

ROUTEKAART EIGENAREN

Ben je vastgoedeigenaar in Hillegersberg? Dan is een succesvol en aantrekkelijk winkelgebied van belang voor de waarde van jouw lokale vastgoedportefeuille.

Verhuren van vastgoed gaat immers eenvoudiger als er succesvolle ondernemers zijn en ondernemingen kunnen alleen succesvol zijn als er voldoende klanten zijn die aangetrokken worden door een interessant winkelgebied. Ook als vastgoedeigenaar is het daarom belangrijk om bij te dragen aan een florerend winkelgebied en succesvolle ondernemers. Wij geven met deze routekaart richting om als vastgoedeigenaar betrokken te zijn, mee te denken met (potentiele) huurders en we doen suggesties hoe je kunt samenwerken met andere eigenaren.

Waar staan we voor?

Hillegersberg staat in 2030 bekend om **'het goede leven'**. Kernwaarden zijn:

► KWALITEIT

Het aanbod in Hillegersberg verandert. De afgelopen tijd is een omwenteling zichtbaar van langdurige en oplopende leegstand, naar een uitbreiding van het aanbod met de komst van nieuwe formules. De invulling verschuift van een divers exclusief (de deftige luxe van vroeger) naar kwalitatief onderscheidend aanbod.

► SFEER

Qua sfeer verschuift het accent van het dorpsgevoel van Hillegersberg naar het buitengevoel/buitenleven. De gemoedelijkheid typeert Hillegersberg. Door bijvoorbeeld meer faciliteiten voor kinderen te realiseren wordt ingezet op meer beleving op straat en een langer verblijf van gezinnen (nieuwe bewoners) in het gebied.

► GASTVRIJ

Een succesvol winkelgebied is meer dan alleen een verzamelpaats van verkooppunten. Er vindt een verschuiving plaats van transactie naar sociale interactie. Hillegersberg zet meer in op haar sociale onderscheidende vermogen door het verhogen van beleving, gastvrijheid en loyaliteit.

► GROEN

De wisselwerking tussen natuur (groene omgeving en plassen), (water)recreatie en winkelgebied wordt verder versterkt, bijvoorbeeld door wandel- en fietsroutes uit te zetten en te promoten en het winkelgebied verder te vergroenen. Door de gerichte aandacht voor de

ontsluiting van het gebied weet men vanuit het groen de weg naar Hillegersberg nog makkelijker te vinden en vice versa. Groen staat ook synoniem voor verduurzaming in de breedste zin.

► VEILIG

Voorwaardelijk voor een prettig verblijf in Hillegersberg is een veilige omgeving, tijdens maar ook post corona. Door de veiligheid te waarborgen voor ondernemer, bewoner en bezoeker biedt Hillegersberg duidelijkheid en vertrouwen

"Als je stoep vies is bel je niet de gemeente, maar pak je een bezem"

Onze missie is dat iedere Hillegersbergse ondernemer en eigenaar gemotiveerd is en zich verantwoordelijk voelt een bijdrage te leveren aan gezond en aantrekkelijk gebied richting 2030.

Wie is onze klant?

Hillegersberg richt zich allereerst op de bewoners van de wijk. Dit is een gemengde doelgroep van jonge gezinnen, stellen, alleenstaanden en ouderen. Het verzorgingsgebied is hiermee met name lokaal. De voorheen belangrijke regionale functie is kleiner geworden in de afgelopen jaren. Het aanbod ontwikkelt zich steeds meer naar een full-service gebied voor de bewoners; van de bakker tot yoga studio. We zullen zeker ook (blijven) inzetten om bezoekers uit de regio te trekken, door kwaliteit te bieden en 'het goede leven' uit te stralen.

Welke concepten passen bij onze profilering 'het goede leven'?

Hillegersberg is in transitie en kent de laatste jaren een aanwas van nieuwe ondernemingen. Met onze nieuwe profilering zetten we in op meer nieuwe concepten die aansluiten bij wat de consument zoekt. Voorbeelden van concepten zijn:

- Van modezaak naar convenience postagentschap (van Tommy Hilfiger naar Primera)
- Van veel modezaken naar delicatessewinkel en daghoreca
- Van oldschoonl cafetaria naar hippe frietzaak (van IJspaleis naar Frietboutique)
- Van Zeeman en Blokker naar hoogwaardige Pilates en yoga studio's

Zelfstandige ondernemers, starters en kleine ketens maken samen een compleet (dagelijks) winkelaanbod wat interessant is voor onze klanten. Hieronder vind je enkele voorbeelden die passen binnen de profilering van 'het goede leven'.

Branchering	Voorbeeldconcepten
Dagelijkse boodschappenwinkels van onderscheidende kwaliteit en convenience	EkoPlaza, De Broodbakkers, Primera, de Viszaak
Bijzondere winkels, zoals conceptstores, vintage en mode	Estable, Colab Design, Le Fanfare, Opleidingswinkel Vakcollege
Gastvrije horeca, ook als werkplek	Abrazzo, Frietboutique, Il Capo, Buiten Deli, Juffrouw van Zanten
Gezondheid- en leisurevoorzieningen (buiten het kernwinkelgebied)	Pilatesstudio, Yogastudio

Wat kun jij doen als eigenaar?

- Het is belangrijk om een winkelgebied te hebben dat qua aanbod aansluit bij de klant uit de wijk. Dagelijkse- en gemakboodschappen zijn belangrijker geworden. Heb er oog voor dat de onderneming in jouw pand goed hierop aansluit.
- Past de huurder bij de profilering van Hillegersberg? Huurders die passen in het gebied hebben een betere kans om een succesvolle onderneming neer te zetten. Dit biedt meer continuïteit in de verhuur. Hierboven is geformuleerd wat goed past in het centrum van Hillegersberg. Daarbij is het natuurlijk van belang dat er ondernemers bijkomen die het winkelaanbod aanvullen. De marktruimte voor bijvoorbeeld meerdere viszaken of yogastudio's is uiteraard beperkt.
- Het winkelgebied wint aan kracht door de zelfstandige ondernemers in het gebied. Mogelijk wil iemand graag als ondernemer starten, het aanbieden van een start-up contract biedt dan voor beide partijen mogelijkheden om te kijken of de start-up kan uitgroeien tot een bloeiende onderneming.

Start-up overeenkomst

Een veel gebruikte samenwerkingsvorm van de afgelopen jaren is pop-up. Een tijdelijke winkel, vaak om leegstand tegen te gaan. Voor zowel eigenaren als gebruikers komt hier meer bij kijken dan men denkt. En ondanks dat een eigenaar graag meewerkt aan een aantrekkelijk aanbod in het winkelgebied is meewerken aan een tijdelijk concept niet altijd interessant voor de eigenaar zelf. **Daarom introduceert Hillegersberg de start-up overeenkomst als de 'opvolger' van de pop-up.** Het verschil met pop-up is de intentie van een ondernemer om na de gebruikperiode een huurovereenkomst te sluiten. Op deze manier is het voor een eigenaar interessanter om mee te werken, het kan immers een huurder worden voor de lange termijn.

- Door als eigenaar actief hulp aan een startende ondernemer aan te bieden en hen wegwijs te maken vergroot je de kans op succesvol ondernemerschap.
- Zoek je een nieuwe huurder dan is het goed om contact te leggen met Caroline de Jager (zij ondersteunt de BIZ). Zij kan met je sparren over een goede invulling en mogelijk heeft zij ideeën die je verder brengen of mogelijk zelfs een passende kandidaat.
- Mocht je huurder een tijdelijke (outlet) winkel willen openen of permanent meer ruimte nodig hebben, dan is het handig als je contact kan leggen met je burens en collega eigenaren om samen te kijken of er mogelijkheden zijn om je huurder te helpen.
- Als je huurder de huur opzegt, is het handig om dit ook aan Caroline te melden. Zij houdt daarmee het overzicht, kan anderen eventueel wijzen op de vrijkomende ruimte, maar zij is natuurlijk niet verantwoordelijk voor jouw nieuwe invulling 😊.
- Mocht je pand onverhoopt toch leegkomen, dan is het voor de uitstraling van het winkelgebied slim om te zorgen dat je pand er schoon en netjes bij staat. Niet alleen voor de uitstraling van het winkelgebied maar ook om potentiële huurders te interesseren. Het organiseren van een tijdelijke invulling bijv. een kunstcollectief vergroot je kansen op permanente verhuur. De BIZ helpt je hier graag bij.
- Uiteraard is het belangrijk om een huurcontract te sluiten waarbij zowel de ondernemer als de eigenaar

tot hun recht komen. Niet in alle gevallen zal een standaard vijf jarig huurcontract de beste oplossing zijn. Probeer maatwerk te leveren gericht op het versterken van het winkelgebied. Goed contact tussen huurder en verhuurder is voor beiden van toegevoegde waarde. Een huurprijs die past bij de invulling en de locatie van het pand is, zeker in de huidige en veranderende markt, natuurlijk ook een belangrijk item.

- In het te transformeren gebied (zuidelijk deel Bergse Dorpstraat) komen andere functies zoals sport, leisure of gezondheid komen beter tot hun recht dan winkels.
- Helaas is het ook nodig om alert te zijn op malafide praktijken. Mocht je hiermee te maken hebben of twifelen maak hiervan direct melding bij de gemeente (en BIZ).

Samenwerking

- Als consument is het prettiger om te winkelen in een schoon en verzorgd winkelgebied. Door gezamenlijke afspraken met andere eigenaren in het gebied te maken over de uitstraling van panden/gevels, zoals kleurstelling en onderhoud wordt de uitstraling van het gebied krachtiger. Met als basisprincipe: de uitstraling van het commercieel

vastgoed is kwaliteitsvol, passend bij de profilering van Hilleegersberg. Gebruik één kleurenpalet dat is afgestemd op de oorspronkelijke kleurstelling van de gevel. Wees terughoudend met het toepassen van felle kleuren; pas traditionele materialen toe (baksteen, natuursteen, houten kozijnen), vermijd glim en glinster (marmer).

- Reclame-uitingen kunnen erg dominant zijn in de uitstraling. Hierdoor kan een rommelig straatbeeld ontstaan. Maak gezamenlijke afspraken met eigenaren en ondernemers over reclame-uitingen en uitstallingen van ondernemers en spreek elkaar daarop aan.
- Door gezamenlijke afspraken met andere eigenaren ten behoeve van een integrale uitstraling van het gehele kernwinkelgebied te maken ervaar je het meer als één winkelgebied. Door afspraken in de huurovereenkomsten op te nemen over openingstijden, licht na sluitingstijd, rolluiken, koopavond, zondagsopenstelling, feestverlichting, aankleding, eigen stoep vegen, etalages beschikbaar stellen voor BIZ-acties, etc. wordt het gebied als geheel een aantrekkelijker gebied voor consumenten.
- Verken op welke wijze het contact met andere eigenaren, de BIZ en gemeente het beste geregeld kan worden. Is het regulier samenkomen op een vastgoedavond voldoende of is het belangrijk om de samenwerking te formaliseren?

BIZ

Een Bedrijveninvesteringszone (BIZ) is een afgebakend gebied waarbinnen ondernemers en/of eigenaren samen investeren in de kwaliteit van hun bedrijfsomgeving. Dit is bijvoorbeeld een winkelgebied of een bedrijventerrein. De ondernemers in Hilleegersberg zijn verenigd in een BIZ, de eigenaren (nog) niet. Een eigenaren-BZ kan het gebied een extra boost geven door bijvoorbeeld te investeren in de uitstraling van de panden, groen en communicatie. De BIZ heeft een looptijd van maximaal 5 jaar, daarna volgt een evaluatie en eventuele nieuwe stemronde indien men wil continueren.

Contactgegevens



Jan Cees van Duin
(voorzitter BIZ Hilleegersberg)
jc.vduin@gmail.com



Caroline de Jager
(ondersteuner van de BIZ)
carolinedejager@gmail.com