

Projectontwikkelaar Provast:

“Holland Outlet Mall geeft stadscentrum eigen identiteit”



Hoewel een eerdere poging om een ‘fashion outlet center’ naar Zoetermeer te halen in het zicht van de haven strandde – Provinciale Staten gooiden roet in het eten – lijken de vooruitzichten voor zo’n populair winkelgebied nu beter. Want Holland Outlet Mall is namelijk niet ergens achteraf in een verlaten weiland voorzien, maar midden in de binnenstad van Zoetermeer. En dat is een belangrijke voorwaarde om ditmaal wel het groene licht van de politiek te krijgen. Toch waagt Hans de Jong, partner bij projectontwikkelaar Provast, zich niet aan voorspellingen. “Dit is een mooie kans om het centrum van Zoetermeer aantrekkelijker te maken. En om het een eigen identiteit te geven.”

- door René van Geffen -

Als de plannen voor Holland Outlet Mall doorgaan, zal het zeltogende Woonhart overigens helemaal verdwijnen. Op die locatie wordt in eerste instantie 18.000 vierkante meter vrijgemaakt voor de realisatie van een serie winkels waar vooral mode uit het hogere segment zal worden verkocht. Op termijn kan de beschikbare oppervlakte worden uitgebreid tot maximaal 31.000 vierkante meter. De Jong: “Het gaat om kleding uit collecties die tenminste ouder zijn dan één seizoen, in die wereld betekent dat drie maanden, of om kleding die op de een of andere manier afwijkt van het reguliere product. Net even een andere kleurschakering, een minimale beschadiging, dat soort zaken. In Holland Outlet Mall zullen daarnaast ook sportkleding en sportartikelen worden verkocht, maar misschien bijvoorbeeld ook wel woonaccessoires of collecties serviezen. Alles is in elk geval high-end, van een goed niveau en met de juiste uitstraling. Dat geldt trouwens ook voor de horecavoorzieningen. Het draait tegenwoordig allemaal om beleving, met minder neemt de consument geen genoegen meer.”

Het waren trouwens de huidige eigenaren van het Woonhart die Provast - bekend van onder meer de ontwikkeling van de Markthal in Rotterdam en de opknappbeurt van de Haagse Passage - enige tijd geleden benaderden om te sparren over het idee van een outlet. “Wij hebben ervaring met de ontwikkeling van binnenstedelijke gebieden. Wij geloven in steden, wij bedenken heel graag projecten waardoor steden mooier worden. Duurzaamheid is daarbij voor ons een kernwaarde.” Om de visie van Provast op Holland Outlet Mall te visualiseren, te vertalen in concrete ontwerpen, nam De Jong architectenbureau Tconcept in de arm. Het resultaat is onder meer een spectaculaire glazen ruimte, een soort futuristische waterdruppel, bovenop de tunnelbak op de Europaweg.

EYECATCHER

“De bestaande locatie in het Woonhart is te klein, dus kwamen we al snel op het idee om letterlijk op de tunnelbak te gaan bouwen.

Dat moet een bijzonder gebouw worden, visueel aantrekkelijk en een eyecatcher. Bovendien verklein je op deze manier zichtbaar de afstand tussen de outlet en het Stadshart. Daar zitten nu nog zo’n zes rijstroken tussen, maar in de toekomst is er een rechtstreekse verbinding. Er komt namelijk een voetgangersbrug waardoor iedereen gemakkelijk heen en weer kan lopen.”

“WE KWAMEN AL SNEL OP HET IDEE OM LETTERLIJK OP DE TUNNELBAK TE GAAN BOUWEN”

Er worden jaarlijks ongeveer 5 miljoen bezoekers in Holland Outlet Mall verwacht; die komen overal vandaan. Toch is De Jong niet bang voor een verkeersinfarct. “Wij willen de mensen sowieso stimuleren om van het openbaar vervoer gebruik te maken. Dan kunnen ze vanaf Centrum-West via een voetgangersroute door het Stadshart naar de outlet komen. Dat is het makkelijkst. Maar als men met de auto komt, zal er uiteraard voldoende parkeergelegenheid moeten zijn en met name de kruispunten in de omgeving anders moeten worden ingericht om een grotere verkeersstroom te kunnen verwerken. Dat was toch al de bedoeling en zal gefaseerd worden uitgevoerd.”

De winkeliers in het Stadshart zijn minder enthousiast over Holland Outlet Mall. Zij vrezen omzetverlies, omdat de klant zijn euro maar één keer kan uitgeven. “Dat laatste is natuur-

lijk waar. Maar aan de andere kant: uit onderzoeken blijkt dat ongeveer vijftig procent van de bezoekers aan een bepaalde attractie dit combineert met een uitstapje naar de binnenstad. Als we iets voorzichtiger zijn met de prognoses en uitgaan van 2 miljoen bezoekers aan Holland Outlet Mall in de beginfase, dan kan het Stadshart rekenen op zo’n 200.000 potentiële klanten extra. Zoetermeerders en andere inwoners van Zuid-Holland die nu misschien nog gaan winkelen in bijvoorbeeld Bataviastad, kunnen straks bij Holland Outlet Mall terecht. Die krijg je er nog bij, zij geven natuurlijk ook geld uit. Bovendien is het aanbod van de outlet aanvullend op dat van het Stadshart. Er is straks dus meer keuze in allerlei artikelen die in het Stadshart niet of nauwelijks verkrijgbaar zijn. Van directe concurrentie is dus eigenlijk geen sprake,” vindt De Jong.

DORPSSTRAAT

Voor de ondernemers in de Dorpsstraat, die graag zouden willen meeprofiteren van Holland Outlet Mall, heeft De Jong een ander advies. “De fysieke afstand is te ver; het ligt niet voor de hand dat hier sprake zal zijn van combinatiebezoek. Maar de Dorpsstraat heeft een heel eigen, charmant karakter: een mooie mix van wonen, winkelen, ambacht en werken. De sfeer is daar rustiger, niet de harde retail van omzet maken. Daarom zou ik als ondernemer in de Dorpsstraat juist dat contrast met bijvoorbeeld het Stadshart benadrukken. Niet een kopie willen zijn, maar het onderscheidende karakter juist nog meer gaan onderstrepen.”

Hij besluit: “Het gebied rondom het Stadshart heeft eigenlijk nog geen uitgesproken identiteit. Een landmark als Holland Outlet Mall kan een stap in de goede richting zijn. Als zo’n kans voorbijkomt, moet je ‘m pakken, vind ik. We hebben in steden als Den Haag en Rotterdam gezien hoe een gerichte aanpak de centra weer tot bloei heeft gebracht. Zoetermeer staat nu ook voor die keus.”