkp	%
Centrum Bemmelen	12959	941	7,26%	80	8	10,00%
Centrum Gendt	6171	65	1,05%	45	1	2,22%
Centrum Huissen	13148	721	5,48%	104	6	5,77%
Totaal	32278	1727	5,35%	229	15	6,55%
WVO= Winkelvloeroppervlak				VKP= Verkooppunten		

Bron Locatus, 2019

Leegstand in vergelijking tot gemeenten in de regio

In Nederland is een overaanbod van winkels in de detailhandel. Gemiddeld 8% van de winkelvloeroppervlakte stond leeg in 2018. Regionaal zijn er grote verschillen. Met 5,35% doet de gemeente Lingewaard het niet slecht. De leegstand kan echter heel snel oplopen als er plots bijvoorbeeld beeldbepalende panden leeg komen te staan in een winkelstraat.

Leegstand van winkels 2004-2018 in de regio (Bron Locatus)			
Overbetuwe	6,94%	Druten	4,26%
Wijchen	4,03%	Renkum	14,63%
Nijmegen	7,12%	Beuningen	8,96%
Arnhem	7,29%	Westervoort	14,0%
Zevenaar	8,92%	Duiven	2,74%

Bron: Locatus, 2018

Elk centrum heeft leegstand

Elk winkelcentrum kampt overigens met leegstand. Door leegstand, die in een winkelcentrum ofwel erg storend aanwezig is, of tot een verloederd beeld leidt laten consumenten winkels liggen. Dat is de vaak structurele leegstand die pijn doet en dus primair aangepakt moet worden. En voor de overige leegstand geldt dat, als het voor het centrum geen pijn doet, het ook niet (met prioriteit) aangepakt hoeft te worden. Op sommige locaties kan het aantrekkelijk zijn om leegstand met horeca in te vullen. De horeca blijft echter sterk conjunctuurgevoelig: wanneer de economie krimpt kunnen panden snel weer leeg staan. Sturen op kwalitatieve in plaats van kwantitatieve groei dient voorop te staan, ook bij oplopende leegstand. Andere publiekstrekkingen (naast winkels) worden steeds belangrijker voor centra.