



HOE ZET IK EEN VERPLAATSINGS- EN TRANSFORMATIECOACH IN?

d.d. 1 juni 2020

?

Een winkelgebied moet krimpen om leegstand tegen te gaan. De kern van een winkelgebied moet sterker worden. Versnipperde retail moet samenhang krijgen. Dat wordt vastgesteld in een visie: een ruimtelijk plan. Gemeente wilt retailers verplaatsen voor een compact centrum. En daar waar retailers vertrokken zijn, de bestemming van de voormalige locatie transformeren naar bijvoorbeeld werken of wonen. Verplaatsen en transformatie gaat niet vanzelf. Soms moet een contract opengebroken worden. Of een bestemming veranderd. Zet daarvoor een verplaatsings- en transformatiecoach in. De uitdaging is om medewerking te krijgen van zowel de retailer, als de eigenaar van het pand, dat later getransformeerd moet worden.

Wat is een verplaatsings- en transformatiecoach?

Een *verplaatsingscoach* helpt de retailer op weg naar een nieuwe locatie. Het vertrekpunt is het vaststellen van de behoefte onder degenen die verplaatst moeten worden. De verplaatsingscoach gaat daarvoor het gesprek aan met gebruikers /retailers van panden uit kansarme winkelgebieden en/of -straten en vraagt of zij open staan voor verplaatsen. Onderdeel van dat gesprek is bekijken welke kansrijke winkelgebieden en/of -straten tot de nieuwe mogelijkheden behoren. Op basis van criteria van de ondernemer wordt gezocht naar de juiste locatie.

Bij verplaatsing zijn de volgende partijen betrokken: ondernemer (huurder), oude verhuurder, nieuwe verhuurder en gemeente voor de mogelijkheden m.b.t. de bestemming. Men krijgt te maken met het al dan niet openbreken van huurcontracten. Soms hebben huurcontracten nog een looptijd van vijf jaar. De rol van de verplaatsingscoach is om op onafhankelijke wijze het proces op gang te houden. Wanneer één van de partijen stagneert, kan de coach op tijd bijschakelen en richting geven. De coachende rol is om partijen te verbinden, zodat zij zelf samen aan de slag gaan. Uiteindelijk moeten eigenaren en huurders zelf de deal maken. Al dan niet met een makelaar als tussenpersoon.

Een *transformatiecoach* helpt de eigenaar op weg naar een nieuwe bestemming voor zijn of haar pand. De transformatiecoach kijkt naar het pand dat achtergelaten wordt. Vaak gaat het om (lang) leegstaande panden en is er sprake van ondermijning. Bij transformatie zijn vastgoed en gemeente betrokken.

De transformatiecoach helpt met de eigenaar inzicht geven in nieuwe mogelijkheden. Dat herbestemming een beter rendement oplevert dan wanneer het een winkelpand blijft. Er is een positieve businesscase nodig. De transformatiecoach helpt voorrekenen en met het maken van een plan met een architect. Dat vraagt veelal gebiedsgericht werken. Het bijeenbrengen van verschillende eigenaren. En formuleren van één project. Historie, fysieke ruimte (de straat/plek) en functie komen daarin bijeen. Dit is complex, moet beheersbaar zijn en is van belang voor de eigenaar waar de retailer vertrekt. Tevens vraagt het domein overstijgende kennis. Immers, wanneer men gewend is om winkels te verhuren en moet over gaan tot werk- of woonruimte, dan is in het tweede geval bijvoorbeeld kennis van de woningmarkt nodig.

Ook hier signaleert de coach op stagneren van het proces. De transformatiecoach heeft besef van proces: een bestemmingsplanwijziging gaat niet vanzelf. Een transformatiecoach jaagt dit aan.

Hoe zet je een verplaatsings- en transformatiecoach in?

Het aanstellen van de verplaatsings- en transformatiecoach kan door meerdere partijen gedaan worden (gemeente, BIZ en winkeliersverenigingen) en moet gedaan worden voor minimaal anderhalf tot twee jaar. Er is zowel tijd nodig om draagvlak te creëren, alsook huurcontracten af te laten lopen (soms oplopend tot vijf jaar).

Van gemeente mag verwacht worden om flexibiliteit te bieden in ruimtelijke ordening en regelgeving. Wees niet rigide. Vanuit de organisatie moet bestuurlijk en ambtelijk medewerking zijn. Vanuit de



raad moet draagvlak en mandaat geleverd zijn voor krimp.

Volle medewerking is nodig van de gouden driehoek: gemeente, ondernemers(vereniging) en vastgoedpartijen. Commitment (in houding en gedrag) van alle partijen is nodig. Deze samenwerking moet in staat zijn om verplaatsing- en transformatie ook na gemeentelijke verkiezingen op de agenda te houden van de gemeente.

Subsidie moet bedoeld zijn om beweging op gang te brengen via beleid, aanstellen dergelijke coaches. De uiteindelijke rekening van de businesscases moet terecht komen bij de eigenaren. Eigenaren hebben op basis van (potentiele) leegstand al last van een afwaardering en deze kan gestopt worden als er getransformeerd wordt. Hulp voor handelingsperspectief gekoppeld aan lange termijn is essentieel voor het op gang brengen van transformatie.