

BIZ: Samenwerken werken aan actieplan voor meer bezoekers in Centrumwaard

Situatie Centrumwaard

De economische ontwikkeling, uitstraling en organisatie van centrumgebied Centrumwaard heeft de afgelopen jaren onder druk gestaan. Het gevolg is dat de positie bij bezoekers en bij ondernemers te wensen overlaat. Tijdens het democratische participatie proces Centrumwaard bleek dat de behoefte aan een aantrekkelijk, bruisend Centrumwaard groot is. Zowel bij inwoners, ondernemers als bij pandeigenaren. Men ziet Centrumwaard als het oude centrum, dat ook een ontmoetingsfunctie zou moeten hebben, met meer verblijfswaarde in combinatie met een goede bereikbaarheid en gratis parkeren.

Landelijk zien we op dit moment overigens ook weer nieuwe kansen voor lokale winkelgebieden. De bestedingen nemen gemiddeld toe, en ook bij winkelformules is er weer groeiende belangstelling om in te spelen op de trend “lokaal winkelen en boodschappen doen”. Dit is een kans voor Centrumwaard. Uit de Retail Risico Index (Locatus, april 2021) blijkt dat de (leegstand-) risico's voor Centrumwaard iets onder het landelijk gemiddelde liggen. Tegelijk blijkt ook dat het winkelaanbod te weinig veelzijdig is. Aan de vraagzijde zien we een bovengemiddeld welvarende bevolking, die relatief wat meer dan gemiddeld carriëremakende gezinnen met kinderen telt.

Daarnaast constateren we dat investeringen in Centrumwaard (winkels, panden, openbare ruimte) achterblijven. Desalniettemin is de leegstand beperkt. Pandeigenaren geven aan dat er belangstelling is. Maar belangstelling betekent niet automatisch aanbod versterking. Teveel nadruk ligt op dit moment op take away food, waar juist behoefte is aan meer dag horeca met verblijven, fashion, verrassende non food winkels, die aansluiten op de behoeften van de bevolking en de versterking van Centrumwaard.

Visie

We zien winkelgebied Centrumwaard als een BV Centrumwaard dat als doel heeft attractief te zijn. Het aantal winkels zal landelijk naar verwachting afnemen (In 2021 van 217.000 naar 215.000) en het type winkel (en horeca) zal veranderen. We willen streven naar een compact, gezellig centrumgebied, dat steeds meer de functie van favoriete ontmoetingsplaats zal krijgen. Dit betekent meer dag horeca, en een rem op afhaal horeca.

Zo wordt invulling gegeven aan de rol van Centrumwaard als het oude centrum. Dit gebied bestaat uit een kernverblijfszone, een kern aanloopzone en aanloop locaties.

De (kern-) aanloopzones aan de Middenweg bieden ook ruimte aan winkels die vragen om grotere oppervlakten, in combinatie met bereikbaarheid en laagdrempelig parkeren. Hier willen we met de acquisitie en behoud van winkels op inzetten.

In het algemeen is bereikbaarheid en laagdrempelig parkeren belangrijk. We richten ons op het behouden van gratis parkeren en optimaal gebruik van beschikbare parkeerplaatsen. Een blauwe zone kan helpen bij optimaal gebruik, gericht op bezoekers. Wel dient rekening gehouden te worden met logistiek en bevoorrading, parkeervoorzieningen voor personeel bijvoorbeeld bij de Draai. Daarbij zal gestimuleerd worden om per (e-) fiets te komen. Ook voor bezoekers zal ruimte moeten komen voor goed (e-) fiets parkeren.

Versterken van het aanbod en begeleiden van nieuwe ondernemers zal zich met name richten op het kern verblijfsgebied en het kern aanloopgebied, met winkels die om bereikbaarheid vragen in de aanloopzones. Bij de aanloop locaties is diversiteit aan functies, winkels zijn niet de enige dragers. Transformatie naar wonen zal hier mogelijk kunnen zijn.

Waarom BIZ?

De ondernemers van centrumgebied Centrumwaard willen een toekomstbestendig centrum gebied realiseren, dat aansluit op de behoeften van consumenten in Heerhugowaard en waar het aantrekkelijk is om te ondernemen. Dat vraagt meer dan ooit om in te spelen op kiezende consumenten en kiezende ondernemers.

Dit willen doen via een Bedrijven Investing Zone (BIZ). Doelen BIZ Centrumwaard:

- Continuïteit in samenwerking, waaraan alle ondernemers deelnemen
- Realiseren schoon, heel, veilig
- Versterken saamhorigheid ondernemers
- Intensiveren samenwerking gemeente en vastgoed
- Groei bezoekersaantallen, klantbinding en bezoekduur
- Versterken aanbod
- Verhogen verblijfswaarde
- Optimale bereikbaarheid
- Klantvriendelijk parkeren
- Vergroten fysieke- en online zichtbaarheid
- Meten is weten: vergroten klant- en bezoekerskennis
- Jaar rond activiteiten programma
- Borgen continuïteit / ondersteuning / expertise via centrummanager (enkele uren per maand)

Afbakening gebied

Bij de gebiedsafbakening is, samen met ondernemers, een inhoudelijke en een draagvlak afweging gemaakt. Van belang is ook dat we een actieve houding willen hebben mbt aanbodversterking: ondernemers in aanlooplocaties moeten hierachter kunnen staan.

Zone	Typering
Raadhuisplein/Raadhuisstraat	Kernverblijfgebied
Middenweg Jumbo/Vinoci/Kolonie	Kern aanloopgebied
Shell zone (6 ondernemers)	Aanlooplocatie
Hubo zone	Aanlooplocatie

Toelichting: Hele Raadhuisplein en Raadhuisstraat. Middenweg van Dirkmaat (159) t/m Hubo (275a) en van Vivante (174) t/m Breed (284).

Wat gaan we doen?

Een aantal zaken die worden opgepakt zijn:

- a. Werken aan een schoon, veilig en aantrekkelijk winkelgebied.
- b. Herinrichting van het winkelgebied om het verblijfsklimaat te verhogen.
- c. Samenwerking met gemeente en andere instanties om meer te bereiken in ons winkelgebied.
- d. Promotie van het winkelgebied onder andere door klantenacties en evenementen die het gebied op de kaart zetten.
- e. Een sterk en gevarieerd winkel en horeca aanbod, voldoende fiets en auto parkeerplaatsen en een goede bereikbaarheid.
- f. Samenwerken met vastgoed i.v.m. realiseren aantrekkelijk winkel- en horeca aanbod
- g. Samenwerken met gemeente ivm acquisitie (zie ook f), bereikbaarheid, openbare ruimte, veiligheid, vergunningen, duurzaamheid, meten is weten, bestemmingsplannen

Budget indicatie

Om al deze activiteiten te kunnen blijven betalen willen we de BIZ realiseren. Daarmee kan een vuist gemaakt worden om het winkelgebied op de kaart te zetten en kunnen we de taken die de gemeente in ons gebied uitvoert aanvullen.

Elke ondernemer in het winkelgebied, draagt als gebruiker van zijn of haar pand via een vaste BIZ-bijdrage een eigen steentje bij. Deze bijdrage is gekoppeld aan de WOZ-waarde van het bedrijfspand en wordt door de gemeente geïnd. De geïnde BIZ-bijdrage wordt vervolgens een op een als subsidie aan de ondernemers Centrumwaard overgemaakt.

Onderstaand een indicatie van de bijdrage per ondernemer, gekoppeld aan de WOZ-waarde:

WOZ waarde per pand	BIZ bijdrage per ondernemer
0 – 100.000	300 euro
100.001 – 200.000	400 euro
201.000 en meer	500 euro

Met de bijdrage kan een ondernemersfonds van zo'n € 45.500 euro worden gevormd. Genoemde activiteiten zullen hieruit gefinancierd worden. Onderstaand een lijstje met bedragen waar wij vanuit gaan, excl eventuele bijdrage gemeente. Indien extra bijdrage gemeente gerealiseerd wordt dan kan die gebruikt worden voor "Ondersteuning door centrum adviseur" en kunnen andere activiteiten worden versterkt. Opties zijn extra inzet op social media, banieren, meten is weten met bv bezoekers tellingen en/of monitoring, evt in samenwerking met onderwijs.

- Sfeerverlichting	€ 6.500,--
- Energiekosten verlichting	€ 5.500,--
- Hanging baskets	€ 11.000
- Activiteiten (Moederdag, Pasen, Kerst)	€ 8.000,--
- Website/social media	€ 2.500,--
- Ondersteuning door centrum adviseur	€ 5.000,--
- Divers (incl extra verlichting, baskets)	€ 6.900,--
- Centrumwaard totaal	€ 45.400

Indien er een additionele bijdrage van de gemeente afgesproken wordt, kunnen de activiteiten versterkt worden, zoals aankleding centrum, versterking online positie, meten is weten en versterking centrummanagement.