

Winkelcentrum Roeselare: toegankelijk en overzichtelijk

Reportage: Sabine Simoens



Schepenen van Middenstand, Carl De Keukelaere, en Didier Pillaert van de cel 'Economie' van Roeselare

Het is zelfs de makers van het 'Monopoly'-spel opgevallen: in de nieuwste versie van het gezelschapsspel is de waarde van de meeste West-Vlaamse winkelstraten flink gestegen. Dit is ongetwijfeld ook het geval voor de Oost- en Noordstraat in het centrum van Roeselare.

"Roeselare is één van de weinige steden van redelijke omvang die nog elk jaar groeit", aldus schepenen van Middenstand, Carl De Keukelaere. Samen met Didier Pillaert van de cel 'Economie' spreekt hij dan ook met enthousiasme over het succes van het handelscentrum van Roeselare.

Welke zijn volgens u de kritische succesfactoren van de bloeiende detailhandel in Roeselare? In eerste instantie is dit zeker de verdienste van de gemotiveerde aanpak van iedere individuele handelaar. De handelaars zijn innoverend en creatief. De koopmansgeest is hier duidelijk nog steeds aanwezig. Daarnaast speelt de collegialiteit tussen de handelaars onderling en de goede samenwerking tussen de diverse comités van de centrumstraten een heel positieve rol. Tenslotte is er de zeer intense samenwerking tussen de overkoepelende organisatie vzw 'Centrumstraten' en het stadsbestuur in het Centrummanagement (zie kader).

WES onderzocht in 2002 de commerciële invloedssfeer van Roeselare. Het bleek toen al om een heel ruim gebied te gaan. Ziet u nog potentieel? (zie kaart 1)

Roeselare zit zonder twijfel aan een hoogtepunt, doch onder meer naar de westkant – richting Diksmuide en Veurne – zitten nog potentiële bezoekers. Ondertussen doen andere steden ook serieuze inspanningen in het handelsbeleid. Ik kijk dan niet alleen naar Kortrijk. Ook Ieper, Tielt en Waregem proberen een deel van de koek te bekomen. Al heeft Roeselare nu een kleine voorsprong op andere steden, we moeten toch waakzaam blijven. Samenwerking tussen de verschillende actoren is de grootste noodzaak naar de toekomst toe.

"De koopmansgeest is hier nog steeds duidelijk aanwezig."

Centrummanagement in Roeselare

Sedert een viertal jaar bestaat er in Roeselare een strategische denk- en adviesgroep rond het centrumgebouwen: het zogenaamde CENTRUMMANAGEMENT. Dit is een gestructureerde samenwerking tussen vertegenwoordigers van de stad en van het handelscentrum. Onder meer de vier grote commerciële activiteiten van Roeselare worden door het Centrummanagement georganiseerd:

- de Winkelnacht;
- de Roeselaarse Batjesfeesten;
- de Internationale Week (tweejaarlijks);
- de Eindejaarsfeesten.

Het Centrummanagement beschikt - naast de logistieke steun - over 100.000 euro steun van de stad Roeselare.



Roeselare was in 1986 een van de eerste steden met een mobiliteitsplan voor de binnenstad. Dit is wellicht ook een verklaring voor het succes van het handelscentrum?

Inderdaad, sedert de invoering van het mobiliteitsplan pakken we mobiliteitsproblemen op een structurele manier aan. Zo was Roeselare een pionier met het invoeren van eenrichtingsverkeer. Het mobiliteitsplan is gericht op bereikbaarheid en parkeermogelijkheden. Twintig jaar later is het wel deels aan herziening toe. We zijn bijvoorbeeld volop bezig met een uiterst vriendelijk parkeerbeleid. Roeselare is zeer parkeervriendelijk.

Een vriendelijk parkeerbeleid: Hoe realiseert Roeselare dat in de praktijk?

Roeselare heeft in het volle centrum meerdere parkings, waarvan de *Wallenparking*, die wordt uitgebreid van 150 naar 400 plaatsen, zelfs nog gratis is. Er zijn daarnaast plannen voor 400 parkeerplaatsen op *Het Leen*. Vanaf 1 september 2005 kan men overal in het centrum 15 minuten gratis parkeren voor een snelle bood-



De Ooststraat in Roeselare is gedeeltelijk verkeersvrij voor optimaal winkel-wandelprijs.

Kaart 1
De gerichtheid op Roeselare voor de aankoop van niet-dagelijkse goederen



Bron: WES, 2002

schap. Over de middag is parkeren in het centrum sowieso gratis. Dit omwille van het spanningsveld tussen periferie (Brugsesteenweg) en het centrum. Men merkte dat er over de middag veel mensen naar de Brugsesteenweg reden om te winkelen of te eten. Om de aantrekkingskracht van het centrum te vergroten moet er geen parkeergeld betaald worden tussen 12.00u en 14.00u. Voorts is het lage uurtarief van 0,75 euro ook zeer klantvriendelijk.

Wordt de aantrekkingskracht van de periferie groter dan van het centrum?
Het Nationaal Socio-Economisch Comité

voor de Distributie wees er reeds op dat de aantrekkingskracht van de periferie groter werd dan van het centrum. In 2002 trokken wij aan de alarmbel en lieten WES een inventaris maken van de leegstand in het centrum. Het ging om 89 handelspannen. Binnenkort wordt deze inventarisatie overgedaan om de evolutie te kunnen zien. We hebben de indruk dat de situatie sterk verbeterd is dank zij het actieve leegstandsbeleid van de stad.

Tussen 1996 en 2003 werd er naar de periferie bijkomend 65.000 m² handelsruimte vergund. In zeven jaar tijd kende de perife-

rie in verkoopoppervlakte een grotere aangroei dan er in totaal was in het centrum. Het gaat dan ook vooral om volumineuze handel waarvoor de periferie het meest aangewezen is. Maar ook in het centrum is er de laatste vier jaar netto 20.000 m² verkoopoppervlakte bijgekomen. De totale netto-verkoopoppervlakte in het centrum bedraagt nu 67.000 m² met een mix van zowel kleine als grote panden.

De beschikbaarheid van grote handelspanden in het centrum van Roeselare is een troef tegenover andere steden, maar wat vindt u van het toenemend aantal ketenwinkels?
De bekende ketenwinkels moeten er zijn als publiekstrekker. Ze jagen helaas ook de huurprijzen in de winkelstraten de hoogte in, met als gevolg dat het aantal lokale winkeliers steeds afneemt.

Hoe is de verhouding ketenwinkels tegenover middenstandszaken in het centrum?

Iets meer dan de helft van de handelaars in de Ooststraat zijn nog middenstanders, maar gezien Roeselare de laatste tijd in de lift zit, komen er steeds meer ketens bij. De lokale winkeliers die hun zaak stoppen, verhuren het pand in veel gevallen aan een ketenwinkel. Met het risico naar de toekomst toe dat de Ooststraat er op den duur precies zo zal uitzien als pakweg de Gentse Veldstraat. Startende ondernemers worden ook afgeschrikt door de huurprijzen in de centrumstraten. We merken daarentegen wel dat er veel nieuwe projecten opgestart worden in de aanpalende zijstraten.

Heel wat knelpunten werden reeds verholpen. Waarin schuilt de sterkte van het handelscentrum naar de toekomst toe?

De grote sterkte van Roeselare is dat je op een beperkte oppervlakte een enorme keuze hebt om te shoppen, te eten en zelfs naar de bioscoop te gaan. Het is veelzijdig en toch overzichtelijk. ■