

Notulen van de Algemene Ledenvergadering VvE/BIZ op dinsdag 18 november 2025 bij Willem Twee Toonzaal

1. Welkomstwoord

Dagvoorzitter Walter van de Griendt, projectleider bij BIZ, opent de vergadering en heet alle aanwezigen welkom. Hij licht het programma van de bijeenkomst toe.

Het bestuur van de Vereniging van Vastgoedeigenaren (VvE) vormt tevens het bestuur van de Bedrijven Investeringszone (BIZ). Het bestuur, onder leiding van voorzitter Anton van de Rijt, legt zowel inhoudelijk als financieel verantwoording af. Hierbij wordt ondersteuning geboden door accountants.

De BIZ wordt gefinancierd via een belastingbijdrage van vastgoedeigenaren. Deze bijdrage wordt beheerd door het bestuur van de BIZ, waarbij het bestuur beslissingsbevoegd is. Goedkeuring door de leden is niet vereist.

De VvE is een vereniging. Hierin hebben leden wel de mogelijkheid om de jaarrekening goed te keuren en feedback te geven. Alle vastgoedeigenaren die via de WOZ een bijdrage betalen aan de BIZ zijn automatisch lid van de VvE.

2. Financiële zaken VvE en BIZ

Het financiële deel wordt geïntroduceerd als een formeel, maar essentieel onderdeel van de vergadering.

Accountant Mark Peters van Bureau Van Soest & Partners Accountants en Adviseurs licht de cijfertoe toe.

De jaarcijfers van de Vereniging van Vastgoedeigenaren (VvE) en de bijbehorende begrotingen worden toegelicht.

Het jaar 2024 werd afgesloten met een saldo van € 14.924. De cijfers voor 2025 en 2026 zijn identiek aan die van de voorgaande jaren, zonder grote wijzigingen in uitgaven of inkomsten.

Dan worden van de BIZ doorgenomen de lopende begroting 2025 en de voorgestelde begroting voor 2026. De accountant benadrukt dat de cijfers van de stichting BIZ niet ter goedkeuring voorliggen, aangezien deze onder verantwoordelijkheid van het bestuur vallen.

De BIZ beschikt over bestemmingsreserves die is ontstaan uit overtollige middelen. Deze middelen worden in toekomstige projecten geïnvesteerd.

Gevraagd wordt naar de uitgaven via Den Bosch Partners. Het bestuur zegt toe deze gegevens te zullen delen. Benadrukt wordt dat er regelmatig overleg is met Den Bosch Partners en ook met de andere private partners over de projecten en de keuzes die daarin gemaakt worden m.b.t. de te besteden middelen.

3. Tussentijdse evaluatie van de activiteiten van de BIZ

De dagvoorzitter licht de activiteiten van de BIZ van het afgelopen jaar toe. Hij volgt hierbij de vijf hoofdthema's uit het meerjarenplan dat nog steeds actueel is.

Versterken van de samenwerking tussen de Vastgoed BIZ – Gemeente – Den Bosch Partners

Gemeld wordt dat de samenwerking met de gemeente significant is verbeterd. Waar de communicatie bij de start nog zoeken was, is inmiddels een professionele structuur ontstaan. Er is regelmatig persoonlijk overleg met wethouder Economische Zaken Ralph Geers, waarin punten worden vastgelegd en opgevolgd.

Op ambtelijk niveau is het contact frequent en worden de lijnen steeds korter.

De BIZ is zeer positief over de terugkeer van Ronald van Velzen per 1 januari. Samen met twee nieuwe collega's moet hij bijdragen aan een sterkere verbinding tussen ondernemers, politiek en ambtenarij.

De samenwerking met Den Bosch Partners (DBP) kent twee ritmes: *Operationeel overleg* (eens per 6–8 weken) en *Strategisch overleg*, waar dit jaar o.a. het Jaarplan 2026 is opgesteld met horeca, retail, hotels en vastgoed. In dit jaarplan is bewust substantiële ruimte gereserveerd voor een ambitieus leegstandsprogramma, dat door alle partners wordt bewaakt en afgestemd.

Verhogen van de aantrekkelijkheid van de binnenstad

De gemeente werkt aan grote ruimtelijke opgaven, waaronder de ontwikkeling van de Spoorzone. Deze projecten vallen onder de Integrale Ontwikkelvisie Brede Binnenstad (IABB).

De BIZ wordt betrokken voor zowel gevraagd als ongevraagd advies.

Belangrijke aandachtspunten die de BIZ inbrengt:

- Mobiliteit: een grotere stad vraagt een doordachte verkeersafwikkeling.
- Detailhandel & horeca: deze functies mogen niet versnipperen door ze naar nieuwe stadsdelen te verplaatsen.
- Koesteren van retail: retail blijft een primaire reden om de binnenstad te bezoeken; de BIZ waarschuwt dat 's-Hertogenbosch geen stad moet worden waar je alleen voor evenementen komt.
- De BIZ ondersteunt vergroening, maar benadrukt dat dit werkbaar moet blijven voor ondernemers, met voorkeur voor verticale vergroening en groene daken.

Sfeergebieden en gebiedspaspoorten

De gebiedspaspoorten spelen een belangrijke rol bij het verder differentiëren van de binnenstad.

De paspoorten zijn een aanjaagdocument. De BIZ dringt erop aan dat deze paspoorten een volwaardige plek krijgen in het investeringsprogramma van de gemeente.

Via Den Bosch Partners kunnen kleinere projecten in de deelgebieden worden gefinancierd, waarbij retail, horeca en vastgoed samen prioriteiten bepalen.

De paspoorten ondersteunen ook de gewenste branchering, een belangrijk fundament onder de latere leegstands aanpak.

Bereikbaarheid en parkeren

Dit onderwerp wordt "het hoofdpijndossier" voor ondernemers en vastgoed genoemd.

- De geplande knips moeten doorgaand verkeer uit de binnenstad weren, maar volgens de BIZ moeten eerst alternatieve routes (zoals de Magistratenlaan) op orde zijn.
- De gemeente lijkt knips eerder te willen invoeren dan afgesproken; de BIZ vindt de geplande proefperiode in januari/februari niet representatief vanwege lagere verkeersdrukke.
- De komende gemeenteraadsverkiezingen bieden mogelijk ruimte voor nieuw inzicht.
- Grote zorg: het verlies van parkeercapaciteit door de gedeeltelijke sloop van de Tolbruggarage.

- De BIZ pleit voor ondergrondse parkeercapaciteit op de locatie van de voormalige verpleegstersflat, gekoppeld aan de Arena-garage, met als doel behoud van ongeveer 1000 plekken in de binnenstad.
- Benadrukt wordt dat bezoekers uit de regio (binnen 30–40 km) essentieel zijn voor de retail—goede parkeervoorzieningen zijn voor hen cruciaal.

Versterken van de samenwerking tussen eigenaren onderling

De BIZ wil dat eigenaren beter zijn aangesloten bij informatie-uitwisseling en gezamenlijke initiatieven.

Het platform Chainels wordt gebruikt voor informatie over werkzaamheden, plannen, data en kwartaalrapportages zoals bezoekersstromen.

Slechts ongeveer de helft van de eigenaren is aangesloten terwijl het platform van direct belang is voor zowel eigenaren als gebruikers van panden.

Aanvullend aan deze 5 punten worden momenteel initiatieven ontplooid om te leren van andere steden t.a.v. het onderwerp leegstandsaanpak. De BIZ heeft projectbegeleider Willem Hamming in de arm genomen voor de begeleiding van dit specifieke thema en hij werd uitgenodigd zijn plan te presenteren.

4. Leegstandsaanpak BIZ 's-Hertogenbosch

Willem Hamming presenteerde de strategische aanpak voor het terugdringen van leegstand in de Bossche binnenstad en schetst daarbij zowel de huidige situatie als de route naar een toekomstbestendige retailstructuur. De kern van zijn verhaal is dat de leegstand beheersbaar is, maar dat een proactieve en gezamenlijke aanpak dringend nodig is om de binnenstad vitaal te houden.

De binnenstad wordt compacter: inzichten uit data

Aan de hand van Locatus-data laat Hamming zien dat de bezoekersdrukke zich steeds meer concentreert in een compacte kern van de binnenstad. Deze ontwikkeling is herkenbaar in veel Nederlandse steden. Voor vastgoedeigenaren en potentiële huurders is dit cruciale informatie: de plek waar de drukte zit, bepaalt in belangrijke mate de vestigingswaarde van een pand.

Daarnaast bevestigen marktdata dat 's-Hertogenbosch nog steeds een leidende retailstad is in Brabant, vooral op het gebied van fashion en 'mooie merken', dankzij een sterke mix van ketens en lokale retailers.

De huidige leegstand: 7–8%, maar met urgentie

De binnenstad kent op dit moment circa 7% leegstand gemeten in panden en circa 8% leegstand in winkelvloeroppervlak. Volgens Hamming is dit nog beheersbaar, maar vormt het wel een signaal dat vraagt om actie. De BIZ stelt daarom de ambitie om de leegstand terug te brengen naar 5%. Of dit al in 2026 haalbaar is, hangt af van de snelheid van de maatregelen, maar het doel is duidelijk: versneld ingrijpen en voorkomen dat leegstand verder oploopt, vooral in kleinere panden.

De grote uitdaging: veel kleine panden

Een structureel probleem in Den Bosch is dat de binnenstad bestaat uit veel kleine, historische panden. Tegelijkertijd vragen veel nationale en internationale retailers om grotere metrages. De schaarste aan grote panden beperkt vooruitgang en maakt het lastiger om sterke merken binnen te halen.

Daarom zijn schaalvergroting en samenvoeging van panden cruciaal. Dit kan echter alleen wanneer eigenaren samenwerken, en wanneer de gemeente bereid is om in specifieke gevallen soepel om te gaan met ruimtelijke beperkingen. Over beide elementen is de BIZ actief in gesprek.

Oplossingsrichtingen: van schaalvergroting tot unieke concepten

Hamming schetste drie sporen waarlangs de leegstand wordt aangepakt:

- **Schaalvergroting**
Het samenvoegen van kleine panden om aantrekkelijke metrages te creëren voor A-merken.
- **Actieve acquisitie van unieke concepten**
Niet alleen kijken naar landelijke ketens, maar juist ook naar local heroes met onderscheidend vermogen. Succesvolle formules uit de regio worden actief benaderd om naar 's-Hertogenbosch te komen.
- **Tijdelijke invullingen en testlocaties**
Pop-upconcepten kunnen helpen om panden tijdelijk aantrekkelijk te houden en nieuwe ondernemers een kans te geven de markt te testen.

Hoewel alle drie belangrijk zijn, verwacht Hamming dat vooral de schaalvergroting structureel verschil gaat maken.

Datagedreven aanpak: pandenboek, brancheringsvisie en marktanalyses

Het fundament van de nieuwe strategie bestaat uit een uitgebreid data-instrumentarium:

- **Pandenboek:** een digitale verzameling van actuele pandinformatie, aangevuld met gegevens van lokale en internationale makelaars.
 - **Brancheringsvisie:** afgestemd op de gebiedspaspoorten, zodat helder is welke functies in welke straatdelen gewenst zijn.
 - **Markt- en consumentendata:** inzicht in expansieplannen, bezoekersprofielen en groeipotentie.
- Deze informatie wordt gebruikt om gericht en professioneel acquisitie te kunnen voeren.

Proactieve acquisitie: 60 kansrijke formules

De BIZ heeft een dynamische acquisitielijst opgesteld met ongeveer zestig formules die passen bij het Bossche profiel. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen suspects, leads en prospects. Voor de meest kansrijke partijen worden maatwerk pitchdecks gemaakt, inclusief locatieanalyses en financiële onderbouwing.

Van deze 60 formules ziet de BIZ circa 5 tot 10 als 'laaghangend fruit' dat in 2026 haalbaar moet zijn. De aanpak is geïnspireerd op succesvolle modellen uit onder meer Den Haag en andere middelgrote steden.

Organisatie: Vastgoedtafel en Taskforce Leegstand

Om de strategie uit te voeren zijn twee vaste overlegstructuren ingericht:

- **De Vastgoedtafel (strategisch)**
Deze komt twee keer per jaar bijeen en bestaat uit grote én kleinere pandeigenaren, de gemeente en wethouder Ralph Geerts. Deze vastgoedtafel richt zich op koers, prioriteiten en lange termijn.
- **De Taskforce Leegstand (operationeel)**
Deze komt elke acht weken samen en bestaat uit pandeigenaren, ondernemers, makelaars, BIZ en gemeente. De taskforce richt zich op concrete panden, transformaties, acquisitiekansen en voortgang.
Het betreft dus een "actieteam" waarmee de daadwerkelijke uitvoering plaatsvindt.

Partnerschap en informatie delen: dé randvoorwaarde

Hamming benadrukt dat het succes valt of staat met samenwerking tussen vastgoedeigenaren (actuele informatie, bereidheid tot flexibiliteit), ondernemers en makelaars (marktinzichten, realistische huurtoetsing), Gemeente (snelle vergunningsprocessen en ruimtelijke medewerking) en Den Bosch Partners (data en gebiedsinzichten).

Het platform Chainels zal worden gebruikt voor terugkoppeling van data, plannen en voortgang.

Conclusie: de weg naar 5% leegstand

De leegstands aanpak rust op drie pijlers: data-gedreven inzicht, proactieve acquisitie, hechte samenwerking tussen private en publieke partijen.

Met een compact kernwinkelgebied, sterke bestaande branchering en een goed georganiseerde uitvoeringsstructuur ziet Hamming voldoende kansen om de leegstand in de komende jaren terug te brengen richting de doelstelling van 5%. De eerste zichtbare resultaten worden in 2026 verwacht.

5. Vragen en opmerkingen n.a.v. de voorgaande punten

Na de presentaties was er gelegenheid tot vragen. De discussie was soms breed en door elkaar heen, maar in hoofdzaak kwamen vijf onderwerpen aan bod:

- *de positie van ondernemers en de rol van samenwerkingsorganisaties*
Een lid uitte zorg dat de belangen van ondernemers soms onvoldoende zichtbaar zijn, terwijl zij wel het grootste deel van de inkomsten genereren in de binnenstad. Hij benadrukte dat ondernemers zelf geld moeten kunnen verdienen om huur te kunnen blijven betalen en dat dit centraal moet staan in gesprekken met de gemeente. BIZ reageerde door toe te lichten hoe het samenwerkingsmodel is opgebouwd uit Hartje 's-Hertogenbosch (detailhandel), Horecaoverleg, Hoteloverleg en BIZ
Deze vier private partners vormen samen met Den Bosch Partners het uitvoerend orgaan dat plannen en middelen bundelt om de binnenstad vitaal te houden.
- *schaalvergroting, verkaveling en behoud van publieksfuncties in de plint*
Naar aanleiding van de presentatie over schaalvergroting ontstond een discussie over de complexiteit daar van:
 - Veel panden in de binnenstad hebben meerdere (kleine) eigenaren, waardoor samenvoeging organisatorisch moeilijk is.
 - Schaalvergroting is nodig om grotere winkelconcepten aan te trekken.
 - De gemeente denkt mee over mogelijkheden om historische verkaveling op specifieke plekken te versoepelen, maar binnen monumentale kaders.
 - Publiek gebruik van de plint (winkels / commerciële functies op de begane grond) is cruciaal voor de vitaliteit.
Er bestaan zorgen dat woningen in de plint (zoals op delen van de Vughterstraat) leiden tot versnippering en verlies van aantrekkelijkheid.
- *branding en activatie van de binnenstad*
Gevraagd werd of er niet méér gedaan moet worden aan activatiecampagnes om bezoekers vaker terug te laten keren. Hij suggereerde dat er te veel nadruk ligt op “branding” en te weinig op concrete acties.
De aanwezigen erkennen dat frequente terugkeer van bezoekers essentieel is en dat activatie onderdeel moet blijven van het gesprek. Daarbij is van belang:
 - evenementen, horeca en de balans in de binnenstad
 - parkeren, bereikbaarheid en communicatie van beschikbare capaciteit
 - sfeer- en feestverlichting in nieuwe gebieden
- *Evenementen, horeca en de balans in de binnenstad*
Er ontstond een uitvoerige discussie over de impact van evenementen op de verhuurbaarheid en omzet van winkels. Bij grote evenementen wordt de binnenstad regelmatig afgesloten, waardoor winkels slecht bereikbaar zijn. Sommige winkeliers draaien tijdens bepaalde evenementen tot 25% minder omzet. Er is frustratie dat winkels soms van de gemeente te horen krijgen dat ze beter gesloten kunnen blijven vanwege veiligheidsrisico's.

Evenementen horen bij de Bossche identiteit (carnaval, 11-11), maar de impact op retail moet serieus worden meegenomen. De BIZ verzamelt omzettaal en bespreekt die actief met de gemeente, o.a. rond kermis en andere grote evenementen. Er is bereidheid om te kijken naar aanpassingen in tijden, zoals later starten van evenementen (bijv. 11 uur → 16 uur) om dagomzet van winkels te beschermen.

Horeca mag niet verder onbeperkt uitbreiden; er is gemeentelijk besef dat balans nodig is. De kern van de discussie: het winkelklimaat mag niet structureel lijden onder een te volle evenementenkalender.

- *Parkeren, bereikbaarheid en (gebrekkige) communicatie*

Dit onderdeel leidde tot de meest intense discussie.

Ondernemers en vastgoedeigenaren uiten hun zorgen over de geplande autoluwe maatregelen en knips die dreigen omzet te kosten. De Tolbruggarage vervalt grotendeels, en alternatieven zijn te ver weg om als volwaardig vervanging te gelden. De Maijweg-capaciteit wordt onvoldoende gecommuniceerd naar bezoekers. Ondernemers vinden dat de gemeente hun zorgen niet serieus genoeg neemt en dat signalen “bijna 1,5 jaar” blijven liggen. Een aanwezige stelde dat de Tolbruggarage slechts ~10% bezetting heeft; anderen weerspraken dit fel en noemden waarnemingen van 70–80% op piekmomenten. Er werd verzocht om heldere en eerlijke communicatie van de gemeente over bezettingsdata en over de werkelijke afstand van alternatieve locaties.

De BIZ heeft intensief gelobbyd voor behoud van parkeercapaciteit in de binnenstad. Er is aan gegeven dat een parkeergarage aan de rand van de stad *geen* realistisch alternatief is voor bezoekers: te ver.

De BIZ blijft aandringen op realistische scenario's met voldoende parkeerplekken nabij de binnenstad.

- *Sfeerverlichting en uitbreiding naar nieuwe gebieden*

Tot slot werd een vraag gesteld over feest- en sfeerverlichting in gebieden zoals Paleiskwartier en Boschveld. Dankzij gezamenlijke middelen (BIZ + SSCM) is dit jaar een uitbreiding gerealiseerd, o.a. door verlichting in bomen in Boschveld. In historische binnenstad is een staalkabel-structuur aanwezig; die ontbreekt in nieuwe gebieden, waardoor alternatieven nodig zijn. De basis voor uitbreiding is nu gelegd; doel is om dit de komende jaren stapsgewijs uit te breiden. Stationsweg en andere gebieden zonder infrastructuur worden meegenomen in de verdere planning.

6. Ontwikkelingen in binnensteden en de kansen voor 's-Hertogenbosch

Edwin van de Woestijne, Managing Director Commercieel Vastgoed bij a.s.r. real estate, gaf een inspirerende presentatie over de ontwikkeling van retail en de positie van 's-Hertogenbosch binnen het Nederlandse winkellandschap. Hij nam de aanwezigen mee in een historisch perspectief: hoe binnensteden zich eeuwenlang ontwikkelden van open marktplaatsen naar vaste winkels, vervolgens naar grootschalige winkelgebieden rond de jaren zeventig en daarna naar de huidige realiteit waarin online retail een dominante rol speelt. In dat perspectief benadrukte hij dat Nederland het relatief goed doet, vooral omdat het land vroegtijdig koos voor een streng locatiebeleid. Hierdoor bleven binnensteden compact, levendig en minder kwetsbaar dan in veel buitenlandse steden waar verlaten winkelstraten een bekend beeld zijn.

Hij benoemde ook dat Nederland in het verleden te veel winkelmeters heeft gebouwd op basis van verouderde koopkrachtmodellen. Toch staat 's-Hertogenbosch er opvallend sterk voor. Volgens ASR behoort de stad tot de top tien winkelsteden van het land: met weinig langdurige leegstand, een sterke aantrekkingskracht op bezoekers van buiten en drukbezochte A1-locaties.

De stad profiteert van haar compacte structuur, aantrekkelijke sfeer en het feit dat zowel retail als horeca er bovengemiddeld goed functioneren.

Vervolgens schetste hij de belangrijkste kansen voor de komende jaren. Zo liggen er mogelijkheden in het beter benutten van verdiepingen boven winkels – bijvoorbeeld voor wonen of werken – wat zowel de leefbaarheid als de economische positie van de binnenstad versterkt. Daarnaast ziet hij ruimte voor nieuwe internationale retail concepten en voor sterke “belevingswinkels”, die de binnenstad niet alleen functioneel maar ook aantrekkelijk maken. Ook benadrukte hij de waarde van toerisme, mits de stad inzet op kwaliteitstoerisme dat past bij het karakter van ‘s-Hertogenbosch.

Tot slot onderstreepte hij een opvallende trend: online merken die nu juist fysieke winkels openen om zichtbaarheid en klantbeleving te versterken. Deze ontwikkeling speelt steden als ‘s-Hertogenbosch in de kaart. De binnenstad heeft veel troeven—van charme en historie tot een sterk horeca-aanbod—waardoor ze goed gepositioneerd is om toekomstbestendig te blijven.

7. Afsluiting

De aanwezigen worden uitgenodigd om verder te praten tijdens een informele borrel. Suggesties en feedback op de besproken onderwerpen zijn welkom. De dagvoorzitter sluit de vergadering.

Actielijst

Overzicht kosten projecten Den Bosch Partners inzichtelijk maken voor leden (zie bijlage I)

BIJLAGE I

Specificatie DBP m.b.t. BIZ gelden2025		Q1	Q2	Q3	Q4
Onderwerp	Omschrijving				
THEMA Investeren Brede Binnenstad					
Leegstand	Plan van aanpak maken ism Walter	15.000			
	Uitvoering plan van aanpak uren Walter		11.437	11970	10000
	Admin BIZ			2586	6134
	Vastgoedtafel*				10000
Collectiviteit	Drukken van Acquisitiemagazine = aandeel 25%	1.250			
THEMA Sterke Sfeergebieden					
A Stadsboschbeheer	Aanpassingen Stationstuin, extra dorpels plaatsen, afvalbakken = aandeel 33%	1.650			
	Opening stationstuin en extra aankleding planten en beeld = aandeel 33%	1.650			
	Stationstuin activatie= 33%		1166		
	Tweede activatie achter Station = 33%				10000
B Gebiedspaspoorten	Orthenstraat= 33%		1667		
	Gebiedspaspoort Paleiskwartier = 33%		5000		1270

	Gebiedspaspoort Museumkwartier = 33% Fonteinplein= 33%			1452	
	Gebiedspaspoort Markt/inclusieve speelplek			1666	
	Gebiedspaspoort Orthenstraat = 33%			3833	
	Gebiedspaspoort Orthenstraat = 33%				2805
	Gebiedspaspoort Uilenburg = 33%				2805
THEMA Zichtbaarheid DNA					
A Evenementen	Waar draken Wonen = aandeel 0	0			
	Evenementen ondersteuning 3 koningen = aandeel 0	0			
	Vinyl Ville		0		
	Evenementen ondersteuning (zie spec SOCH)		0		0
	Winter (25% van 160000)				40.000
	Krachtskalender (0% van 17.000)				0
B Citydressing	Feestverlichting aanbetsaling = 25%	12.500		12.500	
	Extra Feestverlichting Markt en Kerkplein				625
	contract feestverlichting = 50%		1813		
Smeden Sterke Coalitie					

A. Digitwin	Dataportaal voor de brede binnenstad = aandeel 33%	5.833			
	Extra data Hinthamerstraat= 50%		750		
	Chainels/Cityconnect= 33%				4034
B. Kennis en inspiratiesessie					
	Bossche Bokaal (33%)		772		
	Partnersessie (33%)		800		
	Partnersessie Zin in Morgen (33%)			1650	
Totaal Projecten		37.883	23.405	35.657	87.673
OVERHEAD	Aandeel 20%	32.000	30.000	30.000	35000
	Totale kosten BIZ	69.883	53.405	65.657	122.673

- T.b.v. de inrichting van de Vastgoedtafel en de Task Force is door Gemeente, BIZ en DBP gezamenlijk een totaalbedrag van € 25.000 begroot, dit is inclusief de € 10.000 van DBP.