

Nieuwsbrief 2006

Van de voorzitter

In het kader van het grotestedenbeleid wordt er van de zijde van de gemeente op aangedrongen dat er een centrummanager wordt benoemd. Deze manager wordt aangestuurd door het centrummanagement, waarin wij vertegenwoordigd zijn.

In hetzelfde kader komt er een manager van het totale bedrijfsleven van Alkmaar. Dus bedrijventerreinen in het totaal negen, plus de binnenstad.

Je vraagt je af hoe wij het de afgelopen jaren hebben gedaan zonder deze kostbare medewerkers. Volgens de VvE blijft het belangrijkste de inspanning van de verschillende bedrijven ter handhaving van hun concurrentiepositie hun mobiliteit, hun serviceverlening, hun klantbenadering, hun assortimentsbepaling, hun verkoopstrategie.

Managers zullen hier weinig aan kunnen doen wanneer zij niet uit het bedrijfsleven afkomstig zijn. Winkeliers, groot- en kleinbedrijven zullen vanachter de toonbank de belangrijkste factor blijven in de keuze van de klant. Koop ik in Alkmaar of ga ik naar één van de omliggende winkelcentra. Bij de VvE achten wij dan ook de man achter de toonbank de belangrijkste pion.

Op één punt kunnen de managers wellicht van dienst zijn. En wel verbetering van de bereikbaarheid van de binnenstad. Wij denken hierbij aan meer parkeermogelijkheid in het zuidelijke gedeelte van de binnenring. Tevens denken wij aan verbetering van de binnenring om het hoofdwinkelcentrum. Wij zullen ons hiervoor sterk maken.

J. Vlaanderen

Gemeentebeleid

Het coalitieprogramma 2006-2010 bevat vooralsnog enige hoopvolle aspecten. Hieronder volgen er enkele.

De onroerende zaakbelasting voor eigenaren van bedrijfspanden zal in principe slechts stijgen met een percentage voor inflatiecorrectie.

De discussie over de regierol van de gemeente zal worden afgerond. De efficiency van de gemeentelijke organisatie wordt verhoogd.

Om de Alkmaarse binnenstad aantrekkelijk te houden voor bezoekers en ondernemers dienen aan de rand van de binnenstad parkeergarages te zorgen voor voldoende parkeergelegenheid.

Intensivering van de regionale samenwerking tussen gemeente en de Kamer van Koophandel, het bedrijfsleven, investeerders en ondernemers, is nodig voor versterking van de economie en groei van de werkgelegenheid.

De inmiddels benoemde wethouder mevrouw Rian van Dam zal zich met deze zaken bezighouden. Wij wensen haar een vruchtbare periode toe op deze belangrijke bestuursplaats.

18 maal de huur en hoe verder?

door Uwe Smit

Bij de huidige historisch lage rentestanden horen wij van biedingen die wel tot 18 en hoger maal de huur gaan op A-1 locaties. De vraag is dan ook als eigenaar moet ik nu verkopen of nog een pand erbij kopen of helemaal niets doen.

Tot enkele jaren geleden was het bezit van een pand een kwestie van op tijd de huurfactuur versturen, de bankrekening nazien op ontvangst, éénmaal per jaar de indexering toepassen, aan het einde van de huurperiode even kijken of de huur verhoogd kan worden en de nodige zakelijke lasten op tijd voldoen. Een rustig bestaan voor een eigenaar.

Zo'n 15 jaar geleden was de aankoopfactor 13 maal de huur. Bij een marktconforme huurprijs in de Langestraat Alkmaar van € 40.000,- voor 100 m2 betekende dit een aankoopprijs van € 520.000 k.k.

Nu is een aankoopfactor van 18 maal de huur aan de orde. De marktconforme huurprijs voor hetzelfde pand is nu rond de € 95000 en dus een verkoopprijs van € 1.710.000 k.k. Tel uit je winst. Een rendement van rond de 15 % op jaarbasis.

De vraag blijft evenwel is dit verstandig. Onroerend goed is een zichtbaar, tastbaar en soms emotioneel bezit. De plek waarop het gebouwd is uniek. A-1 locaties groeien niet of nauwelijks. In een stijgende markt denkt de verkoper er niet meer voor te kunnen krijgen, er een daling zal komen en de koper, dat hij achteraf teveel heeft betaald. In een dalende markt denkt de koper dat de prijzen niet verder zullen dalen en de verkoper dat dat wel het geval is. Een spanningsveld waarin een beslissing pas achteraf juist of onjuist blijkt te zijn. Op de top en het dal van een markt zijn het aantal transacties over het algemeen het laagst. En ook op Beursplein 5 hangt geen bel die gaat als een fonds de hoogst of laagste notering aller tijden bereikt.

Ook zal een locatie last hebben van economische wisselwerkingen. Het credo de 3 P's zijn belangrijk te weten de Plek, de Plek en de Plek, is naar mijn mening verschoven naar de Plek, Parkeren en Publiek. Zonder deze ingrediënten zijn vooral winkellocaties ten dode opgeschreven.

Om uw pand aantrekkelijk te houden zijn er talloze mogelijkheden. De huurder, de huurders in uw directe omgeving. Het straatmeubilair. De infrastructuur naar uw pand. Het pand zelf. En nog meer mogelijkheden. Daar kunt u zelf een rol in spelen of laten spelen.

Een goed Alkmaars voorbeeld is het voormalige postkantoor. Een toen saai gebouw. De klant was gedwongen om er heen te gaan om er zijn postzegels te kopen, met postwissels geld over te maken en bij feesten gelukstelegrammen te versturen. De ABN-Amro Bank heeft het geheel compleet laten strippen en daarna een facelift gegeven. Het staat nu goed op zijn Plek, het Publiek komt er graag, alleen het Parkeren is er minder. In zijn omgeving past het nu naar mijn idee zonder meer.

O ja, ik ben begonnen met 18 maal de huur. Als u begin vorig jaar uw pand had verkocht tegen toen nog de gangbare 16 maal de huur en de opbrengst belegd in de AEX dan had u zo'n 40 procent rendement op jaarbasis gemaakt. Staat gelijk aan nu 22,4 maal de huur.

Met dit soort achteraf veronderstellingen komt u er niet, want dan zou rijk worden niet meer tegen te houden zijn en alleen nog een kwestie van tijd.

Het bestuur van uw vereniging houdt zich niet bezig met wat u met uw pand moet doen. Zij houden zich bezig met zaken die de waarde van uw bezit in stand houdt en zonodig verbetert.

Zoals u kunt zien is het omgaan met uw bezitting in onroerend goed minder saai dan het lijkt en kan dynamischer zijn dan beleggen op de beurs.

Hoe gaat het met de Alkmaarse binnenstad

Sinds de pensionering van Jelle Groeneveld hebben we geen opgave meer gehad van het aantal leegstaande panden in de binnenstad. Maar als we zelf gaan kijken, denken we dat het meevalt. Opvallend weinig borden 'te koop' of 'te huur'.

De winkels gelokaliseerd in het stadscentrum zijn nog steeds voldoende bezet, zeker voor wat betreft de zogenaamde A-locaties.

De huidige huurprijzen blijven voorlopig stabiel. Winkels op B- en C-locaties staan wat langer leeg en hebben iets meer te duchten van enige prijsverlaging.

Eigenaren die te kampen hebben met leegstand, wordt geadviseerd flexibel om te gaan met een potentiële huurder. Wij denken aan inrichting, condities en enige prijsconcessie.

De vrijdag na Hemelvaartsdag weer was een topdag. Drommen bezoekers over de Ringersbrug en drommen bezoekers in de restaurants. Zo zien we het graag, en zo moet het blijven.

Pendelen

In de gemeente Alkmaar pendelen 21.000 van de 39.200 arbeidsplaatsen. Dat is nogal wat. Ten opzichte van andere gemeenten inderdaad een zeer hoog percentage.

Het zou van het grootste belang zijn te onderzoeken welk gedeelte van deze 21.000 personen met het openbaar vervoer komt en welk gedeelte per auto. Daarnaast zou interessant zijn te weten welk gedeelte van de per auto komende pendelaars in de binnenstad en op Overstad werkzaam is.

Dit onderzoek zou van belang zijn om het benodigde aantal parkeerplaatsen op een perifeer parkeerterrein te bepalen. Als wij onze klanten goed willen ontvangen, zullen wij

- A. het aantal parkeergarages aan de Singels moeten vergroten,
- B. de toegangswegen eenvoudig en inzichtelijk moeten maken,
- C. zelf wat ruimte moeten maken ten gunste van onze klanten.

Wat heeft de binnenstad te maken met de ontwikkelingen op Overstad?

Antwoord: een heleboel. Overstad is tot stand gekomen na een overeenkomst tussen de toenmalige burgemeester Pop en de winkeliers van de binnenstad. Overstad zou de voorzieningen van grootschalige detailhandel voor zijn rekening nemen en complementair gaan worden aan de binnenstad. Dat is vrij aardig gelukt, het Arcade winkelcentrum en het Ringers complex werken additief en er is een levendige stroom van bezoekers tussen Overstad en binnenstad.

Deze aanvulling van vierkante meters grootschalige detailhandel kan zelfs nog verhoogd worden. Voor de binnenstad blijft echter belangrijk dat deze uitbreiding blijft grenzen aan het kanaal en daardoor met de binnenstad verbonden blijft. In de zonering komt dit op het volgende neer. Versteving en uitbreiding van 'koopstad'. Geen winkels in de zone wonen boven winkels PDV, uitgezonderd enkele winkels die direct met de verzorging van het woongebied te maken hebben.

Zo blijven de bedoelingen van het convenant tussen gemeentebestuur, burgemeester Pop en de binnenstad winkeliers helder en volgens de plannen.

*plaatje zonering functioneel
(bron: Het oog van Alkmaar)*

BID

door Jan Roobeek

Om de positie van Alkmaar als winkel- en uitgaansstad te versterken, is er regelmatig overleg tussen de vijf betrokken ondernemersverenigingen in het gebied. Dit zijn WBA, HBA, Bedrijvenvereniging Huiswaard-Overstad, ondernemersvereniging d'Oude Stad en VvE Binnenstad Alkmaar. De besturen zijn ervan overtuigd dat het gebied slagvaardiger en efficiënter gepromoot kan worden en dat gezamenlijke acties ondernomen kunnen worden om de positie van Alkmaar te versterken.

Nu heeft het ministerie van Economische Zaken geopperd dat het zinvol is te onderzoeken of het in het buitenland beproefde model van "Business Improvement District" ook in Nederland zou kunnen werken. Na een inventarisatieronde langs de verschillende ondernemersverenigingen heeft de gemeente, samen met de betrokken partijen, besloten mee te doen aan een pilot.

Alkmaar is één van de vijf steden die haar centrum (binnenstad en Overstad met Spoorbuurt) een impuls wil geven via een BID. De BID houdt in dat de ondernemersverenigingen zelf zorgdragen voor de besteding van de door de ondernemers ingebrachte middelen ten behoeve van de door de ondernemers zelf gezamenlijk benoemde doelen. Een BID is een afspraak voor een bepaalde tijd, bijvoorbeeld drie of vijf jaar, met mogelijke verlenging.

Vanuit de ondernemersverenigingen is een werkgroep benoemd die de mogelijkheden en knelpunten in kaart brengt. Vanzelfsprekend kan een BID niet opgezet worden zonder een breed draagvlak onder de ondernemers: er moet een helder plan klaarliggen, waarvan iedereen de voordelen inziet voor de eigen onderneming – van groot tot klein, van detaillist tot vastgoedeigenaar. De insteek is dat een BID een positief en offensief instrument is ten behoeve van gezamenlijke en voor iedereen nuttige investeringen in de kwaliteit, uitstraling en aantrekkingskracht van het centrum.

Het bestuur van de VvE ziet hier mogelijkheden, maar het vraagt een weloverwogen opzet en een doortimmerd plan. Wij houden u op de hoogte en zullen, alvorens deel te nemen, een speciale ledenvergadering beleggen.

Parkeeronderzoek

door Jan Roobeek

VvE Binnenstad Alkmaar is initiatiefnemer geweest om met de gemeente, de KvK en de ondernemersverenigingen in het centrumgebied van Alkmaar voor gezamenlijke rekening een groot onderzoek te starten. Dit onderzoek werd in 2005 uitgevoerd door het door ons gezamenlijk geselecteerde bureau Goudappel Coffeng, in nauwe samenwerking met de gemeente en de initiatiefnemers. Het doel van het onderzoek was tweeledig: het bereiken van overeenstemming over de parkeerbehoefte in Alkmaar en het doen van aanbevelingen voor een te voeren beleid.

Ten grondslag aan het onderzoek liggen o.a. een passantenenquête, parkeerdrukmetingen, consumentenonderzoeken, vergelijkingen met andere steden en parkeerkerncijfers. De dynamische parkeerbalans becijfert zowel voor de bestaande situatie als voor de toekomstige situatie in 2015 een tekort aan plaatsen in het centrum, alsmede een onevenwichtige verdeling van de parkeerdruk. Dit tekort is aanzienlijk en het is iedereen duidelijk dat er actie ondernomen moet worden.

Het is een gedegen stuk geworden en de uitkomsten van het onderzoek worden door ondernemers en gemeente onderschreven. De gemeenteraad heeft onlangs ook kennis genomen van de aanbevelingen en alle fracties zijn van mening dat het rapport evenwichtig is en gebruikt kan worden om toekomstig beleid uit te stippelen. Hier was het het bestuur van de VvE ook om te doen: een einde maken aan discussie, alle neuzen dezelfde kant op krijgen, heldere plannen bedenken en deze stapsgewijs maar consequente realiseren.

In het rapport staan 12 aanbevelingen. Bedoeling is dat deze geïntegreerd - als één geheel, dus niet los van elkaar - worden overgenomen in de planontwikkelingen. Dit pakket van maatregelen moet het centrumgebied (binnenstad + Overstad) een impuls geven en zorgdragen voor het behoud en juist ook de uitbouw van centrumgebied Alkmaar als winkel- en uitgaanscentrum voor een grote regio.

Het voorgestelde pakket van maatregelen omvat in het kort:

1. tweemaal per jaar parkeerdrukmeting.
2. eenmaal per jaar passantenonderzoek.
3. eenmaal per twee jaar een kooporiëntatieonderzoek.
4. voor fietsverkeer de huidige voorzieningen op peil houden en zo mogelijk verbeteren.
5. voor openbaar vervoer het huidige niveau handhaven.
6. nieuwe woningen, kantoren en winkels moeten voorzien in hun eigen parkeerbehoefte.
7. voorkomen dat autoverkeer extra kilometers moet afleggen op de zoektocht naar een parkeergarage.
8. het starten van een onderzoek naar uitbreidingsmogelijkheden van de Singelgarage.
9. het flexibiliseren van de parkeertarieven en daarmee sturen van vraag en aanbod: hoe verder geparkeerd van het centrum, hoe goedkoper de betaalde parkeerplek.
10. het gebruikmaken van reeds aanwezige parkeerlocaties in de omgeving van het centrum.
11. het ontwikkelen van een P+R terrein, dat beantwoordt aan de wensen van zowel werknemers in het centrum, als bezoekers.
12. het afstemmen van nieuwe parkeervoorzieningen op het type functie waar de voorzieningen bij hoort.