

Stadshart passage



communicatie

Zoetermeer

naam	Stadshart passage
type	herontwikkeling/uitbreiding
ligging	stedelijk
prim./sec. verzorgingsgebied	116.000/360.000
doelstelling ontwikkeling	Consolidatie van de positie van het winkelcentrum op lokaal (Spazio), regionaal (Den Haag, Rijswijk) en nationaal (internet) niveau
functie w.c.	kernwinkelgebied
winkels	21.109 m ²
woningen	80 huur/koopwoningen
kantoren	
horeca/leisure	1315 m ²
ontwikkelaar	SCM Development Services
eigenaar/belegger	Beleggingsmaatschappij Stadscentrum Zoetermeer/Altera Vastgoed, MN Services
architect	N Architecten (Peter Claassens)
beheerder	SCM Property Management
totaalmetrage bvo	22.424 m ²
aantal winkelunits/bvo	71/21.109 m ²
aantal horecaunits/bvo	9/1315 m ²
aantal leisure units/bvo	
aantal units dienstverlening/vvo	
trekkers	V&D, La Place, Perry Sport, Sting, Blokker, Xenos, Kijkshop, Action, Bristol
voorzieningen	Publieke zitplaatsen, toiletten
parkeerplaatsen	3247
opening	1988 (opengebleven na herontwikkeling)



STADSHART
**ZOETER
 meer!**
 heeft het meest!
 WWW.STADSHART.NL

‘Dit soort projecten zijn de opgave van de toekomst’

De Stadshart Passage in Zoetermeer was na twintig jaar toe aan een grondige facelift. SCM wist de eigenaren ondanks een gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden te overtuigen van de noodzaak en leidde het project succesvol door de herontwikkeling. Albert Hoogland over de nominatie van zijn project: 'Ik hoop dat de jury zal zeggen: het is misschien niet spraakmakend, groots en meeslepend, maar eigenlijk is dit gewoon het vak.'

De Stadshart Passage kan er weer tegen de komende jaren. Het centrum, onderdeel van het Stadshart, is volledig gerestyled en de branchering is tegen het licht gehouden. Het slecht functionerende versplein op de benedenverdieping is opgeheven. Hierdoor kon v&d met ruim duizend vierkante meter uitbreiden en werd het mogelijk een volwaardig La Place restaurant, met een nieuw terras in het atrium, te realiseren. Bijna een jaar na opening is Albert Hoogland, ceo van SCM, tevreden over de resultaten. 'Het centrum heeft het afgelopen jaar zes procent meer bezoekers getrokken. We horen over het algemeen positieve geluiden. Zeker van v&d, die heeft het aantal bezoekers nog sterker zien toenemen.'

SCM signaleerde zo'n vier jaar geleden dat het tijd werd voor een facelift. Hoogland: 'Het centrum begon tekenen van commerciële slijtage te vertonen. Het functioneerde goed, maar begon er gedateerd uit te zien, wat natuurlijk niet gek is na



twintig jaar.' SCM deed bij aanvang van de beheeropdracht in 2004 alleen het commercieel beheer, maar wist eigenaren Altera en MN Services te overtuigen dat het beter was om alle disciplines onder één noemer te brengen. Hoogland: 'Dat gaf ons meer mogelijkheden om het project te sturen.'

RENOVEREN Vervolgens was de grootste uitdaging voor SCM om de eigenaren te overtuigen van de noodzaak om te renoveren. Hoogland: 'Het ging hier om een winkelcentrum dat volledig was verhuurd, dat in principe goed liep en waar geen mogelijkheden voor uitbreiding waren. Toch moest een investering gedaan worden die niet snel kon worden terugverdiend. De beleggers moesten de visie hebben dat zij, als zij het niet zouden doen, over vijf of zes jaar spijt zouden krijgen. Gelukkig deelden Altera en MN ons standpunt.'

Tijdens de renovatie was volgens Hoogland de grootste uitdaging om het volledig verhuurde centrum te laten doordraaien.

Dat is goed verlopen. 'We hadden zelfs twaalf procent meer bezoekers in die periode. Mensen waren nieuwsgierig naar wat er met het centrum gebeurde, je zit toch aan hun 'huiskamer'. We hebben daarop ingespeeld met veel acties en aanbiedingen. Dat geeft reuring in het gebied.'

Niet alleen richting de consument, ook richting huurders werd intensief gecommuniceerd over de voortgang. Dat werd gewaardeerd. Hoogland: 'Je maakt als ontwikkelaar het verschil door een goede voorbereiding en communicatie. Dat dat goed is verlopen bleek wel toen we de juryontvangst hadden. We hadden alle betrokken partijen uitgenodigd om iets te vertellen over het project. Zonder dat we dat hadden besproken, gaven ze aan dat het overleg en de communicatie prima zijn verlopen.'

VOORWAARDE VOOR SUCCES De goede samenwerking tussen eigenaar, gemeente, huurders en SCM was de belangrijkste voorwaarde voor succes, benadrukt hij. 'Het vertrouwen dat wij hebben gekregen van alle betrokken partijen is heel belangrijk geweest om dit project zo snel en soepel te kunnen afronden. Anders kunnen renovaties heel moeizaam zijn.'

Tenslotte, waarom moet De Stadshart Passage de NRW Jaarprijs 2011 winnen? Hoogland: 'Dit soort herontwikkelingen zijn de opgave van de toekomst. Bijna de enige opgave die er nog is. Er is eerder krimp van meters dan groei, de bestedingen stagneren en dus zijn er geen uitbreidingen mogelijk. Op een slimme manier herontwikkelen, dat is de uitdaging. Ik vind dat we met de Stadshart Passage daarin prima zijn geslaagd.' ■



Albert Hoogland

