

Achterweg 2, 4001 MV Tiel
Postbus 6325, 4000 HH Tiel
Telefoon: (0344) 637 111
Telefax: (0344) 637 299
E-mail: gemeente@tiel.nl
Internet: www.tiel.nl

Aan de fractievoorzitters van het CDA en D66

Doorkiesnummer: (0344) 637359

Tiel : 21 augustus 2018
Kenmerk : 41lgs
Onderwerp : Beantwoording vraag ex. artikel 41 Reglement van orde van de raad (Rvo)

Geachte mevrouw Son-Stolk en de heer Zuidema,

Op 11 juli 2018 heb ik uw vraag over uitwerking motie aanpak leegstand ex. artikel 41 Rvo ontvangen. In de 2^e voortgangsrapportage 2017 heeft het college gemeld hoe is omgegaan met de motie. De voortgangsrapportage is besproken op 26 oktober 2017 in de commissie beleidscyclus en ter kennisgeving aangeboden in de raad van 8 november 2017.

Hieronder volgt de beantwoording van uw vragen.

Vraag 1 Kan het college wel aangeven wat het tot op heden heeft gedaan met betrekking tot de verdere uitwerking van de motie?

Via het systeem van Locatus wordt door de gemeente gemonitord waar incidentele leegstand aanwezig is en waar deze structureel is. Deze gegevens worden besproken met HvT om te kijken waar maatregelen noodzakelijk zijn. Uitgangspunt hierbij is dat leegstand een verantwoordelijkheid is en blijft van de eigenaar van het pand. De rol van de gemeente en/of Hart van Tiel is faciliterend.

Landelijk heeft de gemeente op 12 mei 2016 zich aangesloten bij de RetailDeal (bijlage 1). Hiermee is aangegeven dat ook de gemeente Tiel het retaillandschap ziet wijzigen. Dit heeft zich de afgelopen jaren vooral fysiek geuit in leegstand. Inmiddels is gewerkt aan de punten uit deze RetailDeal. De gemeente heeft in overleg met stakeholders een brede visie op de binnenstad opgesteld. Ook is de detailhandelsnota geactualiseerd. Hierin staan keuzes waar toekomstige retailontwikkelingen het meest kansrijk zijn.

De structurele leegstand heeft daarmee ook in het beleid een plaats gekregen. Op hoofdlijnen heeft het college, zoals ook is weergegeven in de 2^e voortgangsrapportage 2017, leegstand in de binnenstad via de volgende sporen opgepakt:

- In de structuurvisie/binnenstadsvisie is het kernwinkelgebied benoemd met als doel de detailhandel in het centrum zoveel mogelijk te centreren. In de gebieden naast het kernwinkelgebied wordt ruimte geboden om (leegstaande) panden te herbestemmen naar bijvoorbeeld wonen. Hiermee wordt transformatie van panden naar bijvoorbeeld

wonen gestimuleerd en wordt verdere leegstand voorkomen. De visie is ook het kader voor het bestemmingsplan binnenstad.

- Benadering van Hart van Tiel om met pandeigenaren in gesprek te gaan en te pleiten voor een gezamenlijke aanpak.

In overleg met het bestuur van de Stichting Ondernemersfonds Tiel (afgestemd met het bestuur van HvT en OCT) is onderzocht wat de meest gewenste mogelijkheden zijn voor de financiering van het bestaande ondernemersfonds en de daaraan gekoppelde bijdrage aan de ondernemersverenigingen OCT (bedrijventerreinen) en HvT (Binnenstad).

Hieronder wordt per onderdeel van de motie aangegeven wat het college hiermee gedaan heeft:

- A. Samen met Hart van Tiel te kijken of er een financiële bijdrage binnen te halen valt bij alle eigenaren van winkelpanden met als doel een extra stimulans te realiseren om marktpartijen ertoe te bewegen een productievere rol te vervullen inzake het terugdringen van leegstaande winkelpanden.

Samen met Hart van Tiel is onderzocht of er collectieve mogelijkheden zijn om bij eigenaren van commerciële (winkel) panden in de binnenstad een financiële bijdrage op te leggen die kan worden ingezet om de leegstand in winkelpanden terug te dringen. De onderzochte mogelijkheden zijn:

- Verhoging van de OZB voor 'niet woningen'
- Reclamebelasting
- De inzet van de Wet op de bedrijveninvesteringszones

Verhoging van de OZB voor 'niet woningen' is geen optie omdat deze maatregel alleen voor het gehele grondgebied van de gemeente kan worden opgelegd en niet gebiedsgewijs. Daarnaast worden hierbij alle 'niet woningen' aangeslagen wat veel verder gaat dan alleen winkelpanden. Het afzonderlijk opleggen van een OZB aanslag op leegstaande panden is niet mogelijk.

Reclamebelasting kan alleen worden opgelegd als er reclame-uitingen aanwezig zijn. Bij leegstaande panden is dat vaak niet het geval.

De inzet van de bedrijveninvesteringszone is sinds 1 januari 2015 een wettelijke mogelijkheid (Wet op de bedrijveninvesteringszone). Hierbij kan de gemeente bij eigenaren en/of gebruikers een zogenaamde BIZ bijdrage heffen. Vervolgens versterkt de gemeente deze bijdrage als subsidie aan een vereniging of stichting. Met de OCT en Hart van Tiel is deze mogelijkheid besproken. Deze mogelijkheid lijkt zeer veel op de huidige heffing van reclamebelasting. Hier worden de inkomsten van de reclamebelasting door de gemeente als subsidie beschikbaar gesteld aan het Ondernemersfonds. Vanuit dit fonds worden bijdragen uitgekeerd aan de ondernemersverenigingen in de Binnenstad (Hart van Tiel) en op de bedrijventerreinen (OCT). Bij de BIZ is voorgeschreven dat uit een draagvlakonderzoek moet blijken of er voldoende steun is voor de invoering van de BIZ. Deze meting moet elke 5 jaar herhaald worden. Door zowel OCT als HvT is aangegeven dat er geen wensen zijn om over te gaan naar een BIZ. Het systeem met de reclamebelasting (aanslag bij diegene die een reclame-uiting voert) wordt door beide ondernemersverenigingen nog als meest geschikte instrument gezien. Door HvT is wel aangegeven dat zij graag voor de grondslag van de belasting een koppeling willen leggen met de WOZ (waarde onroerende zaken). Deze mogelijkheid is momenteel in ontwikkeling. Een formeel verzoek hiervoor zal, indien gewenst, worden ingediend door het bestuur van de Stichting Ondernemersfonds Tiel. Dit zal verder worden meegenomen in de evaluatie van de reclamebelasting de komende maanden.

Met Hart van Tiel is de Samenwerkingsovereenkomst Economische Versterking Binnenstad Tiel overeengekomen. In het kader hiervan heeft de centrummanager regelmatig contact met eigenaren van leegstaande panden. In een aantal gevallen heeft dat geleid tot (tijdelijke) invulling en of het tijdelijk aankleden van de winkelpui. In een aantal gevallen is de leegstand ook aanwezig ivm verbouwingen. In de landelijke cijfers worden deze gegevens meegenomen als leegstand.

- B. Onderzoeken hoe deze extra financiële bijdrage terug kan vloeien richting Hart van Tiel ten gunste van het voor bezoekers aantrekkelijker maken van onze binnenstad gebruikt kan worden.

Zie tevens beantwoording vraag A. HvT heeft de wens om het huidige systeem van reclamebelasting te behouden. Wel ziet HvT door een afname van het aantal winkels en daarmee ook reclame-uitingen een terugloop van inkomsten. Momenteel beraadt HvT zich om via een andere heffingsgrondslag (koppeling met de WOZ) een beperkte verhoging van de inkomsten te realiseren. Dit is mede afhankelijk van de in- en uitvoeringskosten van dit systeem. De wens is om meer financiële ruimte te hebben om een vervolg te geven aan projecten die door HvT de afgelopen jaren zijn ingezet om de binnenstad aantrekkelijker te maken voor bezoekers. Momenteel zijn er vanuit de gemeente geen mogelijkheden om de gewenste extra financiële middelen beschikbaar te stellen voor projecten in de binnenstad of de inzet van een stadsmakelaar.

- C. Samen met Hart van Tiel en mogelijke andere partners, marktpartijen tw alle eigenaars van winkelpanden tot concrete ideeën en voorstellen te komen, die als actiepunten gaan gelden om de bezettingsgraad van de beschikbare winkelpanden in het centrum te verhogen en daarbij een actiever regierol te vervullen

In 2017 heeft de gemeente in het kader van de nieuwe detailhandelsnota alle vastgoed-eigenaren benaderd voor een dialoogsessie over de detailhandel en leegstand binnenstad. Bij deze sessie zijn 6 vastgoedeigenaren en een makelaar uit de binnenstad gekomen. De vastgoedeigenaren die voor deze sessie gekomen zijn, zijn allen lokaal zeer betrokken eigenaren. Hieruit blijkt dat de eigenaren van panden die niet in de directe omgeving van Tiel wonen of werken zeer lastig benaderbaar zijn.

In het kader van detailhandelsnota 2018-2023 is een concept-plan van aanpak besproken “ het uitvoeringsplan” over leegstand met stakeholders uit de binnenstad. De uitvoering hiervan is nog niet gestart omdat de detailhandelsnota nog niet is vastgesteld. In bijlage 1 worden de uitvoeringsmaatregelen nogmaals genoemd. Opvallend hierbij was dat bij stakeholders in het gebied (eigenaren en winkeliers) er geen enkel draagvlak was voor het opstellen van een juridisch instrumentarium (leegstandsverordening). Het geloof in een dergelijke formele aanpak is niet aanwezig. Veel meer heil zag men in het intensiveren van het overleg en het gezamenlijk inzichtelijk maken van het gemeenschappelijk belang om leegstand, en daarmee de negatieve uitstraling voor de binnenstad, te voorkomen. Hieruit is mede de gedachte van de inzet van een ‘gebiedsmakelaar’ tot stand gekomen.

Mogelijkheden van een leegstandsverordening.

In het kort omschreven kan de gemeente een leegstandsverordening (Wet kraken en leegstand) vaststellen. De gemeente verplicht eigenaren van panden dan na een bepaalde periode van leegstand dit bij de gemeente te melden. De gemeente gaat dan in overleg met de pandeigenaar om te onderzoeken wat de mogelijkheden zijn. Tevens bepaald de gemeente of het pand geschikt of ongeschikt is voor de functie. Als de leegstand aanwezig blijft kan de gemeente een kandidaat voordragen om het pand verplicht aan deze kandidaat te verhuren. Deze aanpak vergt van de gemeente veel inzet. Eventueel zou ook geprobeerd kunnen worden om panden te verwerven. Dit is geen beleid van de gemeente.

Onderzoek uitgevoerd in opdracht van het ministerie door RIGO ‘van ontruimen naar inruimen, evaluatie van de wet kraken en leegstand’ uit 2015 blijkt het volgende:

- In Nederland hebben 8 gemeente een leegstandsverordening vastgesteld waarvan 5 deze gedeeltelijk actief uitvoeren. Behalve Amsterdam heeft geen van de gemeente dwingend opgetreden. Amsterdam heeft een enkele dwangsom opgelegd.

- Deze gemeenten zeggen dat zij betere grip krijgen op de leegstand en dat dit vooral komt door de gevoerde leegstandsgespreken
- Gemeente die geen verordening hebben voeren regelmatig wel een leegstandbeleid dat breder is ingebed in het economisch en ruimtelijk beleid. Terugkerende onderwerpen daarin zijn herprogrammering van het nieuwbouwprogramma, (regionale) afstemming en fasering, transformatie en hergebruik, revitalisering en het faciliteren van veranderingen

Dit onderzoek laat zien dat vooral het gesprek over leegstand belangrijk is. Dit sluit aan bij de visie van de gemeente Tiel om een stadsmakelaar aan te stellen.

In de eerste helft 2018 is in het dwaalmilieu 'geoeffend' om met een stadsmakelaar het gesprek aan te gaan met eigenaren en samen te kijken naar oplossingen. Dit blijkt een effectieve manier. Eigenaren van panden komen daadwerkelijk in beweging en willen nadenken over een goede invulling van hun pand. Op dit moment wordt nog gezocht naar budgetten om een dergelijke stadsmakelaar voor 2019/2020 in te kunnen zetten.

Het uitvoeringsplan van de detailhandelsnota is feitelijk de uitwerking van vraag C van de motie

- D. Hierover een rapportage aan de raad te overhandigen
 Bij de definitieve vaststelling van de detailhandelsnota in de raad zullen wij een extra beknopte rapportage aanbieden over bovenstaande

Vraag 2 Op welke wijze is/zijn die belanghebbenden en Hart van Tiel betrokken geweest bij de uitwerking van de motie?

Met Hart van Tiel vindt afstemming plaats over de financiering van het ondernemersfonds en de mogelijkheden hiervoor. Hart van Tiel is in gesprek met de gemeente over toepassing van een andere grondslag op basis van de huidige reclamebelasting.

Aanvullend vinden regelmatig gesprekken plaats met Hart van Tiel waarbij allerlei zaken waaronder leegstand worden besproken. De benadering van alle vastgoedeigenaren voor de dialoogsessie is samen met Hart van Tiel tot stand gekomen. Ook zijn ondernemers en vastgoedeigenaren benaderd bij het opstellen van de uitvoeringsagenda uit de detailhandelsnota. Voor resultaten zie bijlage2.

Vraag 3 Wanneer wordt de verdere uitwerking van de motie aan de raad aangeboden?

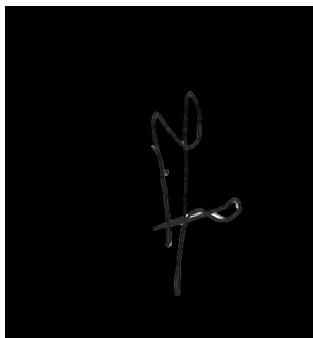
Wij stellen voor een beknopte rapportage leegstand aan de raad aan te bieden tegelijk met de vaststelling van de detailhandelsnota.

Ik hoop hiermee u vragen voldoende te hebben beantwoord.

Met vriendelijke groet,

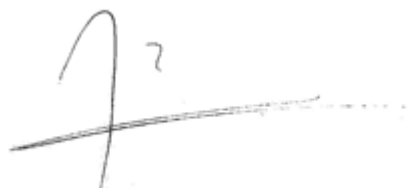
Burgemeester en Wethouders

de secretaris,

A black and white image of a handwritten signature, appearing to be 'I. van der Valk', on a black background.

I. van der Valk

de burgemeester

A black and white image of a handwritten signature, appearing to be 'ir. J. Beenakker', on a white background.

ir. J. Beenakker

Bijlage 1 De Retail deal

Bijlage 2 Maatregelen voor de aanpak van leegstand uit de uitvoeringsagenda van de detailhandelsnota

A black and white image of a handwritten signature, appearing to be 'I. van der Valk', on a black background.



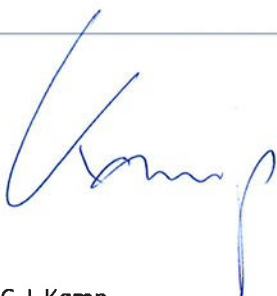
Samen werken aan Ons Retailland

Nederland heeft een van de mooiste winkellandschappen ter wereld. Plekken waar mensen graag komen en hun vrije tijd besteden. Bruisende gemeenschappen waar winkels, horeca en cultuur een cruciale rol spelen. We staan voor een uitdaging. Het landschap verandert. Met de RetailDeal werken we samen aan een toekomstbestendig winkellandschap. Landelijke, regionale en lokale partijen slaan de handen ineen om de retail lokaal en regionaal klaar te maken voor de toekomst binnen aantrekkelijke binnensteden.

Uw bijdrage

Uw gemeente gaat aan de slag met de Retailagenda en maakt werk van de onderstaande vijf punten van de RetailDeal. U zet zich hier als arrangeur meerjarig voor in:

- 1. Stakeholders** Door 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.
- 2. Actie** Hierbij concreet beleid en een actieplan met prioriteiten te ontwikkelen.
- 3. Keuzes maken** Daarin het toekomstig winkelareaal te benoemen en duidelijke keuzes te maken welk deel kansrijk is en welk kansarm.
- 4. Regio** De visie, het beleid en het actieplan in regionaal verband af te stemmen, zo nodig onder regie van de provincie.
- 5. Continuïteit** De continuïteit en progressie van de RetailDeal te waarborgen door het onderwerp actief in het overdrachtdossier voor de volgende collegeperiode op te nemen.



H.G.J. Kamp
Minister van Economische Zaken

Den-Haag 12-05-2016

Gemeente: Tiel

Bestuurder: 

Bijlage 2 Maatregelen voor de aanpak van leegstand die draagvlak hebben bij de kopgroep detailhandelsnota ('de stakeholders')

Actiepunt / instrument	Toelichting	Urgentie en werkingsgebied	Trekker en partners
1. Aanpak leegstand	Doel: verbeteren van de gebruikswaarde van panden, terugbrengen tot frictieleegstand		
Transformatieladder	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gebieden met en zonder potentie benoemen (is onderdeel van de visie). Uitgangspunt is dat er in de gebieden met potentie geen transformatieopgave voorligt/gebieden zelf in staat zijn om te transformeren mits planologische kader past. 2. Voor de gebieden met minder potentie alternatief programma inzichtelijk maken. 3. Eigenaren die niet willen op basis van juridisch instrumentarium (bijvoorbeeld leegstandsverordening) aan tafel. Echter wordt bij voorkeur gewerkt met stimulerende maatregelen; 4. Eigenaren die niet kunnen ondersteunen middels: <ul style="list-style-type: none"> • locatie-ontwikkeling, stimuleringsregeling (fysieke ingrepen in panden & gevels of procesondersteuning) • ruilen van posities via stedelijke herverkaveling • overwogen kan worden om transformatie en/of de stimuleringsregeling onderdeel uit te laten maken van een gemeenschappelijke agenda die financieel mede gerealiseerd wordt vanuit ondernemers en vastgoedeigenaren (via een ondernemersfonds of BIZ (voor eigenaren)). 	Hoog / binnenstad en afbouw-locaties met winkelbestemming (Kellen Kwelkade, overig verspreid)	Aanjaagteam binnenstad
Werving, selectie en ondersteuning ondernemerschap	<p>Acquisitie bij het gebiedsprofiel passende ondernemingen. Dit is aanvullend op de huidige aanpak waarbij een eigenaar een makelaar inschakelt.</p> <p>Stimulering nieuw ondernemerschap. Dit kan op verschillende manieren:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adviesgesprekken met (startende) ondernemers over het ondernemersplan en de financiering. • Start je winkel 'wedstrijd' om gericht op gebieds- en pandniveau ondernemers te werven en selecteren (als prijs bijv. ondersteuning). • Analyse van kansrijke verplaatsters binnen de wijk economie (bedrijven in woonwijken). 	Hoog / binnenstad, Passewaaij, Latenstein PDV en Kellen (mobiliteit)	Vastgoedeigenaren / ondernemersverenigingen Hart van Tiel, Ondernemersvereniging Passewaaij en Latenstein / Kellen samen met de eigenaren en gemeente