

Centrum Panningen vitaal naar 2030.

1. Inleiding:

De raad van bestuur van centrum Panningen, bestaande uit vertegenwoordigers van winkeliers, vastgoedeigenaren en Wonen Limburg met als adviseurs de gemeente en de Rabobank, heeft samen met enkele ondernemers uit het centrum nagedacht over mogelijke toekomstige ontwikkelingen in het winkelcentrum van Panningen. Aanleiding was een recent als stageopdracht uitgebracht rapport genaamd winkelcentra Peel en Maas vitaal 2030. Het winkelcentrum van Panningen is compact, compleet en verrassend veelzijdig. Op dit moment is het centrum goed gevuld met diverse branches en is er weinig leegstand. Er is een aangename mix van detailhandel en horeca. Panningen centrum timmert aardig aan de weg met het merk Thuis in Panningen. De waardering van klanten is een 8,1 en de samenwerking in het centrum tussen partijen is een voorbeeld voor andere centra. Pluspunt voor Panningen maar ook overige kernen in Peel en Maas is de consumententrouw. Echter de naweën van Corona, de energiecrisis, internetverkoop, tekort aan personeel zijn omstandigheden die grote invloed hebben op het ondernemerschap in het winkelcentrum. De raad van bestuur heeft daarom in gezamenlijke gesprekken het volgende thema aan de orde gesteld: Hoe kan centrum Panningen het beste inspelen op maatschappelijke en economische ontwikkelingen die zich de komende jaren wellicht zullen voordoen en vitaal naar 2030 koersen?

Deze notitie heeft niet de pretentie een oplossing voor de toekomst te bieden maar biedt een opstap om gezamenlijk blijvend het gesprek aan te gaan en samen te investeren om zo flexibel in te spelen op de veranderingen, die zich zeker zullen voordoen.

2. Wat zijn op dit moment de belangrijkste economische en maatschappelijke ontwikkelingen.

o Demografie:

Toename bevolking door immigratie. De bevolking bestaat binnen enkele jaren voor een kwart deel uit ouderen (65+) en hun aandeel neemt verder toe. Het aantal huishoudens neemt nog steeds toe: Eenpersoons huishoudens mede als gevolg van vergrijzing en ook een ouder gezinnen. Jonge gezinnen woekeren met hun tijd, hebben het druk met het werk en gezin. Na middelbare school trekt de jeugd weg uit Peel en Maas om te studeren en er keren maar weinig afgestudeerde jongeren terug. Het vinden van gepast werk speelt hier zeker een rol. Lichte kentering is waarneembaar (terugkeer naar roots). Een tekort aan (betaalbare) woningen is al jaren een knelpunt.

o Ontwikkelingen in de maatschappij:

Tekort aan personeel, onbeperkt geld bijdrukken door Europese Unie, internet verkopen die als gevolg van corona extra zijn toegenomen, ondersteuning winkelier door actie kopen in eigen dorp en horeca, duurzaamheid wordt grote investering voor winkelier, crisis na crisis, burger is het vertrouwen in de overheid kwijt. Oorlog in Oekraïne. Aankondiging van een recessie begin 2023. Samenleving is steeds meer multicultureel en winkelcentra moeten daarop inspelen.

o Digitalisering:

Internet winkelen, gemak in en om het huis. Robotisering bij ondernemingen in winkels, horeca en thuis. Cybercriminaliteit. Crypto-valuta als belegging en nieuw betaalmiddel. Van data leren om je onderneming succesvol te maken. Sociale media en influencers hebben grote invloed op de markt. Thuiswerken is gemeengoed geworden, van geheel thuiswerken onder corona is nu twee dagen thuiswerken een norm aan het worden.

o *Hardware/estate.*

Ruimtelijke kwaliteit is belangrijk voor de consument. Beleving van winkelen met horeca in een groen verblijfsgebied wordt door consument geëist. Investeren door winkelier, vastgoedeigenaar en gemeente in respectievelijk in-, aan- en voor de winkel is een must. Om de consument aan het winkelcentrum te binden. Omvormen van winkelstraat (Raadhuisstraat) tot verblijfsgebied. Voorzieningenaanbod moet van hoog peil zijn wil je de consument binden. Bereikbaarheid en gratis parkeren blijven aandacht houden. Mogelijkheden bezien van omvormen van winkels in wonen of dienstverlening als winkelbestand krimpt. Wat is het beste verblijfsgebied in de toekomst?

3. Op welke wijze kunnen winkeliers, horeca, vastgoedeigenaren en gemeente inspelen op komende veranderingen die kansen en/of bedreigingen zijn voor het winkelcentrum Panningen, zodat Panningen vitaal blijft?

Er is door de hierboven genoemde groep gediscussieerd en een bloemlezing treft u hieronder aan als opstap naar mogelijke scenario's en inzichten voor de toekomst.

Het centrum moet aantrekkelijk én compact van formaat blijven, uitnodigend zijn, alsmede voldoende mogelijkheden voor parkeren bieden. Veiligheid in het centrum is belangrijk.

Er gaat meer aandacht uit naar ontmoetings- en werkruimte in plaats van alleen maar "shoppen".

Een duidelijk trend in Nederland is een tekort aan arbeidskrachten en een tekort aan woningen.

Eindhoven gaat richting Amsterdam, zit vol en is niet meer betaalbaar. Volgende stap Someren, Asten, daarna zijn wij aan de beurt. Meest vooruitgeschoven gemeente qua bereikbaarheid, OV is wel slecht. Vliegvelden als Weeze en Düsseldorf zijn dichtbij. Het is van belang dit kenbaar te maken in de regio.

Expats komen vaak uit een stad, Panningen is dan wel geen stad maar wel een dorp met veel voorzieningen. Expats zijn potentieel interessant, dit ook voor een centrum als Panningen!. Deze mensen hebben geld te besteden. Je hebt echter wel woningruimtes nodig, zonder kans op huisvesting komen deze expats niet.

Expats moeten komen, mengen in de gemeenschap. Huursector als opstap door opgeleide expats. De groei van 1 en 2 persoonshuishoudens stijgt enorm, dit betekent overigens niet dat iedereen kleiner gaat wonen! Besef wat je nodig hebt aan ruimte. Mensen willen niet de hoogte in maar allemaal op de grond in hofjes.

Je redt het nooit met inbreidingslocaties, veel groter oppakken/ uitbreiden. Maak complete wijken i.p.v. uitleglocaties. Hier ligt echter een grote politieke uitdaging! Ook aandacht naar arbeidsmigranten, spreek hun aan in eigen taal.

Neem ook als voorbeeld het Outlet verhaal Roermond, (Venlo en Weert zeiden nee) kijk wat dit gebracht heeft voor de steden zowel in Positieve zin (Roermond) als negatieve zin (Venlo en Weert). Ondernemers 2.0 geld verdienen maar ook maatschappelijk rol. Integrale centrum, niet alleen commercieel.

Saamhorigheid is essentieel. Met de ondernemers van Panningen iets willen maken. Met zijn allen samenvakken om ongewenste ontwikkelingen te voorkomen.

Een mogelijk idee kan zijn om het centrum als een soort bedrijf te runnen die alle ondernemers onder zijn hoede neemt met allerlei disciplines. Bij iedere discipline een of twee vrijwilligers. Ieders belang, meer draagvlak etc.

Er zijn geen hotels in de omgeving, er is niets voor toeristen om te verblijven in het centrum.

Unique Selling Point's gebruiken om het centrum aantrekkelijker te maken. Verbinding ringovenpark en Kapel Lazaristen (Vincent Depaul). Inspelen op hetgeen wat hier gebeurt zowel met park evenals Kapel, dit is cultureel erfgoed en een centraal punt in Europa. Meer aandacht geven in de publiciteit, dit is een USP voor het centrum.

We hebben allemaal data van consumenten. We doen er niet gezamenlijk iets mee. Wat ben je bereid om uit te geven aan gezamenlijke marketing.

Panningen centrum moet flexibel op trends en ontwikkelingen inspelen en "het" ons niet laten overkomen.

Sterk punt van Panningen: een gevarieerd winkelaanbod waarbij de ondernemer zelf in de winkel staat zoveel als mogelijk vasthouden. Je moet als centrum je blijven profileren. Investeren voor aan en

*in de winkel en evenementen houden. Herhaling zorgt dat het merk Thuis in Panningen blijft hangen. Centrum als merk profileren
Retailmanager voor Peel en Maas is nodig die winkeliersverenigingen gaat verbinden en makelen met winkelruimte in alle kernen.*

Denken in scenario's is een opstap om met elkaar discussie over de toekomst te voeren:

Scenario inzetten op groei:

Durf je te groeien. We zouden kunnen inzetten op groei van de bevolking door bouw van extra woningen waardoor er ook mogelijkheden zijn om expats aan de gemeente te binden. Geen kleine inbreidingen maar grote uitbreiding. Door de groei van ASML ontstaat er behoefte aan huisvesting voor de hoogopgeleide werknemers. Peel en Maas kan met zijn voorzieningen aantrekkingskracht hebben op deze groep. Voor het winkelcentrum: durf je het op te zetten als een bedrijf zoals de outlet in Roermond? Bij groei niet te snel centrum uitbreiden maar mogelijkheden bezien in opsplitsing van panden.

Scenario vergrijzen:

We vergrijzen in Noord- Limburg sterker dan in andere regio's. Belangrijk voor ouderen is beleving en vertoeven in het centrum. Daar past veel groen bij en terrassen. Maar ook iets aantrekkelijks om als opa en oma met je kleinkinderen het centrum te bezoeken. Denk na over invulling van het Raadhuisplein zodat dit multifunctioneel gebruikt kan worden. Wil je naast een commercieel centrum ook maatschappelijk dienstverlenend zijn?

Scenario meer online verkopen en krimp.

Wat als online verkopen zich in dit tempo door zetten en we in een recessie terecht komen waardoor fysieke winkels afhaken.

Stel we moeten met 30 winkels minder. Hoe kunnen we dan nog een aantrekkelijk centrum zijn. Hoe ziet dat eruit?

Centrum nog compacter maken? Gezamenlijk met gemeente een plan opzetten om hier snel op in te spelen. Geen verloedering toestaan. Pandeigenaren moeten in hun vereniging Steengoed dit scenario bespreken.

Uit bovenstaande bloemlezing trekken we de volgende conclusies:

1. Om centrum Panningen ook in 2030 vitaal te hebben kunnen we niet afwachten en op onze handen zitten maar zullen we flexibel moeten inspelen op veranderingen die zich voordoen. Daarbij helpt het dat we met elkaar een aantal scenario's bespreken om beter voorbereid te zijn op de toekomst.
2. We gaan met hierboven genoemde samenwerkende partijen, winkeliers en bewoners in gesprek over diverse scenario's, **groei, vergrijzing, krimp** zoals hierboven geschetst en mogelijk komen er uit de discussie nog meer scenario's.
3. Als eerste zullen we deze notitie bespreken met de achterban, winkeliersvereniging Panningen en vastgoed peel en Maas om daarna met de gemeente in gesprek te gaan. Daarna kan gedacht worden aan verdere uitwerkingen.
4. Om inzicht te krijgen is het belangrijk om een vorm van meting op te zetten om de voorspellingen in de bovengenoemde scenario's te meten.

Panningen, februari 2023