

# “Een stad moet vermaken”

Limburg leert truken tegen leegstand in Maastricht



Terwijl de Belgisch-Limburgse stadscentra knokken tegen leegstand, blijft de Maastrichtse binnenstad is ook bij Belgische shoppers erg geliefd. FOTO TOM PALMAERS

**MAASTRICHT** - De detailhandel in onze stedelijke centra heeft het moeilijk onder druk van e-commerce en baanwinkels. Uitzondering is het bloeiende Maastricht. Gedeputeerde Erik Gerits nodigde Limburgse gemeenten uit om het geheim van Maastricht te ontdekken. Het antwoord? Genuanceerd. Maar vooral één van volhoudend hard werken aan kwaliteit. “Het moet niet goed zijn, het moet excellent zijn.”

Jan BEX

“Wat ik zou doen om weer leven te krijgen in jullie handelscentra? Vooral niet verbinden. Vooral niet samenwerken. Dat kost allemaal te veel tijd. En zeker niet aan centrummanagement doen. En neem iemand jong aan, die alleen uw taal spreekt. Doe dat vooral. Dan blijven de Belgen, uw mensen, naar Maastricht komen.” Paul ten Haaf, directeur *Centrummanagement Maastricht*, drukt zich volstrekt ironisch uit. Uiteraard adviseert hij net het omgekeerde om zo toch weer leven te krijgen in zieldogende stadscentra in tijden van baanwinkels en e-commerce. Dat uit zich in leegstaande handelspanden. Een fenomeen dat niet exclusief Limburg is. Alleen doet Maastricht het in duistere tijden voor de aloude winkel goed. De stad is dan ook een sterk merk. Als geen ander combineert ze Belgisch-bourgondische gezelligheid met een Nederlandse neus voor handel en za-

kelijkheid. Iets wat gewaardeerd wordt door drie miljoen bezoekers per jaar. Kort door de bocht, het was gisteren een beetje alsof Sporting Hasselt, Bocholt VV en Patro Eisden op werkbezoek gingen in Nou Camp.

## Lange termijn

Concreet voor Belgisch-Limburg: 9,4 procent leegstand van handelszaken in Hasselt, 9,5 procent in Sint-Truiden en 14,6 procent in Genk. Hoe zit dat in lichtend voorbeeld Maastricht, vlakbij en aan onze kant van de Maas? “In het centrum van Maastricht is die nu 8 procent waarvan de *fictie-leegstand* (niet-structurele leegstand, n.v.d.r.) 6 procent bedraagt”, zegt Helmy Koolen, manager Economie en Cultuur van Maastricht. “Het leegstandcijfer zit dus dicht bij de *fictieleegstand*. *Fictieleegstand* is normaal. Winkels houden er nu eenmaal soms mee op, andere huizen weer in. Zo ver-

nieuwt de handel zich.” Karolien Leonard uit Tongeren is sinds drie maanden algemeen directeur stadsontwikkeling van Maastricht: “Ik ben stedenbouwkundig ambtenaar geweest in Heers. Het verschil is toch dat men hier vrij strikt voet bij stuk houdt bij de visie. Winkels die in een centrum thuishoren komen ook in het centrum, niet in de periferie. Men denkt op lange termijn.”

## Koopstromen

Paul Ten Haaf zegt het zo: “Wij genereren *koopstromen*. Dan komen de ondernemers vanzelf. En dat doe je door sfeer en beleving te creëren. Wij willen de mensen die hierheen komen verrassen. Zelfs boven hun verwachtingen. Het moet niet goed zijn, het moet *excellent* zijn. Daarvoor hebben we evenementen en activiteiten.” “*Maastricht Midweekend* doen we omdat in het weekend onze horeca overvol zit. Tot meer dan 95 procent bezetting, zodat we mensen moeten sturen naar Lanaken en Genk. Terwijl er in de midweek plaats zit is. Dus proberen we die midweek aantrekkelijk te krijgen. Niet met kortingen, wel met beleving. De winkelier met zijn eigengemaakte sapsjes, een koffiebrandij van binnenuit.

Elke zaak heeft een verhaal.” “Centrummanagement doe je met velen: bestuur, handelaars en bewoners. Vooral niet denken dat alles vanzelf komt. Dat is een illusie. 24.000 mensen werken in Maastricht waarvan 7.500 in de detailhandel. Dat is een verantwoordelijkheid.”

## Onderscheiden

Het is dus niet zo dat het manna uit de Maastrichtse hemel valt. John Paulus, uitbater van Café Forum in het Jekerkwartier, betaalt best veel belastingen. Reclamebelasting, onroerendezaakbelasting, rioolbelasting, waterbelasting, *precariobelasting*, zeg maar terrasbelasting. “Ik heb een oppervlakte van 60 terrasstoelen en ik betaal daar 4.000 euro per jaar voor. Ik kan daarmee leven, net als met de hogere huurprijzen. Als ik hier twee keer zoveel kan omzetten omdat er meer volk passeert, dan mogen de huurprijzen ook hoger.” En dan Ton Harmes, eigenaar Boekhandel Dominicanen, voor *The Guardian* de mooiste boekhandel ter wereld: “In ons vak moet je je onderscheiden. Wij zitten in een 700 jaar oud gotisch gebouw en lanceren in december een app die onze klanten adviseert.

Een kerntaak van een boekhandelaar. En ja, wij hebben 150 activiteiten per jaar in de zaak. Maar het mooiste is dat onze klanten ons beschouwen als van hen. De binding is enorm.”

## En de Belgen?

Tien gemeenten gingen uiteindelijk in op de uitnodiging van de provincie. Gedeputeerde Erik Gerits: “Natuurlijk kan je dit niet één op één vertalen, maar ik hoop wel dat men hier dingen oppikt. Die initiatieven zullen wij steunen met 700.000 euro om onze detailhandel te versterken.” Wat heeft schepen Peter Prevot (Open Vld, Diepenbeek) geleerd? “Hier wacht de ondernemer niet op de gemeente. In België gaat de overheid dan weer makkelijk mee met projectontwikkelaars. Hier merk je dat men meer vasthoudt aan een visie.” Ook Patricia Lehmann, diensthoofd Lokale Economie in Maaseik, valt dat strikte beleid op. “Waarbij ik me wel afvraag of Maastricht strikter kan zijn omdat het nu eenmaal een luxeprobleem heeft. Maastricht kan zich iets permitteren. Eén ding onthou ik wel: altijd streven naar kwaliteit.”