

Hoe project Assen met een sisser afliep

28-11-2016 13:17



Door Amnon Vogel
Redactie RetailWatching

Waar het ene outletcentrum donderdag bekendmaakte voor zeventig miljoen euro uit te breiden, ging door het andere enkele uren later definitief een streep. De komst van outletcentra leidt door het hele land tot hoogoplopende emoties, en nog hogere stapels papier vanwege de vele instanties die zich erover moeten buigen. Zo is het provinciale 'nee' tegen de factory outlet in Assen de uitkomst van bijna twee jaar vergaderen, bezwaren, wikken en wegen.

De eerste keer dat de woorden 'Assen' en 'outlet' in één zin te bespeuren zijn, is in januari 2015. Het oorspronkelijke plan behelst een centrum met plek voor tweehonderd winkels op ruim zeventienduizend vierkante en mikt op anderhalf miljoen bezoekers per jaar. Aan de gemeente heeft het niet gelegen dat er uiteindelijk niets verrijst bij het TT-circuit. Die is in de afgelopen twee jaar niet een keer van zijn positieve standpunt afgestapt. De driehonderd banen die het koopjescentrum zou opleveren, zijn daarvoor een belangrijk argument. Ook betekent een factory outlet een impuls voor de toeristische aantrekkelijkheid van de stad, zo betoogden burgemeester en wethouders. Ook de gemeenteraad ligt niet dwars. Negentien raadsleden stemden begin dit jaar in met het plan, veertien waren er tegen. Naast de coalitie van Stadspartij PLOP en D66, was ook de gehele fractie van oppositiepartij VVD voor, een standpunt dat hun provinciale collega's uiteindelijk niet bleken te delen.

De discussie rond de outlet speelde zich af rond de bekende vraag: wat doet dit met de binnenstad? Weinig, was de conclusie uit onderzoek van CityWorks, Strabo en BAS Consultancy. Nauwelijks toename van leegstand en weinig omzetverlies voor winkeliers in de Drentse binnensteden. Bovendien zou een outlet consumenten in de regio houden, voor aankopen die ze er anders misschien buiten zouden doen. 'De regio heeft momenteel met een forse afvloeiing van koopkracht naar buiten de provincie te maken', stelt het onderzoek. Het college van Gedeputeerde Staten ziet ook geen reden om niet mee te werken. Provinciale Staten in eerste instantie ook niet, totdat de VVD van standpunt verandert. En weer is die binnenstad het grote breekpunt. "We vinden onze verantwoordelijkheid voor de binnenstadskern groter dan de vrijheid van ondernemerschap", licht een VVD-woordvoerder de draai toe.

Voorbeeld

Voor INretail is het besluit van Drenthe de gedroomde uitkomst waar al twee jaar fanatiek voor gelobbyd wordt. 'Een slim voorbeeld hoe de provincie als regisseur van retailontwikkelingen kan optreden', zo oordeelt de brancheorganisatie, die fel gekant is tegen outletcentra. Met het afblazen van het plan in Assen worden 'kansloze nieuwe winkelmeters' voorkomen die 'het kernwinkelcentrum van Assen en vele plaatsen in een wijde regio eromheen zouden ruïneren'. INretail wil nog een stap verder, en pleit voor een afspraak tussen de drie noordelijke provincies dat er nergens een outlet komt. Geen overbodige oproep, want initiatiefnemer Raymond Coronel liet direct na het besluit weten op zoek te gaan naar andere locaties voor zijn project in Noord-Nederland.

Nederland telt nu drie outlets. Designer Outlet in Roermond kondigde vorige week aan flink uit te breiden, enkele uren voordat Drenthe een streep zette door de plannen in Assen. Het outletcentrum trekt jaarlijks ruim 5,5 miljoen mensen en ziet ruimte voor zo'n zestig extra winkels. Ook Rosada in Roosendaal en Batavia Stad in Lelystad zien hun omzet en bezoekersstromen steeds flink toenemen. Toch is dat geen garantie dat de centra die nog op de planning staan, in Halfweg, Zoetermeer en Zevenaar, ook een succes worden. Volgens ceo Kees Woltering van Stable, ontwikkelaar van onder meer Rosada, zit de outletmarkt voor het kleine Nederland al behoorlijk vol en is het maar goed dat Assen ontzien wordt. "Een outlet in Assen is kansloos", zei hij in oktober al in RetailTrends. "Als je een cirkel om Assen trekt, wonen daar eigenlijk maar heel weinig mensen." Alleen voor Zevenaar, waar Stable niet geheel toevallig zelf achter zit, ziet Woltering nog wel ruimte, vanwege de focus op de Duitse consument. "En de outlet in Halfweg is vooral een handige locatie met het oog op onder meer Chinese toeristen. Maar met de komst van Halfweg én Zevenaar krijgt een outlet het heel lastig en dat is Batavia Stad."

Intussen gaat het gesteggel in de plaatsen waar aan outlets gewerkt wordt rustig verder. Die in Zoetermeer kreeg begin deze maand de steun van het college van burgemeester en wethouders, waarop winkeliers in zowel de stad zelf als omliggende gemeenten hun kritiek uitten. In Halfweg wordt het terrein inmiddels al klaar gemaakt om met de bouw te starten. De kans dat voor- en tegenstanders elkaar ooit zullen vinden, lijkt klein. INretail pleitte begin dit jaar voor een crisiswet die het onmogelijk maakt om nieuwe winkelcentra te bouwen. Outletplannen noemde directeur Jan Meerman 'megalomane plannen die de gemeenschap veel geld kosten'. Niet meer, maar minder winkels hebben we nodig, zo is zijn stellige overtuiging. Woltering schuift de vergelijking tussen outletcentrum en binnenstad juist liever ter zijde. Mensen zien een outlet vooral als een dagje uit, stelt de Stable-ceo. Shoppen is er weliswaar een belangrijk onderdeel van, maar als consumenten alleen willen winkelen, dan bezoeken ze volgens hem nog altijd de binnenstad. "Vergelijk het maar met een [pretpark](#)."