



**DEELONDERZOEK VASTGOED TOEKOMSTIG WINKELGEBIED
NIEUWLEUSEN EN DALFSEN**



Opgesteld voor:

Gemeente Dalfsen
De heer U. Lautenbach
Raadhuisstraat 1
7721 AX Dalfsen

Contactpersoon:

Vogelzang & Partners: de heer R. Vogelzang
Stimuland: mevrouw H. Mensink / de heer J. Geerdink

Datum:

15 maart 2017

Inhoudsopgave

1.	Inleiding	3
1.1	Aanleiding	3
1.2	Vraagstelling	3
1.3	Uitgangspunten.....	3
1.4	Detailhandelstructuurvisie gemeente Dalfsen.....	3
1.4.1	Ambitie.....	3
1.4.2	Vraagstelling	3
1.4.3	Doelstelling	4
1.4.4	Afbakening	4
1.4.5	Trends en ontwikkelingen; landelijke trends detailhandel	4
1.4.6	Landelijke trends detailhandel gezien door de bril van Dalfsen	5
2.	Het onderzoek	6
2.1	Aanpak en activiteiten	6
2.2	Uitvoering persoonlijke gesprekken	6
2.3	Alle geïnterviewden	6
3.	Resultaten	7
3.1	Respons	7
3.1.1	Dalfsen	7
3.1.2	Nieuwleusen-Noord	10
3.1.3	Nieuwleusen-Zuid	12
3.2	Vastgoed in de kernen	14
4.	Conclusies en aanbevelingen	15
	Bijlagen:	16

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

De detailhandel is voor de gemeente Dalfsen een belangrijk onderdeel van het economisch beleid. De werkgelegenheid en verzorgingsfunctie van de detailhandel zorgt voor vitaliteit en leefbaarheid. Veranderingen in de markt zijn voor de gemeente Dalfsen aanleiding de detailhandelsvisie op basis van toetsingskaders de initiatieven vanuit de markt te beoordelen en richting te geven aan gewenste maatregelen en ontwikkelingen.

1.2 Vraagstelling

Voor een effectief detailhandelsbeleid is een goede afstemming met vastgoedeigenaren en winkeliers een belangrijke schakel voor het verkrijgen van draagvlak voor de visie en realiseren van noodzakelijke maatregelen. Daarnaast is het van belang inzicht te krijgen in de vitaliteit van dorpskernen. De gemeente Dalfsen heeft Vogelzang & Partners gevraagd een vastgoedonderzoek toekomstig winkelgebied Nieuwleusen en Dalfsen uit te voeren. Gevraagd is om persoonlijke gesprekken te voeren en de uitkomst als deelonderzoek vastgoed uit te werken.

1.3 Uitgangspunten

De volgende uitgangspunten hebben als kader gediend voor de uitvoering van de werkzaamheden:

- Kadernotitie Detailhandelstructuurvisie december 2016.
- Het betreft de winkelgebieden kern Dalfsen en Nieuwleusen-Noord en -Zuid.
- Persoonlijke gesprekken met vastgoedeigenaren en winkeliers in deze betrokken winkelgebieden.
- In de offerte is uitgegaan van (inschatting) totaal 50 gesprekken in Nieuwleusen en 75 gesprekken in Dalfsen.
- Medewerking van bovengenoemde partijen.
- Per winkelgebied een compacte (winkel)kern en aanloopstraten afkaderen een en ander volgens de kadernotitie Detailstructuurvisie december 2016.
 - Geografische begrenzing centrumgebied Dalfsen (*bijlage 1*): Vechtdijk, Rondweg, Oosterstraat, Pleijendal, Pastoriestraat, Julianastraat, Molenstraat, Raadhuisstraat, Van Bruggenplein.
 - Geografische begrenzing centrumgebied Nieuwleusen (*bijlage 2*): twee winkelkerngebieden, Nieuwleusen-Zuid: De Grote Markt, hoek Westeinde / Nieuwleusen-Noord: gebied rondom Burg. Backxlaan, Baron van Dedemstraat, Marke van Leussen.
- Bestaande data/deskresearch (zie pagina 11 van de kadernotitie).

1.4 Detailhandelstructuurvisie gemeente Dalfsen^{1 2}

1.4.1 Ambitie

De ambitie van de gemeente Dalfsen is een vitale en toekomstbestendige detailhandel.

1.4.2 Vraagstelling

In de nieuwe detailhandelstructuurvisie ligt de focus op de volgende vraagstelling:

- Hoe kan de winkel-, koop- en verblijfsfunctie in Dalfsen, Nieuwleusen en Lemelerveld versterkt worden om koopkrachtbinding en –toevloeiing van lokale, regionale en toeristische consumenten aan te jagen?
- Hoe is dit te vertalen in kaders en instrumenten voor de winkelkerngebieden, het gebied direct aansluitend op de winkelkerngebieden en de bedrijventerreinen?
- Welke projecten en maatregelen dragen bij aan het realiseren van de kaders?

¹ Bron: Detailhandelstructuurvisie

² In dit deelonderzoek is Lemelerveld niet meegenomen. Dit onderzoek is alleen gericht op de winkelgebieden van Dalfsen, Nieuwleusen-Noord en Nieuwleusen-Zuid.

1.4.3 Doelstelling

De centrumgebieden van Dalfsen, Nieuwleusen en Lemelerveld staan, elk op eigen schaalniveau, voor grote uitdagingen. Een detailhandelsstructuurvisie biedt de gemeente een toetsingskader om initiatieven vanuit de markt te beoordelen en geeft richting aan gewenste maatregelen en ontwikkelingen. Vanuit de gedachte om waardevolle nieuwe elementen – die ontbreken of gewenst worden – toe te voegen en daarnaast aantrekkelijke elementen in de kernen te behouden.

Voor een toekomstbestendige detailhandel(structuur) in de kernen is naast een toetsingskader een actieve aanpak nodig. De mogelijkheden -en verantwoordelijkheden- om hierin als gemeente actief op te treden zijn beperkt. Voor een effectief detailhandelsbeleid wordt daarom waarde gehecht aan een goede afstemming met vastgoedeigenaren en winkeliers. Door deze partijen nauw te betrekken bij de totstandkoming van de detailhandelsvisie wordt draagvlak verkregen voor de visie en het (waar mogelijk gezamenlijk) uitvoeren van noodzakelijke maatregelen.

De detailhandelstructuurvisie geeft richting aan trends en ontwikkelingen en het beheersbaar maken (en waar mogelijk voorkomen) van bedreigingen.

1.4.4 Afbakening

Gebiedsafbakening

De kadernotitie, en ook de uiteindelijke detailhandelstructuurvisie, doet uitspraken over:

- Centrumgebieden in de drie grote kernen in de gemeente Dalfsen: Dalfsen, Nieuwleusen en Lemelerveld. Hoonhorst en Oudleusen kennen een zeer beperkte aanwezigheid van detailhandel. Ontwikkelingen die zich daar voordoen, worden als maatwerk benaderd.
- Detailhandel op bedrijventerreinen in de drie kernen: detailhandel is niet toegestaan. Burgemeester en wethouders kunnen bij een omgevingsvergunning afwijken om het gebruik van gronden en gebouwen voor de uitoefening van detailhandel in volumineuze goederen toe te staan.

Definitie detailhandel

Bestemmingsplan Kern Dalfsen: 'het bedrijfsmatig te koop aanbieden (waaronder de uitstalling ten verkoop), het verkopen en/of leveren van goederen, geen motorbrandstoffen zijnde, aan personen die die goederen kopen voor gebruik, verbruik of aanwending anders dan in de uitoefening van een beroeps- of bedrijfsactiviteit'.

Definitie detailhandel in volumineuze goederen

Bestemmingsplan De Grift III: 'detailhandel in omvangrijke producten en materialen, als keukens, badkamers, sanitair, woninginrichting waaronder meubelen, auto's, boten, caravans en tenten, grove bouwmaterialen, brand- en explosiegevaarlijke stoffen, bouwmarkten en tuincentra'.

1.4.5 Trends en ontwikkelingen; landelijke trends detailhandel

Binnen de detailhandel is in de afgelopen jaren sprake van een sterke dynamiek. Niet alleen heeft de recessie haar sporen achtergelaten, ook het consumentengedrag is veranderd. Consumenten zijn, mede als gevolg van meer mobiliteit, minder trouw aan hun eigen winkelvoorzieningen geworden. Daar waar de dagelijkse boodschappen veelal dichtbij de woon- of werkomgeving worden gedaan, worden voor het winkelen grotere afstanden acceptabel gevonden. Het winkelen is meer en meer een vorm van vrijetijdsbesteding geworden waarin gezocht wordt naar meer beleving en omgevingskwaliteit. Hierdoor zijn winkelgebieden veel meer dan vroeger elkaars concurrent geworden. Ook richten consumenten zich meer dan voorheen op prijs in plaats van service en kwaliteit. Met de opkomst van internet(verkopen) is er sprake van een volledige prijstransparantie en tellen afstanden tot fysieke verkooppunten voor een groot aantal artikelgroepen minder meer mee. Aankoop van goederen kan 24/7, ook buiten de reguliere winkeltijden.

Genoemde veranderingen hebben ook binnen de aanbodkant (winkelformules en ondernemers) geleid tot grote veranderingen. Internet als verkoopkanaal heeft een groot marktaandeel veroverd, maar lang niet iedere onderneming heeft deze slag in haar bedrijfsvoering kunnen maken. Dit geldt eveneens voor de sterke gerichtheid op prijs. Een groot aantal winkelbedrijven heeft dan ook haar deuren moeten sluiten, met leegstand binnen winkelcentra tot gevolg. Aan de andere kant kiezen winkels voor schaalvergroting om toch rendabel te kunnen zijn. Dergelijke winkels passen echter qua schaalgrootte in lang niet alle gevallen binnen de bestaande winkelgebieden. Bovendien zijn deze grote winkels ook grotere verzorgingsgebieden noodzakelijk. Dit zet weer druk op omzetsmogelijkheden in omliggende (veelal kleinere) winkelgebieden.

1.4.6 Landelijke trends detailhandel gezien door de bril van Dalfsen

Bovenstaande ontwikkelingen hebben in meer of mindere mate direct of indirect effect op de centrumgebieden in de gemeente Dalfsen. In de strijd tegen het effect van prijstransparantie kiezen winkeliers niet voor schaalvergroting, maar voor persoonlijke benadering, kwaliteit, specialisatie/onderscheidend zijn en beleving. De landelijke trend dat winkeliers kiezen voor schaalvergroting om door een groter verzorgingsgebied te bereiken, geldt wel voor ondernemers in de steden. Het effect van schaalvergroting in Zwolle levert wel concurrentie voor de winkelgebieden in de gemeente voor de niet-dagelijkse goederen.

Nieuwe aanvragen voor (uitbreiding van) winkelvoorzieningen dienen getoetst te worden op de effecten op de voorgestane winkelstructuur. De vraag die vervolgens opkomt is dan ook of de destijds beschreven gewenste detailhandelsstructuur in de kernen nog voldoende houvast biedt om in te kunnen spelen op de ontwikkelingen die binnen deze sector plaatsvinden? Hoewel de leegstand van winkelpanden binnen de gemeente in verhouding tot in omvang vergelijkbare plaatsen onder het gemiddelde ligt, is deze de afgelopen jaren wel toegenomen. Dergelijke panden kunnen, indien al te nadrukkelijk aanwezig voor consumenten, beeldbepalend zijn voor hun beleving van een winkelgebied. Deze tasten daarmee de concurrentiepositie aan die de kern in zijn geheel heeft ten opzichte van andere aankoopplaatsen. Ook hiervoor kan de vraag gesteld worden of het bestaande beleid voldoende instrumenten kent om, al dan niet samen met pandeigenaren en ondernemers, leegstand tegen te gaan en daarmee de kwaliteit van de winkelgebieden te versterken.

Opgaven in de aanloop naar de detailhandelstructuurvisie:

- De (toekomstige) positie van de winkelgebieden in Dalfsen, Lemelerveld en Nieuwleusen ten opzichte van de regio en ten opzichte van elkaar.
- De bestaande en gewenste branchering in de kernen Dalfsen, Lemelerveld en Nieuwleusen (inclusief horeca, dienstverlening en leisure).
- De kwantitatieve situatie van het huidige winkelaanbod versus het in de toekomst te verwachten haalbaar winkelaanbod.
- De aanwezigheid en locatie van trekkers en gewenste veranderingen hierin.
- De ontsluiting, bereikbaarheid en parkeervoorzieningen van deze drie winkelgebieden.
- De commerciële uitstraling en de mogelijke verbeteringen hierin.
- De trends en ontwikkelingen binnen de detailhandel (waaronder internettoepassingen) en de mogelijkheden om hierop in te spelen, zowel door ondernemers als gemeente (digitale dienstverlening).
- De te nemen maatregelen om de (winkel)centra van Dalfsen, Lemelerveld en Nieuwleusen aantrekkelijker te maken c.q. te houden.
- Door de gemeente samen met vastgoedeigenaren en ondernemers te nemen maatregelen en in te zetten instrumenten om leegstand zoveel als mogelijk te voorkomen c.q. de gevolgen hiervan te verzachten.
- De mogelijkheden die het toerisme biedt voor de detailhandel en aanverwante voorzieningen in de centrumgebieden in de drie kernen.

2. Het onderzoek

2.1 Aanpak en activiteiten

Om tot een optimaal resultaat van het deelonderzoek te komen is aan de hand van een vragenlijst (*bijlage 3*) een inventarisatie per winkelpand uitgevoerd. Voorafgaand aan de gesprekken met de vastgoedeigenaren en winkeliers, is de vragenlijst met de opdrachtgever besproken en vastgesteld.

2.2 Uitvoering persoonlijke gesprekken

De vastgoedeigenaren en winkeliers hebben via de persoonlijke gesprekken de gelegenheid gekregen om hun persoonlijke situatie te bespreken. Daarnaast is er met behulp van de vragenlijst een inventarisatie uitgevoerd gericht op ideeën en opties die vastgoedeigenaren en winkeliers zien om te werken aan een meer duurzaam perspectief.

De gesprekken zijn vertrouwelijk uitgevoerd en ook de uitkomsten zijn anoniem verwerkt.

2.3 Alle geïnterviewden

In het winkelgebied van Dalfsen zijn 106 ondernemers aangeschreven, 4 ondernemingen bleken buiten het winkelgebied te liggen, 15 adressen bleken kerkelijke panden te zijn of ondernemingen die zijn gesloten. Van de resterende 87 zijn er 56 ondernemers geïnterviewd (64%).

In Nieuwleusen-Noord zijn 23 ondernemers aangeschreven, 2 ondernemingen bleken te zijn gesloten. Van de resterende 21 zijn er 16 ondernemers geïnterviewd (76%).

In Nieuwleusen-Zuid zijn 26 ondernemers aangeschreven, 1 onderneming bleek gesloten. Van de resterende 25 zijn er 21 ondernemers geïnterviewd (84%).

3. Resultaten

Dit hoofdstuk beschrijft de belangrijkste uitkomsten van de interviews en de vragenlijsten. In de bijlagen 4 t/m 6 zijn per deelgebied alle uitwerking in grafieken en tabellen weergegeven.

3.1 Respons alle deelgebieden

Het aangaan van persoonlijke gesprekken werd bijzonder positief ontvangen. Bij aanvang van de gesprekken was men over het algemeen wat terughoudend, maar gedurende het gesprek ontstond openheid waarin meestal positief kritisch werd gereageerd. In enkele gevallen was er door een specifieke situatie toch ook stevige kritiek op de gemeente. Ondanks de zeer beperkte uitvoeringsperiode is er gemiddeld met meer dan 70% van de winkeliers of pandeigenaren in Dalfsen en Nieuwleusen een persoonlijk gesprek uitgevoerd en een vragenlijst verwerkt. Daarnaast zijn nog gesprekken gevoerd met enkele vastgoed-eigenaren.

3.1.1 Dalfsen

Vitaal winkelgebied

Het centrum van Dalfsen wordt door de respondenten ervaren als een vitaal winkelgebied met een gevarieerd aanbod.

Parkeerbeleid

Toegankelijkheid en een duidelijk parkeerbeleid wordt gezien als één van de belangrijkste factoren tot een bloeiend winkelgebied. Een belangrijk deel van het winkelend publiek komt met de auto, daar moet rekening mee gehouden worden. Momenteel wordt het parkeerbeleid niet als optimaal en eenduidig ervaren. De wegbewijzing en communicatie over parkeergelegenheden kan veel beter.

De paaltjes die in het weekend (met name de zaterdag) omhoog gaan, worden door sommige respondenten als niet-klantvriendelijk ervaren. Een enkeling stelt het op prijs dat het centrum in het weekend afgesloten is. Echter de vraag daarbij is om de paaltjes zo kort mogelijk na sluitingstijd op zaterdag weer te laten zakken in verband met aan- en afvoer van goederen.

Sommige respondenten geven aan dat er meer parkeerplaatsen in het centrum zouden moeten komen, bijvoorbeeld rondom de Hervormde Kerk, door tuin te gebruiken. Ook is het laden en lossen in sommige straten problematisch.

De parkeergarage naast de AH is nog privaat. Er wordt niet gecontroleerd op de blauwe schijf, er is onder de winkeliers geen duidelijk beeld wat de status is. Om 20.10 uur gaat de parkeergarage dicht, wat lastig is voor horeca-bezoekers die zich hier niet van bewust zijn.

Ontwikkeling Waterfront

Enkele ondernemers zijn bijzonder afhankelijk van het succes van het Waterfront. Als hier niet genoeg reuring komt, blijven de ondernemers achter in een economisch schraal deel van het dorp. Genoemde knelpunten hierin zijn de parkeervoorzieningen en de zichtbaarheid van winkels. Een levendige aansluiting via de Prinsenstraat met de rest van het centrum is ook van groot belang.

Als het Waterfront klaar is, biedt dat een prima aanleiding om Dalfsen opnieuw in de markt te zetten. Actie mede door gemeente: ook werkenden in Zwolle naar Dalfsen trekken om hier te wonen.

Gemeente Dalfsen

De gemeente wordt ervaren als een positieve partner voor ondernemers. Een kleine minderheid heeft slechte ervaringen met de gemeente, voornamelijk door een lange duur van procedures.

Enkele respondenten waren teleurgesteld in de opstelling van de gemeente o.a. in vergunningenbeleid c.q. uitvoering hiervan en verplaatsing van huisvesting naar betere locaties.

Wel zou men het op prijs stellen dat er meer frequent contact is tussen gemeente en ondernemers, bijv. als er zaken veranderd gaan worden, tijdig de mening peilen.

Daarnaast zou men het op prijs stellen dat er één aanspreekpunt (bedrijfscontactfunctionaris) is als het gaat om bedrijfsverplaatsingen. Er kan ook samengewerkt worden met centrummanagers uit andere omliggende dorpen en steden: strategisch inzetten op (voorkomen of) tegengaan van leegstand.

Verder is het handhaven van bepaalde regels die ondernemerschap bevorderen van belang. Bijvoorbeeld het tegengaan van 'thuiskeepers', die niet aan regelgeving voldoen, maar wel het 'brood' van de kapperszaken mede pakken. Maar ook toezien op beleid van de snackwagens, marktkramen en dergelijke.

Ondernemersvereniging

Diverse winkeliers vinden deelname aan ondernemersverenigingen 'te prijzig'. De vraag van respondenten is of hiervoor een oplossing is. Een winkelier deed de suggestie: meer waarde toevoegen (bepaalde privileges van de gemeente, kortingen op belastingen, verzekeringen, inkoop etc.) aan deelname aan ondernemersverenigingen. Dit heeft als neveneffect dat er meer synergie tussen ondernemers komt, wellicht ook meer 'regie' op bepaalde thema's en gemakkelijke interactie tussen 'de ondernemers en de gemeente'.

Overige opmerkingen

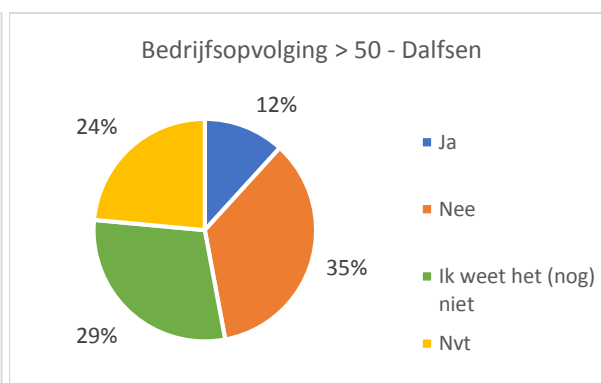
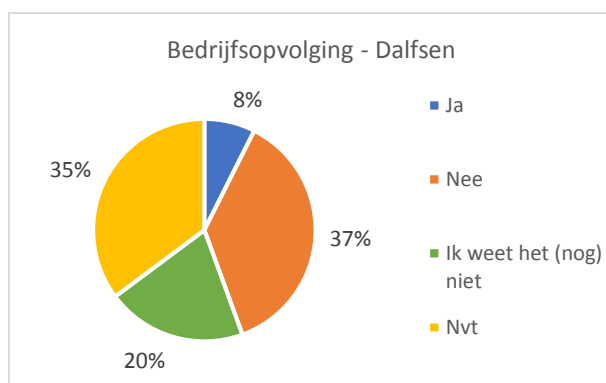
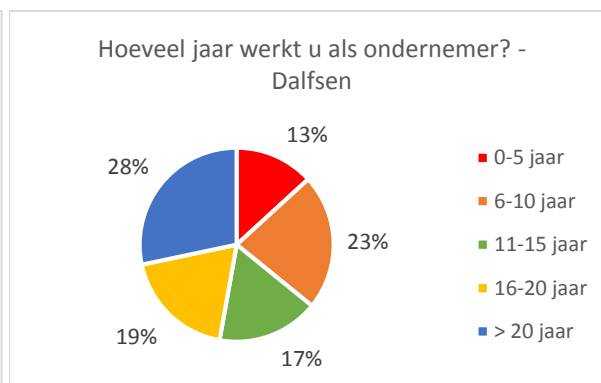
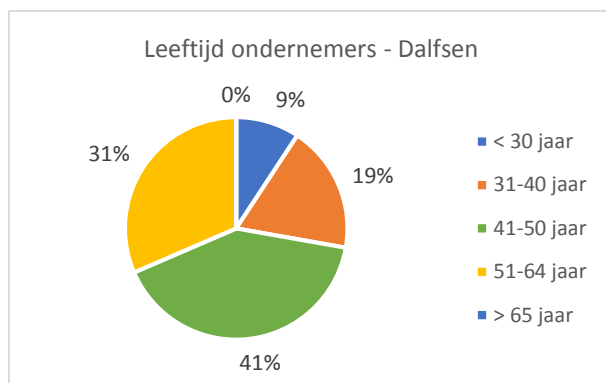
- De Vecht kan meer betrokken worden bij het centrum.
- Weg bestemmen aanloopstraten krijgt weinig bijval, wordt niet als zinvol geacht. Het straatje tussen centrum Dalfsen en de Molen bijv. is toeristisch ook een leuke route. Daar mag nog meer levendigheid op het pleintje en in de panden.
- Rondom de kerk in Dalfsen graag alle opties voor winkels invullen. Panden waar een winkelbestemming op zit, niet als woning te koop zetten (bijv. nr. 7).
- Een enkeling staat positief tegenover openbaar WiFi. De respondenten zien dit niet zitten en niet van deze tijd in verband met de beschikbaarheid van een veel sneller mobiel datanetwerk. Ook vinden zij persoonlijk contact belangrijker.
- Openbare toiletten worden gemist in het centrum. Aanwezigheid daarvan zou de consument langer in het winkelgebied kunnen behouden.
- Nauwelijks signalen van overlap of gemis in aanbod. De horeca klaagt over overlap door horeca in winkels (drankjes bij kapper of modezaak). De kappers klagen over de hoeveelheid aan kappers en thuiskeepers.
- Koopzondag is niet wenselijk. Alleen een deel van de supermarkten zouden in de zomermaanden op zondag open willen.

Trends

Vakmanschap wordt door de consument gewaardeerd. Daarbij hoort ook het bieden van specifieke merkproducten van huishoudartikelen of in de mode. Het 'bewust verantwoord leven' neemt toe bij de consument, dit uit zich o.a. in de keuze voor versproducten, fair trade en duurzame materialen.

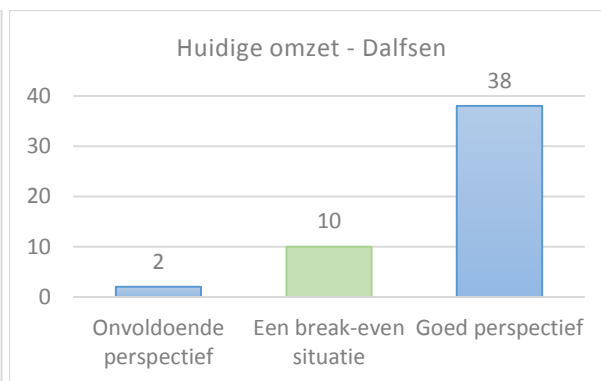
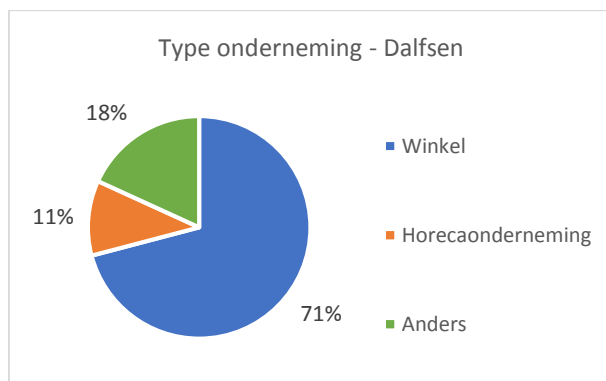
De ondernemers en opvolging in Dalfsen

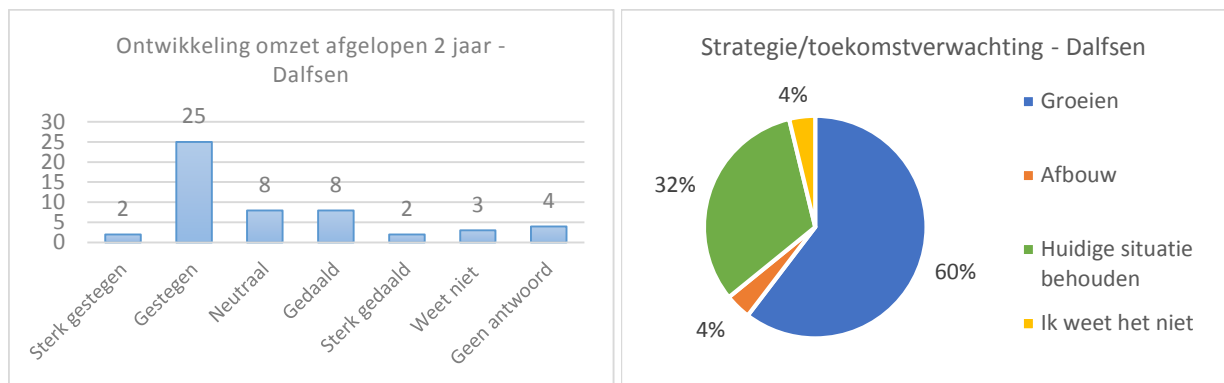
- Het grootste deel van de ondernemers, 41%, zit qua leeftijd tussen de 40 en 50 jaar. Van de ondernemers is 31% ouder dan 50 jaar.
- 64% van de ondernemers heeft meer dan 10 jaar ervaring als ondernemer.
- 67% van de ondernemers is huurder van het pand.
- Van de 50+ ondernemers heeft 35% geen opvolger. 29% van de ondernemers weet het nog niet.



Ondernemingen en toekomst in Dalfsen

- Van de geïnterviewde ondernemers heeft 71% een winkel, 11% een horecabedrijf. De resterende ondernemingen (18%) zijn met name gericht op dienstverlenende activiteiten (banken, makelaars etc.)
- Meer dan de helft van de ondernemers geven aan dat de omzet de afgelopen 2 jaar is gestegen. Met de huidige omzet geeft 75% aan een goed perspectief te zien.
- 60% van de ondernemers richt zich richting de toekomst op groei





3.1.2 Nieuwleusen-Noord

Kwaliteit bestrating

Er is sprake van achterstallig onderhoud van de bestrating, waardoor mensen met rollators e.d. niet goed over de stoep kunnen. Dit belemmert de bereikbaarheid.

Oog voor bereikbaarheid

Momenteel is de bereikbaarheid van de winkels zeer goed, wat veel mensen buiten het dorp aantrekt om hier te winkelen. Mocht dit veranderen in de toekomst, dan is dit (volgens de winkeliers) een doodsteek voor de detaillisten. Denk aan het plan van enkele jaren geleden om van de Burg. Backxstraat een eenrichtingsweg te maken.

Noord en Zuid

De winkeliers geven aan dat het een goede stap is dat er nu één ondernemersvereniging is, maar dit lost de geografische tweedeling niet op. Twee centra is een groot nadeel, dit blijft een zwak punt als het gaat om het aantrekken en behouden van de consumenten. Er is nog veel emotie tussen ondernemers in Noord en Zuid, de gunfactor is nog niet optimaal. Vooral de oudere generatie is hiermee belast. Een enkeling geeft aan het liefst één centrum te willen, om dit probleem op te lossen.

Diversen

Men zou graag een drogist terug willen en de Action is enkele keren genoemd.

In de winter mag de straatverlichting eerder aan.

Koopzondag is niet gewenst. Een enkeling zegt dat dit wel mogelijk zou moeten zijn.

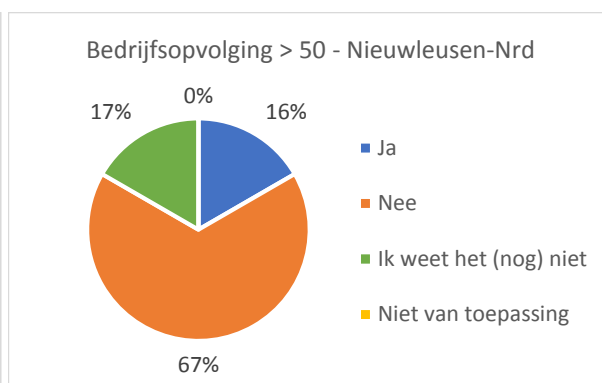
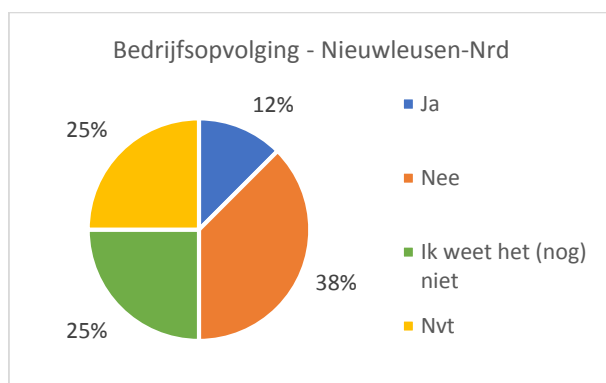
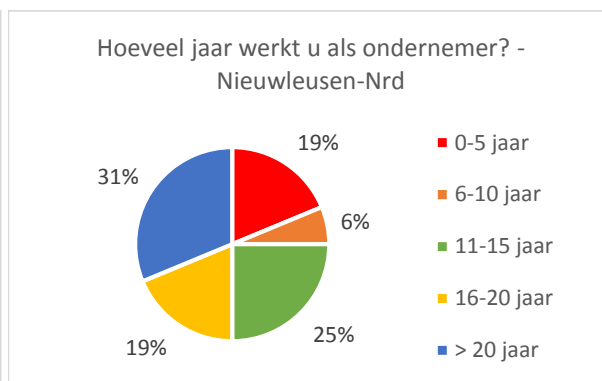
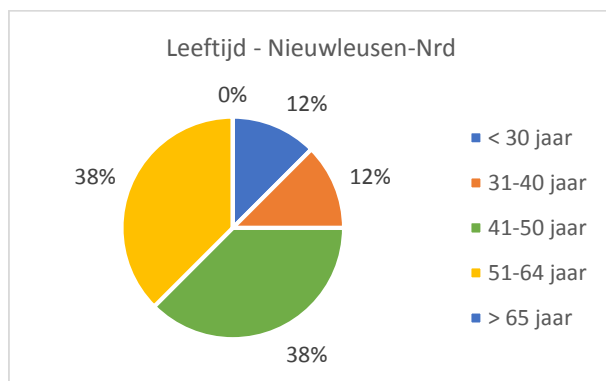
Trends

Individualisering en vergrijzing worden veelal genoemd naast de toename van e-commerce. Ook de toename van paracommercie en het aantal thuisshoppers wordt benoemd als een negatieve trend. De aandacht voor 'gezond leven' zou mogelijk kansen bieden voor het genereren van meer omzet.

De ondernemers en opvolging in Nieuwleusen-Noord

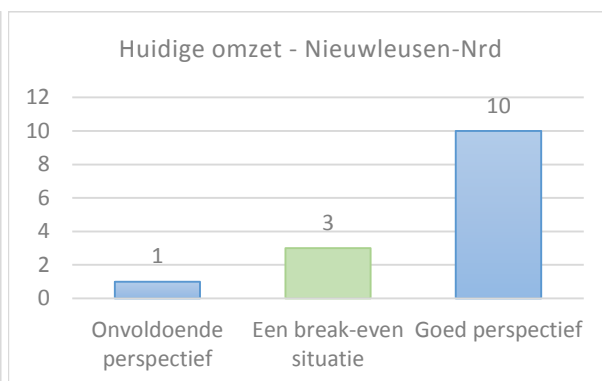
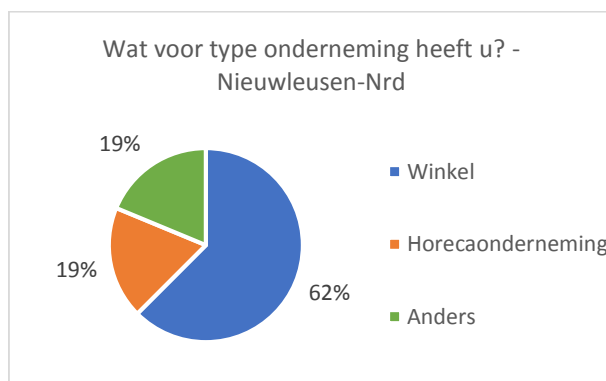
- Het percentage ondernemers tussen de 40 en 50 jaar en ouder dan 50 jaar bedraagt in beide gevallen 38%.
- 75% van de ondernemers heeft meer dan 10 jaar ervaring als ondernemer.
- 56% van de ondernemers is eigenaar van het pand.
- Van de 50+ ondernemers heeft 67% geen opvolger. 17% van de ondernemers weet het nog niet.

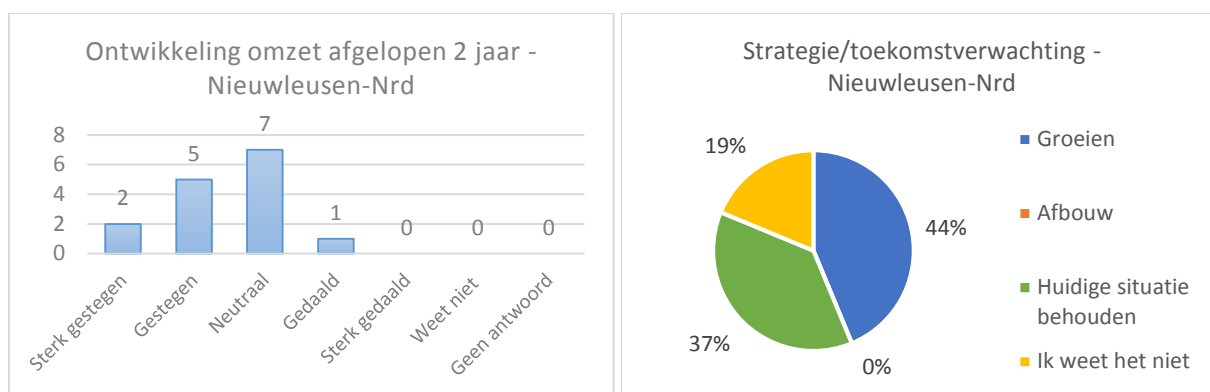
Momenteel is er weinig leegstand in Noord. Veel winkeliers zijn boven de 50 en het voordeel is dat zij vaak hun eigen pand bezitten en lage vaste lasten hebben. Dit is een belangrijke reden waarom veel winkeliers overeind zijn gebleven. Echter, opvolging is voor velen wel lastig. Het is moeilijk de zaak te verkopen aan nieuwe ondernemers en ook binnen de familie is men minder geïnteresseerd in opvolging. Over vijf à tien jaar is dit wellicht duidelijk zichtbaar in de winkelstraat.



Ondernemingen en toekomst in Nieuwleusen-Noord

- Van de geïnterviewde ondernemers heeft 62% een winkel, 19% een horecabedrijf. De resterende ondernemingen (19%) zijn met name gericht op dienstverlenende activiteiten (banken, makelaars etc.)
- 47% van de ondernemers geven aan dat de omzet de afgelopen 2 jaar stabiel is gebleven. Ondanks dit beeld geeft 75% aan een goed perspectief te zien.
- 77% van de ondernemers richt zich richting de toekomst op groei.





3.1.3 Nieuwleusen-Zuid

Aantrekkelijkheid winkelgebied

Het centrale winkeldeel van Nieuwleusen-Zuid bevindt zich rondom de Grote markt. De winkeliers geven aan tevreden te zijn met de mogelijkheid tot het 'parkeren voor de winkel deur' maar missen de gezelligheid en de beleving die het plein zou kunnen uitstralen. Hierdoor is de verblijfsduur van het winkelend publiek niet langer dan noodzakelijk. Het toevoegen van een broodjeszaak, kleinschalige horecagelegenheid of een ijskraam zou de aantrekkelijkheid van het plein kunnen verhogen. Ook het plaatsen van enkele bankjes zou daartoe bijdragen. Winkeliers geven aan niet veel toegevoegde waarde van het toerisme te zien. Er zijn al bepaalde routestructuren en camperplaatsen, maar deze brengen niet direct extra omzet met zich mee. Wel wordt serviceverlening aan bijv. ouderen gezien als een extra inkomstenbron: door bepaalde producten/diensten te brengen, wordt omzet gegenereerd. Hetzelfde wordt gedaan door actief relaties aan te gaan met grotere bedrijven uit Zwolle: door specifieke dienstverlening onder de aandacht te brengen, rijden sommige mensen speciaal door Nieuwleusen op weg van Zwolle naar huis. Ook de inzet van een buurtbus zou het voor mindervaliden uit de omgeving beter mogelijk maken de winkels te bezoeken. De horeca laat weten dat wanneer je als ondernemer je best doet om iets unieks naar de regio te halen, bezoekers bereid zijn om van heinde en ver te komen!

Leegstand

Momenteel is er sprake van leegstand in twee panden, geopperd wordt dat de gemeente frequent afstemming zoekt met pandeigenaren om als het ware de invulling van winkels te regisseren waar nodig. Als goede (tijdelijke) invulling wordt het voorbeeld van de kledingbank diverse keren benoemd. De vraag is of de regelgeving van de gemeente de duur van leegstand kan verkorten?

Problematiek

Bepaalde winkels hebben last van inbraak, er is vraag naar anti-ram-palen. Daarnaast wordt aangegeven dat het lastig is om met groter vervoer in en uit te draaien tussen de Grote markt en de Burg. Backlaan. De bocht is te krap, kan dit verholpen worden?

Winkeliers vinden het van belang om af en toe 'ronde tafel gesprekken' te voeren tussen gemeente en winkeliers om innovatie en verbetering te bewerkstelligen. Ook wordt gekeken naar de relatie van wonen en werken: kan de gemeente zich inzetten om nog meer jonge gezinnen naar Nieuwleusen te trekken?

Er is geen toiletvoorziening, dat zou voornamelijk voor marktloopwielers wenselijk zijn.

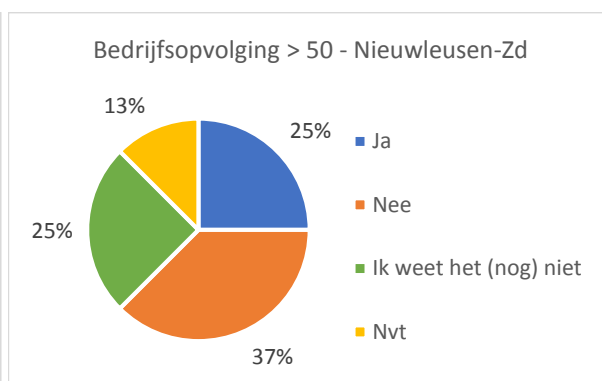
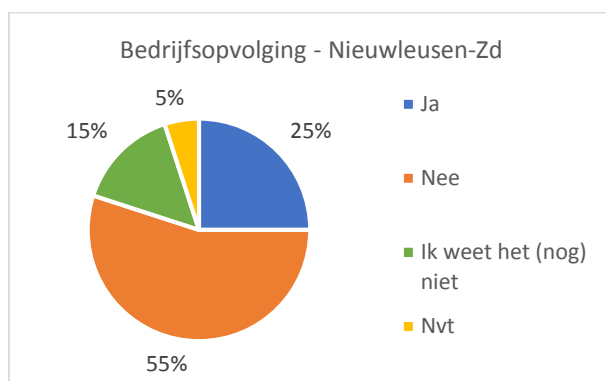
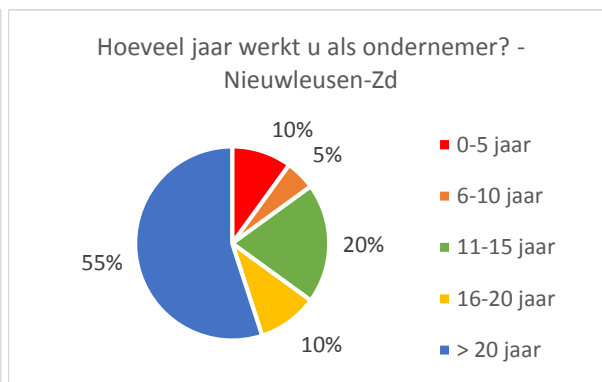
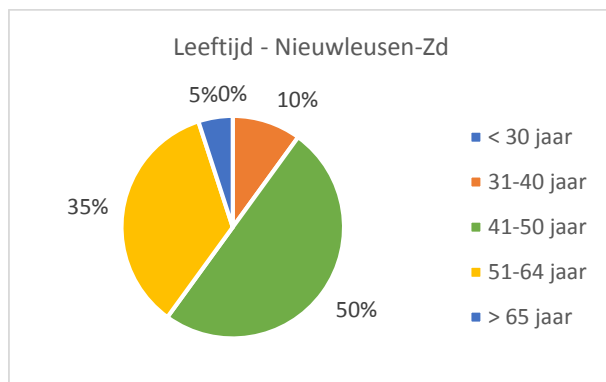
Trends

Consumenten letten meer op gezondheid en zijn geïnteresseerd in versproducten.

Koopzondag wordt voor Nieuwleusen als 'niet wenselijk' beschouwd, men ziet dit beter slagen in een stad als Zwolle.

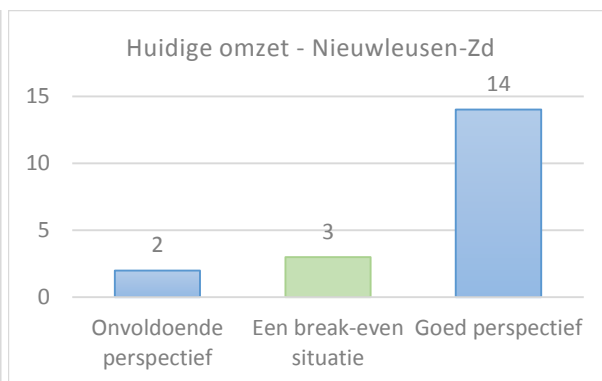
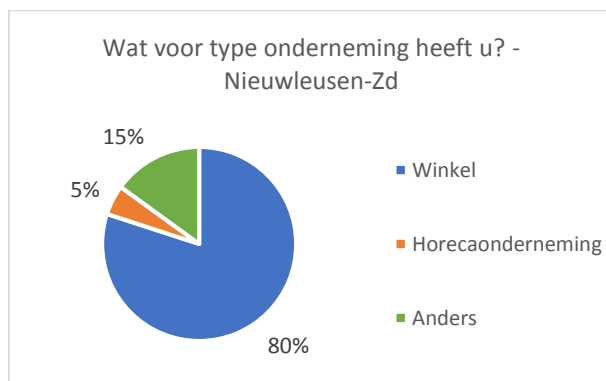
De ondernemers en opvolging in Nieuwleusen Zuid

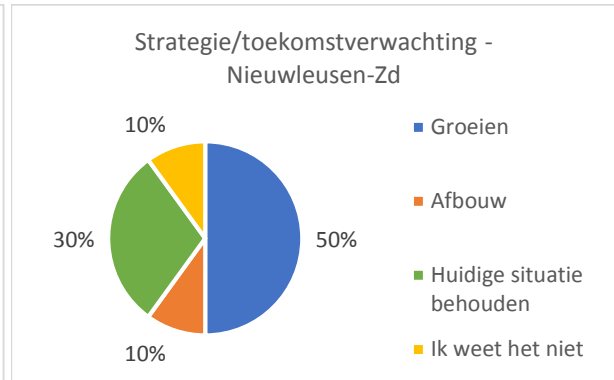
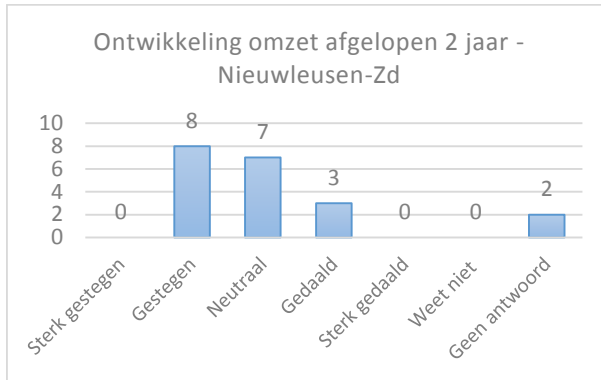
- Het grootste deel van de ondernemers, 50%, zit qua leeftijd tussen de 40 en 50 jaar. Van de ondernemers is 35% ouder dan 50 jaar.
- 85% van de ondernemers heeft meer dan 10 jaar ervaring als ondernemer.
- 75% van de ondernemers is eigenaar van het pand.
- Van de 50+ ondernemers heeft 37% geen opvolger. 25% van de ondernemers weet het nog niet.



Ondernemingen en toekomst in Nieuwleusen-Zuid

- Van de geïnterviewde ondernemers heeft 80% een winkel, 5% een horecabedrijf. De resterende ondernemingen (15%) zijn met name gericht op dienstverlenende activiteiten (banken, makelaars etc.)
- 40% van de ondernemers geven aan dat de omzet de afgelopen 2 jaar is gestegen. Bijna 74% ziet een goed perspectief.
- 50% van de ondernemers richt zich richting de toekomst op groei.





3.2 Vastgoed in de kernen

Veel ondernemers zijn tevens eigenaar van het vastgoed. De waarde van het vastgoed is de afgelopen jaren aanzienlijk gedaald mede door de ontstane leegstand bij hun zelf, in de omgeving of inkrimping van het verkoopvloeroppervlak. Voor veel ondernemers is het vastgoed ook een onderdeel van hun pensioeninkomen door o.a. verkoop of verhuur. Een veel voorkomende vraag is wat te doen bij langdurige leegstand. Men zou graag zien dat de gemeente mogelijkheden biedt om indien mogelijk flexibel om te gaan met bestemmingen en regelgeving. Leegstand geeft een slechte uitstraling op de omgeving en kan ook als een sneeuwbaaleffect werken. Daarnaast is het voor het vastgoed/winkels van groot belang dat de kernen sfeervol en goed verlicht zijn met voldoende, makkelijk en veilig bereikbaar parkeren zonder belemmeringen.

Daarnaast willen ondernemers/grootwinkelbedrijven groeien. Concepten van deze ondernemingen wijzigen en hebben andere kaders nodig om zich goed te ontwikkelen. Verhuurders en huurders hebben ook hier de behoefte dat de gemeente zich inleeft wat een conceptwijziging of vernieuwing inhoudt en dat dit in sommige omstandigheden andere maatregelen vergt dan binnen mogelijkheden van bestaande kaders.

4. Conclusies en aanbevelingen

Onderstaand de voorlopige conclusies en aanbevelingen. Verdere uitwerking en verdieping dient opgemaakt te worden met de ondernemers, gemeente Dalfsen en overige stakeholders.

Enkele voorlopige punten:

- Een groot deel van de ondernemers wilde meewerken aan dit onderzoek. Met name de persoonlijke gesprekken zijn als zeer waardevol ervaren.

Advies:

Zorg voor een goed follow-up en blijf de ondernemers betrekken in het proces. Anticipeer tijdig op risico's van leegstand, maar ook op kansen als het verhogen van de bereikbaarheid via omliggende wegen naar de kernen. Grijp de mogelijkheid om de marketing van bijv. het Waterfront te koppelen aan wonen, werken en recreëren en daarmee meer en vaker consumenten naar het winkelgebied te trekken.

.....

- De ondernemers zijn over het algemeen positief over het perspectief van hun onderneming richting toekomst. Echter het geluid tijdens de gesprekken was minder optimistisch, men geeft aan dat consumenten kiezen voor gemak, wat betekent dat bijvoorbeeld het snel dichtbij de winkels kunnen parkeren van essentieel belang blijft.

Advies:

Houd de kernen makkelijk toegankelijk en zorg voor een duidelijk bewegwijzering/verwijsborden naar winkels. Zorg voor een sfeervolle en in de avonduren goed verlichte omgeving waar het veilig is.

.....

- Veel winkeliers zijn ook vastgoedeigenaren.

Advies:

Zorg ervoor dat het vastgoed waarde kan behouden en verkoopbaar is door o.a. functiewijzigingen, opsplitsing, of herontwikkeling toe te staan waar dat mogelijk en inpasbaar is. Wonen boven winkels is ook van belang voor de leefbaarheid van de omgeving. De tijden dat winkeloppervlak zo weer wordt ingevuld ligt achter ons en leegstand is ook van invloed op de omgeving.

.....

- Vitaliteit van de kernen

Veel ondernemers zijn positief over de ontwikkeling van hun bedrijf, maar er zijn ook relatief veel ondernemers met minder perspectief o.a. door het ontbreken aan bedrijfsopvolging, leeftijd en veranderingen in de branche. Dit is een zorgpunt voor de korte en lange termijn. Dit kan de vitaliteit van de kernen behoorlijk aantasten.

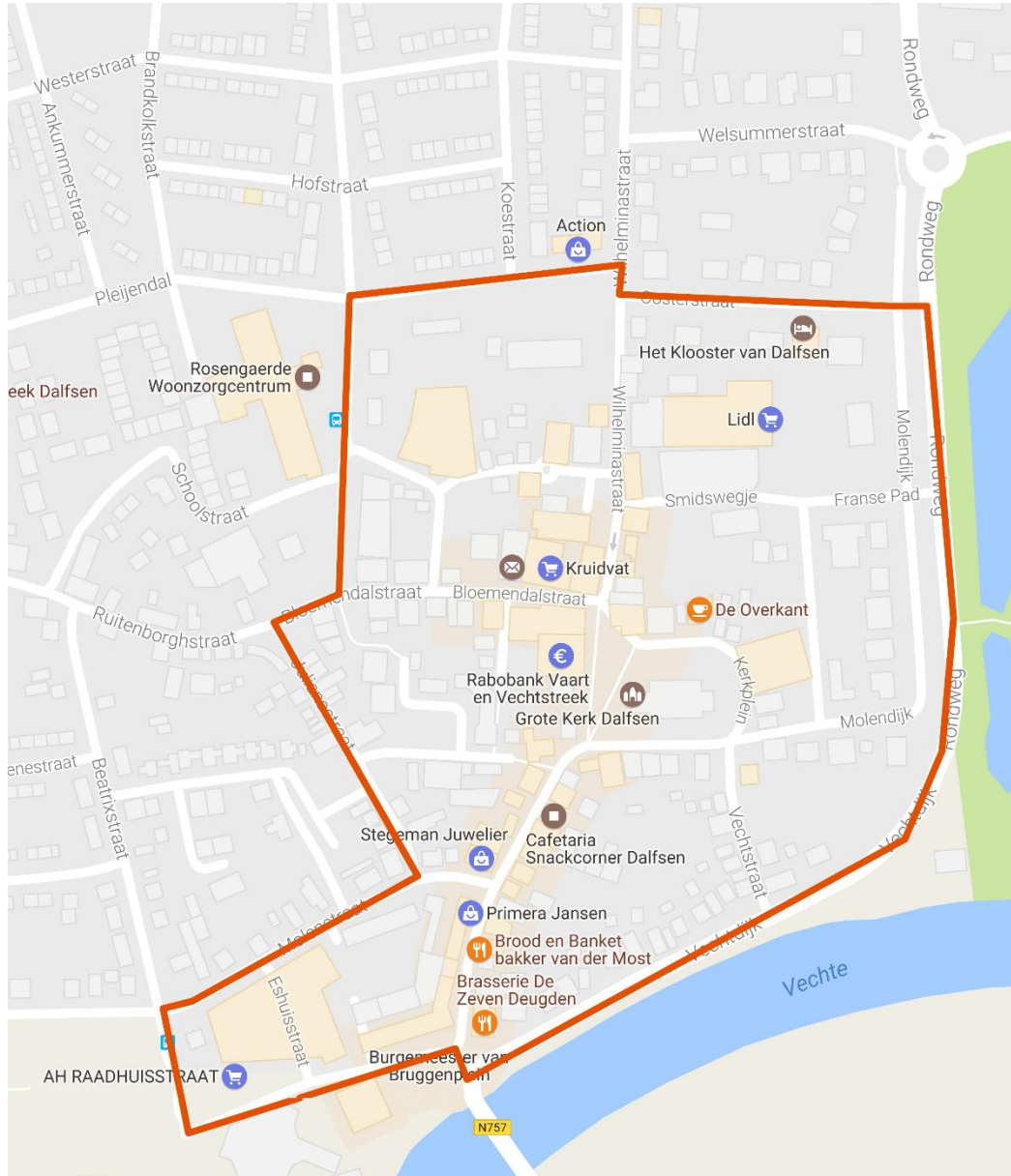
Advies:

De gemeente zal op basis van dit onderzoek haar visie hierop moeten afstemmen. Tijdig overleg met gemeente en ondernemer om tot mogelijkheden/oplossingen te komen, zodat er perspectief ontstaat.

.....

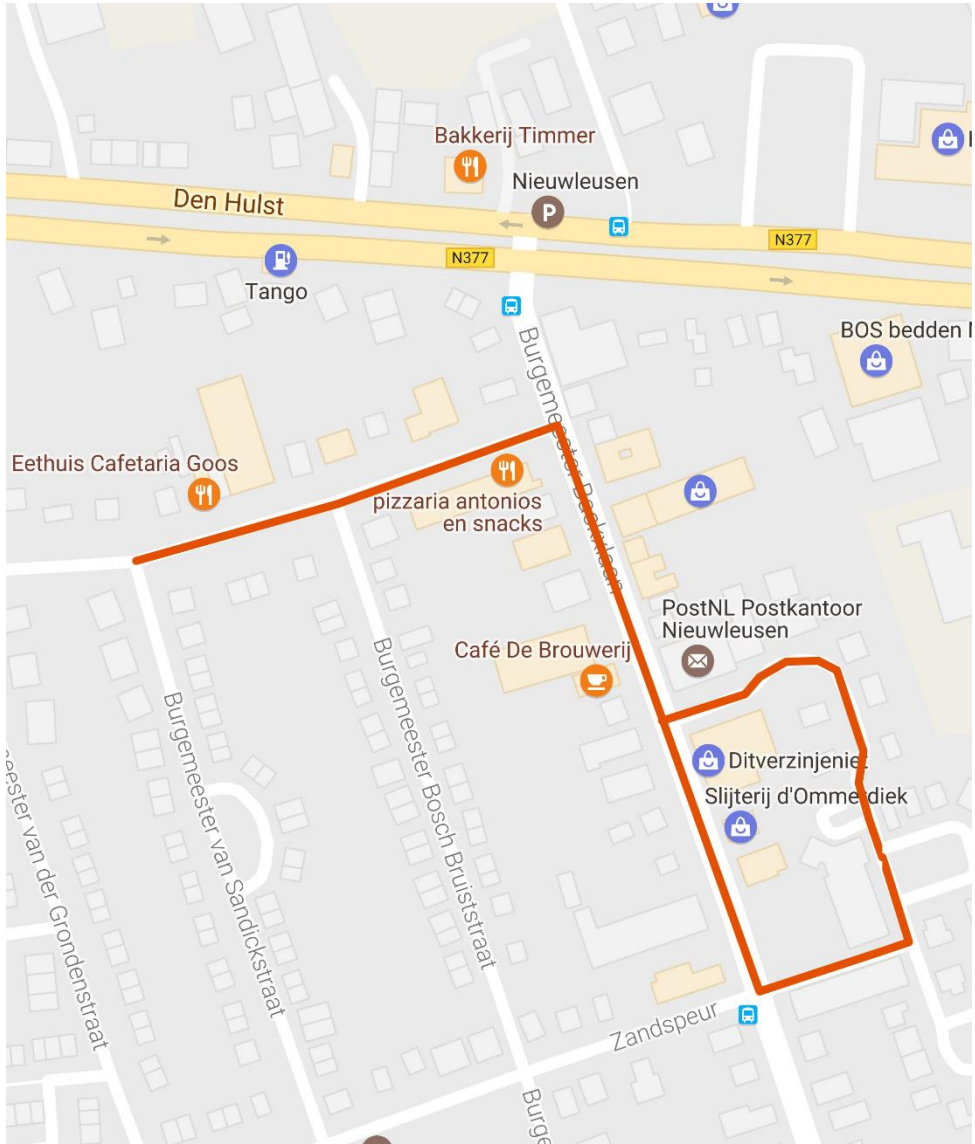
Bijlage 1

Geografische begrenzing centrumgebied Dalfsen

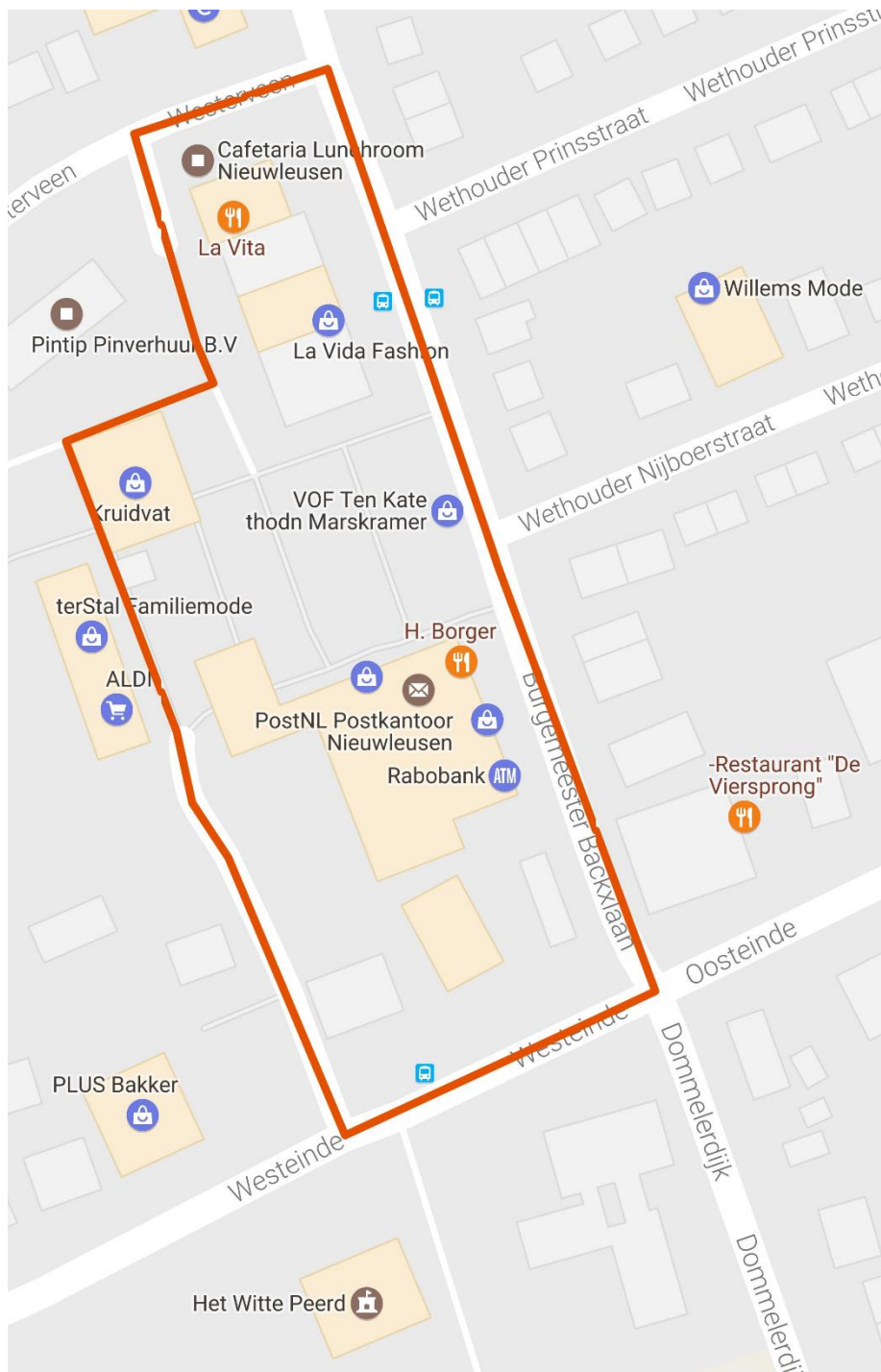


Bijlage 2 Geografische begrenzing centrumgebied Nieuwleusen

Nieuwleusen-Noord



Nieuwleusen-Zuid



VRAGENLIJST TOEKOMSTIG WINKELGEBIED EN HORECAONDERNEMERS IN DALFSEN & NIEUWLEUSEN

Persoonlijke situatie & organisatie

1. Uw leeftijd is?
 - 30 jaar en jonger
 - 31 - 40 jaar
 - 41 - 50 jaar
 - 51 - 64 jaar
 - 65 jaar en ouder

2. Wat voor type onderneming heeft u?
 - Winkel
 - Horecaonderneming
 - Anders, nl.

3. Heeft u een zelfstandig bedrijf of maakt uw bedrijf of vestiging onderdeel uit van een groter concern of keten?
 - Volledig zelfstandig bedrijf
 - Onderdeel van een franchiseketen
 - Onderdeel van een concern
 - Anders, nl.

4. Bent u eigenaar, huurder of verhuurder van het bedrijfspand?
 - Eigenaar
 - Huurder, de verhuurder is:
 - Verhuurder
 - Anders, nl.

5. Hoeveel jaar werkt u als ondernemer?
 - 0 - 5 jaar
 - 6 - 10 jaar
 - 11 - 15 jaar
 - 16 - 20 jaar
 - Langer dan 20 jaar

6. Wat is de vloeroppervlakte van uw bedrijf (alleen het bedrijfsvloeroppervlak, dus geen woning)?
 - 0 tot 50 m²
 - 50 tot 100 m²
 - 100 tot 150 m²
 - Meer dan 150 m²

7. Met de huidige omzet is voor het bedrijf sprake van:
 - Onvoldoende perspectief
 - Een break-even situatie
 - Goed perspectief
 - Investerings, waarom wel / niet:
.....

8. Kunt u aangeven hoe de omzet van uw onderneming zich in vergelijking met 2 jaar geleden heeft ontwikkeld?
- Sterk gestegen
 - Gestegen
 - Niet gestegen / niet gedaald
 - Gedaald
 - Sterk gedaald
 - Weet niet
 - Geen antwoord
9. Hoeveel fte heeft u in dienst?
- 0 - 5
 - 6 - 10
 - 11 - 15
 - 16 - 10
 - Meer dan 20
10. Wat is de strategie / toekomstverwachting van uw bedrijf?
- Groeien
 - Afbouwen
 - Huidige situatie behouden
 - Ik weet het niet
11. Is mogelijke bedrijfsopvolging aan de orde?
- Ja
 - Nee
 - Ik weet het (nog) niet
 - Niet van toepassing
12. Is er een wens tot verplaatsing binnen het winkelkerengebied?
- Ja
 - Nee
 - Ik weet het (nog) niet

Doelgroepen

13. Mijn onderneming vervult een regiofunctie in een straal van:
.....
14. Ziet u de mogelijkheid om potentiële doelgroepen sterker aan te trekken?
.....
15. Wat levert u aan inzet (reclame/ website?) om doelgroepen te trekken?
.....
16. Weet u hoe de consument uw aanbod waardeert?
.....

Samenwerking

17. Vindt u samenwerking tussen winkeliers van belang?

.....

18. Bent u lid van een ondernemersclub of -vereniging in Dalfsen of Nieuwleusen?

- ZPDalfsen
- Industrie Combinatie Nieuwleusen (IKN)
- Industriële Club Dalfsen
- Ondernemend Dalfsen (handelsvereniging Dalfsen)
- Ondernemersvereniging Nieuwleusen
- Niet van toepassing
- Geen lid, omdat

19. Zijn er combinatiemogelijkheden voor u met andere voorzieningen?

.....

20. Doet u gezamenlijke promotie-acties (profilering) met andere ondernemers?

.....

21. Mist u bepaalde branches of speciaalzaken in het huidige winkelaanbod?

.....

22. Ervaart u op een storende wijze overlap in het huidige winkelaanbod?

.....

23. De levendigheid van het winkelgebied kan mogelijk worden vergroot door:

.....

Toekomst / prognose

24. Welke trends zijn van invloed op uw onderneming?

.....

25. Welke trends/ontwikkelingen raken uw bedrijfsvoering?

.....

26. Ervaart u knelpunten in uw bedrijfsvoering, zo ja welke?

.....

27. Heeft u een visie op de toekomst van het winkelgebied (op hoofdlijnen)?

.....

28. Verwacht u een concept/formule wijziging, zo ja waarom?

.....

29. Op welke wijze ziet u kansen in de externe omgeving bijv. toename toerisme/recreatie of zorgaanbod?

.....

30. Ervaart u knelpunten in de externe omgeving bijv. openbare ruimten?

.....

31. Vindt u koopzondag wenselijk, waarom wel / niet?

.....

32. Vindt u vrij toegankelijke WiFi een meerwaarde voor het winkelkerengebied? Zo ja, bent u bereid hier aan bij te dragen?

.....

Rol gemeente

33. Vindt u de gemeente ondernemersvriendelijk, waarom wel / niet?

.....

34. Op welke wijze kan de gemeente werkgelegenheid in dit gebied stimuleren?

.....

35. Hoe kan de gemeente leegstand van panden mede helpen te voorkomen?

.....

36. Wat is er nodig om het winkelgebied kwalitatief te versterken, volgens u? Hoe ziet u uw bijdrage hierin?

.....

37. Is uw winkel optimaal bereikbaar, zo nee wat is daar voor nodig?

.....

38. Hoe ziet u de gevolgen van het actief weg bestemmen van de aanloopstraten?

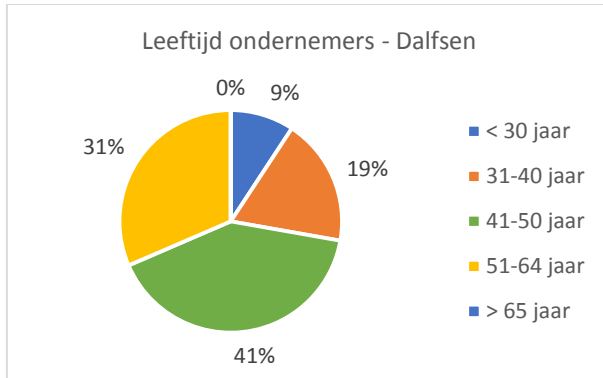
.....

39. Wat houdt dit financieel / juridisch aan consequenties in?

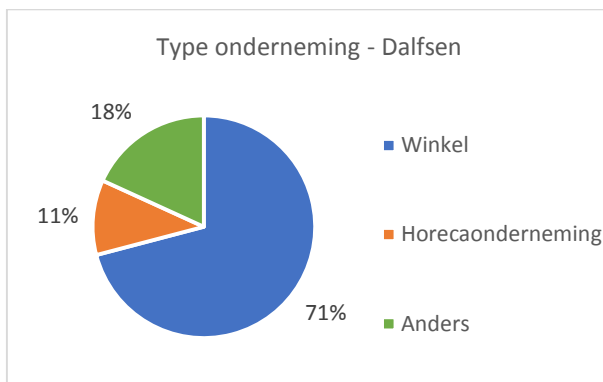
.....

Bijlage 4 Uitwerking vragenlijst Dalfsen

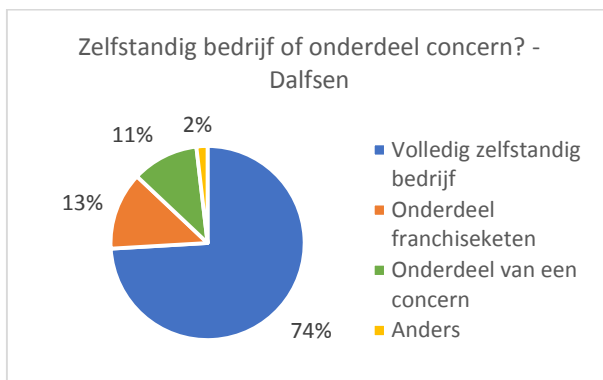
1. Leeftijd ondernemers



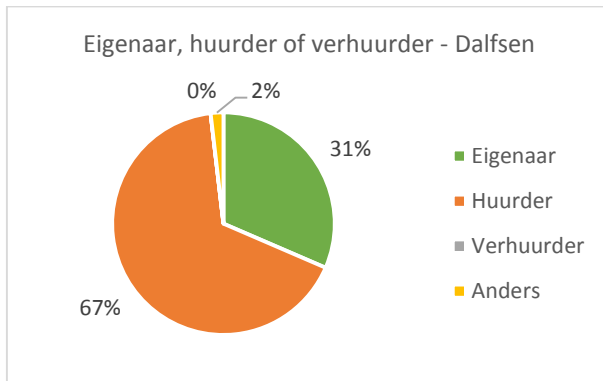
2. Wat voor type onderneming heeft u?



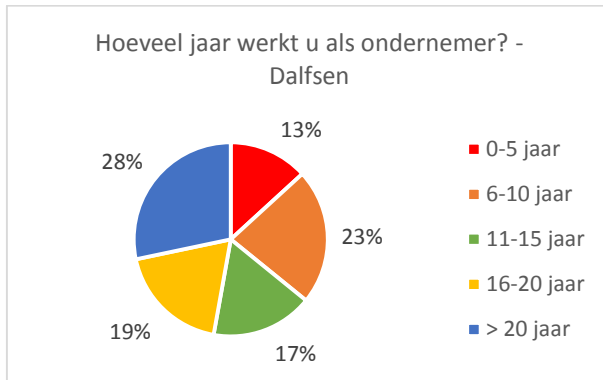
3. Heeft u een zelfstandig bedrijf of maakt uw bedrijf of vestiging onderdeel uit van een groter concern of keten?



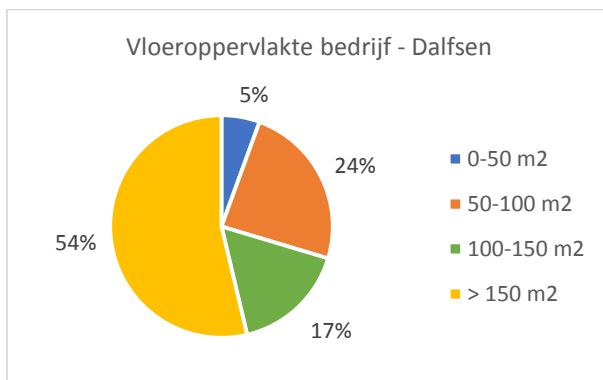
4. Bent u eigenaar, huurder of verhuurder van het bedrijfspand?



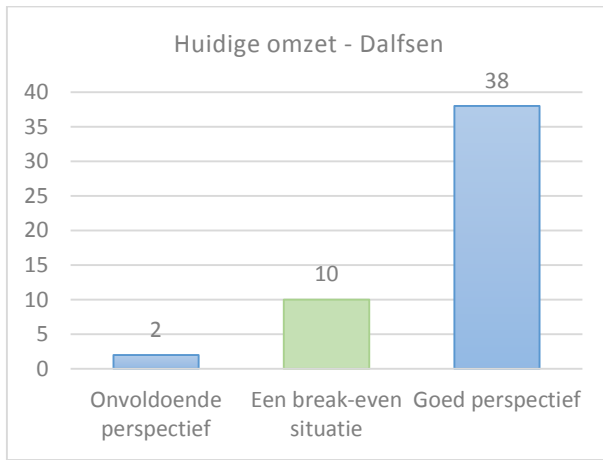
5. Hoeveel jaar werkt u als ondernemer?



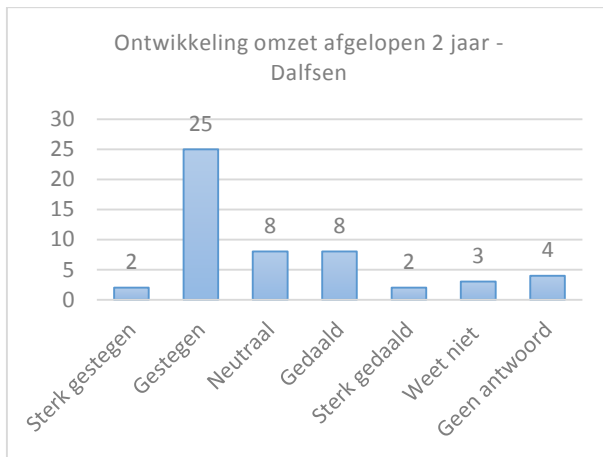
6. Wat is de vloeroppervlakte van uw bedrijf (alleen het bedrijfsvloeroppervlak, dus geen woning)?



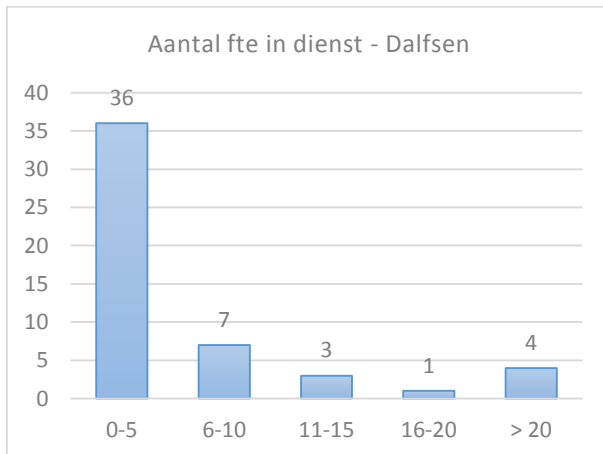
7. Met de huidige omzet is voor het bedrijf sprake van:



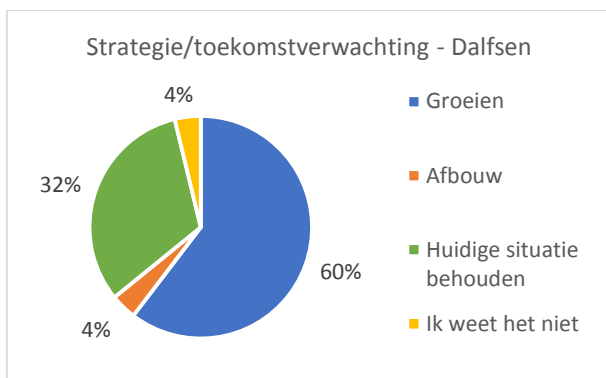
8. Kunt u aangeven hoe de omzet van uw onderneming zich in vergelijking met 2 jaar geleden heeft ontwikkeld?



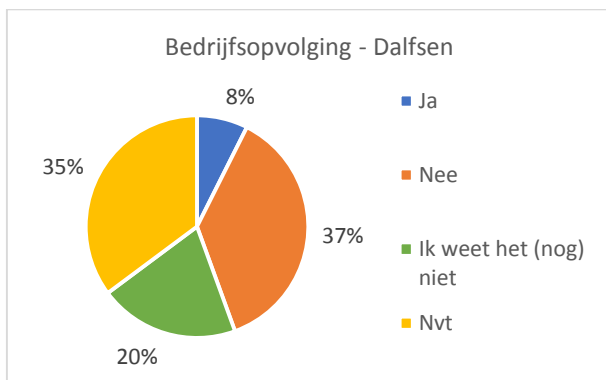
9. Hoeveel fte heeft u in dienst?



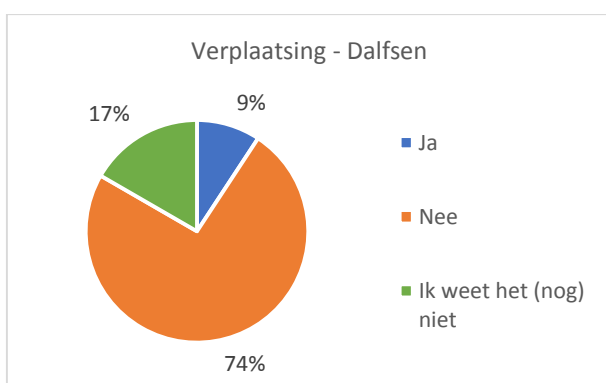
10. Wat is de strategie / toekomstverwachting van uw bedrijf?



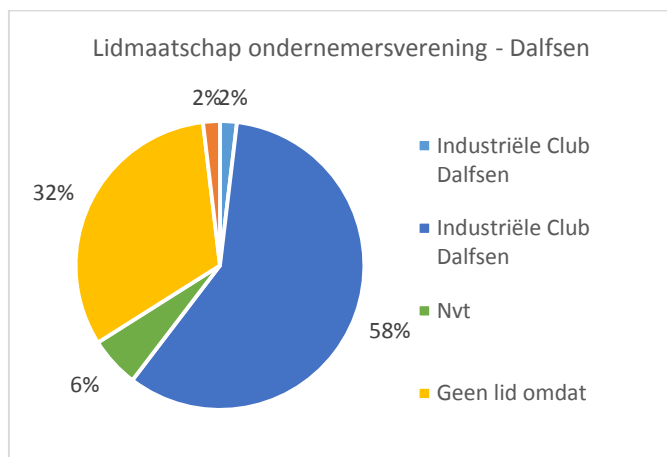
11. Is mogelijke bedrijfsopvolging aan de orde?



12. Is er een wens tot verplaatsing binnen het winkelkerengebied?

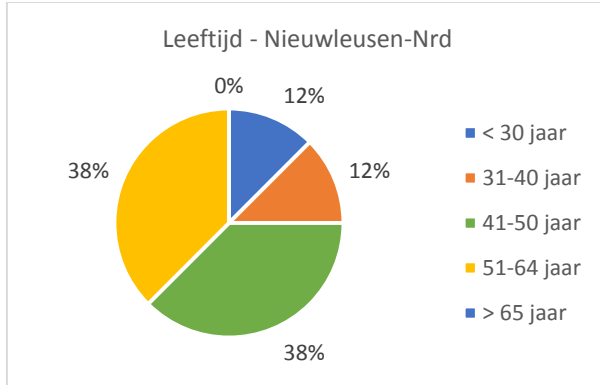


20. Bent u lid van een ondernemersclub of -vereniging in Dalfsen of Nieuwleusen?

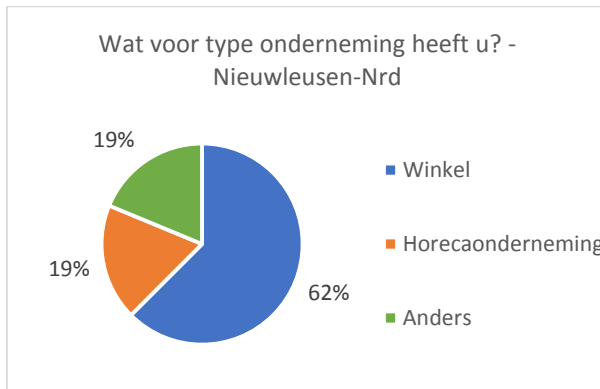


Bijlage 5 Uitwerking vragenlijst Nieuwleusen-Noord

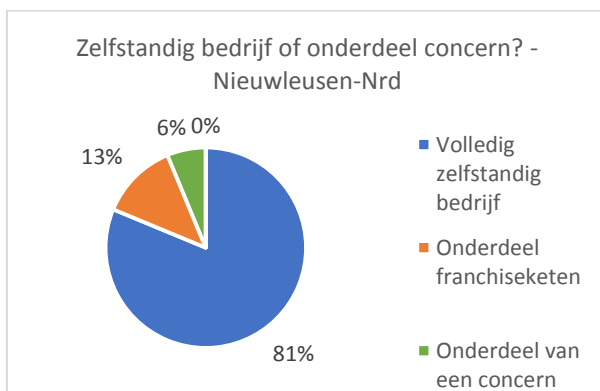
1. Leeftijd ondernemers



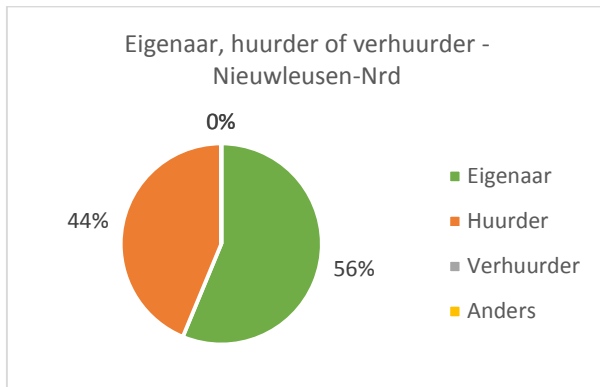
2. Wat voor type onderneming heeft u?



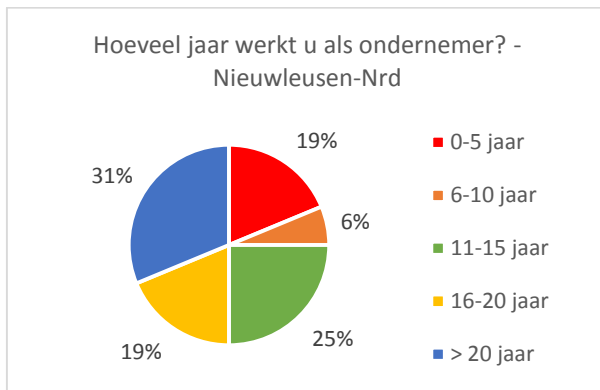
3. Heeft u een zelfstandig bedrijf of maakt uw bedrijf of vestiging onderdeel uit van een groter concern of keten?



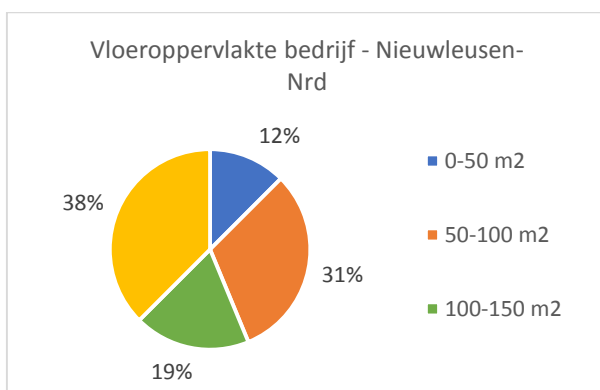
4. Bent u eigenaar, huurder of verhuurder van het bedrijfspand?



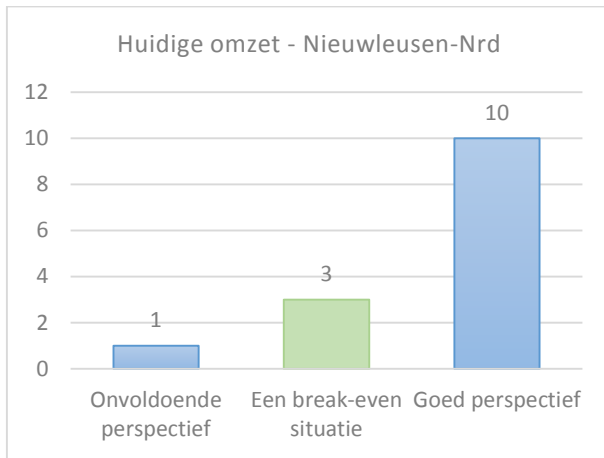
5. Hoeveel jaar werkt u als ondernemer?



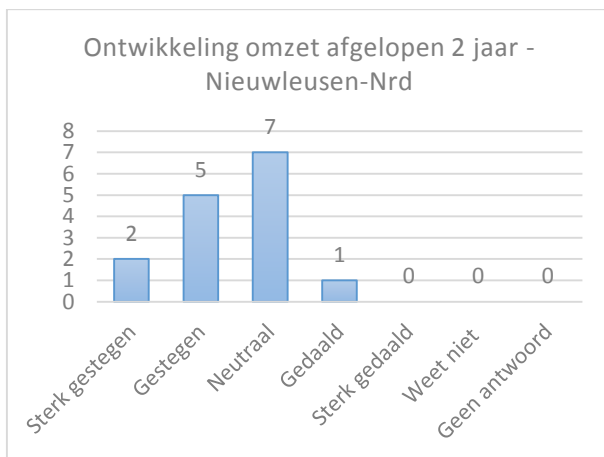
6. Wat is de vloeroppervlakte van uw bedrijf (alleen het bedrijfsvloeroppervlak, dus geen woning)?



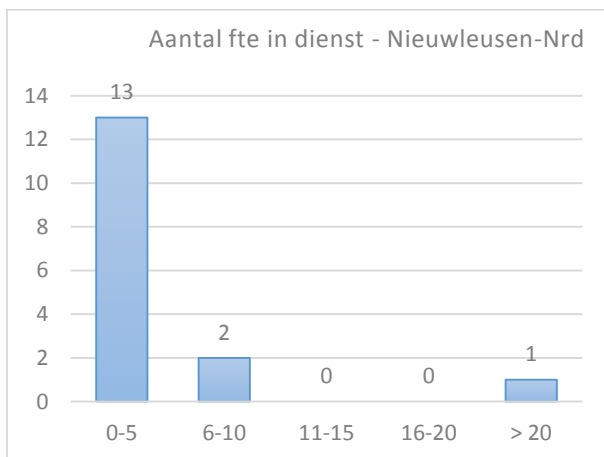
7. Met de huidige omzet is voor het bedrijf sprake van:



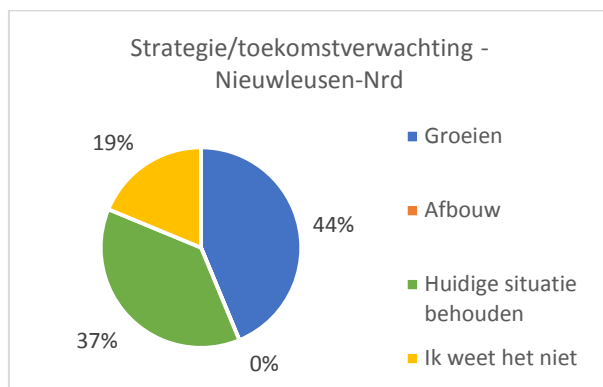
8. Kunt u aangeven hoe de omzet van uw onderneming zich in vergelijking met 2 jaar geleden heeft ontwikkeld?



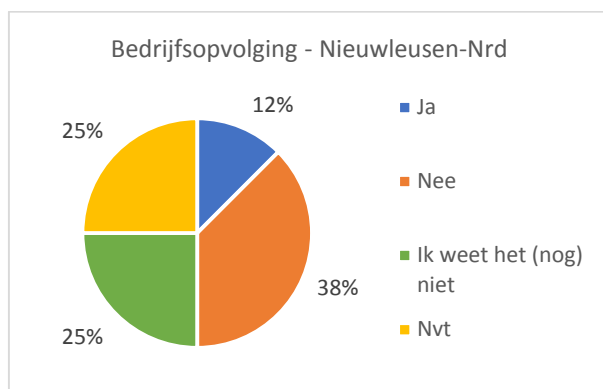
9. Hoeveel fte heeft u in dienst?



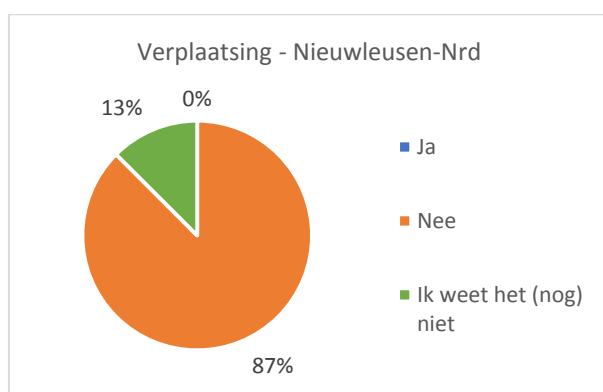
10. Wat is de strategie / toekomstverwachting van uw bedrijf?



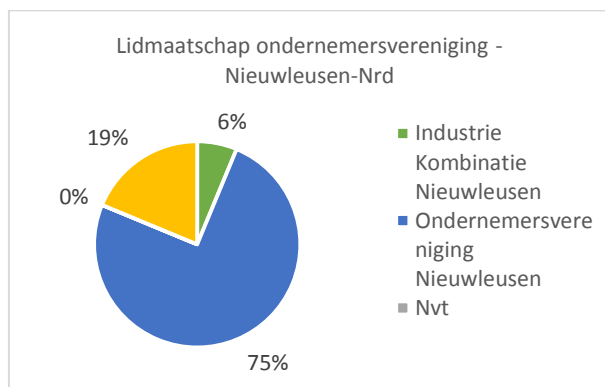
11. Is mogelijke bedrijfsopvolging aan de orde?



12. Is er een wens tot verplaatsing binnen het winkelkerengebied?

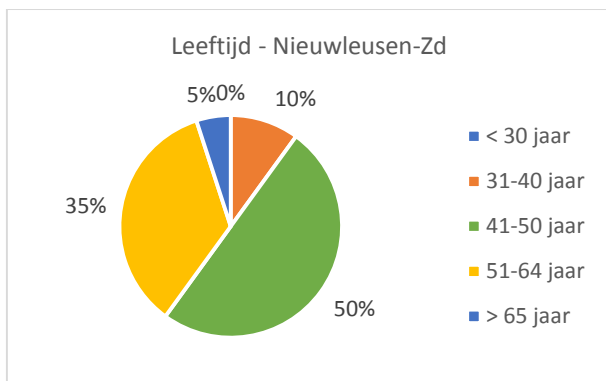


20. Bent u lid van een ondernemersclub of -vereniging in Dalfsen of Nieuwleusen?

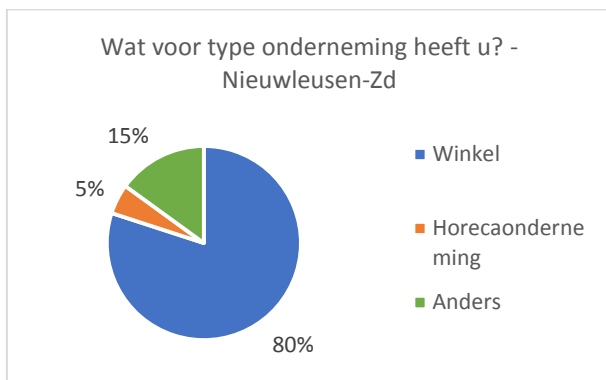


Bijlage 5 Uitwerking vragenlijst Nieuwleusen-Zuid

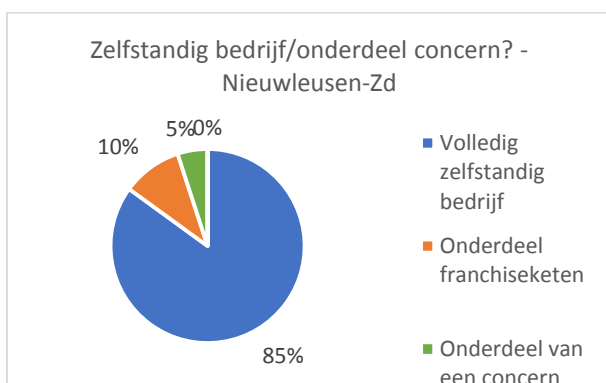
1. Leeftijd ondernemers



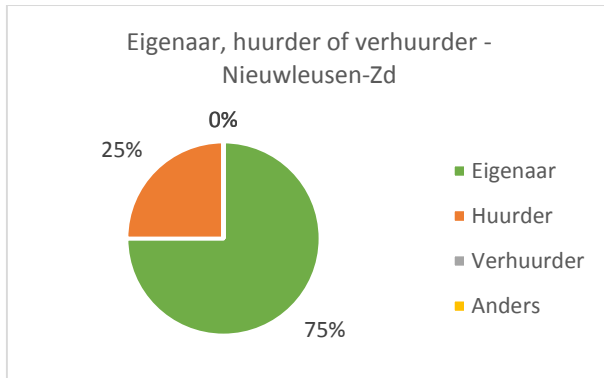
2. Wat voor type onderneming heeft u?



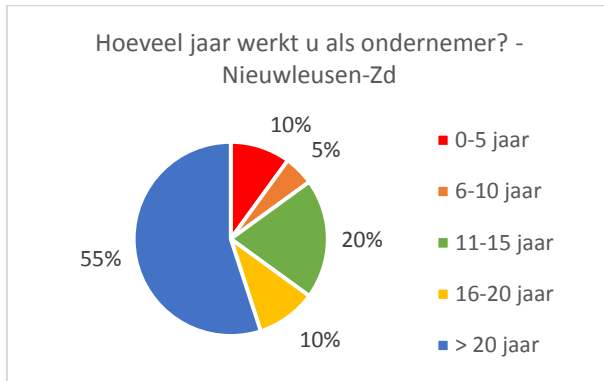
3. Heeft u een zelfstandig bedrijf of maakt uw bedrijf of vestiging onderdeel uit van een groter concern of keten?



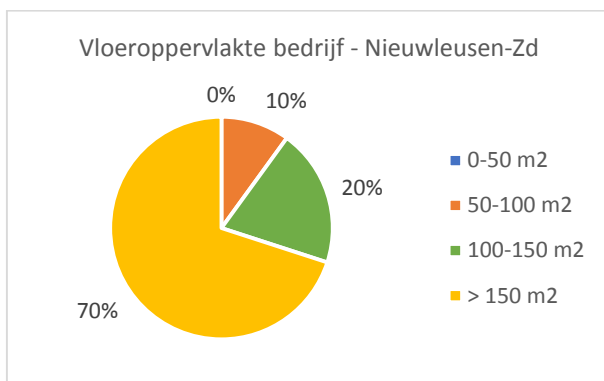
4. Bent u eigenaar, huurder of verhuurder van het bedrijfspand?



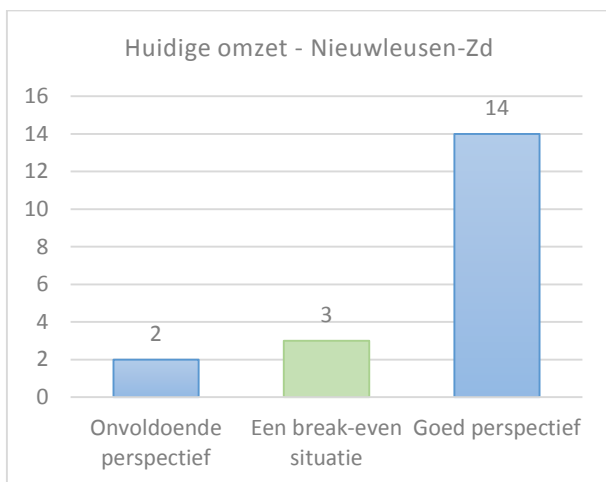
5. Hoeveel jaar werkt u als ondernemer?



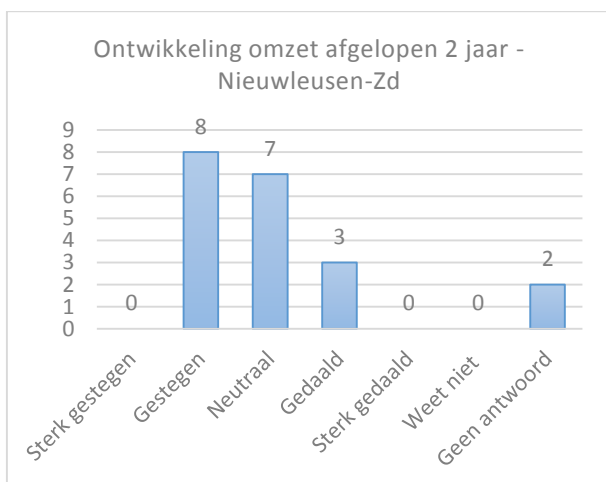
6. Wat is de vloeroppervlakte van uw bedrijf (alleen het bedrijfsvloeroppervlak, dus geen woning)?



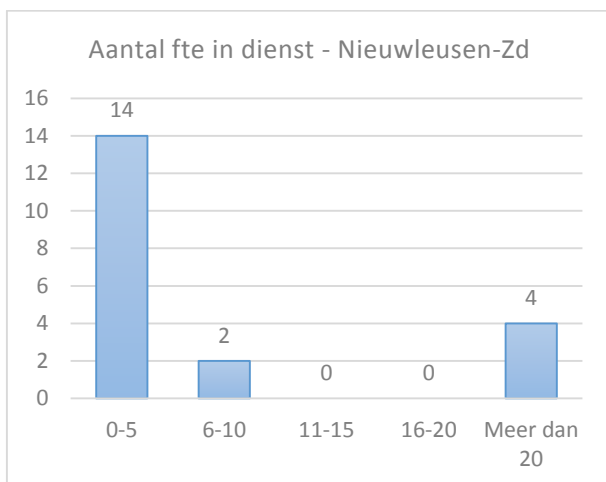
7. Met de huidige omzet is voor het bedrijf sprake van:



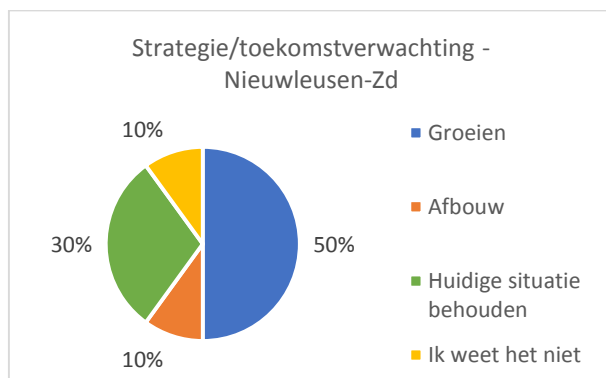
8. Kunt u aangeven hoe de omzet van uw onderneming zich in vergelijking met 2 jaar geleden heeft ontwikkeld?



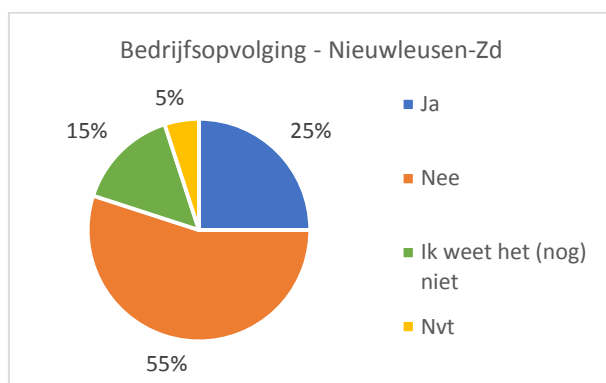
9. Hoeveel fte heeft u in dienst?



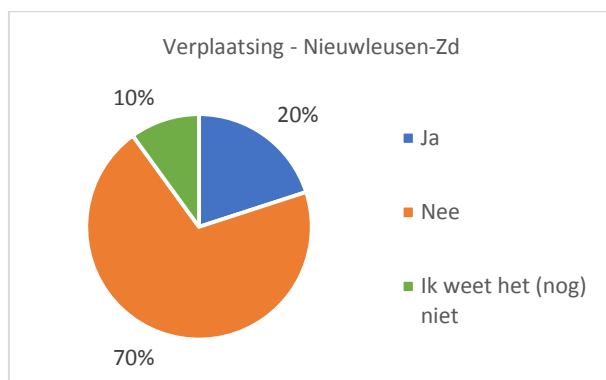
10. Wat is de strategie / toekomstverwachting van uw bedrijf?



11. Is mogelijke bedrijfsopvolging aan de orde?



12. Is er een wens tot verplaatsing binnen het winkelkerengebied?



20. Bent u lid van een ondernemersclub of -vereniging in Dalfsen of Nieuwleusen?

