

## Het turbulente Vinex-bestaan

De lifecycle van een Vinex-winkelcentrum

Als ondernemer in een Vinexwijk ben je de koning te rijk. De bewoners zijn dolblij dat er nu eindelijk een winkel komt te zitten. Dat ze niet over stoffige zandwegen naar de Spar in het dichtstbijzijnde dorp hoeven te fietsen. Dat ze hun burens ook een keer tegen kunnen komen. Kortom, iedereen dolblij en gelukkig. En die ondernemer? Die rekent op jonge, kinderrijke gezinnen. Tweeverdieners met een goed inkomen die wat te besteden hebben, en wel bij hem.

Maar er is een klein kinkje in de kabel gekomen sinds hij de deuren geopend heeft. De definitieve ontsluiting van de wijk ligt door een MER-procedure nog even stil. De tweebaansweg (wel met kindvriendelijke drempels) is zowel 's ochtends en 's avonds volledig dichtgeslibd, waardoor het merendeel van de bewoners pas thuis komt als hij al lang en breed de deuren gesloten heeft. En de beloofde afrit van de snelweg is er ook nog niet. O ja, en dat kan nog wel even duren. Daardoor loopt het niet zo lekker met de verkoop van de woningen. Daar komt nog bij dat ze 10 kilometer verder ook een nieuwe wijk aan het bouwen zijn, waar de huizen groter en de voorzieningen aanzienlijk beter zijn. Maar de ondernemer geeft niet op. Veegt iedere ochtend een berg zand van zijn stoepje. Sopt dagelijks zijn ramen (de zogenaamde fijn zand-problematiek) en hoopt dat het snel beter wordt. De makelaar had gezegd dat het storm liep in deze wijk, maar het zijn voorlopig vooral zandstormen. En nu de kredietcrisis. Het lijkt net of er met de dag minder bouwvakkers rondlopen. En de speculatieverkoop werkt ook even niet. Er staan opvallend veel woningen te koop, die nog geen bewoner gezien hebben. Tja, wat doe je dan als ondernemer. Je veegt je stoepje schoon, doet de deuren open en wacht op betere tijden.

Maar het kan ook anders. De wijk is al zo goed als klaar. Het winkelcentrum floreert. Iedere week wordt het drukker in de winkel, op het parkeerterrein en bij de kassa's. De aan huis gekluisterde vinexweduwen en de part time werkende tweeverdieners komen vrijwel dagelijks naar het winkelcentrum. Het is zo'n beetje het enige vertier in de wijk. De ondernemer opent iedere dag met een big smile zijn winkel. Benieuwd of de recordomzet van vorige week weer verbeterd wordt. Tijd om zijn stoepje te vegen heeft hij niet want de eerste klanten staan al ongeduldig te wachten.

Het bestaan van de gemiddelde Vinex-winkelier is er een van downs en ups. Het eigen succes ligt maar gedeeltelijk in eigen handen. Overgeleverd aan de grillen van de woningmarkt en de overheid. Daarnaast is er duidelijk sprake van een cyclus met een trage start, een top op het hoogtepunt van onderbewikeling en een terugval door opening van nieuwe sub- of hoofdcentra in de omgeving. Mijn advies, niet zuchten maar vegen!



Jeroen Verwaaijen

directeur onderzoek Strabo bv

[verwaaijen@strabo.nl](mailto:verwaaijen@strabo.nl)

*verschenen in Shopping Center News December 2008*