

EINDRAPPORT - HOOGSTRATEN



**STRAAT
IN HET
VIZIER**



COLOFON

- Het project 'Straat in het Vizier' kwam tot stand dankzij



- Realisatie & coördinatie:
Provincie Antwerpen, Team Detailhandel
Barbara Temmerman, Adviseur EFRO-project 'Straat in het vizier'
Koningin Elisabethlei 22, 2018 Antwerpen
barbara.temmerman@provincieantwerpen.be
- Technische begeleiding: 
Projectteam: Jan Boots, Sigrid Defurne, Kirsten Blanckaert
jan.boots@cityd-wes.be

Met medewerking van de verantwoordelijken van de steden en gemeenten Geel, Heist-op-den-Berg, Herentals, Hoogstraten en Mol en alle actoren die meewerkten aan het project 'Straat in het vizier'.



INHOUDSOPGAVE

Hoofdstuk 1: gesprekken en analyse

1.1 Startoverleg

1.2 Focusgesprekken

1.3 Analyse:

- A. data-analyse
- B. benchmark filialen
- C. benchmark huurprijzen

1.4 Enquête

1.5 Acquisitietraject

1.6 Conclusie



Hoofdstuk 2: acties en initiatieven

2.1 Gezamenlijke initiatieven:

- A. benadering retailsector
- B. online plattform
- C. pandendokter i.s.m. Buro-B

2.2 Afzonderlijk initiatief Hoogstraten: “Starters krijgen (adem)ruimte in Hoogstraten”

2.3 Conclusies



HOOFDSTUK 1: GESPREKKEN EN ANALYSE



1.1 STARTOVERLEG

We vermelden de voornaamste aandachtspunten:

- er wordt een **citymarketingplan** opgestart in Hoogstraten. Bij voorkeur wordt dit plan gekoppeld aan dit traject. Op de vragen rond ondergrondse parkings, rustpunten, groenzones en wifi in de straten hoopt de stad ook in dit plan een antwoord te vinden;
- tot op heden is er nog **geen acute leegstandsproblematiek** in Hoogstraten. Er is wel **angst voor toekomstige leegstand**. Er zijn onlangs enkele horecazaken gesloten en er is weet van zaken met minder financiële draagkracht op dit moment. Er zijn in Vrijheid enkele nieuwbouwpanden die niet ingevuld geraken. Hoogstraten wil nieuwe invulling creëren en leegstand vermijden;
- de **mooie mix van horeca, handel en diensten** die er nu is, zou behouden moeten blijven. Er is **ruimte voor een bijkomende supermarkt in de handelskern** van Hoogstraten of op de Sint-Lenaertseweg;
- Hoogstraten zou meer **één geheel** mogen worden met de **deelgemeenten**. Er zou **één slogan** moeten komen voor Hoogstraten en zijn deelgemeenten. Het unieke van de stad en de streekidentiteit mag hierin onderstreept worden;
- er komt een **update van het strategisch-commercieel plan afgestemd op de doelstellingen van het Vlaams decreet Integraal Handelsvestigingsbeleid**. Het is belangrijk om een gedetailleerd inzicht te krijgen in de commerciële functies van de stad. We moeten deze inzichten kunnen toetsen aan de hedendaagse en commerciële tendensen.





“Mix van horeca,
handel en diensten
moet behouden
blijven.”



1.2 FOCUSGESPREKKEN

Onderstaande **conclusies** kwamen uit de focusgesprekken die we voerden rond Vrijheid in Hoogstraten:

- door digitalisering van de dienstensector **trekken dienstverleners weg uit het centrum;**
- **de bouwvoorschriften in Hoogstraten laten weinig ruimte voor innovatie.** Een aanpassing van de bouwvoorschriften is wenselijk voor Vrijheid. In de hoogte bouwen en grilligheid in de bouwstijl staan de statigheid van Vrijheid niet in de weg. Deze maatregel is als het ware een pasmunt om investeringen los te weken. Immers, investeerders kunnen het volume valoriseren en zo ook toekomstbestendige winkels bouwen;

- **de grote panden in Vrijheid worden moeilijk verhuurd.** Er is klaarblijkelijk een groeiende **desinteresse** van de **grotere ketenzaken**. Er is de vrees dat nogal wat formules in het middensegment in zwaar weer verkeren en dat steden met de omvang van Hoogstraten eerder de ondergrens vormen voor mogelijke vestiging. **Niettemin is er in Hoogstraten ruimte voor middelgrote nieuwe spelers;**
- **de bereikbaarheid van het centrum is goed en moet behouden blijven.** Er dient **geïnvesteed te worden** in het **parkeerbeleid**. Het dwars parkeren op Vrijheid zorgt voor een moeilijke doorstroming van het verkeer. Ook vrachtwagens die moeten laden en lossen, houden de vlotte doorstroming van het verkeer tegen. Laad- en loszones zouden hierin een oplossing kunnen bieden, alsook het aanpassen van het dwarsparkeren;
- een **ondergrondse parking** of een **parking buiten het centrum is wenselijk**. Er is meer vraag naar parkeerruimte buiten het kernwinkelgebied voor pendelaars, bewoners en klanten die een iets langer bezoek inplannen.





“Vrijheid: 2 profielen verenigd; bereikbaar en aantrekkelijk”

1.3 ANALYSE

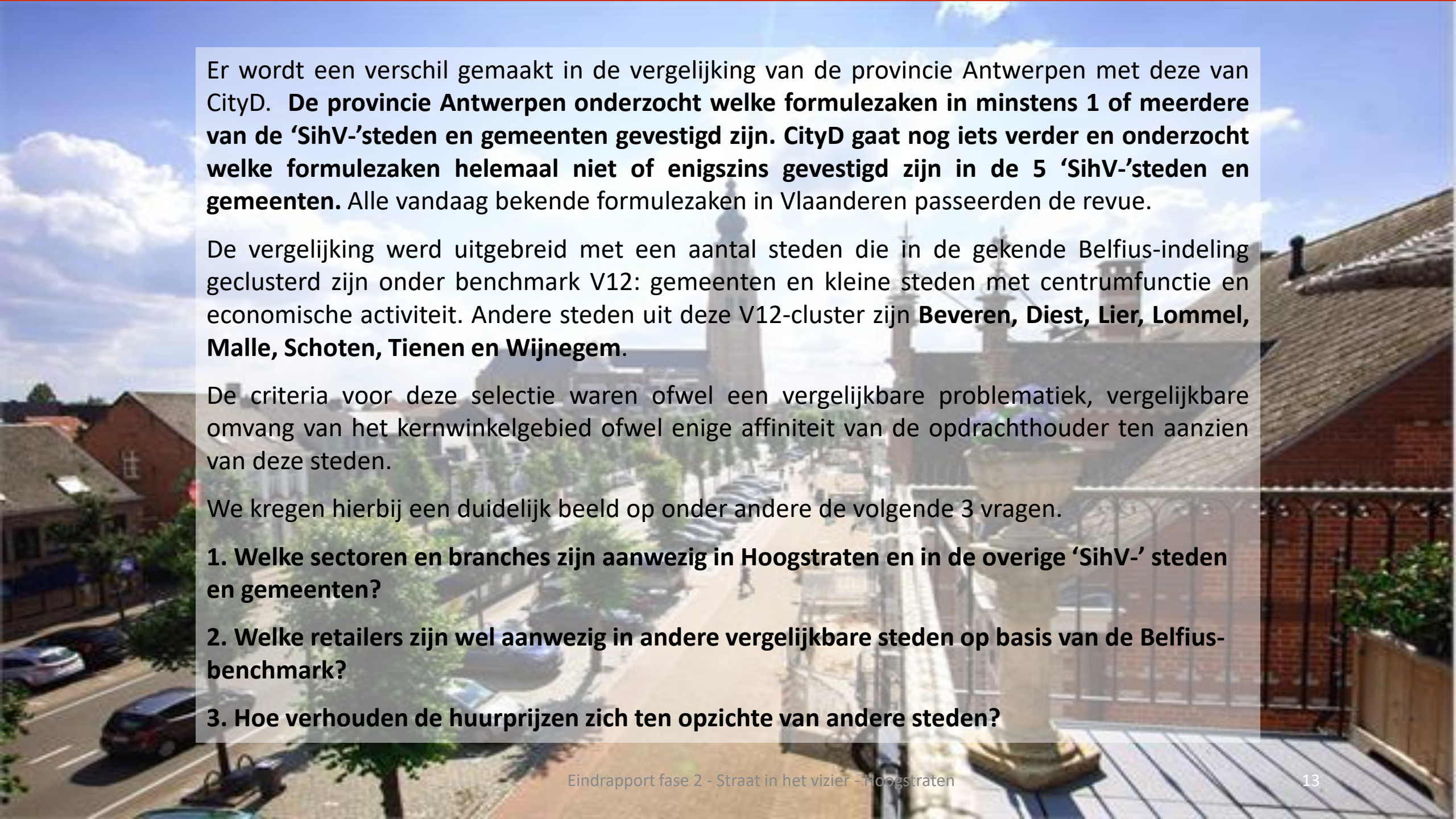
Deze **analysefase**, grotendeels verricht door het Team Detailhandel van de provincie Antwerpen, levert **interessante inzichten op in het spanningsveld van ontbrekende branches en filiaalbedrijven** enerzijds en **het beschikbare aanbod** anderzijds. Deze fase bevat de volgende vergelijkingen:

- het Team Detailhandel heeft een analyse gemaakt op basis van de bestanden van Locatus. In deze oefening wordt **onderscheid gemaakt tussen verschillende sectoren, zoals horeca, diensten, handel, cultuur en ontspanning. Binnen de sector detailhandel wordt er nog een opdeling in sub-branches gehanteerd;**
- uit deze studie kwam een **vergelijking van sectoren en branches** binnen de 'SihV-steden en gemeenten' tot stand;
- er werd een **uitgebreide detailoefening** voor de branches **'kleding en mode', 'persoonlijke verzorging' en 'levensmiddelen'** uitgevoerd;
- We voerden een **vergelijking van de ontbrekende filiaalzaken met de overige 'SihV-steden en gemeenten'** uit;



- de **potentiële match** tussen de **oppervlakte van leegstaande panden** en **ontbrekende filialen** in de vizerstraten werd onderzocht;
- Tevens kwam een **mismatch** van de **grotere ontbrekende filialen** met het aanbod aan kleinere beschikbare **panden** aan het licht;
- Er werd een **overzicht** gegeven van de **leegstaande panden in de vizerstraten**. Er wordt een onderscheid gemaakt in de soort leegstand waarbij **fRICTIELEEGSTAND** duidt op leegstand < 1 jaar, **STRUCTURELE leegstand** betrekking heeft op leegstand **tussen 1 en 3 jaar** en **langdurige leegstand** op leegstand > 3 jaar;
- We kregen zicht op **de aanwezige filiaalbedrijven** in Hoogstraten in **vergelijking** met een **zorgvuldig gekozen selectie van steden en gemeenten die behoren tot dezelfde cluster volgens de Belfius-indeling**.



An aerial photograph of a town street, likely in Belgium, showing a mix of residential and commercial buildings, a church spire in the distance, and a clear blue sky with some clouds. The street is paved and has several cars parked along the side. The overall scene is bright and sunny.

Er wordt een verschil gemaakt in de vergelijking van de provincie Antwerpen met deze van CityD. **De provincie Antwerpen onderzocht welke formulezaken in minstens 1 of meerdere van de 'SihV'-steden en gemeenten gevestigd zijn. CityD gaat nog iets verder en onderzocht welke formulezaken helemaal niet of enigszins gevestigd zijn in de 5 'SihV'-steden en gemeenten.** Alle vandaag bekende formulezaken in Vlaanderen passeerden de revue.

De vergelijking werd uitgebreid met een aantal steden die in de gekende Belfius-indeling geclusterd zijn onder benchmark V12: gemeenten en kleine steden met centrumfunctie en economische activiteit. Andere steden uit deze V12-cluster zijn **Beveren, Diest, Lier, Lommel, Malle, Schoten, Tienen en Wijnegem.**

De criteria voor deze selectie waren ofwel een vergelijkbare problematiek, vergelijkbare omvang van het kernwinkelgebied ofwel enige affiniteit van de opdrachthouder ten aanzien van deze steden.

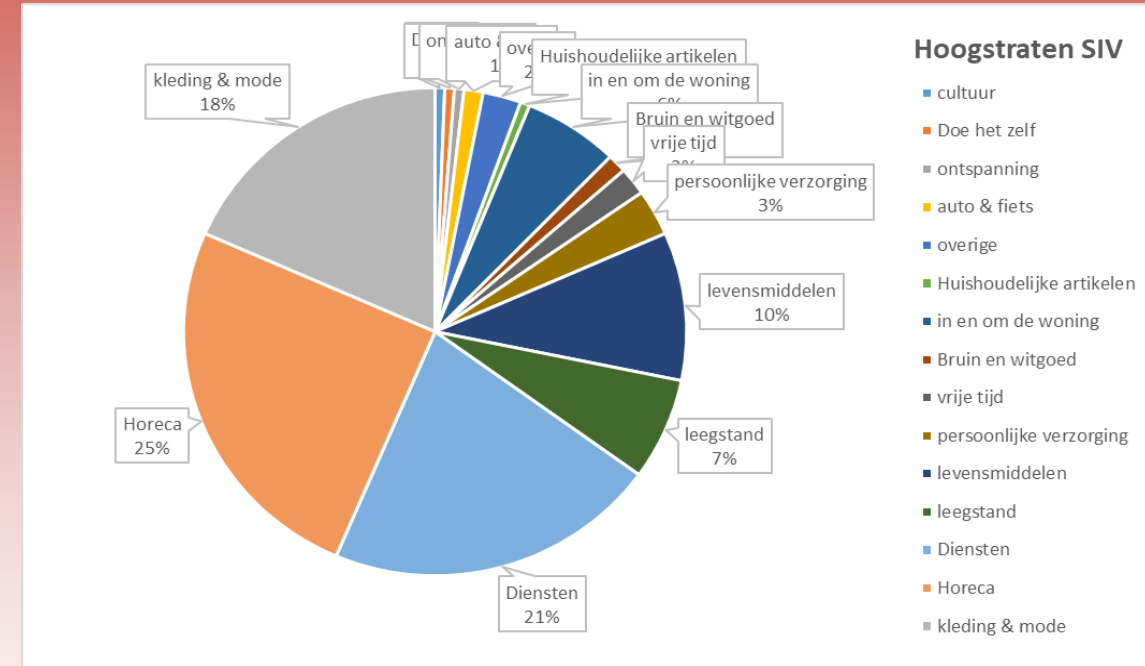
We kregen hierbij een duidelijk beeld op onder andere de volgende 3 vragen.

- 1. Welke sectoren en branches zijn aanwezig in Hoogstraten en in de overige 'SihV-' steden en gemeenten?**
- 2. Welke retailers zijn wel aanwezig in andere vergelijkbare steden op basis van de Belfius-benchmark?**
- 3. Hoe verhouden de huurprijzen zich ten opzichte van andere steden?**

A. DATA-ANALYSE

In deze grafiek zie je de vergelijking van verschillende sectoren en branches van Vrijheid in verhouding tot elkaar. Het betreft het aantal verkooppunten en niet de winkelvloeroppervlakte. Volgende algemene conclusies kunnen we hier ophalen:

- in Hoogstraten is de **horecasector goed vertegenwoordigd**, kort opgevolgd door 'diensten' en 'kleding en mode';
- in vergelijking met andere SihV-steden zijn horeca en diensten vaker aanwezig in de Vrijheid. Dat komt omdat **Vrijheid de enige straat is van het kernwinkelgebied**. Er zijn geen concurrerende pleinen of straten in Hoogstraten;
- **leegstand** is op dit moment **geen prangend probleem** in Hoogstraten;
- Er is nog **ruimte voor persoonlijke verzorging** waaronder kappers en schoonheidsverzorging in Vrijheid. Beetje bijzondere vaststelling want doorgaans is er aan kapsalons in centrumgebieden geen gebrek.



B. BENCHMARK FILIALEN

- De winkelketens **Aldi, Blokker, Renmans, Keurslager, Laperre, Orange, Spar, Aveve Plus, C&A, E5 Mode, Gamma, Vaporshop, Brico en Proximus** zijn op heden **niet aanwezig in Hoogstraten** maar wel terug te vinden in minimum 7 tot 12 andere steden binnen dezelfde benchmark;
- We weten even zeer dat **sommige formules opteren** voor een **perifere ligging**;
- In Hoogstraten zijn er ook lokale speciaalzaken in dezelfde branches (vb. gerenommeerde plaatselijke slagers). **Dus het vaststellen van een ontbrekende formule betekent geenszins dat deze ook wenselijk is.**

C. BENCHMARK HUURPRIJZEN

Het is interessant om te weten wat de huurprijs is van Vrijheid. **Tijdens deze oefening vergelijken we de huurprijzen van Vrijheid met de andere SihV-straten en tevens met de Belfius-benchmark.**

- Hoewel vandaag **de vraag naar sommige panden in Vrijheid groter is dan het aanbod**, zijn de **huurprijzen redelijk in vergelijking** met de andere SihV-steden;
- Deze eerder **redelijke huurprijs** is mede te danken aan **de excentrische ligging van Hoogstraten**. Deze ligging zorgt tevens voor een **natuurlijke loyaliteit** bij de bezoeker. **Het verzorgingsgebied wordt niet groter maar binnen dit gebied is de volatiliteit minder groot;**
- Andere grenssteden zoals Lommel en Beveren hebben iets hogere huurprijzen. Omdat het verzorgingsgebied en de inwonerspopulatie groter zijn, is ook de commerciële druk iets groter.



1.4 ENQUÊTE

Vermits dit traject vooral bedoeld is voor de invulling van leegstaande panden, moeten we ons **een beeld trachten te vormen omtrent de verhuurbaarheid van panden**. Daartoe is het van belang inzichten te krijgen in de **verwachtingen van eigenaars, huurders en handelaars**. Daarom is er via een online tool een enquête uitgeschreven en gedeeld met handelaars en eigenaars ter invulling.

De meest opvallende en sterkst gedeelde stellingen hieronder:

- het **doorgaand verkeer op de Vrijheid wordt als positief ervaren**, doch is er **te veel doorgaand verkeer**. Zwaar en doorgaand verkeer zou geweerd of omgeleid moeten worden. Het laden en lossen van vrachtwagens houdt op dit moment het verkeer tegen. Het voorzien van laad- en loszones en het invoegen van laad- en losperiodes zou een mogelijke oplossing zijn;
- **het aanbod aan parkeerruimte en de mogelijkheid tot gratis parkeren op Vrijheid is positief**. Het parkeerbeleid zou consequenter gehanteerd moeten worden door controles op te drijven. Het dwars parkeren vermoeilijkt en vertraagt de doorstroming. Meer parkeerruimte in de rand van Hoogstraten is wenselijk;
- de meningen over pop-ups zijn verdeeld in Hoogstraten. Enerzijds worden ze beschouwd als concurrentie voor de vaste handelaars. Anderzijds zijn ze meerwaarde voor de invulling van leegstaande panden en het opfleuren van het straatbeeld. **De vraag om pop-ups enkel onder strikte voorwaarden mogelijk te maken wordt sterk gedeeld**;



- **de meningen over het winkelen in Vrijheid zijn sterk verdeeld.** De grote vertegenwoordiging van horeca en diensten wordt door de ene positief ervaren waarbij de andere het jammer vindt dat het geen 'winkelstraat' is;
- **Vrijheid is een charmante en gezellige straat.** De vraag om de charme en het authentieke karakter van de straat te behouden, leeft erg.



Conclusies

- De **horecasector** is zeer **goed vertegenwoordigd** in Hoogstraten;
- **Leegstand** vormt **geen** wezenlijk **probleem**;
- De **huurprijs** ligt in de lijn van het **gemiddelde** van de benchmark;
- **Doorgaand verkeer** moet in beperkte mate **behouden** blijven;
- Er is **ruimte** voor '**persoonlijke verzorging**'.





“doorgaand
verkeer op Vrijheid
is positief maar
werkt ook
stremmend.”

1.5 ACQUISITIETRAJECT

We hebben nu inzicht verworven in de aard van de leegstand en beschikbare panden. Op basis hiervan hebben we een traject opgestart:

- er werd een **mailing** verzonden naar **expansiemanagers** om hen op de hoogte te stellen van de mogelijkheden voor een vestiging in de binnenstad van Hoogstraten;
- oorspronkelijk was de organisatie van een **retailtour** voorzien. **Het doel hiervan was om expansiemanagers warm te maken om in Hoogstraten te ondernemen en om publieke en private partijen de kans te geven inzicht te krijgen in elkaars verwachtingen, visies en suggesties.** De tweede coronagolf gooide echter roet in het eten, waardoor CityD en de provincie Antwerpen op zoek moesten naar een alternatief. Dit alternatief werd gevonden in de vorm van de **pandendokter**. Samen met een architect van Buro-B en een vertegenwoordiging van de lokale dienst economie trok CityD erop uit om de handelsleegstand in de conceptstreet in kaart te brengen;
- **naar aanleiding van het succes rond www.startjezaakingeel.be wordt deze formule verder uitgerold naar de andere 'SihV'-steden.** De website stelt kandidaat-ondernemers in staat om een goed beeld van de stad te verkrijgen. Het doel is de handelaar de sprong te laten wagen om zijn zaak in uw stad te vestigen.



Mailing Retailsector

- **CityD heeft in nauw overleg met de provincie en de betrokken steden een selectie gemaakt van ontbrekende niches, hetzij in de gemeente, hetzij in de kern.** Deze selectie is gebaseerd op de resultaten uit eerdere fases, op verworven inzichten uit de sector, van de lokale overheid en van CityD;
- **CityD heeft een mailing gestuurd naar de expansiemanagers van de vernoemde filiaalzaken.** CityD kent een aantal expansiemanagers en/of hun vertegenwoordiging. De mailing werd digitaal of telefonisch opgevolgd;
- De **infographic** biedt een overzichtelijke opsomming van commerciële kengetallen en troeven van de 5 SihV-steden.



Jouw zaak in HOOGSTRATEN?

Alle troeven voor een authentieke shoppinglocatie.

DNA

Deel van je
leven

Groeiende
Bevolking

Land- en
tuinbouw

Tijdloze
Klasse

Lindebomen

Unesco
erkend
historisch
patrimonium

Unieke mix van
trendy ketens
en stijlvolle
luxezaken

Zeer beperkt
aantal
leegstaande
panden

Hoogstraten straalt zelfbewustzijn uit. Die zelfzekere houding is geworteld in het rijke verleden van de handel-, dienst- en landbouwstad en uit zich in hoge kwaliteit en klasse van gebouwen, winkels en voorzieningen.

Hoogstraten is een groeiend kleinstedelijk gebied op het platteland, centraal gelegen in de Noorderkempen tussen Breda en Antwerpen. Het is voor Nederland de toegangspoort naar het Bourgondische Vlaanderen in een welvarende economische groei regio. De Vrijheid is de bakermat van de stad, een levendige ontmoetingsplek vol verscheidenheid en tegelijkertijd verbondenheid, waar je altijd terecht kunt. De Vrijheid straalt een verrouwd luxe uit zonder pretentie. De historische bomen en gebouwen vormen hierbij de ruggengraat van de straat. Als klant ben je er koning, als bewoner kom je er thuis en als nieuwkomer voel je je meteen welkom.



De infographic die verzonden werd, bundelt tal van nuttige gegevens voor kandidaat-ondernemers, expansie-partners en eigenaars:

- inzicht in de **eigenheid van Hoogstraten** waaronder een overzichtelijke kaart van de stad waarop trekpleisters en parkings staan aangeduid;
- inzicht in de **socio-economische en socio-demografische kwaliteiten** van Hoogstraten;
- **koopbinding en koopattractie per branche**;
- inzicht in het **huidige aanbod en winkelvloeroppervlakte** van Vrijheid in Hoogstraten.

De infographics worden behalve aan de expansiemanagers ook bezorgd aan:

- eigenaars;
- potentiële huurder/kopers;
- intermediaire partijen (boekhoudkantoren, notarissen, banken, vastgoedmakelaars,...).

De gemeente staat zelf in voor de verspreiding van deze folders onder lokale dienstverleners en intermediaire partijen.

Ook in het stadhuis zelf is deze folder verkrijgbaar.

Het project 'Straat in het vizier' kwam tot stand dankzij volgende partners:

Provincie Antwerpen
Barbara Timmerman, Adviseur EFRO-project
'Straat in het vizier'
Dienst Economie, Innovatie en Samenleving
T 0497 40 29 43
barbara.timmerman@provincieantwerpen.be

Gemeente Mol
Cecilia Quix, Hoofdmedewerker lokale economie
Molanhoekstraat 2, 2400 Mol
T 014 33 08 98
Lokaal.economie@gemeentamol.be

Stad Geel
Jochan Vandewin, Centrummanager
Warff 20, 2440 Geel
T 0473 91 05 34
jochan.vandewin@geel.be

Gemeente Heist-op-den-Berg
Wim Dorn, Coördinator Economie, Evenementen en Toerisme
Kerkplein 15, 2220 Heist-op-den-Berg
T 015 23 74 08
wd@heist-op-den-berg.be

Stad Herentals
Annemie Van Gestel, Expert Lokale Economie
Augustijnenvaan 30, 2200 Herentals
T 014 28 50 50
annemie.van.gestel@herentals.be

Stad Hoogstraten
Jan Verinder, Lokale economie Hoogstraten
Wijnend 849 2320 Hoogstraten
T 03 340 10 83
economie@hoogstraten.be

TECHNISCHE BEGELEIDING:

CityD
Jan Boots, Acquisitiemanager 'Straat in het vizier'
Centrum Zuid 1111, 3530 Houthalen-Heilicheren
T 0473 62 20 33
jan.boots@cityd.be

STRAAT IN HET VIZIER

Alle troeven voor een authentieke shoppinglocatie in Geel, Heist-op-den-Berg, Herentals, Hoogstraten en Mol

Provincie Antwerpen, AGENTSCHAP INNOVATION & ONTOEWIKSEL, EFRO ELKARRES FONDS VOOR REGIONALE ONTWIKSELING, Geel, mol, CityD



Retailtour by bus

- De provincie Antwerpen plande in het najaar, in de hoop dat de economie na de coronacrisis terug op snelheid was gekomen, een **retailtour**;
- **Gedurende 2 dagen worden de 5 SiHV-steden en gemeenten bezocht per bus.** Gedurende 1 dag worden Herentals en Hoogstraten gedaan, een andere dag Geel, Mol en Heist-op-den-Berg;
- De praktische organisatie gebeurt door de provincie Antwerpen;
- **CityD nodigt de retailsector uit en werkt hiervoor samen met Retail Forum Belgium.** Op de bus is plaats voor een X-tal personen uit de retail. Verder zal iedere stad een delegatie van 2 mensen mogen afvaardigen en een 3-tal mensen van CityD;
- **Op de bus krijgt iedere stad tijd voor een korte presentatie van het kernwinkelgebied, de voornaamste troeven en strategische projecten en kengetallen. Ook het beleidskader wordt kort geduid;**
- De bus houdt halt in iedere stad of gemeente waar een ruimere delegatie van de desbetreffende stad of gemeente haar opwachting maakt;
- **Opzet is dat de retailsector en de steden op open en constructieve wijze duiding geven bij hun verwachtingen inzake mogelijke of wenselijke vestiging van retailers in het kernwinkelgebied.** Dit impliceert wederzijdse kennis van of begrip voor aspecten als vergunningenbeleid, bereikbaarheid, parkeerbeleid, planologie...Bedoeling is dat de lokale overheid en de retailsector nader tot elkaar komen met oog op stedelijke en binnenstedelijke dynamiek.



De uitbraak van een tweede coronagolf en de (verstrengde) maatregelen in het najaar van 2020 lieten het niet toe om deze Retailtour by bus te organiseren. Bijgevolg dienden we op zoek te gaan naar een alternatief: **de pandendokter (zie lager)**.



Online platform 'start je zaak in Hoogstraten'

- In Geel bestaat er sinds 2 jaar de website www.startjezaakingeel.be waarbij kandidaat-ondernemers informatie kunnen vinden in verband met beschikbare panden in Geel. Daarnaast worden bestaande ondernemers betrokken als ambassadeur van hun binnenstad. Zo krijgt de kandidaat-ondernemer het gevoel dat hij kiest voor de juiste binnenstad. In overleg met de steden en gemeenten wordt deze module 'start je zaak' toegepast voor de overige 'SihV-'steden en gemeenten.
- De provincie Antwerpen voorziet hierbij een **basismodule met een opsomming van de beschikbare panden en met een visuele voorstelling van beschikbare panden**. De steden kunnen deze naar believen aanvullen met reacties van handelaars en filmpjes.
- Beschikbare panden in Vrijheid worden op een aantrekkelijke manier gevisualiseerd.
- Professionele filmpjes van zittende handelaars/ondernemers in Vrijheid kunnen worden toegevoegd.
- Voorbeeld Geel: www.startjezaakingeel.be



GEEL LOKT NIEUWE HANDELAARS MET CAMPAGNE

PAUL HUYSMANS x 2 OKTOBER 2018



In Geel is vanmiddag de campagne 'Start je zaak in Geel' voorgesteld. Stickers op ramen van leegstaande winkelpanden en een online platform met ondernemersverhalen moeten potentiële handelaars goesting doen krijgen in Geel.



1.6 CONCLUSIE

Deze fase had tot doel om inzichten en ideeën te verzamelen inzake het aantrekken van nieuwe voorzieningen, handelszaken of andere publieksgerichte initiatieven.

Hiervoor wordt verder dus een **tweesporenbeleid** uitgerold:

1. **aantrekken van ontbrekende regionale, nationale of internationale formules.** Hiervoor is het traject gekend;
2. **aantrekken van lokale voorzieningen.**
 - Vrijheid kenmerkt zich door **een sterke mix van filiaalzaken en couleur locale**. De gemeente wil hier blijvend op inzetten. Er is de vrees dat ketenzaken wegtrekken of dat de schaal van Hoogstraten te klein is voor expansieplannen van bekendere formules. Langs de andere kant ziet de stad een aantal horecazaken met sterke lokale traditie wegtrekken of stoppen;
 - De benadering in dit traject speelt hier best op in: **het intensifiëren van contacten met de georganiseerde handel en zoeken naar het lokaal tegengewicht van deze vaak mainstreamspelers**. Generalisatie versus specialisatie;
 - **De stad bereidt maatregelen voor om de troef van Vrijheid (bereikbaarheid en gezelligheid) nog beter uit te spelen.** Mobiliteit en parkeerbeleid spelen hier een belangrijke rol.



HOOFDSTUK 2: ACTIES EN INITIATIEVEN



2.1 GEZAMENLIJKE INITIATIEVEN

Aan de hand van de gesprekken en analyses uit hoofdstuk 1 verwierven we inzicht in de aard van de leegstand en de beschikbare panden. Op basis hiervan werd een aantal **gezamenlijke initiatieven** uitgewerkt, die voor de 5-SihV steden hetzelfde zijn. Er werden ook **afzonderlijke initiatieven** genomen per deelnemende stad en gemeente. Deze komen later terug.

A. BENADERING RETAILSECTOR

Fase 2 hield onder meer **een actieve benadering in van de georganiseerde retailsector** (ketenzaken) om een mogelijke vestiging in één of meerdere van de deelnemende steden en gemeenten te overwegen. Deze benadering is onder meer gebaseerd op de benchmark waarbij gekeken werd naar de aan- / afwezigheid van heel wat ketenzaken of formules in:

- één of meerdere van de deelnemende steden en gemeenten zelf;
- vergelijkbare steden of gemeenten volgens de indeling van Belfius en volgens de indeling van VRIND (Vlaamse regionale indicatoren)

Op basis hiervan werd een selectie opgemaakt op basis waarvan:

- een **actieve benadering door een erkende makelaar in retailvastgoed** (Hayen-Paris NV) werd georganiseerd;
- een **mailing** werd opgezet met toezending van een **begeleidende brief en met vijf infofiches** met allerhande commerciële en wervende informatie betreffende de handelskernen (uitbreiding van de conceptstreet) van de gemeenten en steden: Geel, Herentals, Heist-op-den-Berg, Hoogstraten en Mol.



Benadering Hayen-Paris NV

In het kader van de opdracht 'Straatmanagement van een winkelstraat in Geel, Herentals, Heist-op-den-Berg, Hoogstraten en Mol' met als opdrachtgever de Provincie Antwerpen is CityD een samenwerking aangegaan met retailvastgoedmakelaar Hayen-Paris NV. **Hayen-Paris rijkt de nodige inzichten en expertise aan aangaande uitdagingen en kansen voor retailvastgoed in de vernoemde steden en bij uitbreiding in deze schaal van steden. Hayen-Paris vindt het eveneens belangrijk dat provinciale en lokale overheden goed op de hoogte zijn van bestaande trends en evoluties zodat ook beleidsmatig de juiste keuzes gemaakt worden ten behoeve van zowel publieke als private partijen.**



Mailing

CityD heeft van alle enseignes die in Vlaanderen actief zijn en voor zover traceerbaar, de coördinaten opgevraagd van de expansiemanagers of alleszins de algemene coördinaten van de commerciële afdeling. Op 27 en 28 juli 2020 en op 3 en 4 augustus 2020 werden respectievelijk 46 en 15 expansiemanagers via mailing benaderd. Geen enkele zending werd niet afgeleverd.

Zoals eerder vermeld, staan de steden en gemeenten zelf in voor de verspreiding van de infographics naar eigenaars, (potentiële) huurders / kopers en intermediaire partijen.



De Vrijheid
voor 't leven

Jouw zaak in HOOGSTRATEN?

Alle troeven voor een authentieke shoppinglocatie.

- Unesco erkend historisch patrimonium
- Unieke mix van trendy ketens en stijlvolle luxezaken
- Zeer beperkt aantal leegstaande panden

DNA

- Deel van je leven
- Groeiende Bevolking
- Land- en tuinbouw
- Tijdloze Klasse
- Lindebomen

Hoogstraten straakt zelfbewustzijn uit. Die zelfzekere houding is gewone in het rijke verleden van de handel-, diensten- en landbouwstad en uit zich in hoge kwaliteit en klasse van gebouwen, winkels en voorzieningen.

Hoogstraten is een groeiend kleinstedelijk gebied op het platteland, centraal gelegen in de Noorderkempen tussen Breda en Antwerpen. Het is voor Nederland de toegangspoort naar het Bourgondische Vlaanderen in een wetvarende economische groeiregio. De Vrijheid is de bakermat van de stad, een levendige ontmoetingsplek vol verscheidenheid en tegelijkertijd verbondenheid, waar je altijd terecht kunt. De Vrijheid straalt een vertrouwde luxe uit zonder pretentie. De historische bomen en gebouwen vormen hierbij de ruggengraat van de straat. Als klant ben je er koning, als bewoner kom je er thuis en als nieuwkomer voel je je meteen welkom.

Hoogstraten
stadshoofd

32 Provincie Antwerpen

B. ONLINE PLATFORM

De stad Hoogstraten beschikt reeds over een eigen website om de lokale handel te stimuleren.

Er werd besloten om een **promofilmpje** te maken van Hoogstraten en dit op de bestaande site www.beleefhoogstraten.be te plaatsen.



C. DE PANDENDOKTER

Het **doel** van het project van de pandendokter is **het met kritische blik bekijken van enkele geselecteerde leegstaande handelspanden**. Met open vizier wordt er gekeken naar zowel de **mogelijke architecturale ingrepen** die een vlottere verhuur kunnen stimuleren, als naar **externe factoren** waarvoor oplossingen op een ander niveau moeten gezocht worden.

In Hoogstraten werd er gekozen voor 3 panden in dezelfde straat, Vrijheid.

Door het feit dat de geselecteerde panden in de lijst van Hoogstraten allen in dezelfde straat liggen, werd in de eerste plaats **de ruimere omgeving van de betreffende gebouwen geanalyseerd en gekeken of er gelijklopende problemen geconstateerd werden**.

Algemeen:

- geen wezenlijk leegstandsprobleem;
- de vele bouwwerven geven de straat wel een trieste aanblik;
- goede zichtbaarheid en bereikbaarheid + parkeerplaatsen voor de deur ⇔ haaks parkeren is niet goed voor de verkeersveiligheid, evenals laden en lossen.



2.2 AFZONDERLIJK INITIATIEF HOOGSTRATEN – STARTERS KRIJGEN (ADEM)RUIMTE IN HOOGSTRATEN

Met de wedstrijd “Starters krijgen (adem)ruimte in Hoogstraten” wil de stad ondernemerschap stimuleren door starters de mogelijkheid te bieden om te proeven van fysieke winkeluitbating zonder al te dure opstartkosten (waarborg huur, vaste huurkost, vaste en variabele kosten).

De grote lijnen worden hieronder uiteengezet. Het concrete voorstel werd reeds op 2 oktober 2020 overgemaakt aan de stad.

Context - inhoud:

“Starters krijgen (adem)ruimte in Hoogstraten” is een **unieke zoektocht** naar creatieve entrepreneurs met een heldere visie op ondernemerschap en het talent om een eigen store-in-store op te starten en te runnen in het kernwinkelgebied.

De nadruk ligt niet op het handelspand, maar op het aanbod. De opzet van de store-in-store is het aanbieden van verschillende product(groep)en en/of diensten van verschillende handelaars binnen één handelspand en aangestuurd door één coördinator. **De stad zoekt de coördinator die het meest duurzame concept kan waarmaken.**



Door de tussenkomst van de stad Hoogstraten en het bieden van de nodige garanties qua betalingen op lange termijn, kan **een scherpe huurprijs onderhandeld worden met de pandeigenaar**. Vervolgens wordt dit pand **onderverhuurd of ter beschikking gesteld** aan de geselecteerde winnaar. **Door middel van eigen ondernemerschap en door samenwerking met andere ondernemers (store-in-store), zal de winnaar op die manier laagdrempelig een fysieke winkel kunnen invullen**. Het verdienmodel zit vervat in de afdrachten die de **store-in-store-winkels** betalen aan de uitbater voor **overkoepelende diensten**: verkoop, permanenties, variabele en vaste kosten, promotie...

De winnaar wordt verkozen na een selectieprocedure waarbij kandidaten hun businessplan met terbeschikkingstelling van (schap)ruimte aan leveranciers/andere ondernemers, al dan niet gethematiseerd (bijvoorbeeld: ad random – koffiehoeke, boekenwinkel, flexplekken of niet ad random – alles rond één bepaald thema) **schriftelijk inleveren**. Na deze schriftelijke kandidaatstelling volgt een mondelinge juryverdediging.



De kandidaturen worden gescreend aan de volgende criteria:

- Contacten in de streek met ondernemers, jongeren, ... 10%
- Track record? 10%
- Businessplan 60%
- Inzetten op aanvullend en ontbrekend aanbod 20%
- Streekproducten (niet noodzakelijk voedsel) Bonus van 10%

Toekenning van de prijzen

De stad motiveert een **financiële ondersteuning** onder de noemer van **het stimuleren van startend ondernemerschap**.

De stad Hoogstraten onderhandelt met de eigenaar van het projectpand een aantrekkelijke huurprijs. Het huurcontract is in eerste instantie **een handelshuur van korte duur** dat nadien kan **overgaan in een klassiek huurcontract**. De stad Hoogstraten voorziet een **tussenkost van de huurprijs van 3 maanden aan 100% en 3 maanden aan 50% van het bedrag met een maximum van € 1.500,- per maand**. De stad Hoogstraten zal **de overige 6 maanden garant** staan voor een huurprijs **in geval van overmacht of vroegtijdige stopzetting**.

De stad Hoogstraten voorziet een **communicatiecampagne** bij aanvang van de wedstrijd via print, sociale media en visuals bij de geselecteerde panden en voorziet tevens een **openingsreportage** in het stedelijke **Info'Zine** van 2/1 pagina met voorstelling van de verschillende ondernemers.



2.3 CONCLUSIES

- **Retailers** hadden **weinig expansiedrift** in 2020, hopelijk brengt 2021 nieuwe perspectieven;
- Er werd een **promofilmje** opgenomen om op de website www.beleefhoogstraten.be te plaatsen;
- Hoogstraten **heeft geen wezenlijk leegstandsprobleem**;
- Vrijheid is **goed bereikbaar** en beschikt over **voldoende parkeerplaatsen**;
- Met “Starters krijgen (adem)ruimte in Hoogstraten” wil de stad **ondernemerschap stimuleren** door starters de mogelijkheid te bieden om te proeven van fysieke winkeluitbating zonder al te dure opstartkosten (waarborg huur, vaste huurkost, vaste en variabele kosten).



DANKWOORD

- Na een intensieve en door COVID-19 bemoeilijkte periode van zes maanden zijn we blij om alvast deze fase van het project 'straatmanagement' te kunnen afronden. Maar het traject stopt hier uiteraard niet. Nu begint het echte werk;
- Wij willen graag Barbara Temmerman van de provincie Antwerpen, Team Detailhandel nu reeds bedanken voor het faciliteren van de mogelijkheden rond dit traject;
- Daarnaast bedanken we graag de stuurgroep van Hoogstraten die met een duidelijke visie en een gezonde portie dynamiek aan de slag ging om dit traject mee op de rails te zetten;
- Ook danken wij de handelaars, ondernemers, eigenaars van panden van Hoogstraten voor hun input aan dit traject. De focusgesprekken en de enquête maken een belangrijk deel uit van dit verslag en zorgen ervoor dat we veel inzichten konden verzamelen. Dank voor jullie input.

