



**Eerste hulp bij renovaties,
huurverhogingen en
wegopbrekingen**

PvdA-plannen voor kleine ondernemers

Laat Amsterdam haar kleine winkels behouden!

Wie kent er niet de negen straatjes. Dit gebied dreigt – ondermeer door enorme huurstijgingen - verloren te gaan omdat veel winkeliers de verhoogde huren niet kunnen betalen. De grote winkelketens betalen de gevraagde huren echter met gemak en zodoende ligt het risico op de loer dat we een eenzijdig winkelaanbod overhouden in grote delen van de stad en dat zo ook het diverse en kwalitatief goede winkelaanbod in Amsterdam verloren gaat. Doodzonde!

In Europa is dit geen ongewone trend. In de binnensteden van bijvoorbeeld Barcelona, Londen en Parijs is geen kleine speciaalzaak, tenzij heel duur en hip, meer te vinden. Wie betaalt bepaalt, is het credo van de markteconomie in die steden. Met een duur woord wordt deze trend ook wel *gentrification* genoemd: een term om de opwaardering van een buurt op sociaal, cultureel en economisch gebied aan te duiden. De herwaardering van zo'n gebied gaat gepaard met een stijging van de prijzen voor onroerend goed. Nu zorgt die trend er in de genoemde steden er óók voor dat alleen kapitaalkrachtige bewoners in de binnensteden kunnen blijven wonen. Door onze sociale woningvoorraad zal dat in Amsterdam niet gebeuren. Wij pleiten daarom voor een dergelijke waarborg voor kleine ondernemers in de stad.

Amsterdam kent circa 380 winkelstraten, en 5 tot 160 verkooppunten per straat. De kleine ondernemers staan in veel van deze straten onder druk.

Er zijn drie problemen waar kleine winkeliers tegenaan lopen:

1. Ten eerste wordt de ondernemer geteisterd door huurverhogingen. In winkelgebieden wordt over het algemeen de diversiteit die kleine winkeliers met zich meebrengen gewaardeerd. Winkelsteden die de prijs 'Beste winkelstad van Nederland' kregen, ontvingen die prijs mede vanwege het unieke kleinschalige winkelaanbod. Toch kun je als kleine ondernemer beter hopen dat deze prijs aan jouw winkelgebied voorbij gaat. Want zodra een gebied aantrekkelijk wordt gevonden gaan de zogenaamde 'markthuren' omhoog tot een niveau die alleen de grote ketens nog kunnen betalen.

Dat dit een probleem is blijkt uit onderzoek van bureau Onderzoek en Statistiek van de gemeente Amsterdam (O+S). Zo blijkt dat 25% van de ondernemers te maken krijgt met huurverhogingen van 5-20% per jaar, 18% heeft een huurverhoging tussen de 20% en 50% en 8% moet een huurverhoging van meer dan 50% ophoesten. Opvallend is dat het vooral de ondernemers in de detailhandel waren die te maken kregen met deze enorme huurverhogingen. Tweederde van deze groep kreeg te maken met een huurverhoging tot 58%. Dit zijn hoge bedragen, ook in aanmerking genomen dat 10-20% van de kleine ondernemers op het bestaansminimum leeft.

2. Ten tweede zijn er veel wegopbrekingen en renovaties gaande in de stad. Veel ondernemers merken dat in hun omzet. Renovaties van winkelgebieden kunnen op lange termijn helpen een winkelgebied aantrekkelijker te maken, op korte termijn zijn zij toch vooral een bron van zorg. De grote ketens kunnen het risico van tijdelijk minder omzet gemakkelijk nemen, een kleine winkelier gaat al snel failliet.

3. Het derde probleem waar de kleine middenstand mee te maken krijgt is de rol van de vastgoedexploitant. Een kleine ondernemer wordt om het zacht uit te drukken niet als *preferred customer* behandeld. De grote ketens worden als meer solvabel gezien en een

vastgoedexploitant doet liever zaken met grote bedrijven dan met de kleine. Om die reden komt het voor dat men liever winkelruimte leeg laat staan tot zich een grote keten aandient, dan dat er verhuurd wordt aan een kleine ondernemer. Een praktijk die de leefbaarheid van de buurt niet ten goede komt. Vooral bij renovaties en bij stedelijke vernieuwing is dit een groot probleem en leggen veel kleine winkeliers het loodje.

Om deze problemen aan te pakken bepleiten wij drie verschillende wegen:

1. Als een ondernemer een voorgenomen huurverhoging wil aanvechten, verplicht de rechter deze tot een advies van de Kamer van Koophandel. Dit advies is kostbaar. Een ondernemer betaalt al snel 3000 euro. De gemeente moet dit advies subsidiëren, zodat elke ondernemer in staat wordt gesteld zijn recht te halen als het gaat om huurverhogingen.
2. Bij wegopbrekingen moet in de afspraken met de aannemer opgenomen worden dat als het werk uitloopt, de kleine ondernemers een vergoeding krijgen voor gederfde inkomsten. Hierdoor wordt een excessieve en langdurige omzetsdaling gecompenseerd.
3. Tot slot moet de gemeente een dwingend convenant sluiten met vastgoedbeleggers en -eigenaren over de wijze waarop zij hun bezit exploiteren. Het gaat dan om het vermijden van leegstand, de aanpak van renovaties en het medeverantwoordelijk zijn voor een divers winkelaanbod. Vastgoedexploitanten die niet meedoen met het convenant, komen wat ons betreft niet meer in aanmerking voor grondposities bij nieuwbouwontwikkelingen

Michiel Mulder en Derya Kaplan
Lid van de gemeenteraadsfractie van de PvdA

Inleiding

Een belangrijk onderdeel van de economische structuur wordt gevormd door kleine middenstanders. In Amsterdam zijn er ongeveer 60.000 ondernemingen gevestigd, waarvan 90% tot het kleinbedrijf gerekend kan worden. Dit zijn de kleine bedrijven en in totaal leveren zij 26% van de totale werkgelegenheid.¹ Dit zijn natuurlijk niet allemaal winkeliers. Je kan ook zeggen: Amsterdam kent circa 380 winkelstraten, en 5 tot 160 verkooppunten per straat.²

De kleine ondernemers staat echter onder druk. In winkelgebieden moeten zij opboksen tegen de grote winkelketens die hogere huren kunnen betalen. De stad is op veel plekken opgebrosen, hetgeen zij merken in de omzet. Renovaties van winkelcentra kunnen op lange termijn helpen een winkelgebied aantrekkelijker te maken, op korte termijn zijn zij toch vooral een bron van zorg.

In winkelgebieden wordt over het algemeen de diversiteit die kleine winkeliers met zich meebrengen gewaardeerd. Winkelsteden die de prijs “beste winkelstad van Nederland” krijgen, krijgen die prijs mede vanwege het unieke kleinschalige winkelaanbod. Toch hebben kleine winkeliers het moeilijk, met de nodige risico's voor de diversiteit van het aanbod.

Dat de huren meer in het algemeen een probleem vormen de kleine ondernemer is evident. Uit onderzoek van bureau O+S blijkt dat 25% van de ondernemers een huurverhoging had van 5-20%, 18% had een huurverhoging tussen de 20% en 50% en 8% had zelfs een huurverhoging van meer dan 50%. Opvallend is het met name de ondernemers in de detailhandel waren die te maken kregen met deze huurverhogingen. Tweederde van deze groep respondenten kreeg te maken met een huurverhoging tot 58%.

De PvdA-fractie heeft reeds twee voorstellen gedaan om ondernemers tegemoet te komen: de boeteclausule die aannemers betalen als werk uitloopt moet aan de ondernemers uitgekeerd worden en ondernemers die hun huurverhoging aanvechten bij de kantonrechter en hiertoe een advies aanvragen bij de bedrijfshuuradviescommissie van de kamer van koophandel moeten een tegemoetkoming krijgen. Dit advies is namelijk erg duur, de kosten kunnen oplopen tot 3000 euro per advies. Beide voorstellen zijn in december 2008 door de raad omarmt.³ Bovendien komen er in verschillende delen van de stad kanszones die de bedrijvigheid moeten ondersteunen.

Zoals uit voorgaande cijfers blijkt gaat het in ongeveer de helft van de kleine ondernemers om middenstanders: de zelfstandige winkelier. Deze notitie gaat in op de problematiek van deze groep ondernemers. De PvdA-fractie zal nog in ander verband ingaan op de andere helft van de kleine ondernemers die geen winkelier zijn.

¹ Bureau O+S.

² Bron: winkelhuren in Amsterdam 2008.

³ Moties opgenomen achterin deze notitie.

Relatie vastgoedexploitant en kleine middenstander

De huurverhoging kunnen gemakkelijker door ketens opgebracht worden dan door de kleine winkelier, maar ook lijken vastgoedbeleggers, -eigenaren, -ontwikkelaars en –beheerders⁴ de voorkeur te geven aan grote ketens boven de kleine winkeliers als huurder. Het komt zelfs voor dat verschillende huren in rekening worden gebracht, voor de ketens een lagere huur dan voor de kleine zelfstandige.⁵ Dit komt omdat ketens grotere oppervlaktes kunnen afnemen van de verhuurder, waardoor zij korting krijgen per m². Ook wil een eigenaar/verhuurder graag een bekende keten omdat die stabiel is en een klantentrekker is. Bovendien zijn de grote ketens, beter dan de kleine zelfstandige, opgewassen tegen ingrijpende ontwikkelingen zoals renovaties en weg opbrekingen. Als deze trend doorzet zullen winkelgebieden in Amsterdam op de lange duur alleen door de grote ketens bezet worden wat tot een eenheidsworst leidt. Er is dus sprake van een structureel probleem als het gaat om de branchering in de stad.

Problemen bij renovaties en stedelijke ontwikkeling

Amsterdam is een stad in ontwikkeling en dat is goed. Stedelijke vernieuwing, herprofilering van winkelstraten, groot onderhoud van de openbare weg: het zijn allemaal zaken die onze stad mooier en beter maken. Ook de vastgoedeigenaren en –beheerders investeren in hun bezit en ook dit is toe te juichen. Maar de manier waarop deze ontwikkelingen plaatsvinden is voor een kleine ondernemer op korte termijn toch vaak een bron van zorg. Teruglopende klandizie, toenemende leegstand, onzekerheid over terugkeer ná de ontwikkelingen, huurverhoging: het is voor een kleine zelfstandige niet gemakkelijk om in een dergelijke situatie het hoofd boven water te houden.

Ook het MKB-Amsterdam en de Kamer van Koophandel trokken onlangs aan de bel en wijzen erop dat winkeliers te vaak de dupe worden van langdurige stedelijke vernieuwingsprocessen, gebrek aan regie en gebrek aan communicatie daarover.⁶

Aan de vooravond van de sloop- en nieuwbouwplannen tonen betrokken partijen zich terughoudend als het gaat om investeringen in het winkelgebied, waardoor de uitstraling van het winkelgebied verslechtert en klanten vaker wegblijven. Dit effect wordt versterkt doordat plannings vaak uitlopen in de tijd en doordat door sloop van woningen een deel van het economisch draagvlak verdwijnt, aldus beide organisaties. In het ergste geval is er sprake van een koude sanering: de winkelier is door omzetverlies erg verzwakt en heeft een zwakke positie op het moment van uitkoop/verplaatsing. Of een ondernemer is al over de kop op het moment dat het herstructureringsproces nog moet beginnen.

De PvdA Amsterdam is dan ook, op basis van verschillende studies, de vele gesprekken en enquêtes die wij zelf hebben gehouden met ondernemers, brancheorganisaties en stadsdelen, alsmede enkele case studies, van mening dat deze situatie anders moet. Alvorens op de concrete aanbevelingen in te gaan laten we een aantal voorbeelden de revue passeren.

⁴ Hierna te noemen: vastgoedexploitant. Soms vallen deze rollen samen, niet altijd.

⁵ Op Bos en Lommerplein kwamen wij hier een voorbeeld van tegen.

⁶ KplusV schreef hierover in opdracht van KvK en MKB een rapport “de stedelijke vernieuwing vernieuwd” (december 2007) waarvan elementen in deze notitie zijn verwerkt.

Voorbeeld Delflandplein

Bij het winkelgebied Delflandplein zorgde de stedelijke vernieuwing voor een hybride situatie voor ondernemers die lang duurde. Er waren in het begin van het planvormingsproces te weinig afspraken gemaakt over hoe met de winkeliers om zou worden gegaan en wat het wegvallende economisch draagvlak voor de sloop- en nieuwbouw ontwikkeling voor hen betekende.

De regie verschoof gedurende het proces van stadsdeel naar de ontwikkelaar van de woningcorporaties. Er werd wel gewezen op de juridische mogelijkheden voor ondernemers maar zij waren niet in staat zichzelf effectief te organiseren op dit gebied. Door de lange aanloop naar het besluitvormingsproces en late communicatie vanuit de ontwikkelaar verkeerden de ondernemers lange tijd in onzekerheid.

Voorbeeld Amsterdamse Poort

De Amsterdamse Poort is een goot winkelcentrum in Amsterdam Zuidoost, waarover gesprekken zijn gevoerd tussen de gemeente, de ING en ondernemers. ING is eigenaar van het winkelcentrum en tevens ontwikkelaar van het nabijgelegen GETZ. In dit kader zijn (mondelijke) afspraken gemaakt in relatie tot beide ontwikkelingen (GETZ en de Amsterdamse Poort).

ING heeft met alle ondernemers gecommuniceerd dat het overdekte gedeelte dat 'De passage' genoemd wordt een grootschalige verbouwing krijgt. Veel ondernemers (degene die wij gesproken hebben) vinden dat een goed idee. Ook weten ze dat er winkelunits voor in de plaats komen waar zij in principe in terug mogen. De meeste ondernemers zijn al weg uit dit gedeelte dus het gaat op dit moment nog maar om een paar ondernemers (misschien 7 a 10 winkels) die geherhuisvest moeten worden.

ING is nog niet bij iedereen langs geweest om daadwerkelijke afspraken te maken over planning, uitplaatsing en tijdelijke herhuisvesting. Dit terwijl ongeveer de helft van de winkelruimtes leeg staat in de passage. Eén deelgebied (het straatje bij de juwelier) staat zelfs geheel leeg. De troosteloze aanblik nodigt niet uit en de 'loop' is er volledig uit. De overgebleven ondernemers zien de omzet kelderen, de huurachterstand loopt op en ze weten dat ze er niet sterk voorstaan als de ING komt onderhandelen. Dit is dus de verkeerde volgorde.

De huren die gevraagd worden na de face lift van De Passage zijn heel hoog, namelijk 400 tot 700 euro per m² per jaar, zo blijkt uit navraag door ons. In vergelijking tot bijvoorbeeld de Magna Plaza (400 tot 900 euro per m² per jaar) en bijvoorbeeld de 9 straatjes (450 tot 600)?⁷

⁷ bron: winkelhuren in Amsterdam 2008

Voorbeeld kraaiennest

Daarnaast is iedereen wel bekend met de schrijnend situatie rondom kraaiennest. De stedelijke vernieuwing zorgde voor een onzekere situatie voor ondernemers die lang duurde. Vooral toen in 2004 werd begonnen met de sloop van de flatgebouwen in de omgeving. Er is wel wat laagbouw voor terugkomen, maar met de sloop van enkele grote flatgebouwen, zijn de duizenden potentiële klanten weggegaan.

Thans zijn de winkeliers boos en teleurgesteld. Er waren in het begin van het planvormingsproces te weinig en onduidelijke afspraken gemaakt over hoe met de winkeliers om zou worden gegaan. Gedurende het proces toonde de vastgoedbeheerder absoluut geen interesse in onderhoud van het winkelcentrum en deed geen investeringen om dit aantrekkelijk te houden. Het stadsdeel probeerde te redden wat er te redden viel door eenderde deel van de huur te betalen en beter cameratoezicht te installeren. De troosteloze aanblik droeg niet echt bij aan het behoud van de overgebleven klanten en er staat een boel leeg.

Voorbeeld waterlandplein

Bij het Waterlandplein hebben stadsdeel en corporaties de ondernemers vanaf het begin meegenomen in het planvormingsproces en heldere afspraken gemaakt over hoe het met de winkeliers om zou worden gegaan. Ook is er gekeken naar wat het wegvallende economisch draagvlak voor de sloop- en nieuwbouw ontwikkeling voor hen betekende. Vervolgens is naast het oude winkelcentrum een 'tijdelijke winkelcentrum' gecreëerd, waarbij de ondernemers die het wilde naar het tijdelijke winkelcentrum konden gaan.

Wat te doen?

De PvdA stelt een nieuwe aanpak voor. Er wordt nu teveel op ad hoc basis geopereerd en zowel gemeente als kleine ondernemers zijn te weinig instrumenteel toegerust als het gaat om hun positie ten opzichte van de grote vastgoedbeleggers. Ondernemers zijn vaak niet goed genoeg georganiseerd en zicht niet bewust van hun rechtspositie. Er zijn bijvoorbeeld weinig mogelijkheden om een huurcontract voortijdig te verbinden door de vastgoedexploitant in het geval van wegvallend economisch draagvlak, hetgeen de kleine zelfstandige zich vaak niet bewust is. En als ze zich bewust worden van hun rechtpositie is dat meestal te laat. De grote winkelketens hebben moederconcerns die een tijdelijke terugloop van inkomsten in één van de filialen te boven kunnen komen, kleine zelfstandigen hebben die basis niet. Voor zover er afspraken zijn tussen gemeente met vastgoedeigenaren zijn deze gefragmenteerd en handhaving leidt tot een ingewikkeld schaakspel van heronderhandelingen.

Daarom moet de centrale stad het initiatief nemen tot het sluiten van een convenant met grote vastgoedbeleggers en –eigenaren over de wijze waarop zij hun bezit exploiteren. Het gaat dan zowel om de branchering als hoe ze renovaties aanpakken. Stadsdelen kunnen daar vervolgens, binnen dit raamwerk, specifieke invulling aan geven en gebruik maken van het kader. De aanpak is vergelijkbaar met de afspraken die we met woningcorporaties hebben gemaakt: daar zijn ook op hoofdlijnen raamafspraken gemaakt waar op projectniveau nadere invulling aan gegeven wordt.

Voorstellen

- Er moet een convenant worden gesloten met raamafspraken tussen de centrale stad, de stadsdelen en de grote vastgoedexploitanten over de wijze waarop het bezit geëxploiteerd wordt en de positie van de kleine middenstander hierin. Hierin moet verwerkt worden dat de stad Amsterdam een bepaald normen- en waarden patroon verwacht van grote vastgoedexploitanten die zaken doen in de stad en dat, willen deze marktpartijen een duurzame relatie met de stad en haar inwoners aangaan ook als het gaat om nieuwe ontwikkelingen en grondposities, er zaken van hun verwacht worden; dat een divers winkelaanbod van groot belang wordt geacht voor het economische en sociale welbevinden van Amsterdam en dat hiertoe een bijdrage wordt verwacht van de vastgoedexploitant, waartoe een bepaald percentage per winkelgebied voor de kleine middenstander toegankelijk wordt gemaakt door een huurprijsstelling door de vastgoedexploitant die voor de diverse kleine middenstanders op te brengen is.
- Deze vastgoedexploitanten moeten de bijzondere positie die de stad Amsterdam aan haar kleine middenstanders toekent aanvaarden. Bij huurprijsstelling en branchering moet rekening gehouden worden met de effecten op de diversiteit van het winkelaanbod en dat betekent dat het streven onderschreven moet worden dat winkelstraten en winkelcentra niet alleen bestaan uit grote winkelketens, maar dat het handhaven van de positie van de kleine zelfstandige extra inspanning vergt van de vastgoedexploitant.
- In het convenant moeten afspraken gemaakt worden over hoe in een proces van renovatie, groot onderhoud of stedelijke ontwikkeling zo goed mogelijk recht wordt gedaan aan de positie van de kleine zelfstandige. Op deze wijze moet een sociaal handvest voor de kleine middenstander opgesteld worden die voor al deze ontwikkelingen de leidraad vormt, met hierin opgenomen:
 - In een vroeg stadium helderheid en betrokkenheid voor de kleine zelfstandige over eventuele terugkeer in de nieuwe situatie en de situatie tijdens de ontwikkeling.
 - Tijdelijke maatregelen om het niveau van het winkelgebied tijdens de ontwikkeling zo goed mogelijk te handhaven en/of tijdelijke huisvesting
 - Afspraken over de regievoering, die in de optiek van de PvdA-fractie bij het stadsdeel moet liggen. Dit moet door de vastgoedexploitant ook als zodanig erkend worden.
 - Dit mag er echter niet toe leiden dat de vastgoedexploitant zich niet meer verantwoordelijk voelt: in eerste instantie zou de vastgoedexploitant zich moeten opstellen als probleemeigenaar van de positie van de kleine zelfstandige.
 - De wijze waarop financiële, juridische en organisatorische steun aan kleine zelfstandigen plaats vindt gedurende het proces. Financiële steun kan zowel liggen in de sfeer van tijdelijke huurverlaging, extra investeringen om het winkelgebied aantrekkelijk te houden als bijdragen vanuit de gemeente. Op het organisatorisch en juridisch vlak ligt een belangrijke taak voor de Kamer van Koophandel en MKB-Amsterdam.⁸

⁸ In het rapport 'De Stedelijke Vernieuwing Vernieuwd' dat KplusV in opdracht van KvK en MKB schreef wordt geconstateerd dat KvK en MKB meer kunnen doen op dit vlak.

- Heldere afspraken over go en no-go momenten, zodat ondernemers niet lange tijd in een hybride en onduidelijke situatie zitten.
- In het convenant moeten ook afspraken gemaakt worden over leegstand in winkelgebieden (al of niet in het geval van renovaties) en wat dit betekent voor de huurprijsstelling. Effecten van leegstand op verminderde loop moet hierin meegenomen worden, alsmede een verlaging van de gevraagde huurprijs indien leegstand van een pand te lang aanhoudt.
- De raamafspraken in het convenant moeten de ruimte laten voor maatwerk per winkelgebied en per stadsdeel. Het stadsdeel moet een visie opstellen over de branchering per winkelgebied, waar de vastgoedexploitanten zich aan moeten houden.
- Stadsdelen moeten bij het uitoefenen van hun regiefunctie als hierboven beschreven kunnen rekenen op de centrale stad. Deze moet stadsdelen voorzien van kennis en ambtelijke capaciteit. Tevens moet gewaarborgd zijn dat de belangen van kleine ondernemers integraal worden benaderd door de verschillende centraal stedelijke diensten, dus niet alleen dienst EZ, maar ook OGA, DRO en DiVV. Ook bij toetsing van OGA van grondexploitaties en onderhandelingen waar de centrale stad zelf bij betrokken is.
- De fractie van de PvdA verzoekt het college van B&W de juridische middelen voor de gemeente in kaart te brengen om vastgoedbeheerders in beweging te krijgen die niet billijk met hun ondernemers omgaan.
- De fractie verzoekt het college van B&W om *tegelijkertijd* bij het rijk pleiten voor meer wettelijke middelen krijgen om bij vastgoedeigenaren af te dwingen dat zij zich houden aan gemaakte afspraken om ondernemers in de stedelijke vernieuwingswinkelcentra billijk te behandelen.

2008

*
*
*
*
*
*
*

edatum
en onder
en op
ld op

Onderwerp

Motie van de raadsleden Kaplan en Mulder inzake huren voor ondernemers

Aan de Gemeenteraad

Ondergetekenden hebben de eer voor te stellen:

De Raad,

Overwegende dat:

- Uit onderzoek van O+S blijkt dat middenstanders in Amsterdam geconfronteerd worden met forse huurstijgingen.
- 25% van de middenstanders een huurverhoging had van 5-20%, 18% een huurverhoging tussen de 20% en 50% en 8% huurverhoging van meer dan 50%.
- Uit onderzoek van EZ blijkt dat 10-20% van de ondernemers op of rond het minimum leeft
- Middenstanders een beroep kunnen doen op de bedrijfshuuradviescommissie van de Kamer van Koophandel om hun huurverhoging aan te vechten
- Dit advies van de bedrijfshuuradviescommissie een wettelijke status heeft bij de kantonrechter
- Dit advies slechts tegen aanzienlijke kosten ingewonnen kan worden en afhankelijk van de situatie op kan lopen tot 3000 euro

Besluit:

1. Om in overleg te treden met de Kamer van Koophandel over verlaging van de kosten en uitbreiding van de capaciteit van de bedrijfshuuradviescommissie
2. De mogelijkheden te bezien om de extra kosten te financieren binnen het basisprogramma economie
3. Hiertoe voorstellen aan de raad voor te leggen

De leden van de Gemeenteraad,

D. Kaplan
M. Mulder

2008

*
*
*
*
*
*
*

edatum
en onder
en op
ld op

Onderwerp

Motie van de raadsleden Kaplan en Bergervoet inzake boeteclausule

Aan de Gemeenteraad

Ondergetekende(n) heeft/hebben de eer voor te stellen:

De Raad,

- de gemeente in haar rol als opdrachtgever overeenkomsten sluit met opdrachtnemers, waarin een boeteclausule wordt opgenomen, waarbij geldt dat de afleverdatum binnen een bepaalde afgesproken termijn uiterlijk dient beëindigd te zijn, en er anders een boete betaald worden (boetebeding).
- gedurende werkzaamheden ondernemers hinder ondervinden en dat hoe langer de werkzaamheden duren, hoe meer de klandizie wegblijft.
- Vooral kleine ondernemers heel gevoelig zijn hiervoor en in financiële problemen kunnen komen als de werkzaamheden te lang duren.
- Bij overschrijding van de levertermijn de boeteclausule in werking wordt gezet, indien de aannemer verwijtbaar is.

Besluit:

Verzoekt het college van burgemeester en wethouders:

- Te onderzoeken of het mogelijk is om het bedrag van de boeteclausule ten goede te laten komen aan de ondernemers die hinder en inkomensderving van hebben ondervonden indien projecten uit de planning lopen door toedoen van de aannemer.
- Hiertoe voorstellen aan de raad voor te leggen.

Het lid / De leden van de Gemeenteraad,

D. Kaplan

M. Bergervoet