Aan de leden van Provinciale Staten van Drenthe
Postbus 122
9400 AC Assen
Per mail: Statengriffie@drentsparlement.nl

Assen, 29 maart 2018

Betreft: verzoek van B&W Assen om planologische medewerking aan plan voor een FOC nabij Assen

Geachte Statenleden,

Woensdag 4 april wordt in uw Commissie Omgevingsbeleid gesproken over de plannen van een Factory Outlet Center (FOC) en de (on)wenselijkheid van bijna 20.000 m2 weidewinkels aan de westzijde van de A28 nabij Assen.

Wij begrijpen het, gezien de uiteenlopende belangen en het langdurige proces dat hieraan voorafging, wanneer u als Statenlid inhoudelijk in debat wilt gaan over het FOC-plan. Wij gaan er hierbij vanuit dat de discussie gevoerd wordt op basis van álle belangen en van objectiveerbare gegevens.

Allereerst ondersteunen wij volledig de brief van 13 maart die uw College van Gedeputeerde Staten aan de gemeente Assen heeft verzonden.

In aanvulling op de brief van 21 maart die aan u gestuurd is namens meerdere gemeentebesturen en besturen van ondernemersverenigingen, branchevereniging en de werkgeversvereniging in Noord-Nederland, gaan wij met deze brief dieper in op de redenen waarom u in onze optiek geen planologische medewerking zou moeten verlenen aan de vestiging van een FOC, c.q. de OutleTT.

Graag geven wij u hierbij, zonder volledig te kunnen zijn, een aantal observaties, analyses en nadere overwegingen mee, gebaseerd op de stukken die u door B&W van Assen zijn voorgelegd. Voor meer detail voorzien wij deze brief van een informatiemap met achtergrondinformatie per thema.

Relatie TRZ Assen en FOC

In de door de Gemeente Assen gepresenteerde plannen maakt het FOC deel uit van de Toeristisch Recreatieve Zone (TRZ). Deze plannen voorzien in de realisatie van diverse op leisure gerichte attracties, zoals Ice World, TT World, TT Plaza, TT hotel, Terra Experience en daarnaast een FOC.

We moeten daarbij constateren dat een FOC toch een wezensvreemd element is in dit gebied dat gericht is op sport, beweging, outdoor, ijs en educatie. De bezoekmotieven voor een FOC verschillen duidelijk van die voor de andere attracties. Des te vreemder is het dat het FOC als een ‘onlosmakelijk’ (en noodzakelijk) onderdeel wordt gepresenteerd. Bovendien gaat het hier om een winkelcentrum dat als perifeer moet worden aangemerkt. Een initiatief dat haaks staat op het landelijke en provinciale retailbeleid. Om meerdere redenen zou het beter zijn het FOC uit de plannen voor de TRZ te halen en van de TT-zone een landelijke attractie te maken op het gebied van automotive en buitensport.

Werkgelegenheid

In het door B&W van Assen ingebrachte rapport van Ecorys worden de werkgelegenheidseffecten van o.a. een FOC geschetst. Wat hierbij opvalt is dat het vermelde aantal arbeidsplaatsen hoger uitvalt (265-340) dan in het rapport van Ecorys uit 2015 en vele andere rapporten over FOC’s die in de afgelopen jaren zijn

uitgebracht. Ook beheerders van FOC's hanteren lagere cijfers. Per 15.000 m² gaan zij uit van 450 arbeidsplaatsen die omgerekend kunnen worden tot 225 fte's (inclusief indirecte arbeidsplaatsen).

Wat daarnaast opvalt bij de berekening van de netto-werkgelegenheidseffecten in de vele rapporten over FOC's is dat ten opzichte van de nieuwe arbeidsplaatsen in een FOC wel een aftrek plaatsvindt voor het verlies aan werkgelegenheid elders, maar dat betreft dan enkel de "FOC-branches". Het verlies van arbeidsplaatsen in de andere branches en sectoren blijft buiten beeld.

Wat ook opvalt in het laatste rapport van Ecorys zijn de vele voorbehouden die zijn gemaakt.

In de verschillende rapporten over FOC's wordt altijd aandacht geschonken aan de kwantiteit van de werkgelegenheid, maar nooit aan de kwaliteit ervan. Omdat ruim de helft van de omzet in FOC's in de weekeinden wordt gerealiseerd, worden op die dagen vooral flexibele (goedkopere) arbeidskrachten ingezet. Het gaat dan om oproepkrachten.

Verzorgingsstructuur en leefbaarheid

Winkels in steden en dorpen vormen de ruggengraat van de lokale voorzieningenstructuur en zijn daardoor medebepalend voor de leefbaarheid. Voor de aantrekkelijkheid van de winkelgebieden is de modebranche erg belangrijk. Uit de rapporten inzake FOC's blijkt dat meer dan de helft van de omzet komt uit het gebied van 0-30 minuten autorijden. Dit betekent dat de invloedssfeer van het gedachte FOC nabij Assen geheel Drenthe betreft plus de aangrenzende gebieden van de andere noordelijke provincies. Daar zal de omzet worden weggehaald, wat in eerste aanleg de mode- en schoenenzaken treft. Het verdwijnen van winkels in deze branches tast de aantrekkelijkheid van lokale winkelgebieden aan, waardoor ook andere winkels worden getroffen en wat soms tot sluiting leidt. Een neergaande spiraal is dan ingezet die zijn weerslag heeft op het voorzieningenniveau en de leefbaarheid van steden en dorpen in Noord Nederland. U hoeft maar naar Frankrijk te kijken wat het effect is op de binnensteden door alle perifere ontwikkelingen aldaar. Wat dit betekent voor de werkgelegenheid is al vermeld.

Verzoek

Een FOC buiten Assen heeft grote negatieve gevolgen voor Noord Nederland. Niet alleen de ondernemers in de detailhandel en de vastgoedsector worden gedupeerd, maar vooral de bevolking. Aantasting van het voorzieningenniveau als gevolg van een FOC is een ruimtelijk probleem dat de provincie mede aangaat. Daarom verzoeken wij u de brief van uw Gedeputeerde Staten te ondersteunen.

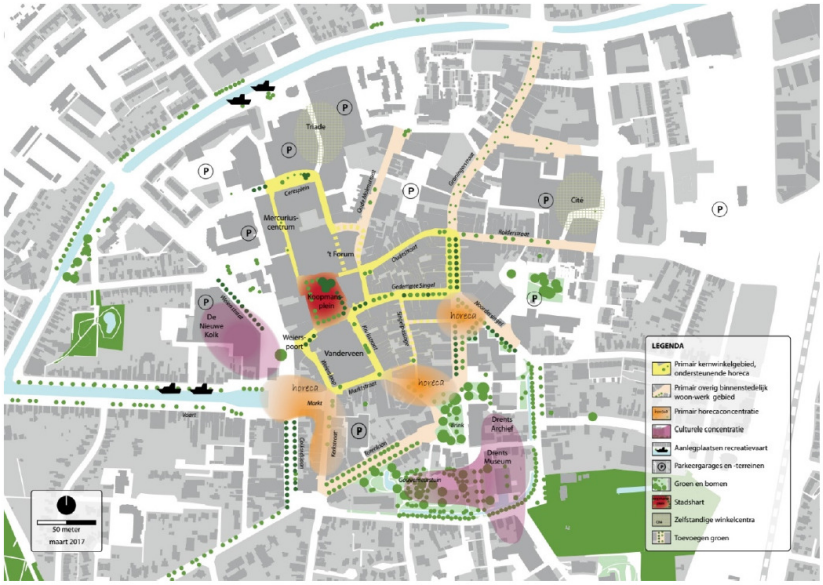
Met vriendelijke groet,

MKB Retail Assen	INretail	Detailhandel Nederland	MKB Noord	V.V.A.C.
Herre van Goor voorzitter	Jan Meerman alg. directeur	Guido van Woerkom voorzitter	Gerard Kremer voorzitter	Caspar Wortmann voorzitter

Bijlage: ***informatiemap 'TRZ – OutleTT – Binnenstad'***

Informatiemap

TRZ – OutleTT - Binnenstad



MKB Retail Assen

Detailhandel Nederland

Vereniging Vastgoedeigenaren Assen Centrum VVAC

Inhoud

1. Situatie / cijfers Drenthe en Assen
2. Gebiedsvisie TRZ
3. Concept FOC / OutleTT: een nieuw plan?
4. Concept FOC / OutleTT: een realistisch plan?
5. De ‘banenclaim’
6. Effecten op de binnenstad van Assen
7. Zaken die ontbreken in de stukken van B&W van Assen (en wel relevant zijn)
8. Binnenstadsvisie en risicodragend en grootschalig investeren in (retail)vastgoed

Paragraaf 1

Situatie / cijfers Drenthe en Assen

Wij gaan kort in op de leegstandcijfers, aangezien hier vaak naar verwezen wordt. Door B&W van Assen wordt in de onderliggende stukken de ene keer gewerkt met cijfers voor het gehele gemeentelijk grondgebied en de andere keer met cijfers voor de binnenstad. Dat geeft veel verwarring.

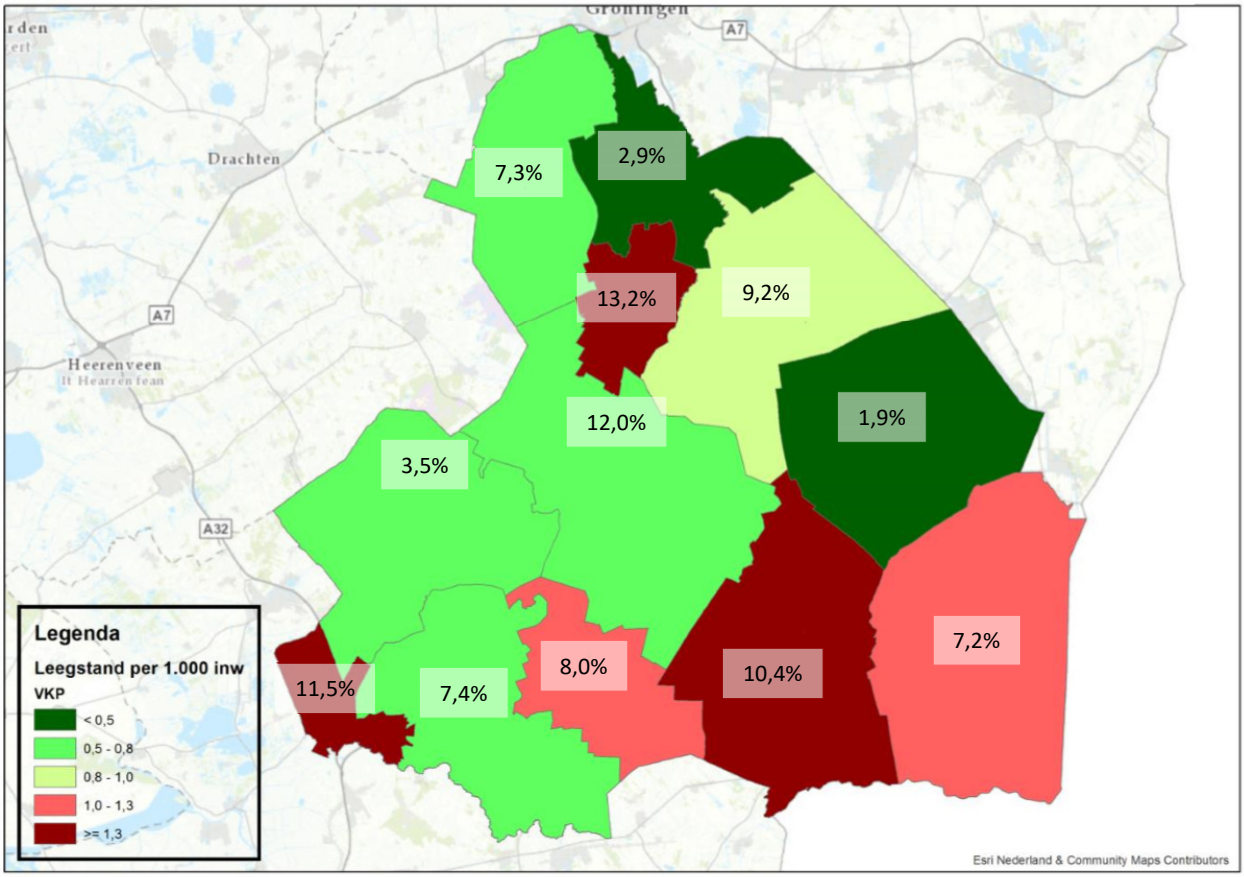
Hieronder de laatst bekende leegstandcijfers voor geheel Drenthe, per gemeente (bron: Locatus).

Met kleurcode is weergegeven wat de winkelleegstand is per 1.000 inwoners (gemeten naar aantal verkooppunten).

De inzetpercentages geven het leegstanspercentage gemeten naar winkelvloeroppervlak.

8.3. Leegstand per gemeente □ Provincie Drenthe

Kaart 8: Leegstand per 1.000 inwoners 2018 (VKP) Inzet percentage: leegstand winkelvloeroppervlak



Bron: Locatus,
'Winkelleegstand 2018', februari 2018

Hieronder de laatst bekende cijfers voor Assen (voor binnenstad en gehele gemeente).

Het is saillant om te zien dat tussen januari 2016 en oktober 2017 in de binnenstad van Assen de beschikbare voorraad winkelvloeroppervlakte is gedaald van ca. 93.500 m2 naar ca. 90.000 m2 (a.g.v. transformaties), maar dat daarbinnen de leegstand retail is *gestegen* van ca 22.500 m2 naar ca 26.500 m2.

LocatUs®

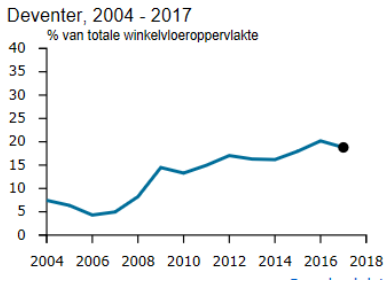
Update oktober 2017

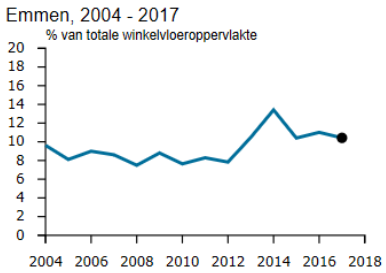
			2016	2017	
WINKELGEBIED		_Leegstand Y/N	januari	januari	oktober
Centrum Assen	VKP	totaal excl leegstand	427	427	417
		Leegstand	99	93	100
	WVO	Detailhandel (excl. leegstand)	71.026	63.520	63.337
		Leegstand	22.442	27.974	26.657
	% leegstand # Verkooppunten (VKP)		18,8%	17,9%	19,3%
	% leegstand Winkelvloeroppervlakte (WVO)		17,4%	22,7%	21,9%
			2016	2017	
GEMEENTE		_Leegstand Y/N	januari	januari	oktober
Assen	VKP	totaal excl leegstand	808	810	798
		Leegstand	127	116	124
	WVO	Detailhandel (excl.leegstand)	173.065	165.866	165.496
		Leegstand	33.879	38.884	37.853
	% leegstand # Verkooppunten (VKP)		13,6%	12,5%	13,4%
	% leegstand Winkelvloeroppervlakte (WVO)		11,5%	13,5%	13,2%

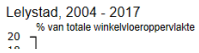
Sinds 2016 is landelijk gezien de winkelleegstand aan het afnemen.

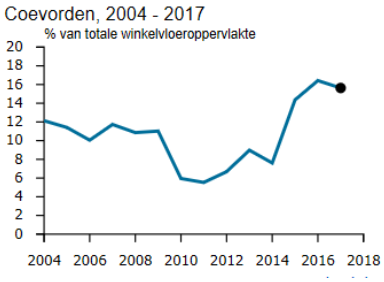
Hieronder het verloop van winkelleegstand vergeleken voor een aantal steden, in Drenthe en/of vergelijkbaar met Assen. Wat opvalt is dat Assen als enige niet profiteert van het economisch herstel

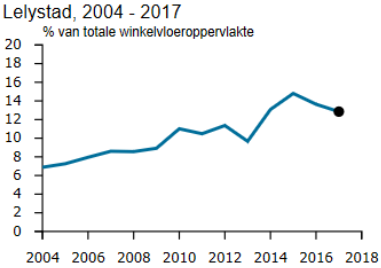
Planbureau Leefomgeving: daling leegstand sinds 2016 (Assen profiteert niet mee)

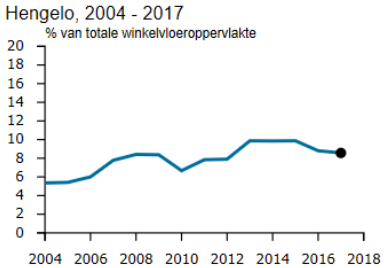












Paragraaf 2

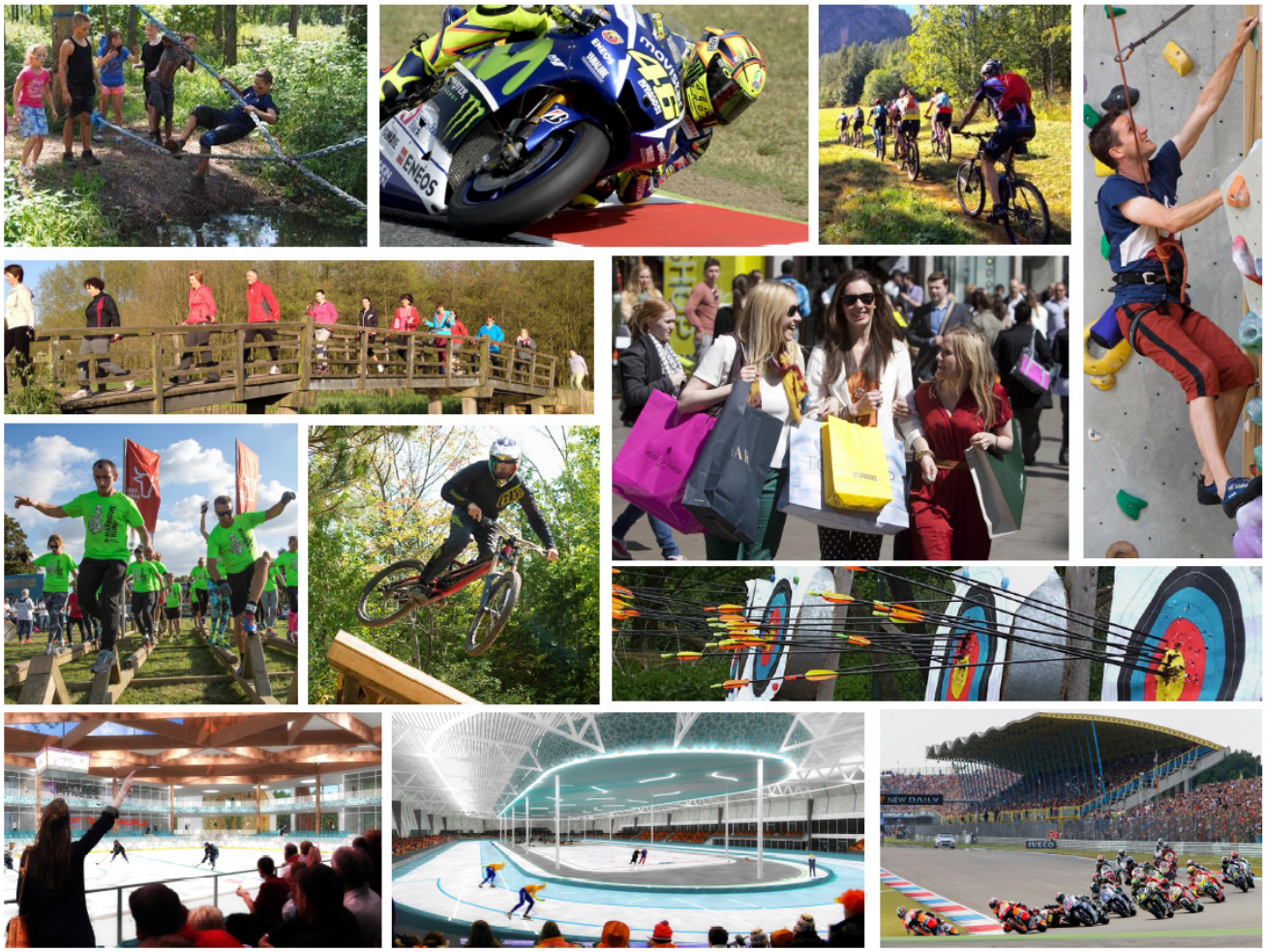
Gebiedsvisie TRZ

De gebiedsvisie toont een ruimtelijk ensemble van diverse leisurefuncties. Er wordt in de door B&W Assen aangevoerde teksten meerdere keren gewezen op de synergie tussen de verschillende functies.

De synergie of het wederzijds versterkende effect v.w.b. warmte en koude (tussen IceWorld en OutleTT) is zeker plausibel. Maar de synergie of het wederzijds versterkende effect als het gaat om *combinatiebezoek of herhalingsbezoek* tussen enerzijds de OutleTT en anderzijds de andere leisurefuncties wordt nergens onderbouwd, laat staan aangetoond.

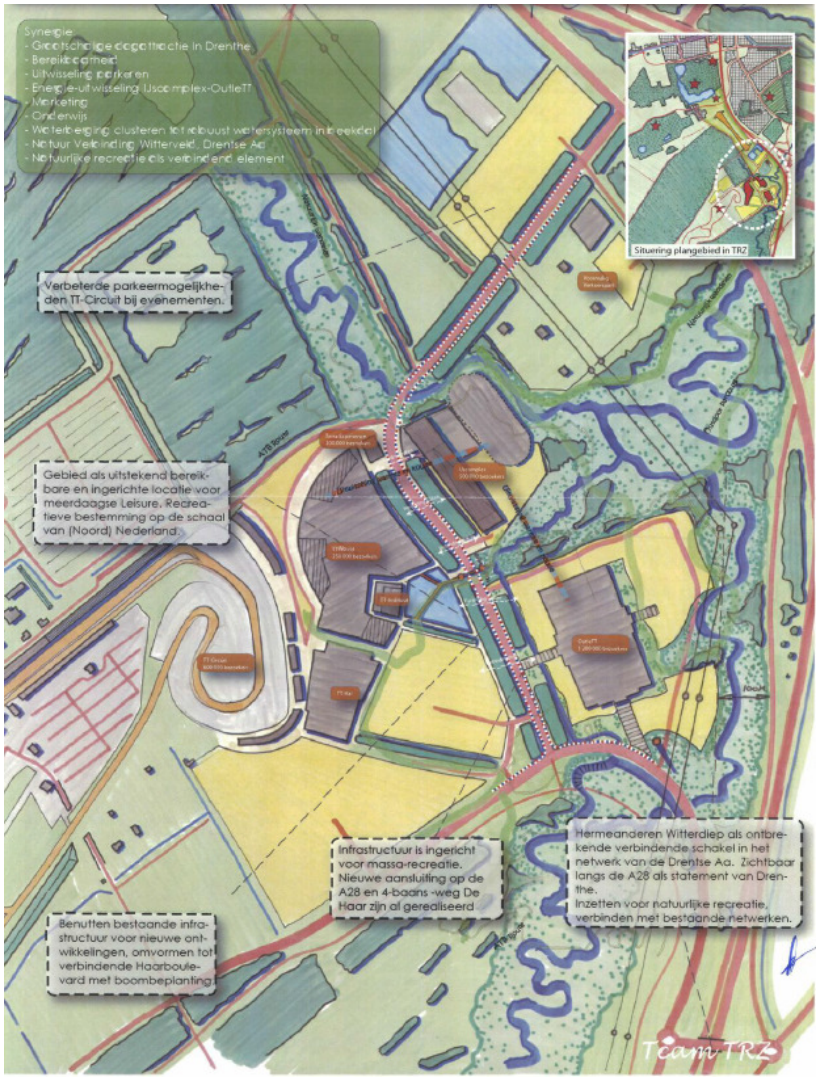
Zie hierna enig beeldmateriaal dat dit ook niet ondersteunt.

Het gebiedsconcept TRZ Assen-Zuid…….*welk plaatje hoort hier niet bij?*



Het gebiedsconcept TRZ Assen-Zuid:

Fun
Fast
Fashion
Sport / Leisure
Landschap / Ecologie
Indoor / Outdoor
Synergie tussen functies (?)



Ruimtelijke synergie?

Uit de Ontwikkelvisie:
“Assen Zuid krijgt een compacte opzet. Dit maakt het mogelijk om makkelijk van de ene naar de andere attractie te lopen.” […]
“De verschillende attracties liggen alle aan een aantrekkelijk vormgegeven boulevard, die door het vele groen goed aansluit bij de natuurlijke omgeving.”

‘Onlosmakelijk’ met elkaar verbonden?

In de aanbiedingsbrief van B&W staat dat de OutleTT onlosmakelijk verbonden is met het gebiedsconcept. Maar uit de meegestuurde Intentieovereenkomst blijkt het tegendeel: in deze overeenkomst is op meerdere plekken geformuleerd dat de verschillende programma-onderdelen ook afzonderlijk ontwikkeld kunnen worden.

In dit kader is het interessant om terug te lezen dat B&W in mei vorig jaar juist haar geloof uitsprak in een van die andere pijlers, IceWorld. Daarbij werd geen harde koppeling met het FOC gelegd. Zie hieronder enkele relevante passages uit het betreffende raadsvoorstel.

Uit Raadsvoorstel van B&W Assen

Investeringsbijdrage in IJscomplex in TRZ Assen (besluit 1 juni 2017)

Het initiatief:
Drenthe en Assen kennen een rijke historie op het gebied van ijs gerelateerde sporten. Aan die historie kwam met de sluiting van de ijsbaan van De Bonte Wever een einde. Een sluiting die alom werd betreurd door de vaste gebruikers die uit moesten wijken naar andere accommodaties in de regio. Dat gold ook voor de organisatie van de ijsspeedway-wedstrijden. Met het initiatief van VolkerWessels/Koenen Bouw is er concreet zicht op een ijscomplex met een wedstrijdbaan van 400 meter en een ijshockeyhal. Het complex kan zowel worden gebruikt voor de breedte- als de topsport met goede voorzieningen voor bezoekers die naar schaats- en ijshockeywedstrijden komen kijken. Ook de organisatie van shorttrack en ijsspeedway-wedstrijden behoort tot de mogelijkheden. Zo krijgen leden van ijsverenigingen weer een thuisbasis om hun favoriete sport te beoefenen. En tegelijkertijd is er volop de ruimte voor organisatoren van (sport)evenementen om een breed scala aan activiteiten te ontplooien.

Het concept van VolkerWessels/Koenen Bouw is echter breder van opzet. Ook een ijsklimhal en een skihal met een lengte van 200 meter maken deel uit van de plannen. De verwachting op basis van onderzoek is gerechtvaardigd dat het complex jaarlijks rond de 1 miljoen bezoekers trekt. In de toekomst kan het concept verder worden uitgebreid met de bouw van een TERRA Experience, waarbij bezoekers een virtuele reis kunnen maken naar het binnenste van de aarde.

Wij vinden het initiatief van VolkerWessels/Koenen Bouw om veel redenen waardevol. De plannen zijn van grote economische betekenis. De verwachte bezoekersaantallen noemden wij al. Ze zullen een positief effect hebben op het aantal overnachtingen in de regio en dragen bij aan een langere verblijfsduur van toeristen in Drenthe. Qua directe werkgelegenheid leveren de plannen zo’n 50 tot 60 banen op, een aantal dat snel kan oplopen als ook andere initiatieven in de Toeristisch Recreatieve Zone tot ontwikkeling komen. Het complex kan daarom worden gezien als een katalysator voor het gehele gebied waar het TT-circuit al fungeert als trekker met een breed scala aan auto- en motorsportactiviteiten.

Het concept onderscheidt zich ook door de combinatie met maatschappelijke functies. Er is een intentie-overeenkomst met het Alfa-college die gaat participeren als het initiatief gerealiseerd wordt. Deze MBO-instelling ziet

Tot slot een aantal observaties m.b.t. het Proces waarmee de Intentieovereenkomst TRZ tot stand is gekomen:

1. In de aanbiedingsbrief staat dat de gemeente 'veelvuldig met betrokken partijen in de TRZ heeft overlegd en afgestemd'. Vanaf het eerste concept convenant tot het tekenmoment van de intentieovereenkomst waren 5 weken beschikbaar. Van alle betrokken TRZ-partijen (10) heeft de helft (5) de intentieovereenkomst getekend, de andere helft niet.
   Die andere vijf waren óók het proces ingegaan met de intentie om er samen uit te komen. Zij hebben in het verloop echter geen gehoor gekregen op redelijke verzoeken en uitgangspunten. Gemeente heeft eenzijdig besloten deze uitgangspunten niet te willen verwerken / hen daarom niet mee te laten tekenen.

2. Aan de helft van de TRZ-partijen (i.c. TT Hotel Vastgoed B.V., KOHA Vastgoed B.V. (casino), Five Development B.V. (TT Plaza), Gebr. Kreeft (TT Instituut) en Outdoor Experience B.V. (TT Hall)) worden in de aanvraag van B&W verder geen woorden meer gewijd. (Evenwel zijn van een aantal van die partijen, c.q. van hun planonderdelen, wel de banen meegerekend in het Ecorys-rapport.)
   Er is aldus geen sprake van de 'integrale gebiedsontwikkeling' waar B&W in haar brief aan GS van 12 december 2016 naar verwees.

3. In de aanbiedingsbrief staat dat "het proces van de afgelopen maanden heeft geleid tot een aangepast concept voor OutleTT Assen", en dit wordt gebracht in de context van het gezamenlijke visieproces met TRZ-partijen.
   Dit klopt echter niet: het FOC-concept was in september '17 door de initiatiefnemer op kleine onderdelen aangepast (zie ook hieronder). Het proces met TRZ-partijen is gestart in december '17 en daarbij is op geen enkel moment het concept *an sich* van FOC/OutleTT in het gesprek gebracht of aangepast, enkel *in*gepast.

Paragraaf 3

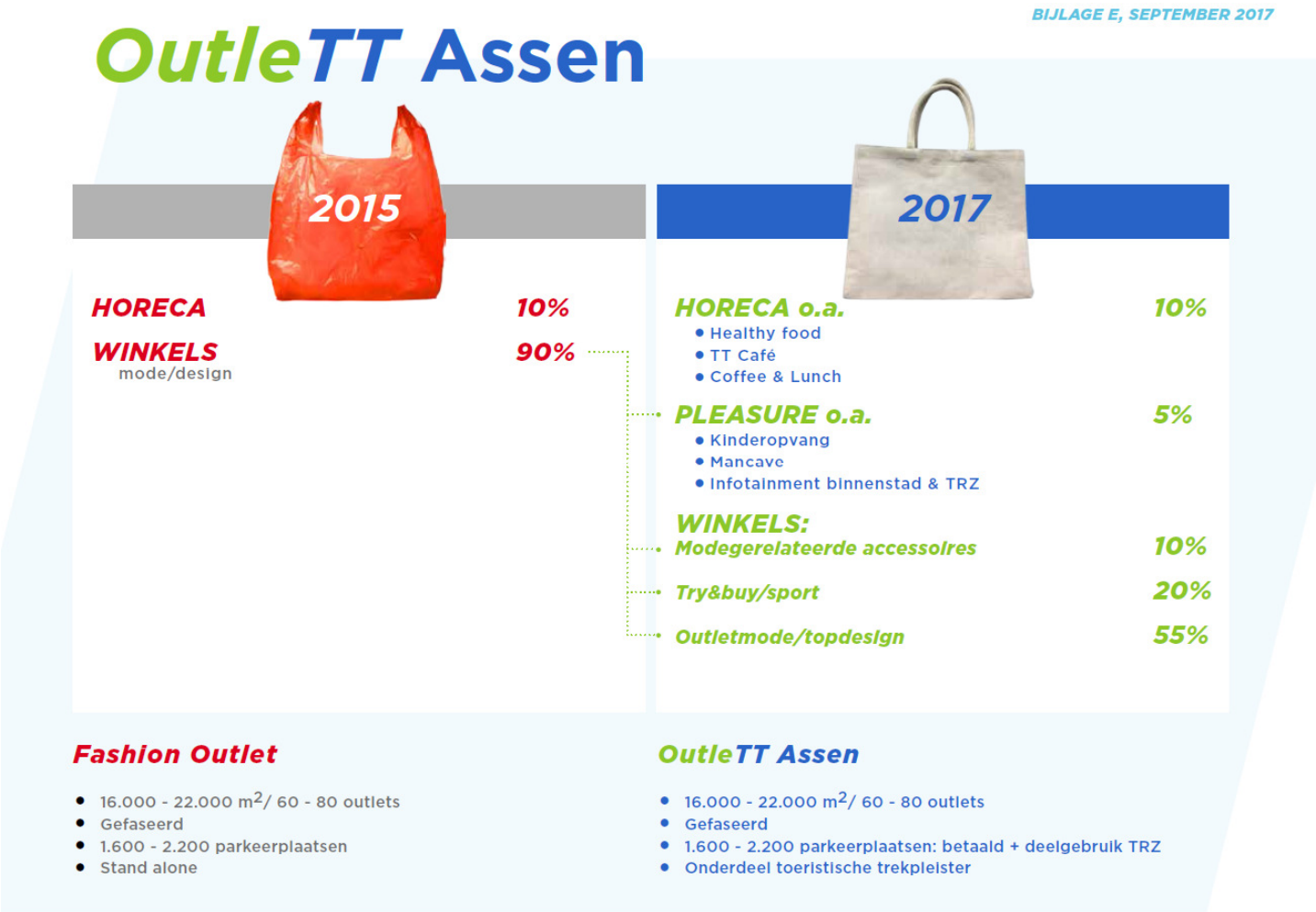
Concept FOC / OutleTT:
Een nieuw plan?

In de aanbiedingsbrief en via de media wordt door B&W en door de initiatiefnemer steeds gesproken over ‘een nieuw plan’ of het ‘aangepaste concept’ van FOC/OutleTT.

Bestudering van de ingebrachte stukken, en vergelijking daarvan met het FOC-concept van 2015, laat echter zien dat v.w.b. de grootschalige retailcomponent het plan of het concept slechts in detail is bijgesteld. Hierna een analyse.

In de aanbiedingsbrief van B&W wordt voor het ‘aangepaste concept’ van FOC/OutleTT verwezen naar de brief van de initiatiefnemer van september 2017 (die ingaat op de kaderstellende raadsmotie van februari 2016).
De meest wezenlijke ‘bijlage E’ bij deze brief is echter aan GS niet meegestuurd met de stukken. Hieronder deze bijlage E.
Uit deze bijlage van de initiatiefnemer blijkt dat het FOC-programma anno 2017 ‘onder de streep’ gelijk is aan het in 2015 gepresenteerde plan.

De opsomming in ‘bijlage E’ suggereert ook dat er flink geschoven is in het programma. Maar feitelijk gaan we van 90% detailhandel naar 85% detailhandel. In totaal zit er, voor fasen 1 en 2, dus nog steeds 19.000 m2 detailhandel in de OutleTT geprogrammeerd. De horeca-component omvat maximaal ca. 2.000 m2 en de pleasure-component (kinderopvang, mancave & entertainment) maximaal ca. 1.000 m2.



Uit: Bijlage E bij brief FOC Assen B.V. aan B&W Assen, sept.’17)

Nader bezien (en enigszins geparafraseerd)……

Zoek de verschillen…

Door B&W en de initiatiefnemer wordt gesteld dat het aandeel modewinkels zou zijn teruggegaan van 90% (in het oude plan 2015) naar 65% (in het nieuwe plan 2017). Dit is aantoonbaar onjuist: zie hieronder een relevant fragment uit het rapport van Strabo cs uit 2015 waarin het planconcept is becijferd (de enige openbare bron waarin cijfers over het concept / plan van 2015 te vinden zijn).

In de editie van het concept / plan van 2015 was dus al sprake van 2/3e invulling met modemerken.

Daarmee geeft de hiervoor vermelde Bijlage E dus een onjuiste voorstelling van zaken over het initiatief uit 2015, want er was in 2015 ook al geen sprake van een bezetting van 90 % aan modewinkels. Net als nu werd destijds gesproken van 65% (tweederde) invulling met mode-/designwinkels. De resterende 35% zou in het oude plan ingevuld worden met sportwinkels en horeca. Het enige verschil tussen 2015 en 2017: in het oude plan werd die 35% niet verder werd onderverdeeld, en nu wel door die 35% verder uit te splitsen naar 20% try&buy/sport, 5% KOV/Mancave/ infotainment en 10% horeca.

Fragment uit rapport Strabo / B@S / CityWorks 2015: omschrijving eerste fase 16.000 m2

3.1 Planconcept FOC

In de eerste fase zal het FOC 16.000 m2 omvatten. In deze fase zullen 60-80 outlets worden gerealiseerd. Deze zullen voor circa tweederde met modemerken worden ingevuld. De overige winkels zullen grotendeels worden ingevuld met sport en ondersteunende horeca. Qua profiel streeft de initiatiefnemer naar een aanbod dat zich laat vergelijken met Bataviastad ('upscale'). Dat betekent dat men modemerken als Adidas, Benetton, Calvin Klein, Desigual, Fossil, Hugo Boss, Marc O'Polo, Nike, Sunglass Hut, Tommy Hilfiger kan verwachten. Deze 16.000 m2 zal naar verwachting als volgt worden verdeeld:

- 15.300 m2 bvo winkels (dit is 13.750 m2 wvo[11] (0,9 * m2 bvo)
  - plm. 10.000 m2 mode
  - plm. 1.300 m2 schoenen
  - plm. 1.600 m2 sport
  - plm. 850 m2 overig
- 700 m2 horeca

[11] WVO = winkelvloeroppervlak: de voor het publiek zichtbare en toegankelijke winkelruimte. BVO is de bruto verkoopruimte: dus incl. magazijn, personeelsruimte etc. Detailhandelsaanbod wordt doorgaans in wvo weergeven. Wij doen dat in dit onderzoek ook, mede om de relatie met het bestaande aanbod goed te kunnen aanbrengen

Tot slot twee observaties bij het nieuwe plan:

1. B&W en de initiatiefnemer gaan met het 'nieuwe' plan en het daarbinnen nagenoeg ongewijzigde outlet-concept in elk geval niet in op hetgeen duidelijk werd in het debat van Provinciale Staten van november 2016, namelijk dat PS niet bereid waren om sec bijna 20.000 m2 winkels in het weiland mogelijk te maken.
   Over modewinkels waren PS ook volstrekt helder, en vanuit een enkele fractie werd een opening geboden voor een duidelijke thematische koppeling van *eventuele* detailhandel aan de leisurefuncties in de TRZ (zoals schaatsverkoop bij de ijsbaan). Maar in de bijlage bij de Intentieovereenkomst-TRZ staat: "*In de OutleTT wordt* met name kleding verkocht *van de bovenkant van het middensegment. Het gaat om eerdere collecties of kleding die is teruggekomen. Behalve retail biedt de OutleTT leisure en horeca. Maar beide zijn duidelijk ondergeschikt aan de eerste functie*."
2. Het gaat er bij de ruimtelijke afweging van de provincie – en de toetsing aan de Provinciale Omgevingsvisie – over of het verantwoord is om tot 19.000 m2 winkelruimte bij te bouwen in het buitengebied, gezien de binnenstedelijke (winkel-) problematiek in Assen en de rest van Drenthe. Die discussie wordt niet opgelost door aan het FOC-concept een *mancave*, een nieuwe naam en warmte-koude uitwisseling toe te voegen.

DAGBLAD VAN HET NOORDEN

Proefabonnement? V

Plan FOC in Assen van tafel, nieuw plan volgt

12 december 2016 • 12 december 2016 • Annique Oosting en Arnoud Bodde • Drenthe

FOTO: ARCHIEF/MARCEL JURIAN DE JONG

Paragraaf 4

Concept FOC / OutleTT:
Een realistisch plan?

Op de keper beschouwd is ‘OutleTT’ geen plan, maar een omschrijving van een concept.

En bepaald niet het afgebakende en financieel onderbouwde plan waardoor zeker is dát en wanneer en welke ontwikkeling zal worden gerealiseerd, en dat die commercieel haalbaar gaat zijn. Over het laatstgenoemde aspect hierna enige aantekeningen.

Waar de brief van de initiatiefnemer een aantal knipsels bevat, willen wij u er in elk geval één ook niet onthouden. Zie hieronder. Het volledige artikel vindt u op https://www.trouw.nl/home/als-het-om-koopjesdorpen-gaat-is-nederland-vol~aba22a1f/ .

deVerdieping Trouw

Als het om koopjesdorpen gaat, is Nederland vol

HOME

Elisa Hermanides – 17:46, 16 september 2017

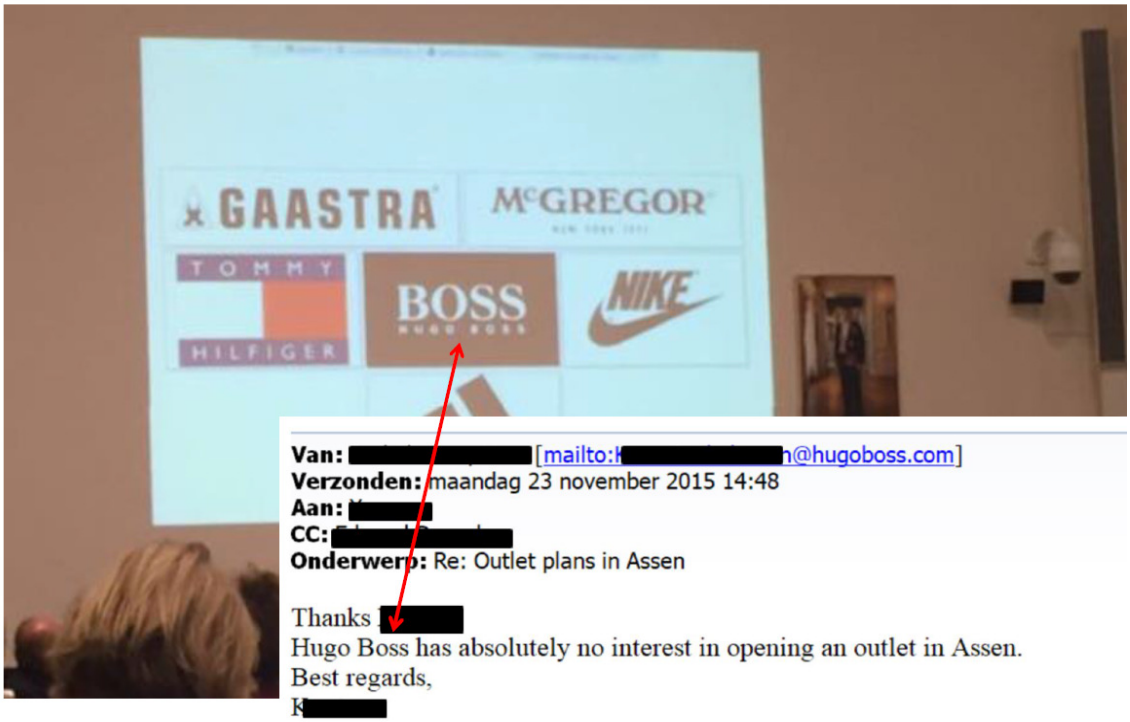
Nederlandse markt heeft simpelweg niet genoeg plek

Zelfs projectontwikkelaars Provast en Stable International denken dat er commercieel gezien niet veel plek meer is in Nederland. "Het is wel klaar in Nederland, want het wordt moeilijk om nog merken te vinden voor een nieuwe outlet", zegt Kees Woltering van Stable International. "Nu Roermond, Bataviastad en Rosada zijn uitgebreid, zullen merken zich niet snel wagen aan een nieuwe outlet. De Nederlandse markt is nu eenmaal niet zo groot."

De komst van een outlet in Assen lijkt onwaarschijnlijk nu de provincie niet wil meewerken, maar ook commercieel gezien heeft een nieuw koopjesdorp op deze plek weinig kans van slagen, zegt Woltering. "Rondom Assen wonen te weinig mensen. Voor merken is het niet aantrekkelijk genoeg om daaraan mee te doen." En een koopjesdorp staat of valt bij de mix aan merken die er te vinden is.

Groot nieuws was het in 2015 dat de *single brand* modemerken naar Assen zouden komen: Gaastra, McGregor, Tommy Hilfiger, Hugo Boss, Adidas, Nike. Maar hoe hard waren die toezeggingen? Ze bleken niet te kloppen. Genoemde partijen herkenden zich bij navraag niet in het door de initiatiefnemers gepresenteerd plan en waren niet op de hoogte. Zie hieronder.

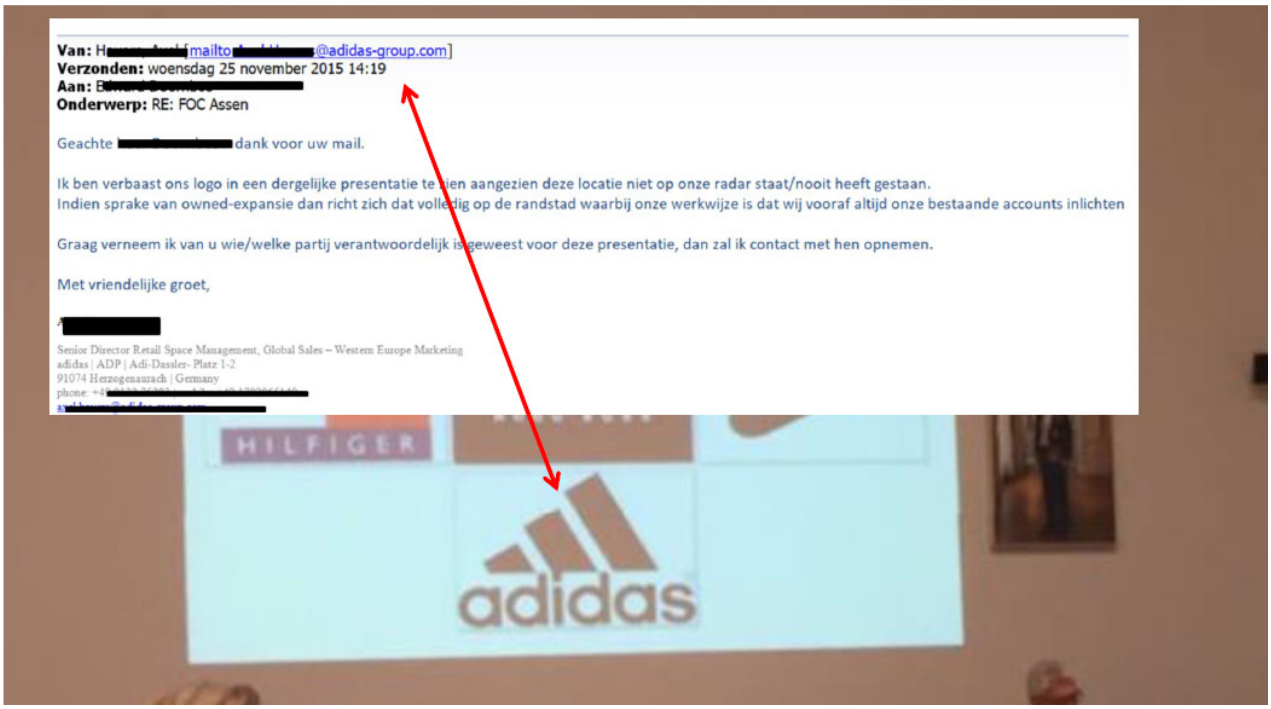
- Tommy Hilfiger: ….'de komst van Tommy Hilfiger naar Assen zeker niet aan de orde'…
- Hugo Boss: "…Hugo Boss has absolutely no interest in opening an outlet in Assen…."



(vervolg)

o Adidas: … “ik ben verbaasd ons logo te zien, aangezien deze locatie niet op onze radar staat / nooit heeft gestaan”….

o En Gaastra & McGregor zijn inmiddels na het 2de faillissement niet meer in handen van de initiatiefnemers: ook die merken kunnen zij niet meer garanderen.



Van: H[redacted] [mailto[redacted]@adidas-group.com]
Verzonden: woensdag 25 november 2015 14:19
Aan: B[redacted]
Onderwerp: RE: FOC Assen

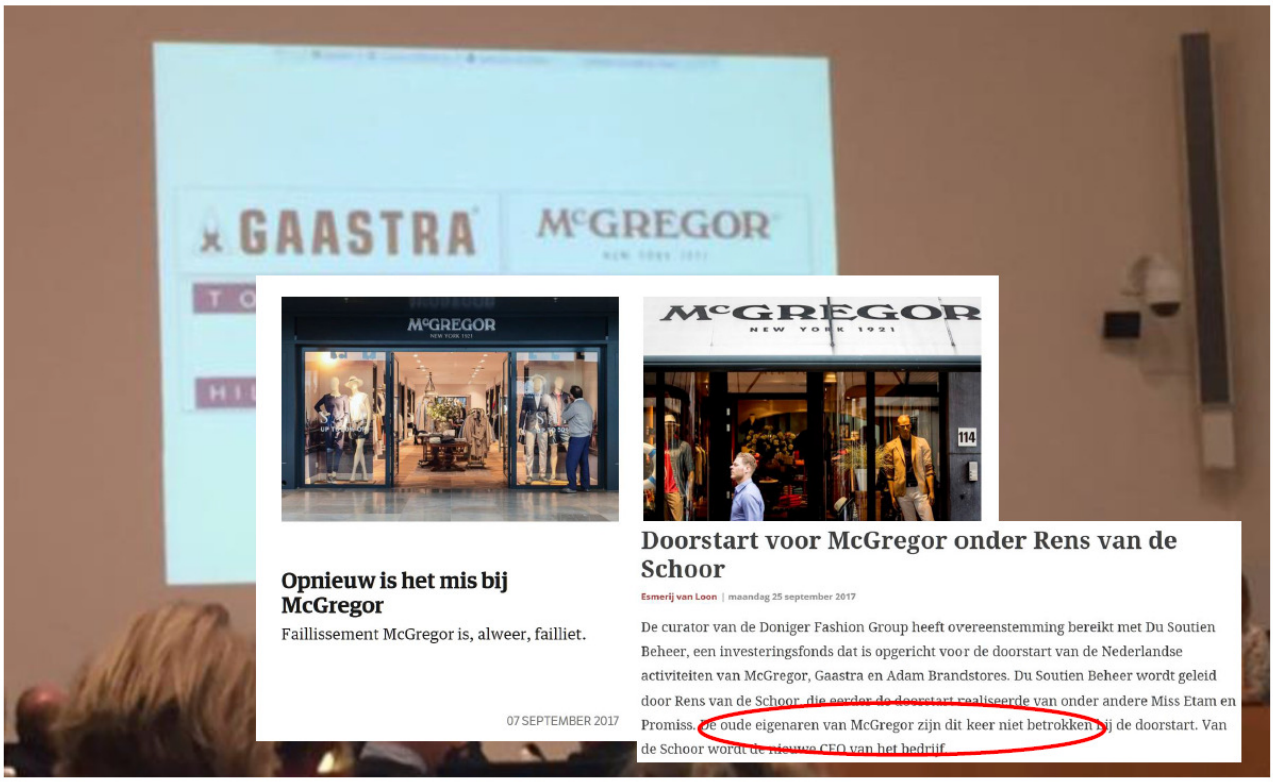
Geachte [redacted] dank voor uw mail.

Ik ben verbaast ons logo in een dergelijke presentatie te zien aangezien deze locatie niet op onze radar staat/nooit heeft gestaan.
Indien sprake van owned-expansie dan richt zich dat volledig op de randstad waarbij onze werkwijze is dat wij vooraf altijd onze bestaande accounts inlichten

Graag verneem ik van u wie/welke partij verantwoordelijk is geweest voor deze presentatie, dan zal ik contact met hen opnemen.

Met vriendelijke groet,

[redacted]
Senior Director Retail Space Management, Global Sales – Western Europe Marketing
adidas | ADP | Adi-Dassler- Platz 1-2
91074 Herzogenaurach | Germany
phone: +4[redacted]



Opnieuw is het mis bij McGregor

Faillissement McGregor is, alweer, failliet.

07 SEPTEMBER 2017

Doorstart voor McGregor onder Rens van de Schoor

Esmerij van Loon | maandag 25 september 2017

De curator van de Doniger Fashion Group heeft overeenstemming bereikt met Du Soutien Beheer, een investeringsfonds dat is opgericht voor de doorstart van de Nederlandse activiteiten van McGregor, Gaastra en Adam Brandstores. Du Soutien Beheer wordt geleid door Rens van de Schoor, die eerder de doorstart realiseerde van onder andere Miss Etam en Promiss. De oude eigenaren van McGregor zijn dit keer niet betrokken bij de doorstart. Van de Schoor wordt de nieuwe CEO van het bedrijf.

Paragraaf 5

De ‘banenclaim’

Er zijn inmiddels meerdere onderzoeken gedaan naar de wenselijkheid, de marktruimte, het verdringingseffect en de economische impact van een FOC.

B&W stelt nu dat de gehele TRZ-ontwikkeling gaat zorgen voor toevoeging van 660 tot 895 structurele banen, en zij verwijst hiervoor naar de getallen in het Ecorys-rapport. Daar is het nodige van te zeggen, zie hierma.

Allereerst een overzicht van de meest recente rapporten:

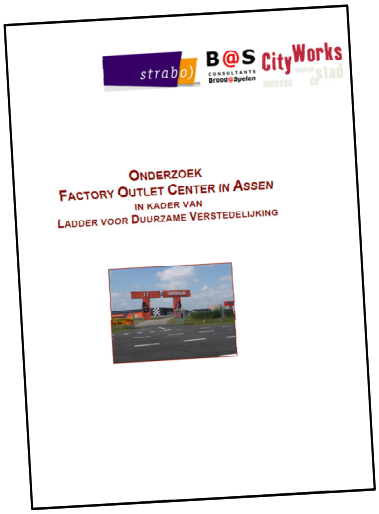
a) Ecorys, januari'15: cijfermatige analyse;

b) CityWorks / Strabo / B@S, oktober'15: 'laddertoets' ("er is ruimte voor een foc");

c) DTNP, januari'16 : contra-expertise ("er is geen behoefte aan / geen martkruimte voor foc", "strijdig met gemeentelijk winkelbeleid");

d) Ecorys, februari'18: "ontwikkeling TRZ heeft positieve werkgelegenheidseffecten".

De rapporten a) en b) zijn vervaardigd in opdracht van gemeente en provincie, rapport c) in opdracht van MKB Assen en een aantal beleggers, rapport d) in opdracht van gemeente.



Bij deze rapporten is allereerst een artikel uit DVHN van november 2015 interessant. Daarin schrijft RUG-hoogleraar Paul Elhorst dat de verschillende onderzoeken naar de effecten van een FOC slecht onderbouwd zijn. Hieronder een aantal fragmenten (zie voor het volledige artikel: https://www.dvhn.nl/plus/Opinie-Onderzoek-FOC-Assen-slecht-onderbouwd-21066364.html).

DAGBLAD VAN HET NOORDEN (http://www.dvhn.nl) ☰ Menu

Opinie: Onderzoek FOC Assen slecht onderbouwd

PAUL ELHORST is hoogleraar Regionale Economie RUG

PLUS • 5 november 2015 • 29 januari 2016 • Plus (http://www.dvhn.nl/plus/)

derzoeken op rij

utlet Centre Zuidbroek

bureau	Aantal bezoekers (x 1 miljoen)	Bestedingen per bezoeker (€)	Omzet (x 1 miljoen euro)	Banen	Verdrin
	-	-	44,4	-	-
ffeng *(2009, 2012)*	1,5	€ 35 tot € 50	52,5 tot 60	500	50 tot 6
	-	-	-	300 tot 700	75 tot 2
s Advisering *(2012)*	1,5	€ 30	45	250 tot 350	25 tot 8
	1,8	€ 25	46	315	100
	1,5 tot 1,7	€ 30 tot € 35	44 tot 59	412 tot 588	129 tot
utlet Centre Assen					
	1,45 tot 1,7	-	56 tot 75,5	400 tot 540	169 tot
-CityWorks *(2015)*	1,64 tot 2,14	€ 30 tot € 35	42 tot 68	403 tot 521	93 tot 1

© DvhN O

Opvallend is de eensgezindheid onder deze onderzoekingen. Of ze nu zijn verricht in opdracht van voorstanders of tegenstanders of door neutrale opdrachtgevers, de uitkomsten in termen van het aantal bezoekers, bestedingen per bezoeker, omzet, werkgelegenheid en verdringing van werkgelegenheid onder bestaande winkeliers, ze vallen bijna alle in dezelfde bandbreedte.

Men kan deze eensgezindheid als positief interpreteren. De onderzoeksbureaus zijn het onderling met elkaar eens en de rapporten bieden voldoende bouwstenen voor een afgewogen politiek-bestuurlijke afweging.'

Wie de rapporten nader uitpluist, moet echter constateren dat ze allemaal zijn gebaseerd op vergelijkbare aannamen en vuistregels afkomstig uit secundaire bronnen die empirisch niet zijn geverifieerd.

Dan, inhoudelijk bezien, kunnen de volgende observaties worden gedaan bij de 'banenclaim':

1. In de aanbiedingsbrief van B&W wordt gesproken over de toevoeging van 660 tot 895 structurele banen. In die zelfde aanbiedingsbrief wordt echter geen melding gemaakt van het door Ecorys berekende verlies van 215 tot 285 structurele banen in het '30-minutengebied'.
2. Wanneer het Ecorys-raport wordt bestudeerd dan valt op:
   - dat getallen niet geverifieerd kunnen worden;
   - dat de berekeningsmethodiek ontbreekt;
   - dat men rekent met 40% meer directe arbeidsplaatsen voor de outlet dan in alle voorgaande rapporten;
   - en dat Ecorys zich naar eigen zeggen o.a. heeft gebaseerd op:
     - de opgaven van de initiatiefnemers zelf en
     - het eerdere – bekritiseerde – onderzoek uit 2015 (van Strabo / B@S / CityWorks).
3. Ecorys heeft het latere onderzoek van DTNP uit 2016, dat het genoemde rapport uit 2015 op een groot aantal onderdelen weerlegt, niet gebruikt. (Ook B&W maakt in haar verwijzingen naar cijfers geen melding van deze second opinion – die overigens nooit inhoudelijk beantwoord of weersproken is.)
4. Het weer gevuld krijgen van de leegstand in de binnenstad levert aldaar óók laaggeschoolde banen op: gemiddeld 15 f.t.e. per 1.000 m2 (dit kan onderbouwd worden). Dat is de *upside*, wanneer in de binnenstad weer tot verhuurdeals gekomen kan worden. Maar in geval van de realisatie van een FOC moet dus voor de binnenstad het tegengestelde effect (de *downside*) van de FOC-banenclaim worden afgetrokken: als de leegstand in de binnenstad vérder oploopt dan is dat een verder verlies van banen dan het becijferde aantal.
5. Ecorys brengt met de 'uitgerekende' netto banengroei – even aannemende dat de cijfers zouden kloppen – alleen het *eerste orde-effect* in beeld: het simpel verschuiven van bestaande koopstromen binnen de 30 minuten-zone naar het FOC.

   Wat niet in beeld wordt gebracht is:

   a. de negatieve 'boeggolf' (banenverlies en rem op herstel) die het FOC nu al bijna drie jaar op Assen en omliggende kernen heeft;
   b. het dóórlopen van deze situatie zolang FOC boven de markt blijft hangen (maar nog geen banen oplevert);
   c. de tweede-orde-effecten die ZULLEN optreden wanneer investeerders en retailers hun kaarten niet meer op de binnenstad gaan inzetten omdat de consument zijn euro maar één keer kan uitgeven
6. Los van alle getallen: het Ecorysrapport brengt in elk geval niet de ruimtelijke argumenten of motivering die in het kader van een planologische procedure nodig is. Ook de andere bijlagen, bij de brief aan GS, bieden deze nog niet.

Paragraaf 6

Effecten op de binnenstad van Assen

Als het inderdaad zou vaststaan dat de binnensteden en dorpskernen rond de TRZ geen negatieve effecten zouden ondervinden van een FOC – of er zelfs van zouden kunnen profiteren – dan zou de weerstand veel minder groot zijn. Maar het neutrale of positieve effect staat allerminst vast.

B&W van Assen neemt de bewijslast in dezen niet serieus. Hierna een aantal observaties die deze stelling ondersteunen.

Over de mate van verdringing:

Over de mate van verdringing wordt door Ecorys geschreven: "*In de eerdere studie van Ecorys is geraamd hoeveel omzet de OutleTT zal gaan verdringen in het marktgebied binnen 30 kilometer rond het project. Op grond van de nieuwe marktinformatie (aantal inwoners, bestedingsbedrag per inwoner in de FOC-branches, het koopstromenonderzoek Oost-Nederland) en de aanpassing van de toekomstige branchering van de OutleTT die de initiatiefnemer heeft doorgevoerd* [quod non, red.]*, is de mate van omzetverdringing aanzienlijk afgenomen. De mate van verdringing bedraagt nu tussen -2,8% en -3,3% van de jaarlijkse omzet van de detailhandel in de voor de OutleTT relevante branches binnen 30 km rond de ontwikkeling*."

Hier kunnen de volgende kanttekeningen bij worden gezet:

- Het is simpelweg niet te volgen en niet te verifiëren hoe Ecorys tot deze lagere percentages gekomen is. De achterliggende input en methodiek zijn niet vermeld.
- Ook als de berekening wel te volgen zou zijn, dan speelt hier mee dat het directe 'slagschaduweffect' wordt verdoezeld door dit uit te smeren over de 30-km-cirkel, en door dit in een abstract percentage uit te drukken dat de lezer geen pijn doet.
- De 'berekende' verdringing wordt alleen berekend voor 'relevante branches', niet voor de overige branches.
- Ecorys stelt de OutleTT op een totaal van 15.000 m2 (uit het rapport, p.12: "*OutleTT is de naam voor de gewijzigde plannen voor de Factory Outlet Center, met minder winkels, en meer ontspanning en horeca. Om aantrekkelijk te zijn is een zekere massa nodig. Gedacht wordt aan een oppervlakte van zo'n 15.000 vierkante meter*."). Zoals in par. 3 hiervóór is aangetoond beloopt de OutleTT echter nog altijd 22.000 m2, waarvan 19.000 m2 retail. Dus wat als Ecorys zijn exercitie opnieuw zou doen met 45% hogere volume-aanname voor de OutleTT??
  NB: de foutieve aanname door Ecorys van 15.000 m2 voor de OutleTT lijkt terug te voeren op de volgende passage uit de Ontwikkelvisie (p.5) bij de Intentieovereenkomst: "*In de OutleTT ligt het accent op shopping. De OutleTT krijgt de uitstraling van een klein dorp dat goed past in de groene omgeving. Er is in het geval van OutleTT een zekere massa nodig om aantrekkelijk te zijn. Daarom wordt gedacht aan een oppervlakte van zo'n 1,5 hectare*." De 1,5 hectare in deze passage slaat op grondvlak (*footprint* of bouwkavel), niet op m2 vloeroppervlak……

DAGBLAD VAN HET NOORDEN

Proefabonnemen

Onderzoek: Bouw OutleTT schaadt middenstand in en rond Assen niet

23 februari • Henk Wollerich • Drenthe

“De leegstand in Lelystad is in 5 jaar gedaald van 25% naar 15%”
B&W suggereert dat dit een relatie heeft met Bataviastad.

In haar brief aan de raad van 13 oktober 2017 schrijft B&W dat er een positieve correlatie zou zijn tussen Bataviastad en de gemeten daling van leegstand in de gemeente Lelystad. De feiten liggen echter anders.

De *feiten* zijn (bron Gemeente Lelystad):

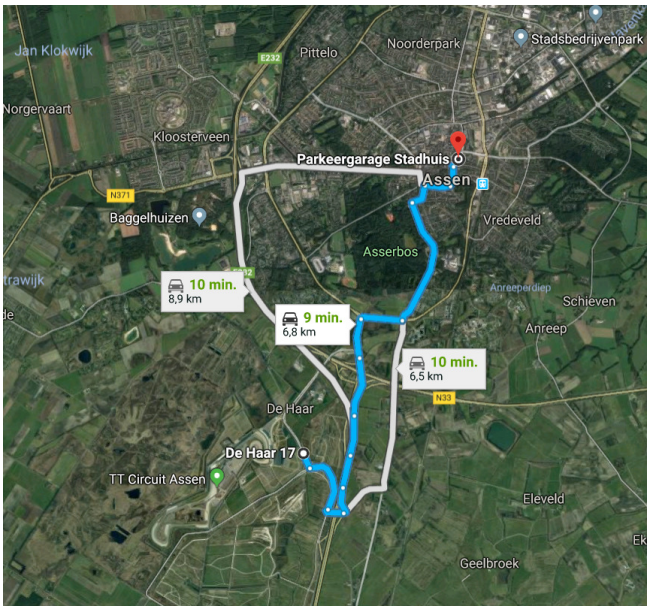
- Dat Lelystad in deze periode: 8.000 m2 retail heeft wegbestemd / uit de markt heeft gehaald: dit is 16% (van 48.000 m2 naar 40.000 m2);
- Dat de gemeente ernaar streeft om nog zo’n 20% uit de markt te halen zodat de binnenstad zich verkleint tot ‘het rondje winkelen’ uit binnenstadsvisie (32.000 m2);
- Dat omzetten van retailers in Lelystad met ruim 30% gedaald zijn;
- Dat WE Fashion onlangs bekend heeft gemaakt te vertrekken uit Lelystad i.v.m. te weinig bezoekers/omzet (bron: WE Fashion);
- Dat diverse retailers aangeven bij einde huurcontract te zullen vertrekken i.v.m. te gering bedrijfsresultaat (bron: Brickstone Retail);
- Dat het aantal unieke bezoekers van de binnenstad van Lelystad wel is gestegen van 80.000 naar 100.000 (25%), maar dat dit grotendeels veroorzaakt is door de stijging van horeca met 15% en door groei bevolking 5% in laatste 5 jaar.

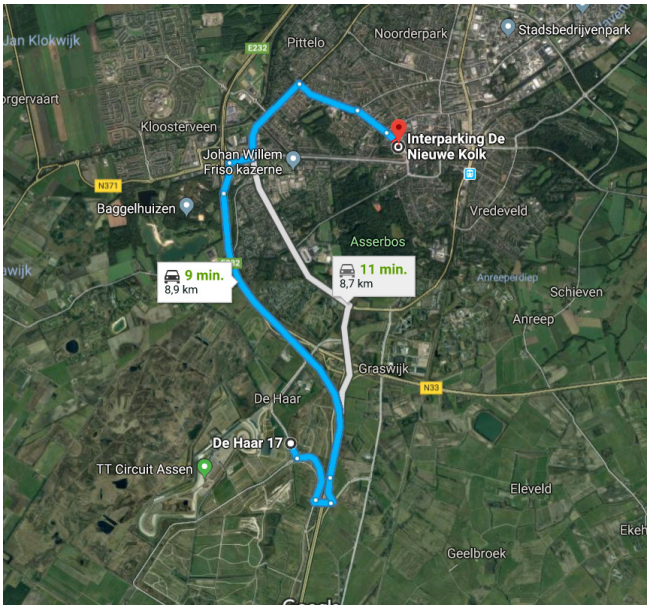
DAGBLAD VAN HET NOORDEN

Proefabonnemen

Outlet centre: droom of nachtmerrie?

PLUS 6 februari 2016 • 8 februari 2016 • Annique Oosting en Henk Wollerich • Plus





“De binnenstad kan zelfs profiteren”

Hoe weten we dat? De vergelijking met DOC Roermond of met FOC Ochtrup is niet reëel. De genoemde twee outlets liggen beide tegen de binnenstad aan.
Van Rosada en Bataviastad wordt algemeen bevestigd dat FOC-bezoekers *niet* na het shoppen nog de centra van Roosendaal (3 km) resp. Lelystad (4 km) opzoeken.

Dat zal voor Assen niet beter zijn: afhankelijk van welke parkeergarage wordt ingevoerd is de afstand naar het centrum tussen de 6,0 en 8,9 km (of 8 á 10 minuten).

Paragraaf 7

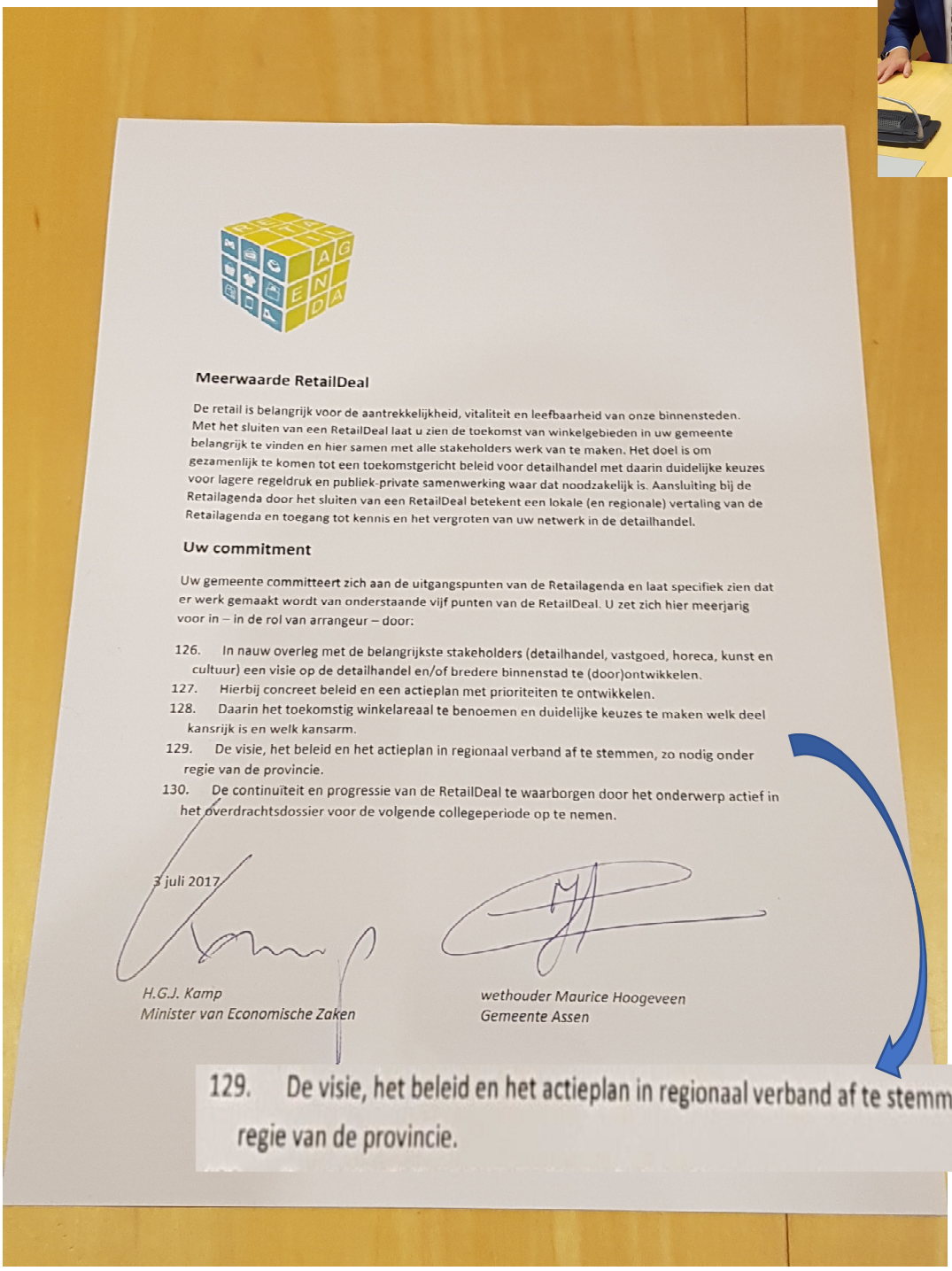
Zaken die ontbreken
in de stukken van B&W van Assen
(en wel relevant zijn)

Naast het feit dat de door B&W Assen voorgelegde stukken vraagtekens oproepen, zijn er ook zaken te noemen die wel relevant zijn voor een goede beoordeling maar die in de aanvraag ontbreken of onderbelicht zijn. Hierna een aantal hiervan opgesomd.

Gemeentelijke RetailDeal

In de zomer van 2017 heeft de gemeente Assen een Retaildeal getekend met de minister. Daarin verplicht de gemeente zich o.a. om “de visie en het beleid in regionaal verband af te stemmen, zo nodig onder regie van de provincie”.

V.w.b. het FOC heeft deze regionale afstemming nog op geen enkele wijze plaatsgevonden.



Meerwaarde RetailDeal

De retail is belangrijk voor de aantrekkelijkheid, vitaliteit en leefbaarheid van onze binnensteden. Met het sluiten van een RetailDeal laat u zien de toekomst van winkelgebieden in uw gemeente belangrijk te vinden en hier samen met alle stakeholders werk van te maken. Het doel is om gezamenlijk te komen tot een toekomstgericht beleid voor detailhandel met daarin duidelijke keuzes voor lagere regeldruk en publiek-private samenwerking waar dat noodzakelijk is. Aansluiting bij de Retailagenda door het sluiten van een RetailDeal betekent een lokale (en regionale) vertaling van de Retailagenda en toegang tot kennis en het vergroten van uw netwerk in de detailhandel.

Uw commitment

Uw gemeente committeert zich aan de uitgangspunten van de Retailagenda en laat specifiek zien dat er werk gemaakt wordt van onderstaande vijf punten van de RetailDeal. U zet zich hier meerjarig voor in – in de rol van arrangeur – door:

126. In nauw overleg met de belangrijkste stakeholders (detailhandel, vastgoed, horeca, kunst en cultuur) een visie op de detailhandel en/of bredere binnenstad te (door)ontwikkelen.
127. Hierbij concreet beleid en een actieplan met prioriteiten te ontwikkelen.
128. Daarin het toekomstig winkelareaal te benoemen en duidelijke keuzes te maken welk deel kansrijk is en welk kansarm.
129. De visie, het beleid en het actieplan in regionaal verband af te stemmen, zo nodig onder regie van de provincie.
130. De continuïteit en progressie van de RetailDeal te waarborgen door het onderwerp actief in het overdrachtsdossier voor de volgende collegeperiode op te nemen.

3 juli 2017

H.G.J. Kamp
Minister van Economische Zaken

wethouder Maurice Hoogeveen
Gemeente Assen

129. De visie, het beleid en het actieplan in regionaal verband af te stemmen, zo nodig onder regie van de provincie.

Provinciale RetailDeals.

Daarin staat o.a. de specifieke afspraak tussen de drie Noordelijke provincies om met een gezamenlijke visie en afspraken voor de detailhandel te komen. Dit zou in de komende periode verder vorm kunnen krijgen.
Een “Noordelijk-Nee” zou ook direct een argument elimineren dat onlangs nog in de gemeenteraad te horen was: “anders komt het FOC ergens anders”.

Zie hieronder enkele relevante passages uit de provinciale RetailDeals.

4. Tegengaan en voorkomen van leegstand

Provincies leveren hun bijdrage aan het terugdringen van het aantal winkelmeters en het voorkomen nieuwe winkelmeters door:

- te zorgen voor regionale afstemming en samenwerking tussen gemeenten en over provinciegrenzen heen;

gezamenlijk bepalen van de kaders voor de realisatie van toekomstbestendige winkelgebieden. Op schaalniveau van de provincie is het uitgangspunt voor gemeenten geen toename meer van meters, met wel ruimte voor vernieuwing in de detailhandelssector.

3. Faciliteren van gemeenten bij het opstellen van (regionale) detailhandelsvisies

In de Omgevingsvisie provincie Groningen (vastgesteld 1 juni 2016) geven we aan dat in het belang van een toekomstbestendige detailhandelsstructuur afwegingen meer op regionaal niveau moeten plaatsvinden. Op regionale schaal moet gestreefd worden naar evenwicht tussen vraag en aanbod zodat overcapaciteit en leegstand voorkomen worden. Dit gaat over de grenzen van de huidige gemeenten heen. Dit vraagt om (ruimtelijke)

In samenwerking met alle Drentse gemeenten en belangrijke actoren stellen we een Retailagenda Drenthe op

Alle 12 Drentse gemeenten zijn vanaf januari 2016 actief betrokken bij dit proces en tevens actief vanuit hun eigen gemeentelijke ambitie. Met elkaar én ieder voor zich zijn we ons als

Noordelijke provincies

- Noordelijke samenwerking

De provincies Drenthe, Fryslân en Groningen spreken de intentie uit om in 2017 tot een afgestemde noordelijke Retailagenda te komen.

Tot slot nog twee ontbrekende zaken.

Economische haalbaarheid:

1. Wezenlijk voor het op te stellen bestemmingsplan – en daarmee ook voor het openbreken van de provinciale Omgevingsvisie – is de toets of de economische haalbaarheid gegarandeerd of tenminste realistisch is. Aan deze toets kan niet voldaan worden, aangezien de financiering nog niet geborgd is en de bij outletcentra zo cruciale exploitant nog niet in beeld is, laat staan dat er zich huurders hebben laten vastleggen.
   In die zin is deze zin in het Ecorys-rapport opvallend: "*Of de plannen vanuit marktperspectief haalbaar en realistisch zijn, is in deze impactstudie niet nader onderzocht*." (Maar de 'impact' ervan wordt in de stukken wel als waarheid voorgelegd.)
2. In de aanbiedingsbrief van B&W wordt gesteld dat raad met 2/3e meerderheid "heeft ingestemd met de wijze waarop *de initiatiefnemer* van de OutleTT invulling heeft gegeven aan de door de raad aangenomen moties". Het dictum van het raadsbesluit luidt echter anders, namelijk dat de raad instemt "met de manier waarop *het college* invulling wil geven aan het raadsbesluit en de moties van februari 2016."
   Dit subtiele verschil is juist aangebracht omdat bij de meningsvormende raadsbehandeling (oktober 2016) bleek dat de voorstellen van de initiatiefnemer nog niet hard zijn, soms niet hard te maken zijn, en als een aanbod beschouwd moesten worden maar niet als eindresultaat.

Toets aan Besluit ruimtelijke ordening (art. 3.1.6. Bro)

1. De 'Laddertoets' uit 2015 (Strabo/CityworksB@S) is arbitrair (zie de Second Opinion DTNP) én achterhaald: door de komst van 2 nieuwe outlets binnen 'het 1½ uur gebied' (Zevenaar en Ochtrup) zou de bepaling van de marktruimte sowieso geactualiseerd moeten worden.
2. Ook de toets op de 'tweede trede' (*is het initiatief inpasbaar in bestaand stedelijk gebied?*) zou wel eens anders kunnen uitpakken dan wat de *ambtelijke* verkenning van 2015 opleverde.

Inkadering

Voor een goed begrip van de resultaten moet worden benadrukt dat door de initiatiefnemers opgestelde plannen en gehanteerde uitgangspunten als vertrekpunt zijn gebruikt. Of de plannen vanuit marktperspectief haalbaar en realistisch zijn, is in deze impactstudie niet nader onderzocht.

Bijlage 8

Binnenstadsvisie
en
risicodragend en grootschalig investeren in (retail)vastgoed

“Ga uit van eigen kracht”, dat is wat retailers en vastgoedeigenaren in de binnenstad tegen zichzelf zeggen. Dat neemt alleen niet weg dat (de dreiging van) een FOC een handrem zet op de mogelijkheden om, in elk geval risicodragend, te investeren.

In deze laatste paragraaf wordt een beeld gegeven van de mogelijkheden en onmogelijkheden om te investeren in de noodzakelijke herontwikkeling en herschikking van retail en retailvastgoed.

De Binnenstadsvisie

Met veel energie en vertrouwen hebben wij als ondernemers en vastgoedeigenaren in de Assense binnenstad een start gemaakt met het uitvoeren van de Binnenstadsvisie. Voorbeelden hiervan zijn de brede aanpak in de Oudestraat, de op handen zijnde intentieovereenkomsten Weiersstraat en de eerste deelverhuurtransacties waarmee het V&D-pand wordt ‘aangesneden’.

Echter, een aantal van de genoemde grotere ingrepen kan om markttechnische redenen niet opgepakt worden bij de (dreigende) komst van een buitenstedelijk winkelcentrum, eenvoudigweg doordat grotere huurders, of retailers van buiten Assen zitten, zich niet laten vastleggen. Dat is in de Binnenstadsvisie ook zo verwoord, en zelfs expliciet gekoppeld aan de projecten.

- Maakbedrijven zijn graag in een gemengd milieu gevestigd - Vergrijzing: stadswonen in trek - Ontwikkeling terrascultuur - Fabriekswinkels kiezen voor stedelijke centra - Middelen komen beschikbaar (bijvoorbeeld vanuit binnenstadsfonds)	- Vergrijzing ondernemerspopulatie - Concurrentie vanuit nieuwe retailvormen - Bevolkingsstagnatie verzorgingsgebied - Een buitenstedelijk FOC voor fabriekswinkels dat investeringskeuzes wegleidt van de binnenstad

Maatregelenpakket

	Omschrijving	Trekker	Investering	Drager	Start
1	**Overkoepelend Masterplan winkelhart Koopmansplein** **Met daarin onder andere de volgende bouwstenen:**	Gemeente, VVAC	PM	Publiek/privaat	2017-2018
1a	**Invulling v.m. V&D-pand met relevante en nieuwe retail ***	ASR	8.000.000	Privaat	2018
1b	**Herontwikkeling Forum zuidzijde: wonen aan het plein (1e etage)***	Achmea	1.500.000 - 3.500.000	Privaat	2018-2019
1c	**Horecaontwikkeling Koopmansplein**	Plein 10 en andere horecaondernemers	PM	Privaat	2018
1d	**Ontwikkeling Foodmarke***	Privaat consortium	300.000 – 500.000	Privaat	2018
1e	**Haalbaarheidsonderzoek warenmarkt terug naar het Koopmansplein**	Gemeente, Binnenstadsorganisatie , ambulante handel	PM	PM	2018
2	**Diverse woonprojecten:**				
2a	**Appartement ontwikkeling Weierspoort**	Pandeigenaar	Nb	Privaat	2016-2017
2b	**Appartement ontwikkeling Kruisstraat 11**	12Wat	1.100.000	Privaat	2017
2c	**Appartement ontwikkeling Singelpassage**	12Wat	150.000	Privaat	2017
2d	**Ontwikkeling zorgwonen binnenstad (objectkeuze nog niet gemaakt)**	12Wat	PM	Privaat	2017
2e	**Stationsstraat Zuidzijde: herontwikkelen tot wonen**	RE-Z	PM	Privaat	2018
2f	**Ontwikkeling appartementen Singelpassage en uitbreiding Hotel de Jonge**	Maas	Nb	Publiek/privaat	2017-2018

* Initiatieven die negatief beïnvloed zullen worden indien er, in een of andere vorm, een fashion outlet buiten de (directe invloedsfeer van de) binnenstad komt.

** Initiatieven die een directe relatie hebben met de binnenstadsorganisatie omdat het slagen van het initiatief mede afhangt van de beschikbaarheid van voldoende uitvoerings- en ondersteuningscapaciteit.

Disclaimer:
Een aantal van de hierboven beschreven initiatieven (in het schema aangegeven met een *) zal direct in de kiem gesmoord worden indien er, in de een of andere vorm, een fashion outlet center buiten de (directe invloedsfeer van de) binnenstad zou komen, of wanneer deze mogelijkheid boven de markt blijft zweven. Dit betreft investeringen en desinvesteringen die een relatie hebben met retail in de binnenstad, of met wegbestemmen daarvan, en dat geldt zowel voor zelfstandige ondernemers als voor retailbedrijven en vastgoedeigenaren.
Dit negatieve - of blokkerende - effect is geen onwil, maar is gelegen in het feit dat:

- Voor investeringen in winkels (nieuwe winkels of vernieuwing van bestaande winkels) zekerheid nodig is over het speelveld, de marktsituatie en de risico’s
- voor investeringen in het vastgoed slechts krediet gekregen kan worden wanneer helder is dat er ook gebruikers zullen zijn voor de vierkante meters.

Afbeelding 8 - *Themakaart compact en com*

ASSEN

SAMEN WERKEN AAN EEN KRACHTIGE BINNENSTAD

Visie en uitvoeringsagenda van overheid, ondernemers en instellingen voor versterking van de Asser binnenstad 2017-2021

Versie: 10 mei 2017

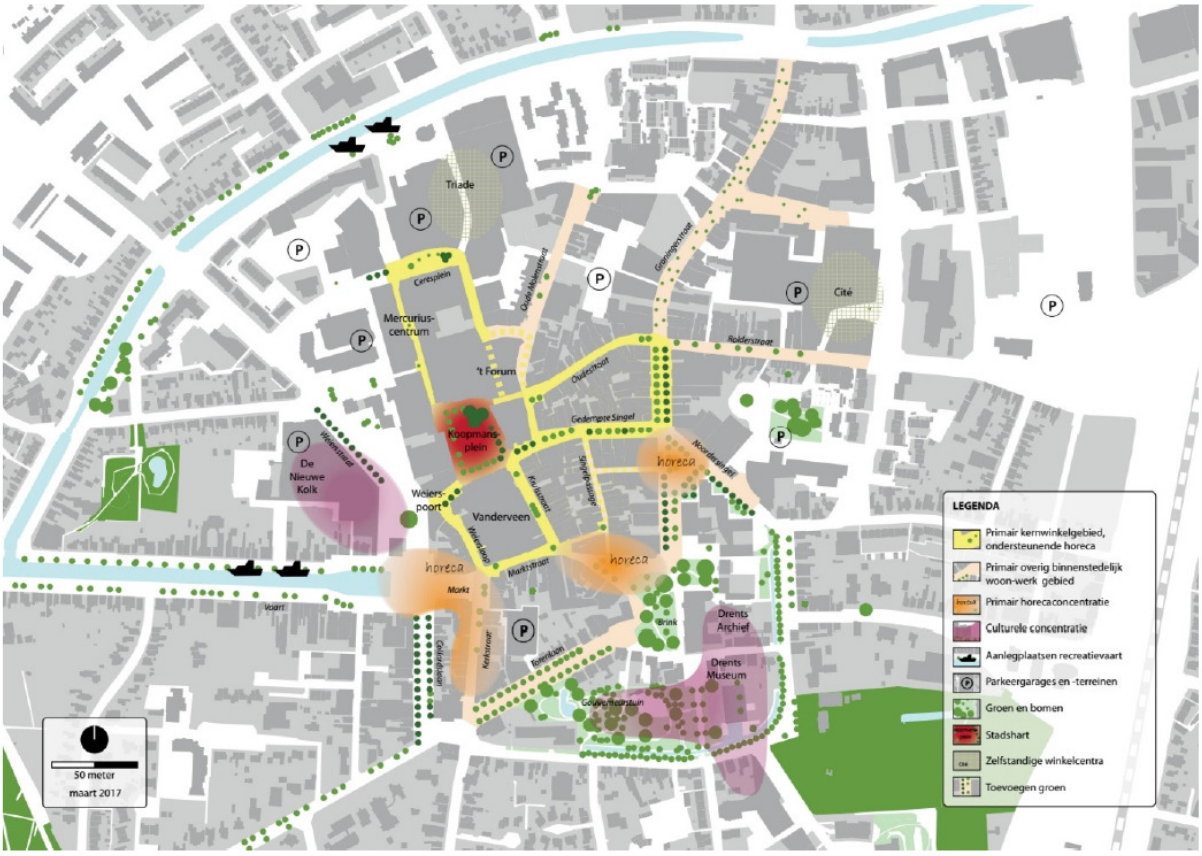
Naar een compacte en complete binnenstad

In haar brief geeft B&W Assen een opsomming van een aantal transformaties van kantoor- en winkelruimte in en direct rond de binnenstad naar horeca, zorg, dienstverlening en – veelal – wonen. Deze transformaties zijn te relateren aan de aantrekkende economie en de aantrekkende woningmarkt.

Dit zijn op zich prima ontwikkelingen. Maar hiermee wordt nog niet de slag gemaakt die nodig is om:
- het Koopmansplein tot het levendige stadshart te maken, en
- het kernwinkelgebied compact en 'op spanning' te krijgen.

Daarvoor is nodig dat er ook risicodragende investeringen en afboekingen gedaan kunnen worden t.b.v. de structurele herontwikkeling van retailvastgoed.

B. Structuur binnenstad Assen 2021 (streefbeeld)



Toezeggingen

De toezeggingen die in 2016 door vier pensioenfondsen aan B&W Assen en aan de Staten zijn gedaan op het gebied van investeringen in hun vastgoed, staan nog steeds.

De toezegging om procesgeld in te zetten voor personele inzet, om bij te dragen aan de totstandkoming van de Binnenstadsvisie en om als partner op te treden voor de door de gemeente ingezette procesmanager en naar de andere stakeholders, is ingevuld en loopt sinds augustus 2016.

Aan de gemeente Assen en de provincie Drenthe
t.a.v. de heren M.J.M. Hoogeveen en T. Stelpstra
Per e-mail verzonden,
met kopie aan de gedeputeerden van Groningen en Fryslan

Amsterdam, 3 juni 2016

Betreft: FOC – Investeren in binnenstad Assen

Geachte heer Hoogeveen, geachte heer Stelpstra,

Als grote institutionele beleggers in het centrum van Assen maken wij ons zorgen over de mogelijke komst van een FOC op het TT-terrein. Namens een groot aantal pensioenfondsen en verzekeraars uit Nederland en daarbuiten beheren wij een miljoenenkapitaal aan in Assen belegd vermogen, waarvoor wij de zorg hebben hiermee toekomstige uitkeringen aan onze deelnemers mogelijk te maken. Op dit moment staan deze vermogens in Assen reeds sterk onder druk en hebben partijen substantiële afvaarderingen moeten realiseren. Dit komt enerzijds door de algehele economische situatie, maar voor Assen specifiek geldt dat daarbovenop sprake is van een bovengemiddeld overaanbod aan winkelruimte en een detailhandelsbeleid dat niet aansluit bij de hiervoor genoemde omstandigheden. Gevolg: een onaantrekkelijk centrum voor de consument en een gebrek aan perspectief voor winkeliers en eigenaren.

Om dit beeld te keren hebben wij (samen met IVBN, Detailhandel Nederland en MKB-Nederland Noord) de krachten gebundeld om te komen tot een nieuw plan voor de binnenstad van Assen. Doel is helderheid te creëren: de binnenstad van Assen moet kleiner worden, daarbuiten mag er geen nieuwe retail worden toegevoegd en moet er overtollig winkelvastgoed worden getransformeerd naar andere bestemmingen. Daarmee wordt de binnenstad weer aantrekkelijk voor retailers: zij kunnen zelf beoordelen dat er in die sterke en compacte binnenstad omzetpotentie ligt, die men kan realiseren, zonder het risico te lopen dat deze elders in de gemeente of regio weg gaat lekken door nieuwe ongewenste ontwikkelingen. Dit is ook precies de impulsaanpak, zoals partijen die in het kader van de landelijke Retailagenda voorstaan. Een belangrijk gevolg van deze aanpak is de werkgelegenheidsimpuls die het met zich meebrengt; niet alleen ontstaan nieuwe banen in de detailhandel, maar ook bouwbedrijven (die de herontwikkelingen gaan realiseren), toeleveranciers en horeca profiteren.

Om dit beleid voor Assen vorm te geven stellen wij graag gezamenlijk Caspar Wortmann ter beschikking. Hij zal in nauwe samenwerking met Bas Doets en de gemeente Assen, maar ook de overige vastgoedeigenaren en lokaal gevestigde winkeliers aan dit plan gaan werken. Deze inzet kost de eigenaren geld, dat ze bereid zijn in te zetten. Daarvoor is wel nodig dat er duidelijk een keuze wordt gemaakt voor de binnenstad als dé plek waar het moet gebeuren en dat er dus geen nieuwe retailplekken elders in Assen of de regio worden gerealiseerd. Dus zeker geen FOC!

Het plan is een randvoorwaarde voor retailers om Assen weer als aantrekkelijke vestigingslocatie te gaan zien. Voor ons als vastgoedeigenaren is het kunnen aantrekken van retailers van essentieel belang om het vastgoed duurzaam rendabel te krijgen. Wij zijn van harte bereid te investeren in ons vastgoed om deze retailers te kunnen ontvangen. Duidelijk voorbeeld daarvan zijn de door ons in de afgelopen jaren gepleegde majeure investeringen in de binnenstad, overigens in het goede vertrouwen dat de door de overheid ingezette beleidslijn gecontinueerd zou worden. Dus geen 'weidevinkels'. Om dit in de toekomst te kunnen blijven doen is een duurzaam en doordacht binnenstadsplan essentieel.
Op bijna dagelijkse basis overleggen de betrokken beleggers met retailers over bestaande of nieuwe vestigingen in de portefeuille. Assen is steevast onderdeel van de agenda. Niet alleen vanuit onze wens om deze retailers te verleiden om zich in Assen te gaan vestigen, maar ook vanwege de zorg die reeds daar zittende retailers uitspreken over omzetontwikkeling en dreigende komst van een FOC. Om zittende retailers te behouden doen wij op dit moment al serieuze inspanningen. Verlaging van huren en verbouwingsbijdragen zijn voorbeelden van maatregelen om retailers te overtuigen niet weg te gaan. Zonder duidelijk toekomstperspectief op betere omzetten hebben dit soort maatregelen echter weinig zin.

Wij, maar ook andere vastgoedeigenaren en retailers zoals Henk Ziengs, zijn bereid majeure investeringen te doen – of hebben deze reeds gedaan – indien bovenstaand investeringsplan kan worden gerealiseerd. Voor de beoogde investeringen zijn zoals gebruikelijk nog wel fondsgoedkeuringen nodig.

Een – niet uitputtend – overzicht met reeds door ons gedane, huidige en mogelijk toekomstige investeringen:

- Syntrus Achmea is voor Forum Assen al geruime tijd in de weer om het project, eens de trots van het Koopmansplein, weer nieuw elan te geven. Het vertrek van bibliotheek en postkantoor heeft een groot gat geslagen. Herinvulling is niet eenvoudig gebleken, mede vanwege de situatie in Assen. Samen met de gemeente is Syntrus Achmea al geruime tijd in overleg met een nieuwe retailer, die een foodmarket concept wil realiseren. Hiervoor zijn in het gebouw aanzienlijke investeringen nodig. De businesscase van deze retailer laat nog veel onzekerheden zien, die mede zijn basis vormen in bovenstaande. Wij zijn druk doende het businessplan op niveau te brengen, waarmee deze investeringen voor zowel retailer als vastgoedeigenaar verantwoord en rendabel worden.
- Syntrus Achmea investeert daarnaast ook in Triade Assen ten behoeve van het aantrekken van nieuwe retailers en het behouden van bestaande retailers. Dat is nog niet in alle gevallen succesvol. Daarnaast heeft een enkele huurkandidaat elders in de perifierie van Assen een mogelijkheid gekregen zich te vestigen op een nieuwe locatie (!). De onzekerheid over een mogelijke alternatieve winkellocatie in de vorm van een FOC leidt er toe dat retailers nu geen beslissing nemen over vestiging in Assen. Duidelijkheid omtrent de mogelijke vestiging van een FOC verschaft deze retailers de nodige zekerheid, op basis waarvan zowel deze retailers als Syntrus Achmea tot investeringen kunnen komen. Het gaat hierbij al snel om tientallen miljoenen euro's. Opvulling van leegstand, investeringen in afbouw en inrichting van winkels en de daarmee gepaard gaande nieuwe werkgelegenheid zijn dan het gevolg.
- Ook a.s.r. staat voor een investeringsvraagstuk met het lege V&D pand. Zij spant zich in om een bovenregionale - en mogelijk zelfs internationale – trekker naar Assen te krijgen. Zolang er onduidelijkheid is, is a.s.r. er niet in geslaagd deze partij zover te krijgen dat deze zich in Assen wil vestigen. Een toekomstbestendig detailhandelsbeleid biedt a.s.r. perspectief om op lange termijn te investeren in Assen, en specifiek in het V&D pand.
- CBRE Global Investors en SPF Beheer hebben reeds – in nauw overleg met de gemeente – geïnvesteerd in respectievelijk de herontwikkeling van het Mercuriusplein en de nieuwbouwontwikkeling Cité Assen. Deze investeringen zijn gedaan in het volste vertrouwen dat de gemeente Assen een toekomstbestendig detailhandelbeleid voert en gezamenlijk met eigenaren wil werken aan een sterke binnenstad.

Wij roepen u op om duidelijkheid te scheppen over de komst van een FOC en te kiezen voor een toekomstbestendige en duurzame binnenstad. Graag willen we op korte termijn met u in overleg om ons initiatief recht te doen en een alternatief te ontwikkelen voor een FOC. Een door alle relevante actoren doordacht binnenstadsplan zal zorgen voor het loskomen van (her)investeringen en geeft een impuls aan de werkgelegenheid. Hier zijn zowel de gemeente Assen, de retailers als de vastgoedeigenaren bij gebaat.

Met vriendelijke groet,
mede namens de ondersteunende organisaties IVBN, Detailhandel Nederland en MKB-Nederland Noord,

René Vierkant (Syntrus Achmea Real Estate & Finance)

Edwin van de Woestijne (a.s.r. vastgoed vermogensbeheer)

Hilke Nijmeijer (CBRE Global Investors)

Henriette Weijdemuller (SPF Beheer)

Risicodragend investeren

De toezeggingen tot risicodragende investeringen in (retail)vastgoed zijn gedaan in het licht van:

- een integraal plan voor de binnenstad (dat er inmiddels ligt);
- op te stellen mét andere stakeholders en de gemeente (hetgeen gebeurd is), en ;
- binnen een veilige context en een consistent ruimtelijk beleid waarbij de marktdruk op de binnenstad gebracht en gehouden kan worden, zonder 'los ventiel' (dat thans nog niet is dichtgedraaid).

Zonder dat dichtgedraaide ventiel zullen de benodigde investeringen niet allemaal gedaan kunnen worden: vastgoedeigenaren zoals pensioenfondsen beleggen met maatschappelijk geld (onze pensioenen) en het is ongewenst en onverantwoord om pensioengeld te investeren in onzekere beleggingen met kans op nauwelijks of negatief rendement. Dat geldt evengoed voor kleine particuliere eigenaren voor wie een eigen pand vaak ook het pensioen is.

Is er dan niks mogelijk? Natuurlijk wel. Investeringen blijven altijd mogelijk wanneer er concrete huurcontracten in beeld zijn. Winkel voor winkel. Op dit moment spelen in dat opzicht enkele verplaatsingen van bestaande Assense huurders, en daar wordt ook in geïnvesteerd. Maar daar betreft het dus geen investering op risico.

In het licht van het voorgaande punt leggen wij nog de volgende brief voor. Hierin wordt gerefereerd aan het voorbehoud dat in de Binnenstadsvisie gedaan is voor het negatieve effect dat de eventuele komst van een FOC zal hebben op het kunnen doen van risicodragende investeringen in de transformatie van (retail)vastgoed. Ook wordt in deze brief ingegaan op de mechanismen in de retailmarkt, en de relatie tussen een buitenstedelijk winkelcluster en de Assense binnenstad. En *last but not least* worden indicaties opgegeven van de investeringsomvang en het banen-effect dat meekomt met de plannen waar verschillende individuele eigenaren aan werken (op basis van de inspiratieschetsen die VVAC in gesprek met haar leden eerder liet maken).

Zie voor de genoemde brief volgende pagina e.v.

Aan: College van Gedeputeerde Staten van de provincie Drenthe
t.a.v. de heer C. Bijl
Postbus 122
9400 AC Assen
per mail: c.bijl@drenthe.nl

Assen, 13 maart 2018

Betreft: **Annotatie bij aanvraag Binnenstadsfonds gemeente Assen**

Geacht College,

Afgelopen week heeft de gemeenteraad van Assen ingestemd met het instellen van een Reserve Binnenstad ('Binnenstadsfonds'), bedoeld als stimuleringsfonds bij de aanpak *'Vernieuwen, Versterken en Verkleuren naar een krachtige binnenstad'*. Wij verwachten dat aan u op zeer korte termijn het verzoek gedaan zal worden om aan het Binnenstadsfonds een provinciale bijdrage te doen.

Afzender

Als wij ons kort mogen introduceren: in 2016 is in de binnenstad van Assen een nieuwe vereniging opgericht, Vereniging Vastgoedeigenaren Assen Centrum (VVAC).

De VVAC heeft als statutaire doelstelling:

- het behartigen van de gemeenschappelijke belangen van de eigenaren van commercieel vastgoed in de binnenstad van Assen, om daarmee bij te dragen aan een positief rendement en een positieve waardeontwikkeling van dit vastgoed;
- het actief bijdragen aan de totstandkoming van een integrale visie op de binnenstad van Assen en aan het actueel en actief houden van een gezamenlijke uitvoeringsagenda.

Aanleiding

Wij hebben kennis genomen van de raadsstukken 'Investeringsprogramma Binnenstad'. Daar zijn wij op zich heel positief over en we zijn ook betrokken geweest bij de totstandkoming van de geformuleerde aanpak. De leden van VVAC zijn eveneens positief over de subsidieaanvraag bij de provincie Drenthe voor het Binnenstadsfonds. Wij zien het ook als een goede strategie dat de gemeente dat gaat beheren, mede als gedelegeerd beheerder namens provincie.

Maar wij zien ons genoodzaakt om u een annotatie bij de subsidieaanvraag aan te reiken, een relevante kanttekening die ontbreekt in de stukken.

Het Binnenstadsfonds is gebaseerd op het principe dat steeds gezocht wordt naar co-financiering, of naar het inhoudelijk koppelen van investeringen. Dit betekent dat er ten minste € 9 miljoen geïnvesteerd kan worden in de binnenstad: € 3 miljoen door de gemeente, € 3 miljoen door de provincie en (ten minste) € 3 miljoen vanuit de markt. De beoogde investeringen vanuit de markt ziet u in de aanvraagstukken met name terug komen in het hoofdthema 'Vernieuwen' (Koopmansplein e.o.) en in de programmalijn 'De compacte en complete binnenstad'.

Onze zorg ligt in het feit dat in de stukken geen melding wordt gemaakt van het expliciete voorbehoud dat in de Binnenstadsvisie van 2017 is opgenomen: de voor ons zeer relevante

Vereniging Vastgoedeigenaren Assen Centrum
Oostersingel 17 9401 JZ Assen
Telefoon 0592 331967
www.vvac.biz
info@vvac.biz
Bank NL 27 INGB 0007 5057 82
BIC INGBNL2A
KVK 67 04 38 36

voorwaardelijkheid dat beleggers alleen verantwoord *risicodragende* investeringen en desinvesteringen in de transformatie van retailvastgoed kunnen doen MITS er geen 70 extra winkelpanden aan de snelweg (dreigen te) worden gerealiseerd.

In de stukken bij de subsidieaanvraag wordt gesproken (zie 'Vernieuwen', pagina 10) over de realisatie van het Koopmanskwartier in de periode 2019-2021, en hierbij zijn investeringsbedragen vanuit de markt opgenomen zónder melding te maken van het feit dat de eventuele komst van een FOC een negatief effect zal hebben op het kunnen doen van risicodragende investeringen in de transformatie van retail(-vastgoed).

Investeringen in transformatie retailvastgoed

Daarom maken wij u hierbij, ter voorkoming van misverstanden of onjuiste beeldvorming, kenbaar dat er bij een FOC – boven de markt, in procedure of gerealiseerd – een economische afweging gemaakt moet worden, en dat daardoor in de regel niet *risicodragend* geïnvesteerd zal kunnen worden in reconstructie / transformatie / verbetering van retailvastgoed door vastgoedeigenaren.

Vastgoedeigenaren zoals pensioenfondsen beleggen met maatschappelijk geld (onze pensioenen) en het is ongewenst en onverantwoord om pensioengeld te investeren in onzekere beleggingen met kans op nauwelijks of negatief rendement. Dat geldt evengoed voor kleine particuliere eigenaren voor wie een eigen pand vaak ook het pensioen is.

Natuurlijk kijken eigenaren altijd naar kansen. Investeringen blijven altijd mogelijk wanneer er concrete huurcontracten in beeld zijn. Winkel voor winkel. Op dit moment spelen in dat opzicht enkele verplaatsingen van bestaande Assense huurders, en daar wordt ook in geïnvesteerd. Maar daar betreft het dus geen investering op risico.

Het mechanisme van de retailmarkt

Vastgoedeigenaren worden geconfronteerd met het gegeven dat (inter)nationale retailers niet willen investeren in Assen door de mogelijke komst van een FOC. In tegenstelling tot vergelijkbare steden qua achterland en omvang loopt Assen in de retail-economie nog steeds achteruit, terwijl andere steden een duidelijke groei in de markt ervaren. Deze teruggang ervaren de bezoekers van Assen ook.

In de ***bijlage*** bij deze brief geven wij inhoudelijk toelichting op de mechanismen in de retailmarkt, en de relatie tussen een buitenstedelijk winkelcluster en de Assense binnenstad.

De *upside* : toelichting op investeringsniveau rond Koopmansplein (bij geen FOC)

Partners binnen VVAC hebben in de afgelopen maanden serieus getekend en gerekend aan de transformaties waar de panden rond het Koopmansplein voor staan. Zij begroten een mogelijk investeringsniveau van € 45 tot € 50 miljoen, met circa 200 nieuwe banen (structureel) t.o.v. de huidige situatie. Hierin is gerekend met de noodzakelijke vermindering van m2 aan retail en wordt dus uitgegaan van een gezond retaillandschap anno 2018. Het vermelde investeringsniveau is exclusief de investeringen die gemoeid zijn met verkleuring en transformatie (naar wonen of anders) op vrijkomende plekken.

Tenslotte

Wij vinden het heel belangrijk dat de verwachtingen in het juiste perspectief geplaatst worden en dat uw dossier 'Binnenstadsfonds Assen' de volledige relevante informatie bevat. Daarom schrijven wij u deze brief.

De binnenstad van Assen moet voor een deel verkleuren om weer een aantrekkelijk centrum te worden waar bezoekers graag komen en verblijven. Met een gevarieerd aanbod van cultuur, horeca, winkelen, fun & festivals, waar altijd wat te doen is. Wij dragen er graag aan bij om dit te bereiken.

De leden van VVAC zullen, ongeacht de FOC-dreiging, aan de hand van de Binnenstadsvisie constructief en binnen de mogelijkheden blijven samenwerken aan een aantrekkelijke binnenstad. Samen met de gemeente en met de collega-stakeholders in de vorige maand opgerichte Stichting *Vaart in Assen* gaan wij daarvoor aan de slag!

Wij zijn uiteraard zeer bereid om hierover verder met u van gedachten te wisselen.

Met vriendelijke groet,

namens het bestuur Vereniging Vastgoedeigenaren Assen Centrum

ir. Caspar Wortmann MRICS
voorzitter

bijlage: mechanismen in de retailmarkt, en de relatie tussen een buitenstedelijk winkelcluster en de Assense binnenstad

kopie aan: provincie Drenthe, de heer C. Zaat (per mail: c.zaat@drenthe.nl)

Bijlage: mechanismen in de retailmarkt, en de relatie tussen een buitenstedelijk winkelcluster en de Assense binnenstad

Algemeen

- Een FOC exploitatie is mogelijk als er binnen 1 uur rijden meer dan 7 miljoen mensen wonen.
- Een FOC wordt geëxploiteerd door FOC Exploitanten. Niet te verwarren met projectontwikkelaars. FOC Exploitanten zijn in Europa op één hand te tellen. Het gaat om namen als Neinver, Value Retail en McArthurGlenn. FOC Exploitanten werken allemaal Europees. De kracht van hun centrummanagement maakt dat 'de merken' een winkel bij hen in het FOC willen huren. Voor merken is FOC management door een ervaren FOC Exploitant noodzakelijk/voorwaardelijk om winkelunits te willen exploiteren.
- De FOC Exploitanten zijn de huurder of eigenaar van het vastgoed.
- De merken die in een FOC zitten doen zaken met de exploitant en baseren hun komst ook op de kracht/kundigheid en marketing van de exploitant.
- Het als projectontwikkelaar rechtstreeks benaderen van merken heeft in deze markt niet het beoogde resultaat en wordt door de merken als niet passend gezien.

FOC Assen

- Binnen een uur rijden wonen circa 2,5 miljoen mensen
- Bekende FOC Exploitanten hebben tot nu toe aangegeven niet te willen exploiteren in Assen omdat de bovenregionale markt ontbreekt.
- Merken die in het verleden door de projectontwikkelaar genoemd zijn, hebben uit eerste hand laten weten dat zij niet naar Assen zullen komen.

Professionele landelijke retailers:

- Hebben allemaal ervaring met een negatief effect op de omzet op het moment dat zich in hun nabijheid, buiten het centrum, een FOC vestigt, en met vermindering van het aantal bezoekers aan het centrum als zij dichtbij een FOC zitten.
- Willen zekerheid over het retaillandschap in en rond een vestigingsplaats alvorens zij de investeringsbeslissing nemen m.b.t. het tekenen van een huurcontract, hun investering in de aankleding van een fysieke winkel en het aantrekken van personeel.
- Mijden op dit moment Assen op basis van de volgende motivaties: "Met een FOC boven de markt wachten wij met investeren in Assen"
    1. Als er een FOC met 70 winkels in het segment fashion in de directe nabijheid komt dan heeft dit invloed op onze omzet; iedere retailer bepaalt dit op basis van eigen businesscase.
    2. Bijna alle directies van (inter)nationale retailers geven aan dat zij niet verwachten dat het FOC Assen gerealiseerd zal worden, met als motivatie dat het achterland te klein is en dat exploitanten en de hoger-segment merken geen interesse hebben. Maar zij spreken óók uit dat er, bij het toestaan van bijna 20.000 m2 retail aan de snelweg, altijd de kans bestaat dat 'gewone merken' hier wel in zullen springen. Daarmee ontstaat een 'laagwaardig' FOC met *middle of the road* formules. Daardoor, en door het ontbreken van de *luxury brands*, zal de ontwikkeling niet het bovengemiddelde niveau zal halen en dus geen bovenregionale aantrekkingskracht hebben. Daarmee komt er alleen 'meer van hetzelfde' als je het afzet tegen de stadscentra. Geen regionale winst, maar verschuiving en verwatering, hetgeen omliggende stads- en dorpscentra direct kannibaliseert.
    3. Het is zeer moeilijk om in de planologische – en privaatrechtelijke! – sfeer de voorwaarden en zaken zódanig goed vast te leggen dat een laagwaardige weidewinkel te allen tijde voorkomen kan worden.

Noot:

- Een laagwaardig FOC of een 'gewoon groot' winkelcentrum in het weiland heeft als gevolg dat de component 'funshoppen' in de binnensteden van Assen en van omliggende plaatsen als Beilen, Hoogeveen, en Roden in enkele jaren verder zal afglijden.
- Het is helder dat dat natuurlijk niet de inzet is van de politiek in Assen. Maar professionele landelijke retailers kennen allemaal voorbeelden waar de situatie uiteindelijk wel zodanig is uitgepakt en zij baseren op basis dáárvan hun houding ten aanzien van wel of niet investeren.

Vastgoedeigenaren (beleggers):

- Hebben in Assen de laatste 2 jaar ervaren dat huurniveaus substantieel lager zijn geworden t.o.v. vergelijkbare steden. Marktcorrecties zijn onderdeel van het spel. En lagere huren lijken positief voor winkeliers. Maar lagere huren zijn ook de weerslag van verlaging van bezoekersaantallen en dus verlaging van de omzetpotentie die een winkelier heeft.
- Hebben bij verlaagde huurniveaus ook lagere investeringsmogelijkheden.
- Moeten bij hun investeringen afwegen wat de risico's zijn dat de investering moeilijk of niet terugverdiend kan worden.
- Zien wel de potentie van herontwikkeling naar wonen, maar daarbij geldt nog steeds:
    - In het stadshart komt wonen vaak letterlijk 'op' de winkelplint en díe moet dus ook financieel gezond te maken zijn voor een kloppende business case;
    - Je wilt woningen maken om te wonen in een prettige en levendige binnenstad, niet in een gebied met veel leegstand.

Vastgoedontwikkelaars:

- Beoordelen businesscases op basis van de lokale en regionale markt, die in Assen voorlopig onzeker is. Zij kunnen in Assen niet een marktinschatting maken van de toekomst van retail, waardoor zij de ontwikkeling niet kunnen (en soms niet willen) financieren.
- Hierdoor ontstaat de noodzakelijke volgorde: eerst een huurder, dan de investering. Grootschalige (her)ontwikkelingen die altijd moeten kunnen uitgaan van het geloof in een stabiele markt, worden hierdoor gemeden.

Bezoekers

- Klantentellers in winkels tonen aan dat het aantal bezoekers in de binnenstad Assen afneemt. In vergelijkbare steden wordt een toename gemeten i.v.m. het groeiende consumentenvertrouwen. Assen kan niet profiteren van het prille herstel.
- Bezoekers ervaren Assen met zijn leegstand en het steeds schraler aanbod als 'minder aantrekkelijke winkelstad'.