

2019

KORTRIJK HANDELT



INHOUDSOPGAVE	3
VOORWOORD.....	6
HOOFDSTUK 1 INLEIDING	7
HOOFDSTUK 2 VISIE, DOELSTELLINGEN	8
A. Visie	8
B. Doelstellingen	8
I. Kernversterking & aanbodoptimalisatie.....	8
II. Beleving.....	8
III. Ondernemingsvriendelijke stad.....	8
IV. Innovatie.....	8
V. Kwaliteit en comfort openbaar domein & panden	9
C. Bestuursakkoord “Kortrijk, beste stad van Vlaanderen”	10
HOOFDSTUK 3 RUIMTELIJK BELEIDSKADER VOOR DETAILHANDEL	12
A. Wat is het en wat zijn de voordelen?	12
B. Basisprincipes	12
I. Gemengde buurten, sterke kernen	12
II. Vermijden van bijkomende leegstand.....	12
III. Een ondernemersvriendelijk kader	13
IV. Richtinggevend en in een eerste fase niet bindend	13
C. Het Ruimtelijk Beleidskader voor Detailhandel in relatie tot de doelstellingen van het Decreet IHB	14
I. Het creëren van duurzame vestigingsmogelijkheden voor kleinhandel, met inbegrip van het vermijden van ongewenste kleinhandelslinten.....	14
II. Het waarborgen van een toegankelijk aanbod voor consumenten.....	14
III. Het waarborgen en versterken van de leefbaarheid in het stedelijk milieu, met inbegrip van het versterken van kernwinkelgebieden.	14
IV. Het bewerkstelligen van een duurzame mobiliteit.....	14
D. Wanneer wordt het Ruimtelijk Beleidskader voor Detailhandel toegepast?	15
I. De stedenbouwkundige wetgeving	15
II. Het Decreet Integraal Handelsvestigingenbeleid (decreet IHB)	16
E. Waarvoor geldt het Ruimtelijk Beleidskader voor Detailhandel niet?	18
I. Activiteiten.....	18
II. Splitsing.....	18
F. Opbouw van het Ruimtelijk Beleidskader Detailhandel	19

I. We delen de stad op in 10 typelocaties voor detailhandel	19
II. Hoe belangrijker de typelocatie, hoe meer mogelijkheden	19
III. Supermarkten, de binnenstad en uitzondering voor uitbreiding van bestaande detailhandel die afwijken van de algemene regels	20
IV. Nieuwe versus bestaande detailhandel	20
V. Netto Handelsoppervlakte	20
G. Ruimtelijk Beleidskader voor Detailhandel: typelocaties op kaart	21
H. Locatiebeleid: fiches en kaarten per typelocatie	23
I. Kernwinkelgebieden	23
II. Kleinhandelslinten	32
III. Andere typelocaties	36
I. Voorbeelden toepassing van het Ruimtelijk Beleidskader voor Detailhandel	44
HOOFDSTUK 4 STIMULEREND BELEID VOOR HANDEL EN DIENSTEN	45
A. Kortrijk centrum	45
I. Winkelkerengebied Kortrijk Centrum	45
II. Winkelkerengebied Overleie	47
III. Doorniksewijk	48
B. Stedelijke winkelkerengebieden	49
I. Winkelkerengebied Bissegem	49
II. Winkelkerengebied Heule	50
III. Winkelkerengebied Marke	51
C. Landelijke kernwinkelgebieden	52
I. Winkelkerengebied Aalbeke	52
II. Winkelkerengebied Bellegem	53
III. Winkelkerengebied Sente	54
D. Andere winkelkerengebieden	55
I. Winkelkerengebied Rollegem	55
II. Winkelkerengebied Kooigem	56
III. Buurtverzorgende wijkcentra	57
HOOFDSTUK 5 ACTIES	60
A. Ruimte	60
I. Ruimtevragers	60
II. Acquisitie	62
III. Aanbieders van ruimte	62
IV. Kwaliteit van ruimte	63
V. Ruimtelijk beleid	64
VI. Openbaar domein	64
B. Ondersteuning	66
I. Financiële ondersteuning	66

II. Inhoudelijke ondersteuning.....	68
III. Doe zaken met de stad	69
IV. Onderneem in Kortrijk als uniek aanspreekpunt voor ondernemers	69
V. Co-creatie en overleg	71
VI. Promotie	72
VII. Innovatie concepten	74
C. Informatie	75
I. Data.....	75
II. Opleidingen en events	77
III. Communicatie.....	77
D. Beleef Kortrijk.....	79
I. Hervorming FIK, CM&T & BID	79
II. Centrummanagement	79
III. Koopmomenten	79
IV. Toerisme.....	79
V. Comfort.....	80
VI. Marktenbeleid	81
HOOFDSTUK 6 VERKLARENDE WOORDENLIJST.....	82
HOOFDSTUK 7 BRONNEN	84

Kortrijk Handelt is een belangrijk hulpmiddel voor het detailhandelsbeleid in de stad. Het geeft inzicht in de feitelijke situatie en de evolutie van de detailhandel in onze stad. Het beschrijft verder de gewenste evolutie en stelt acties voor die helpen om deze situatie te bereiken.

Het eerste strategisch commercieel plan van de stad Kortrijk dateert van 14 oktober 2016 en werd goedgekeurd door de gemeenteraad in zitting van 14 november 2016. Veel van de actie werden ondertussen uitgevoerd en werden deels opgenomen in de reguliere werking. Maar de detailhandel evolueert snel, inzichten wijzigen en het plan zette het één en het ander in beweging binnen de stad en haar verschillende diensten. Bovendien is sinds 29 juli 2016 het Decreet Integraal Handelsbeleid (IHB) in werking getreden, waardoor een update en herwerking van het strategisch commercieel plan wenselijk is.

Voor de opmaak van het plan werd opnieuw gebruik gemaakt van de aangereikte tools vanuit het Agentschap Innoveren en Ondernemen:

- Strategisch Commercieel Plan. Een leidraad voor lokale besturen (december 2012)
- Integraal Handelsvestigingsbeleid. Leidraad voor Steden en Gemeenten.

Het plan startte met een beknopte analyse van het huidige detailhandelsapparaat, terug te vinden in Kortrijk Handelt, Deel II: cijfers en analyse. Deze analyse start vanuit de feitenfiches die aangereikt worden via het Kennisnetwerk Detailhandel, via de toegang tot de Locatus databank analyseren we een stuk dieper.

Volgende op de analyse formuleren we een visie op maat van de stad Kortrijk. Deze visie vertalen we naar vijf doelstellingen die het detailhandelsapparaat moeten versterken en de commerciële leegstand terugdringen.

Binnen Kortrijk Handelt:

1. Leggen we een **Ruimtelijk Beleidskader voor Detailhandel** neer: dit beleidskader zal door de stad gehanteerd worden voor het beoordelen van vergunningsaanvragen met betrekking tot bijkomende ontwikkelingen van detailhandelsoppervlakte.
2. Voeren we een **stimulerende beleid** om de verschillende kernen te versterken. In Kortrijk Handelt bepalen we op welke locaties we welk type uitbatingen (handel/horeca/diensten) wensen financieel te ondersteunen.
3. Tenslotte formuleren we heel wat **acties** die moeten helpen om de doelstellingen van dit plan te bereiken. Bepaalde van deze acties werden inmiddels al uitgewerkt en zijn al in werking getreden, andere acties dienen nog verder uitgewerkt te worden.

HOOFDSTUK 2 VISIE, DOELSTELLINGEN

A. VISIE

Kortrijk is de centrumstad van Vlaanderens bedrijvigste regio. Kortrijk is een stad waar elke Vlaming wil komen wonen, werken en spelen en die radicaal blijft vernieuwen. We zetten in op kindvriendelijkheid, een stad die goed is voor kinderen, is goed voor iedereen.

We ondersteunen detailhandel en horeca als stad van de glimlach en organiseren creatieve acties. We promoten het toerisme en organiseren Beleef Kortrijk als slagkrachtige organisatie en maken zo van Kortrijk een stad waar altijd iets te doen is.

B. DOELSTELLINGEN

I. KERNVERSTERKING & AANBODOPTIMALISATIE

We versterken de verschillende handelskerngebieden van Groot-Kortrijk. We zorgen ervoor dat detailhandelsoppervlakte op de juiste plaatsen wordt ontwikkeld, waarbij de verdere verlinting van het handelsapparaat wordt tegengegaan. Hiertoe zorgen we voor een kader voor de ontwikkeling van detailhandelsoppervlakte in onze stad, afgestemd op de doelstellingen van het Decreet Integraal Handelsvestigingenbeleid.

Binnen de handelskerngebieden streven we naar een gevarieerd en uniek aanbod, op maat van het gebied. Zo moet Kortrijk-centrum een aantrekkingspool worden voor de consumenten uit de regio, terwijl we in kleinere handelskernen vooral willen blijven voorzien in de basisvoorzieningen, in eerste instantie voor de bewoners.

II. BELEVING

We stroomlijnen het evenementieel en winkelbeleid van de stad dat nu versnipperd is tussen verschillende interne/externe diensten en organisaties. Daarom bundelen we de organisaties vzw Feest in Kortrijk, vzw Citymarketing en Toerisme en het handelsdistrict BID tot één slagkrachtige stadsorganisatie Beleef Kortrijk die volop kan inzetten op de organisatie en promotie van activiteiten in onze stad. Deze organisatie zal ook nieuwe partners en middelen aantrekken.

III. ONDERNEMINGSVRIENDELIJKE STAD

We werken verder aan het imago van stad Kortrijk als ondernemingsvriendelijke stad. Onderneem in Kortrijk fungeert als aanspreekpunt dat de ondernemer loodst tussen verschillende diensten en overheden. De aanvragen en processen van vergunningen, toelatingen, premies ... maken we zo eenvoudig mogelijk en bij voorkeur digitaal. Goede communicatielijnen tussen de stad en de ondernemers zijn hiervoor essentieel.

IV. INNOVATIE

De stad en de handelaars moeten mee met hun tijd en verder inzetten op nieuwe trends en technologieën. De stad ondersteunt haar zelfstandige winkeliers door het voorzien van de nodige informatie en basisopleidingen over nieuwe vormen van ondernemen, e-commerce, sociale media ... De stad participeert of ontwikkelt trajecten voor ondernemers die hun zaak op een innovatieve manier willen (verder) ontwikkelen.

V. KWALITEIT EN COMFORT OPENBAAR DOMEIN & PANDEN

Samen met de eigenaars en handelaars zorgen we voor handelskerngebieden die kwaliteit uitstralen en comfort bieden voor de consument. De stad zelf zorgt voor een mooie aanleg, een vergroening en de netheid van het openbaar domein. Voor eigenaars en handelaars voorzien we stimuli om hun panden net en proper te houden. De verrommeling van het straatbeeld wordt tegengegaan. Een nette handelskern geeft een aangenaam gevoel en zorgt ervoor dat de consument zich veiliger voelt. Op vlak van comfort is bereikbaarheid met verschillende vervoersmodi essentieel. Openbare werken worden op elkaar afgestemd om de bereikbaarheid te garanderen en er zijn steeds voldoende en betaalbare parkeervoorzieningen in de verschillende handelskernen.

C.BESTUURSAKKOORD “KORTRIJK, BESTE STAD VAN VLAANDEREN”

Het bestuursakkoord van de stad Kortrijk werd als ontwerpplan opgemaakt door het bestuur en daarna voorgelegd aan deskundigen, middenveldorganisaties en andere instellingen die waardevolle input gaven. Daarna kreeg de bevolking via De Grote Bevraging de mogelijkheid om suggesties, opmerkingen en bedenkingen door te geven. Na deze inspraakrondes werd het definitief plan “Kortrijk, beste stad van Vlaanderen” (BSV) goedgekeurd tijdens de zitting van de gemeenteraad van 11 maart 2019.

Het plan bevat 10 onderdelen waarbij het vierde onderdeel ‘De centrumstad van Vlaanderens bedrijvigste regio’ een specifiek hoofdstuk bevat over detailhandel en horeca en over ondernemers in het algemeen. Het plan bestaat vooral uit een beschrijving van verschillende acties:

A. DETAILHANDEL EN HORECA

- We vernieuwen het winkelwandelgebied en de kernen van de deelgemeenten.
- We maken de winkelwandelstraten groener, aangenamer en uitnodigender om te vertoeven: we voorzien geveltuintjes en veel meer bloemen, meer zitbanken, speelelementen en publieke fonteintjes met gratis drinkwater.
- We zetten in op kwaliteit: LED-verlichting, kwaliteitsvolle zaken, geen beachvlaggen of andere verrommeling.
- We zetten in op kwaliteit en verbinding met shopping, toerisme en stadsmarketing. We vormen een slagkrachtige, nieuwe stadsorganisatie Beleef Kortrijk die de vele vzw's en verenigingen hergroepeert en een stevig budget krijgt. Zo stroomlijnen we het evenementieel en winkelbeleid van de stad.
- We voorzien middelen om de beleving in de stad nog beter te promoten via o.a. themaweekends, stadsfestivals en (thema)markten.
- We schaffen de terrastaks af in ruil voor mooie, kwaliteitsvolle en propere terrassen.
- De horeca gaat volop voor kindvriendelijkheid.
- We bekijken de oprichting van een kinderatelier in het winkelwandelgebied voor shoppende ouders.
- We zetten in op culinair toerisme: onze horeca en (streek)producten zijn de beste ambassadeurs voor de stad.
- Cruisedeelnemers die in Zeebrugge aanmeren, proberen we naar Kortrijk te lokken.
- De Kortrijkse Cadeaubon moet bij elke Kortrijkse handelaar kunnen gebruikt worden. De stad kan de bon ook zelf gebruiken als relatiegeschenk en geschenk bij jubilea en huwelijken.
- We worden de stad van de glimlach, van in het stadhuis tot bij de handelaars. We organiseren creatieve acties.
- Tegen 2030 willen we het aantal hotelovernachtingen optrekken tot 500.000, onder meer door de hoteltaks deels te laten terugvloeien naar Beleef Kortrijk.
- Toeristen zijn welkom in de ontsloten Sint-Maartenstoren, we bekijken of we ook één van onze watertorens toegankelijk kunnen maken.
- We maken een weekend Kortrijk gemakkelijker door het aanbieden van een 48-uren-pas.
- We creëren een online planner voor de bezoeker: adhv een korte vragenlijst berekent de tool welke adresjes en evenementen voor de bezoeker interessant zijn.
- We breiden het aantal plaatsen op het kampeerautoterrein uit en onderzoeken of er aan de rand van de stad ruimte is voor een echt kampeerterrein.
- We versoepelen de taks op reclaimedrukwerk voor Kortrijkse starters en zelfstandige ondernemers. Tegelijk stimuleren we de initiatiefnemers om zoveel als mogelijk digitaal te communiceren.
- Zelfstandigen en bedrijven die werken zonder hinder uitvoeren in de binnenstad, moeten sneller een vergunning kunnen krijgen. We zorgen ervoor dat een spoedvergunning tegen extra betaling in 1 dag kan.

B. ONDERNEMERS

- We maken Kortrijk XL:
 - o door de leegstand sneller vast te stellen, de heffing te verhogen en deze sneller op te leggen;
 - o door de panden breder in te vullen als incubatieruimte, vitrines, co-working, ateliers voor kunstenaars, indoor speelruimte... .
- We werken mee aan het project KI:SS van Leiedal dat strijdt tegen leegstand.
- We betrekken de ondernemers bij het beleid van de stad door de oprichting van een ondernemersraad waarin de diverse ondernemers van Kortrijk vertegenwoordigd zijn.
- We organiseren een dag van de nieuwe ondernemers.
- Om de twee jaar organiseren we samen met de Kortrijkse ondernemers 'Doe zaken met stad Kortrijk'.
- De stad maakt afspraken met de hogescholen en universiteiten over welke acties in de komende jaren samen kunnen worden opgezet.
- We steunen ondernemers op een gerichte manier, zoals een ondernemingswedstrijd zoals Topzaak.
- Startende ondernemers hebben 1 toegangspoort: het ondernemingsloket. In samenwerking met UNIZO en Voka helpen ze fouten in het ondernemingsplan vroegtijdig op te sporen, zorgen ze voor begeleiding als het mis loopt en leidt ze desgevallend naar Dyzo. Zij die dat wensen, krijgen een peter of een meter en brengen we in contact met de businesscoaches van SPURT of Hangar K.

HOOFDSTUK 3 RUIMTELIJK BELEIDSKADER VOOR DETAILHANDEL

A. WAT IS HET EN WAT ZIJN DE VOORDELEN?

Het ruimtelijk beleidskader detailhandel is de vertaling van de visie op detailhandel op het grondgebied van de stad Kortrijk: het kader geeft inzicht wat de **mogelijkheden zijn voor de ontwikkeling van bijkomende handelsruimtes** in de stad.

Het beleidskader is een **richtinggevend kader waaraan vergunningsaanvragen afgetoetst worden**. Elke vraag voor nieuwe of bijkomende handelsruimte in Kortrijk zal aan het kader worden afgetoetst en geeft aanleiding tot een eenduidig en duidelijk overzicht van de mogelijkheden en beperkingen op een bepaalde site.

Door inzicht te bieden welke handelsfunctie waar kan komen, of uitbreiden wordt een voordeel gecreëerd voor:

- **ondernemers en investeerders** omdat het beleidskader voor zij die een handelszaak willen starten of aanpassen duidelijk maakt welke beslissing ze kunnen verwachten van de stad. Ondernemers en investeerders kunnen gericht op zoek gaan naar een geschikte locatie voor hun handelspand.
- **burgers** omdat het beleidskader de leefbaarheid van kernen en buurten ondersteunt (ongewenste handelsontwikkelingen worden vermeden).
- **de stad als organisatie**, een eenduidig kader zorgt voor helderheid en efficiëntiewinst in de interne adviesverlening tussen de verschillende stadsdiensten.

B. BASISPRINCIPES

Het ruimtelijk beleidskader detailhandel werd opgemaakt op basis van onderliggende principes:

I. GEMENGDE BUURTEN, STERKE KERNEN

Dit ruimtelijk beleidskader heeft als ambitie het **versterken van het centrum en de andere kernen** en het **waarborgen van het gemengd karakter van straten en buurten**. Daarom zijn in de meeste gebieden handelsfuncties toegelaten; de oppervlaktebeperkingen zijn op maat van de omgeving. Omdat handelszaken in het segment voeding – bvb. supermarkten – een buurtondersteunende functie hebben, zijn de mogelijkheden voor dat type handel ruimer dan voor andere functies.

II. VERMIJDEN VAN BIJKOMENDE LEEGSTAND

Een veranderend bestedingspatroon (meer e-commerce, nieuwe economische modellen zoals deeleconomie, ...) met als gevolg een daling van de behoefte naar winkels in een combinatie met een stijging van de winkelvloeroppervlakte leiden tot **hogere winkelleegstand, ook in Kortrijk**. Ontwikkeling van nieuwe detailhandelsoppervlakte heeft te vaak tot gevolg dat, soms zelfs op een andere plek, leegstand ontstaat (bv. nieuwbouwprojecten die niet ingevuld geraken, verhuisbewegingen van de kern naar de rand, verhuis van een oud naar nieuw winkelpand waarbij het oude blijft leeg staan, ...)

Doelstelling van dit beleidskader is om het via het vergunningenbeleid **bijkomende winkelleegstand te kunnen tegengaan door te sturen op de toename van de handelsoppervlakte**: bijkomende detailhandel op kansrijke locaties wordt ondersteund, maar bijkomende detailhandel die de schaal van een bepaalde buurt, plek overschrijdt of volledig tegenstrijdig is aan de principes van kernversterking wordt afgeremd.

Dit als aanvulling op de andere bestaande en extra maatregelen om leegstand te bestrijden en om kernversterking te stimuleren zoals kernversterkende premies (zie pagina 45: Stimulerend beleid voor handel en diensten), Kortrijk Zaait, projectsubsidies voor handelscomités, aanpassingen aan het openbaar domein (bv.

wegnemen fontein Lange Steenstraat, heraanleg Grote Markt, verlaging Leieboorden, heraanleg Overbekeplein ...)

III. EEN ONDERNEMERSVRIENDELIJK KADER

Het ruimtelijk beleidskader detailhandel werd opgemaakt met de intentie dat het een ondernemersvriendelijk kader moest zijn. Daarom blijven vrij ruime mogelijkheden bestaan voor de ontwikkeling van bijkomende detailhandel in Kortrijk, zoals reeds aangehaald is het de bedoeling dat een ondernemer op basis van het kader gericht op zoek kan gaan naar een geschikte plek voor zijn activiteiten

- tot 100m² netto handelsoppervlakte is overal toegelaten
- we voorzien telkens, op schaalniveau van de locatie, mogelijkheden geboden voor bijkomende detailhandel. (Dit schaalniveau werd bepaald aan de hand van een analyse van bestaande handelszaken in de verschillende typelocaties.)
- we voorzien locaties voor grootschalige detailhandel die moeilijker in een kern terecht kunnen
- we bieden ruimere mogelijkheden voor voedingszaken
- we voorzien aparte, ruimere regels voorzien voor bestaande handelszaken
- we voorzien een uitzonderingsregel voor bestaande detailhandel opgenomen om beperkt af te wijken van het ruimtelijk beleidskader detailhandel

IV. RICHTINGGEVEND EN IN EEN EERSTE FASE NIET BINDEND

We kiezen voor een ruimtelijk beleidskader dat richtinggevend werkt, maar bindend is voor het stadsbestuur. Omdat het een nieuw instrument is, kiest de stad in deze fase niet voor een verordening of RUP. Op die manier is evaluatie, tussentijds overleg en gerichte bijsturing van dit kader mogelijk. In een volgende fase kunnen onderdelen bindend gemaakt worden via een stedenbouwkundige verordening of een ruimtelijk uitvoeringsplan. Winkelarme gebieden, kunnen enkel op die manier ingevoerd worden.

Ten laatste in 2024 komt er een stedenbouwkundige verordening om deze visie bindend te maken.

C. HET RUIMTELIJK BELEIDSKADER VOOR DETAILHANDEL IN RELATIE TOT DE DOELSTELLINGEN VAN HET DECREET IHB

De opmaak van het beleidskader detailhandel is afgestemd op de doelstellingen van het Decreet IHB:

I. HET CREËREN VAN DUURZAME VESTIGINGSMOGELIJKHEDEN VOOR KLEINHANDEL, MET INBEGRIJ VAN HET VERMIJDEN VAN ONGEWENSTE KLEINHANDELSLINTEN.

Het uitgangspunt van het beleidskader detailhandel is om te sturen op handelsoppervlaktes om zo nieuwe, ongewenste handelsconcentraties te vermijden en in te zetten op kernversterking en gemengde buurten.

Aan de hand van de typelocaties en bijhorende fiches wordt bepaald welke ontwikkelingsmogelijkheden handel waar krijgt, waarbij vertrokken wordt van het versterken van de bestaande handelsconcentraties. (bv. kernwinkelgebied binnenstad krijgt ruime mogelijkheden, dit is een duurzame vestigingslocatie ikv: intensief ruimtegebruik, verwevenheid van functies, bereikbaarheid met openbaar vervoer,...). Naarmate de rangorde van de typelocatie daalt (locaties zijn minder gunstig in kader van toegankelijkheid, er is geen nabijheid van andere handelsactiviteiten, ...) worden bepaalde beperkingen opgelegd om nieuwe, ongewenste ontwikkelingen te vermijden.

II. HET WAARBORGEN VAN EEN TOEGANKELIJK AANBOD VOOR CONSUMENTEN.

Eén van de doelstellingen van het beleidskader is om sterke kernen en gemengde buurten uit te bouwen. Het is de intentie om basisvoorzieningen voor ieder toegankelijk te maken. Daarom worden ruimere mogelijkheden geboden voor handelsactiviteiten in de categorie verkoop van voeding. Een handelszaak tot 100m² NHO is bovendien overal mogelijk, ook in verwevingsgebied.

III. HET WAARBORGEN EN VERSTERKEN VAN DE LEEFBAARHEID IN HET STEDELIJK MILIEU, MET INBEGRIJ VAN HET VERSTERKEN VAN KERNWINKELGEBIEDEN.

De mogelijkheden voor handelsactiviteiten werden telkens bepaald op niveau van de typelocatie. Zo worden bijvoorbeeld de handelsgehelen specifiek voorbehouden voor handelsactiviteiten in het grotere segment (>400m²), zodat een complementariteit ontstaat met het aanbod op buurtniveau en in de kernen. De kernen krijgen de ruimste mogelijkheden waardoor er in een breed en gevarieerd aanbod voorzien kan worden en optimaal kan ingespeeld worden op de verwevenheid met andere functies zoals: wonen, werken, diensten. Er worden vanuit de stad tevens flankerende maatregelen georganiseerd om de winkelleegstand te laten dalen.

IV. HET BEWERKSTELLIGEN VAN EEN DUURZAME MOBILITEIT.

Door via het beleidskader in te zetten op versterking van de kernen, waar een goede ontsluiting is op vlak van openbaar vervoer, toegankelijkheid voor voetgangers en fietsers, ... wordt duurzame mobiliteit gestimuleerd. Ook het clusteren van handelsactiviteiten in bepaalde zones (in handelsgehelen, kleinhandelszones, de bestaande handelslinten), maakt het makkelijker zich op een duurzame manier te verplaatsen. Het clusteren van handelsactiviteiten geeft tevens aanleiding tot het voorzien in gedeelde parkeervoorzieningen.

Voor meer informatie over het Decreet IHB verwijzen we naar Deel II van Kortrijk Handelt vanaf pagina 38.

D. WANNEER WORDT HET RUIMTELIJK BELEIDSKADER VOOR DETAILHANDELHANDEL TOEGEPAST?

Het ruimtelijk beleidskader regelt alleen wat we ook kunnen afdwingen. Alleen aanvragen waarvoor een omgevingsvergunning noodzakelijk is, regelen we in het ruimtelijk beleidskader detailhandel. In wat volgt geven we de vergunningsplichtige handelingen mee die we afwegen aan het beleidskader.

I. DE STEDENBOUWKUNDIGE WETGEVING

A. NIEUWBOUW OF VERGUNNINGSPLICHTIGE RENOVATIE VAN HET PAND

Wanneer een nieuwbouwproject of een grondige renovatie wordt gerealiseerd zal een omgevingsvergunning moeten aangevraagd worden. Indien dit een project betreft met de functie detailhandel, zal dit project afgetoetst aan het ruimtelijk beleidskader detailhandel. Uiteraard zal hierbij ook steeds een stedenbouwkundige beoordeling gebeuren van het project.

B. VERGUNNINGSPLICHTIGE FUNCTIEWIJZIGING

Ook functiewijzigingen zijn veelal vergunningsplichtig. Welke functiewijzigingen vergunningsplichtig zijn, wordt bepaald in de Vlaamse Codex Ruimtelijke Ordening en de bijhorende uitvoeringsbesluiten, maar ook in de Algemene Stedenbouwkundige Verordening van de stad Kortrijk. Vergunningsplichtige functiewijzigingen zijn:

Omgevingsvergunning vereist

Functiewijziging van/naar:

- Eengezinswoning
- Meergezinswoning
- Kamerwoning
- Verblijfsrecreatie;
- Recreatiecentrum (lunapark, dansschool, schietstand, bowling, cinema, dancing, feestzaal, binnenspeelplein)
- land- en tuinbouw in de ruime zin;
- **handelszaak**
- horecazaak (café, restaurant, hotel)
- kantoorfunctie, dienstverlening en vrije beroepen;
- werkplaats of nijverheidsgebouw
- opslagplaats voor afvalstoffen
- garage, autostaanplaats of parkeergebouw
- gemeenschapsvoorzieningen en openbare nutsvoorzieningen;
- militaire functie.

Opmerking: groothandel valt niet in de functiecategorie handelszaak, maar in de functiecategorie van werkplaats of nijverheidsgebouw

Behalve: nevenfunctie bij een woning <100 m² in woongebied, tenzij uitdrukkelijk geregeld door de stad via verordening of ruimtelijk uitvoeringsplan en bepaalde tijdelijke handelsfuncties.

Wanneer je dus een handelszaak opstart in een pand waar voorheen geen handelsfunctie aanwezig was, zal je een functiewijziging moeten aanvragen (ook wanneer hierbij geen vergunningsplichtige renovatiewerken moeten worden uitgevoerd) en zal het project dus afgetoetst worden aan het ruimtelijk beleidskader detailhandel.

I. UITZONDERING: HANDEL ALS NEVENFUNCTIE BIJ EEN WONING

Het inrichten van een ruimte voor detailhandel binnen een eengezinswoning in woongebied is altijd toegestaan, op voorwaarde dat de woonfunctie de hoofdfunctie blijft en de handelsfunctie een maximale vloeroppervlakte heeft van **100 m²**. Deze **nevenfunctie is niet vergunningsplichtig** en kan dus altijd, tenzij dit expliciet onmogelijk wordt gemaakt door geldende voorschriften (vb. verkavelingsvoorschriften, RUP's,...).

Het inrichten van een handelsruimte groter dan 100 m² in een eengezinswoning kan slechts als de woning een bruto-vloeroppervlakte heeft van meer dan 250 m². In dat geval moet nog een volwaardige woongelegenheid als nevenfunctie in het gebouw aanwezig blijven. De maximale handelsoppervlakte wordt dan bepaald door de ruimtelijke randvoorwaarden op het perceel (bouwwolume, parkeren,...) en door de oppervlaktes die vastgelegd worden in het ruimtelijk beleidskader detailhandel.

Het inrichten van een handelsruimte groter dan 100 m² in een eengezinswoning kan slechts als de woning een bruto-vloeroppervlakte heeft van meer dan 250 m². In dat geval moet nog een volwaardige woongelegenheid als nevenfunctie in het gebouw aanwezig blijven. De maximale handelsoppervlakte wordt dan bepaald door de ruimtelijke randvoorwaarden op het perceel (bouwwolume, parkeren,...) en door de oppervlaktes die vastgelegd worden in het ruimtelijk beleidskader detailhandel.

II. HET DECREET INTEGRAAL HANDELSVESTIGINGENBELEID (DECREET IHB)

Voor een ruimere toelichting van het decreet betreffende het integraal handelsvestigingenbeleid verwijzen we naar Deel II van Kortrijk Handelt vanaf pagina 38.

Dit decreet legt onder andere vast voor welke handelingen een **omgevingsvergunning voor kleinhandelsactiviteiten moet aangevraagd worden**. In dat geval zal dus sowieso een omgevingsvergunning moeten aangevraagd worden, ook al worden geen vergunningsplichtige werken uitgevoerd aan het pand of is er geen functiewijziging. Ook in dit geval zal het project afgetoetst worden aan het ruimtelijk beleidskader detailhandel.

In hetzelfde decreet worden **vier categorieën van detailhandel bepaald**. De categorie van detailhandel wordt vastgelegd in de omgevingsvergunning voor kleinhandelsactiviteiten.

Vergunningsplichtige detailhandel	<ul style="list-style-type: none">- Nieuw $\geq 400\text{m}^2$ in nieuw gebouw.- Nieuw $\geq 400\text{m}^2$ in bestaand gebouw, conform voorschriften >180 dagen per jaar.- Nieuw $\geq 400\text{m}^2$ in bestaand gebouw, niet-conform voorschriften >90 dagen per jaar. - Bestaand uitbreiden met $\geq 300\text{m}^2$ of met 20%.- Samenvoegen waardoor geheel $\geq 400\text{m}^2$ wordt. - Wisselen van categorie in kleinhandelsbedrijf of kleinhandelsgeheel $> 400\text{m}^2$ als wissel $\geq 10\%$ of $\geq 300\text{m}^2$.
Categorie van detailhandel	<ul style="list-style-type: none">- Verkoop van voeding- Verkoop van goederen voor persoonsuitrusting- Verkoop van planten, bloemen en goederen voor land- en tuinbouw- Verkoop van andere producten <p>Merk op: categorie detailhandel kan niet geregeld worden voor detailhandel die niet vergunningsplichtig is volgens het decreet integraal handelsvestigingsbeleid.</p>

Voor **kleinhandelsactiviteiten met een netto-handelsoppervlakte kleiner dan 400m²** is geen **omgevingsvergunning voor kleinhandelsactiviteiten vereist**.

- Voor dergelijke kleinere handelszaken is een verandering van categorie (bv. van voedingszaak naar kledingzaak) dus niet vergunningsplichtig.
- Het uitbreiden of inperken van de netto-handelsoppervlakte van een bestaande handelszaak is niet vergunningsplichtig als dit niet gepaard gaat met een wijziging van het bouwvolume en als de totale netto-handelsoppervlakte na de werken minder dan 400m² bedraagt.

Wanneer er vergunningsplichtige werken uitgevoerd worden aan het pand of er een functiewijziging is (meer info, zie pagina 15: De stedenbouwkundige wetgeving, zal echter wel een toetsing gebeuren aan het ruimtelijk beleidskader detailhandel.

A. UITZONDERING: BESTEMMINGSPLANNEN EN RUIMTELIJKE CONTOUREN

Detailhandel kan als functie slechts toegelaten worden als dit **vergunbaar is volgens het geldende bestemmingsplan (BPA, RUP, Gewestplan)**. Als het bestemmingsplan specifieke bepalingen bevat over detailhandel, dan moeten de voorschriften van het bestemmingsplan samen gelezen worden met het beleidskader detailhandel. Wanneer er discussie is (de voorschriften in het bestemmingsplan zijn strenger of tegenstrijdig met het beleidskader), dan primeert het bestemmingsplan.

E. WAARVOOR GELDT HET RUIMTELIJK BELEIDSKADER VOOR DETAILHANDEL NIET?

Zoals in het vorige paragraaf toegelicht wordt het ruimtelijk beleidskader detailhandel enkel afgewogen bij vergunningsplichtige handelingen. Ook in volgende gevallen is het ruimtelijk beleidskader detailhandel niet van toepassing.

I. ACTIVITEITEN

Activiteiten waarvoor het ruimtelijk beleidskader strikt genomen niet geldt zijn:

- toonzaal of verkooppunt gecombineerd met een werk- of maakplek waarbij de handelsoppervlakte maximum 1/3^e van de totale vloeroppervlakte inneemt;
- bijzondere categorieën: type autohandel, drankcentrale;
- groothandel;
- horeca.

Vragen over deze activiteiten worden wel inhoudelijk getoetst aan de gewenste ontwikkeling van de typelocatie.

II. SPLITSING

In het ruimtelijk beleidskader detailhandel doet geen uitspraken over het splitsen van handelszaken. Hierbij geldt echter dat het behoud van schaalgrootte altijd de voorkeur heeft. De leegstand situeert zich immers vooral in te kleine handelspanden.

In bepaalde gevallen kan gemotiveerd worden dat bv. omwille van een opportuniteit/de configuratie van het pand opsplitsing de juist keuze is. Aanvragen tot splitsingen worden steeds overlegd met Team Bouwen, Milieu en Wonen en geadviseerd door Team Ondernemen en Hoger Onderwijs.

I. WE DELEN DE STAD OP IN 10 TYPELOCATIES VOOR DETAILHANDEL

Het ruimtelijk beleidskader verdeelt de stad in tien typelocaties. De afbakening van de kernwinkelgebieden uit het Strategisch Commercieel Plan van 14 oktober 2016, goedgekeurd in de Gemeenteraad van 14 november 2016, vormden hiervoor de basis.

Deze werden aangevuld met bijkomende typelocaties die bepaald worden in art. 2 van het Decreet IHB en afgetoetst werden voor het grondgebied Kortrijk. Voor elk van de locaties wordt een specifiek beleid gevoerd. Het beleid dat in een bepaalde typelocatie wordt gevoerd is samengevat in een fiche. Daarin staat of er nieuwe handelsvestigingen kunnen, of daar randvoorwaarden voor gelden en of handelsvestigingen kunnen uitbreiden.

Kernwinkelgebieden	De binnenstad	★★★★
	Stedelijke kernwinkelgebieden (Bissegem, Heule en Marke)	★★★
	Landelijke kernwinkelgebieden (Aalbeke, Bellegem en Sente)	★★
	Andere kernwinkelgebieden (Kooigem, Rollegem en buurtcentra)	★
Kleinhandelslinten	Hoogdynamische handelslinten (bvb. Brugsesteenweg en Doorniksewijk)	★★★
	Laagdynamische handelslinten (bvb. Kortrijksestraat en Oudenaardsesteenweg)	★★
Andere typelocaties	Kleinhandelszones (bvb. Blekerij, Ringshopping Kortrijk Noord)	★★★
	Handelsgehelen (bvb. Carrefour en omgeving op Walle)	★★
	Verwevingsgebieden (alle andere gebieden die niet winkelarm zijn)	★
	Winkelarme gebieden (in een volgende fase aan te duiden locaties)	-

De typelocaties zijn terug te vinden op de kaart op pagina 21: Ruimtelijk Beleidskader voor Detailhandel: typelocaties op kaart. Op de kaart is ook aangeduid waar een stimulerend beleid gevoerd wordt voor bepaalde handelsfuncties.

II. HOE BELANGRIJKER DE TYPELOCATIE, HOE MEER MOGELIJKHEDEN

De typelocaties zijn gerangschikt in volgorde van hun belang in het handelsapparaat. Hoe belangrijker de locatie op vlak van kernversterking of als deel van het netwerk van handel en voorzieningen, hoe ruimer de mogelijkheden voor handelsfuncties.

Er wordt gereguleerd door de verschillende typelocaties van handelszones te **categoriseren op basis van schaalgrootte van de handelsactiviteit**. Hoe hoger het niveau van de typelocatie, hoe meer mogelijkheden geboden worden inzake schaalgrootte. De mogelijkheden per typelocatie zijn terug te vinden in de fiches, vanaf pagina 23: Locatiebeleid: fiches en kaarten per typelocatie.

III. SUPERMARKTEN, DE BINNENSTAD EN UITZONDERING VOOR UITBREIDING VAN BESTAANDE DETAILHANDEL DIE AFWIJKEN VAN DE ALGEMENE REGELS

Zoals reeds aangegeven krijgen **supermarkten** krijgen ruimere mogelijkheden omdat deze een buurtondersteunende functie hebben. Minimumoppervlakte voor supermarkten is vastgelegd op 400m². Dit is een aanvaardbaar minimale oppervlakte voor een supermarkt, bovendien wordt zo vermeden dat supermarkten zonder bijkomende vergunning zouden kunnen wegglijden naar een andere categorie van detailhandel. Kleinere handelszaken in het voedingssegment moeten voldoen aan de maximale handelsoppervlaktes die zijn opgenomen voor de typelocatie (bvb. traiteurs, bakkers, ...)

In de **binnenstad** wordt een onderscheid gemaakt tussen het kerngebied en verwevingsgebieden. Daardoor kan er sterker gestuurd worden op het handelsaanbod zodat een overaanbod aan handelsruimte tegengegaan kan worden en sterker ingezet kan worden op het kerngebied.

Het is de bedoeling **bestaande handelszaken uitbreidingskansen** te geven, zelfs als zij zich op een locatie bevinden waar handelszaken eigenlijk niet de juiste keuze zijn. Het beleidskader voorziet per typelocatie bepaalde uitbreidingsmogelijkheden voor bestaande handelszaken. Voor handelszaken die de maximale bovengrens voor uitbreiding van hun typelocatie overschrijden wordt een uitzonderingsregel voorzien waarbij deze bestaande handelszaken toch ook een bepaalde marge krijgen om uit te breiden. Dit zorgt ervoor dat zij de kans krijgen om beperkt te groeien en zich op hun huidige site te herorganiseren. De **uitzonderingsregel** voor uitbreiding van bestaande handelszaken wordt als volgt opgenomen:

- Als de netto handelsoppervlakte kleiner is dan 400m² is een eenmalige uitbreiding mogelijk met maximaal 80m²
- Als de netto handelsoppervlakte groter is dan 400m² is een eenmalige uitbreiding van maximaal 20% van de huidige netto handelsoppervlakte met een maximum van 300m² mogelijk.

Wensen zij toch meer uit te breiden, dan kan het ruimtelijk beleidskader detailhandel kan richtinggevend zijn om een geschikte nieuwe locatie binnen de stad te vinden.

IV. NIEUWE VERSUS BESTAANDE DETAILHANDEL

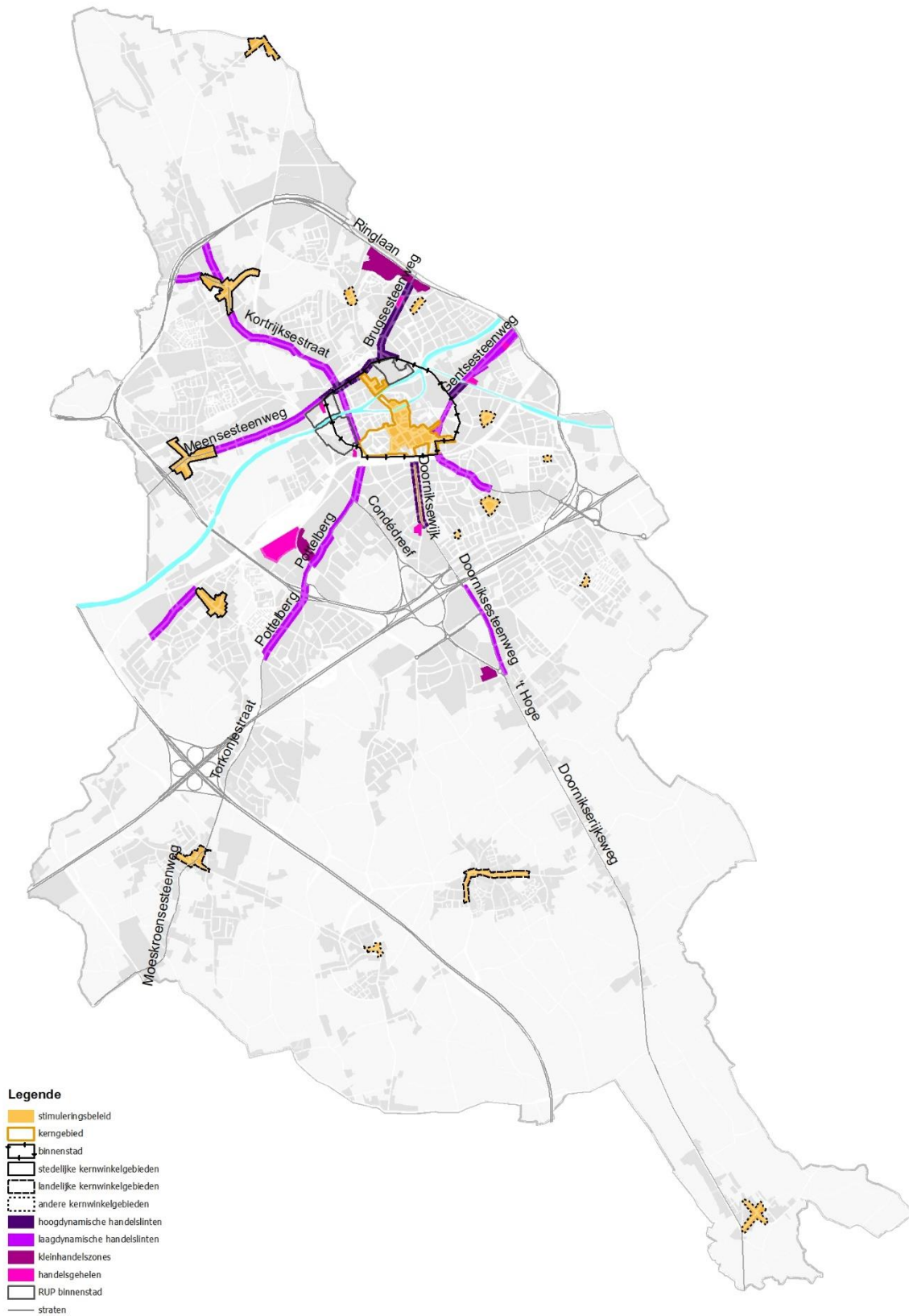
Een handelszaak wordt aanzien als **nieuwe detailhandel** als het een nieuwe handelsfunctie betreft in een (al dan niet nieuw) gebouw waar **voorheen geen handelsfunctie** aanwezig was.











Voor de **bestaande detailhandel** wordt uitgegaan van de activiteiten **vergund op moment van in werking treden van het ruimtelijk beleidskader detailhandel**.

Als een bestaande vergunde handelsactiviteit verdwijnt uit een bestaand pand en dit pand een nieuwe invulling krijgt met een andere handelszaak wordt dit ook aanzien als bestaande detailhandel.

V. NETTO HANDELSOPPERVLAKTE

In het beleidskader detailhandel hebben alle oppervlaktenormen die opgenomen worden betrekking op de **Netto Handelsoppervlakte**: dit is de oppervlakte, bestemd voor het te koop aanbieden of de verkoop die toegankelijk is voor het publiek, met inbegrip van de niet-overdekte oppervlakten. Die oppervlakte omvat eveneens de kassazones, de zones die zich achter de kassa's bevinden en de inkomruimte.



Kernwinkelgebieden	Kerngebied Binnenstad	
	Bissegem, Heule en Marke	
	Aalbeke, Bellegem en Sente	
	Andere kernen en centra	
Handelslinten	Hoogdynamische handelslinten	
	Laagdynamische handelslinten	
Andere types	Kleinhandelszone	
	Handelsgehelen	
	Verwevingsgebieden	
Winkelarme gebieden	Winkelarme gebieden	

De typelocaties zijn gerangschikt in volgorde van hun belang in het handelsapparaat. Hoe belangrijker de locatie op vlak van kernversterking of als deel van het netwerk, hoe ruimer de mogelijkheden voor handelsfunctie. Dit wordt uitgewerkt in de typefiches, vanaf pagina 23: Locatiebeleid: fiches en kaarten per typelocatie.

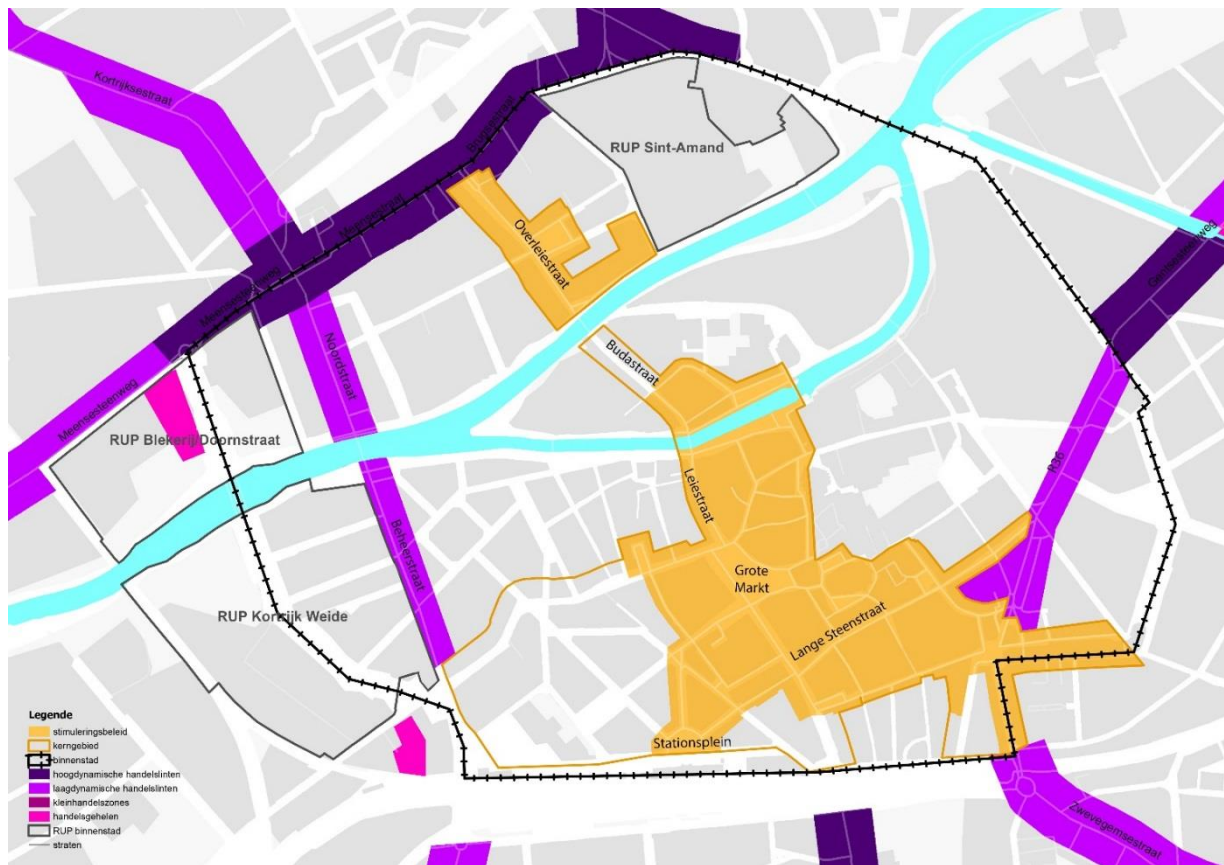
I. KERNWINKELGEBIEDEN

A. KERNWINKELGEBIED BINNENSTAD (CENTRUM KORTRIJK)

I. KERNWINKELGEBIED BINNENSTAD (CENTRUM KORTRIJK) – FICHE

<u>DOELSTELLINGEN Kernwinkelgebied binnenstad (centrum Kortrijk)</u>	
<p>Doelstelling in het kerngebied van de binnenstad is het voeren van een aanbodbeleid en het versterken van het stedelijk karakter van de binnenstad door het verweven van wonen, werken, handel, horeca en voorzieningen. Binnen dit gebied voeren we een stimulerend beleid.</p>	
<u>NIEUWE detailhandel</u>	<u>BESTAANDE detailhandel</u>
<p>In het kerngebied van de binnenstad zijn er geen beperkingen voor het starten van een nieuwe handelszaak.</p>	<p>In het kerngebied van de binnenstad zijn er geen beperkingen voor het aanpassen of uitbreiden van een bestaande handelszaak.</p>
<u>UITZONDERINGEN</u>	
<p>In delen van de binnenstad worden verwevingsgebieden aangeduid, dit zijn de grijze zones op de kaart. Daar geldt een ander beleid (zie typefiche verwevingsgebieden).</p> <p>Twee laagdynamische handelslinten (Noordstraat/Beheerstraat en R36) lopen verder in de binnenstad (zie typefiche laag dynamische handelslinten).</p> <p>Binnen de contouren van de RUP's in de binnenstad (Kortrijk Weide – Blekerij/Doornstraat en Sint-Amand) worden de mogelijkheden inzake detailhandel omschreven in de voorschriften van het desbetreffende RUP.</p>	
<u>STIMULEREND BELEID</u>	
<p>In afgebakende delen, aangeduid als zone ‘Stimuleringsbeleid’, van het kernwinkelgebied binnenstad wordt een stimulerend beleid gevoerd voor bepaalde commerciële ontwikkelingen en investeringen. Voor meer info over het stimulerend beleid, zie vanaf pagina 45: Stimulerend beleid voor handel en diensten.</p>	

II. KERNWINKELGEBIED BINNENSTAD (CENTRUM KORTRIJK) – KAART

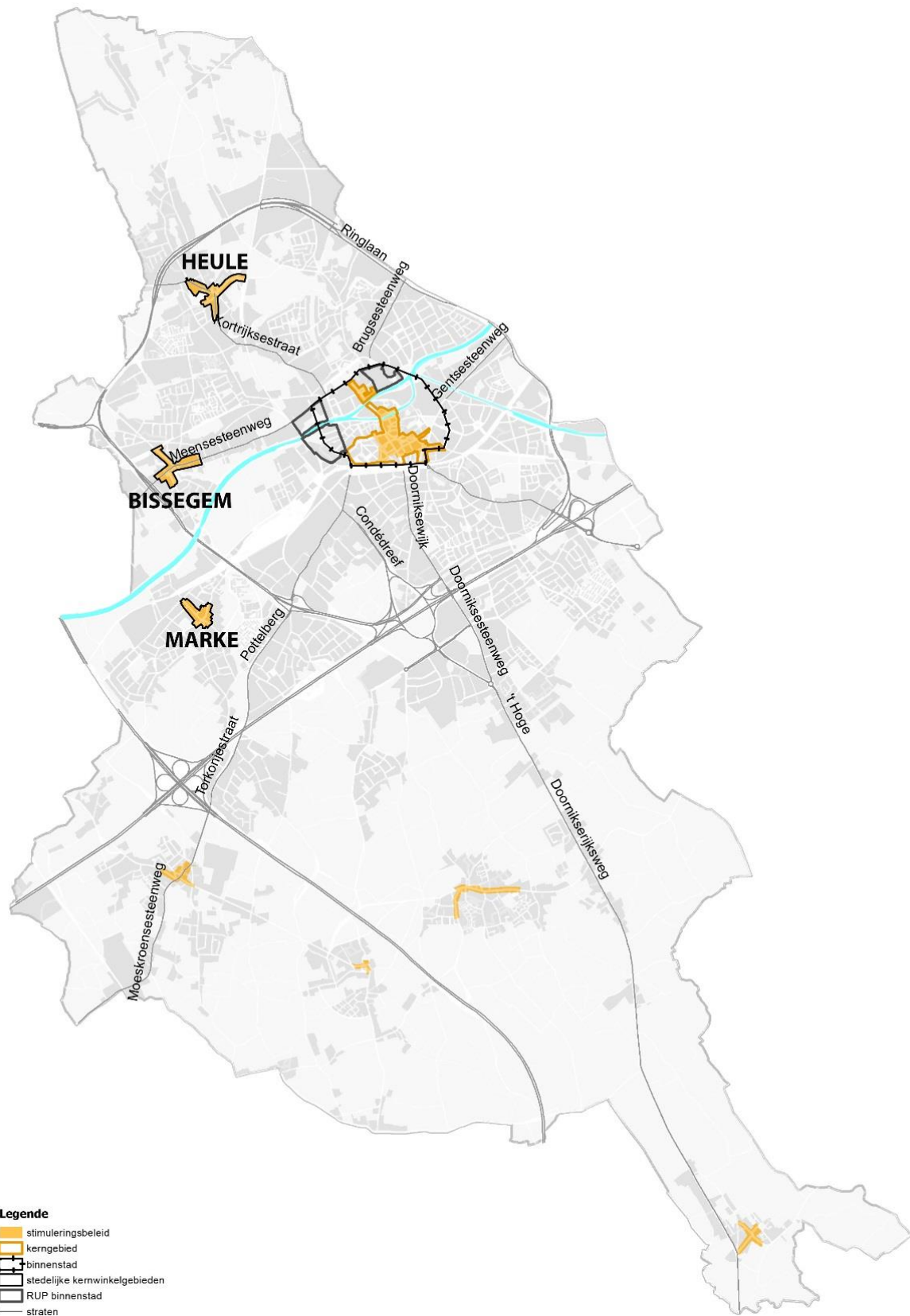


B. STEDELIJKE KERNWINKELGEBIEDEN (BISSEGEM, HEULE & MARKE)

I. STEDELIJKE KERNWINKELGEBIEDEN (BISSEGEM, HEULE & MARKE) – FICHE

<u>DOELSTELLINGEN Stedelijke kernwinkelgebieden (Bissegem, Heule & Marke)</u>	
Doelstelling voor de stedelijke kernwinkelgebieden is het voeren van een aanbodbeleid op maat van de kern en het versterken van het gemengd karakter van de kern door het verweven van wonen, werken en voorzieningen. Binnen dit gebied voeren we een stimulerend beleid.	
<u>NIEUWE detailhandel</u>	<u>BESTAANDE detailhandel</u>
In de stedelijke kernwinkelgebieden kunnen nieuwe handelszaken in alle categorieën worden gestart met een netto handelsoppervlakte van minder dan 400 m² . Nieuwe handelszaken in de categorie ' verkoop van voeding ' zijn toegelaten met een netto handelsoppervlakte tot maximaal 2000 m² .	In de stedelijke kernwinkelgebieden kunnen bestaande handelszaken in alle categorieën uitbreiden tot maximaal 400 m² netto handelsoppervlakte. Een bestaande handelszaak met een netto handelsoppervlakte van minstens 400 m² mag uitbreiden tot maximaal 800 m² . Een bestaande handelszaak in de categorie ' verkoop van voeding ' mag uitbreiden tot maximaal 2000 m² . Voor een bestaande handelszaak in de categorie ' verkoop van voeding ' die groter is dan 1200m² geldt geen bovengrens voor uitbreiding . Voor het wijzigen van de categorie van detailhandel gelden dezelfde regels.
<u>STIMULEREND BELEID</u>	
In deze gebieden wordt een stimulerend beleid gevoerd voor bepaalde commerciële ontwikkelingen en investeringen. Voor meer info over het stimulerend beleid, zie vanaf pagina 45: Stimulerend beleid voor handel en diensten.	

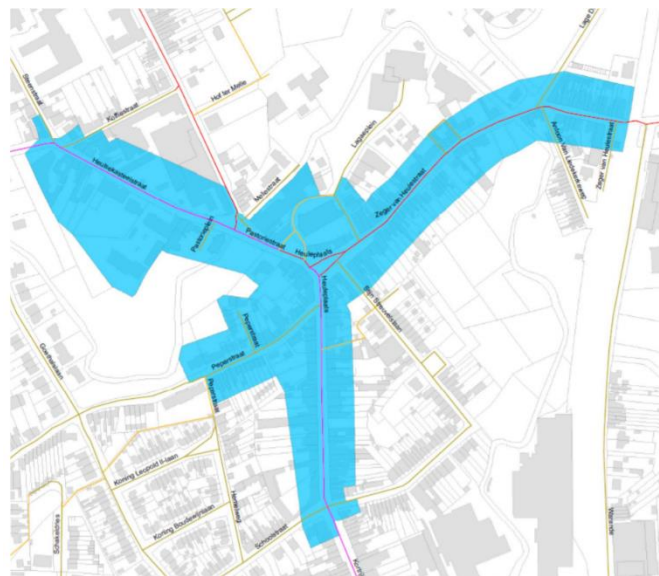
II. STEDELIJKE KERNWINKELGEBIEDEN (BISEGEM, HEULE & MARKE) – KAART



STEDELIJK KERNWINKELGEBIED BISSEGEM



STEDELIJK KERNWINKELGEBIED HEULE



STEDELIJK KERNWINKELGEBIED MARKE

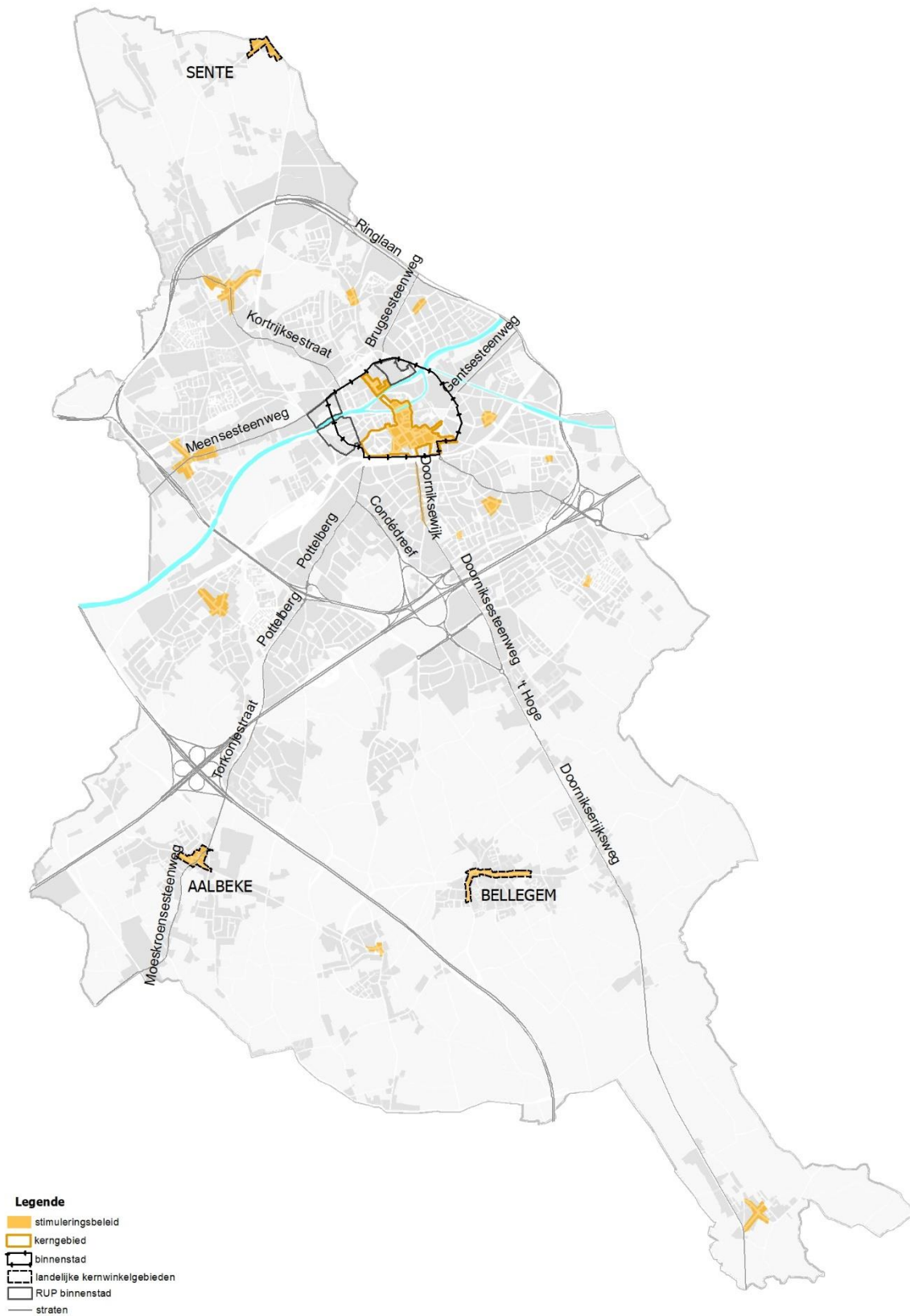


C. LANDELIJKE KERNWINKELGEBIEDEN (AALBEKE, BELLEGEM & SENTE)

I. LANDELIJKE KERNWINKELGEBIEDEN (AALBEKE, BELLEGEM & SENTE) – FICHE

<u>DOELSTELLINGEN Landelijke kernwinkelgebieden (Aalbeke, Bellegem & Sente)</u>	
Doelstelling voor de landelijke kernwinkelgebieden is het voeren van een aanbodbeleid op maat van de kern en versterken van het gemengd karakter van de kern door het verweven van wonen, werken en voorzieningen. Binnen dit gebied voeren we een stimulerend beleid.	
<u>NIEUWE detailhandel</u>	<u>BESTAANDE detailhandel</u>
In de landelijke kernwinkelgebieden kunnen nieuwe handelszaken in alle categorieën worden gestart met een netto handelsoppervlakte van maximaal 200 m² . Nieuwe handelszaken in de categorie ' verkoop van voeding ' zijn toegelaten met netto handelsoppervlakte tussen de 400 m² en 2000 m² .	In de landelijke kernwinkelgebieden kunnen bestaande handelszaken in alle categorieën uitbreiden tot maximaal 200 m² netto handelsoppervlakte. Een bestaande handelszaak met een netto handelsoppervlakte van minstens 200 m² mag uitbreiden tot maximaal 400 m² . Een bestaande handelszaak in de categorie ' verkoop van voeding ' mag uitbreiden naar een netto handelsoppervlakte van minstens 400m² en maximaal 2000m² . Voor een bestaande handelszaak in de categorie ' verkoop van voeding ' die groter is dan 1200m² geldt geen bovengrens voor uitbreiding . Voor het wijzigen van de categorie van detailhandel gelden dezelfde regels.
<u>UITZONDERINGEN</u>	
Binnen de contouren van RUP Bellegem Centrum worden de mogelijkheden voor handelsactiviteiten omschreven in de voorschriften van het RUP. Het ruimtelijk beleidskader vormt een verfijning van de bestemmingsvoorschriften inzake handel in RUP Bellegem centrum – Zone 1: zone voor centrumfuncties.	
<u>STIMULEREND BELEID</u>	
In deze gebieden wordt een stimulerend beleid gevoerd voor bepaalde commerciële ontwikkelingen en investeringen. Voor meer info over het stimulerend beleid, zie vanaf pagina 45: Stimulerend beleid voor handel en diensten.	

II. LANDELIJKE KERNWINKELGEBIEDEN (AALBEKE, BELLEGEM & SENTE) – KAART



D. ANDERE KERNWINKELGEBIEDEN (KOOIGEM, ROLLEGEM & BUURTCENTRA)

I. ANDERE KERNWINKELGEBIEDEN (KOOIGEM, ROLLEGEM & BUURTCENTRA) – FICHE

<u>DOELSTELLINGEN Andere kernwinkelgebieden (Kooigem, Rollegem & Buurtcentra)</u>	
Doelstelling voor de andere kernwinkelgebieden is het voeren van een aanbodbeleid op maat van de kern en versterken van het gemengd karakter van de kern door het verweven van wonen, werken en voorzieningen. Binnen dit gebied voeren we een stimulerend beleid.	
<u>NIEUWE detailhandel</u>	<u>BESTAANDE detailhandel</u>
In de andere kernwinkelgebieden kunnen nieuwe handelszaken in alle categorieën worden gestart met een netto handelsoppervlakte van minder dan 100 m² , als hoofdfunctie of als nevenfunctie. Nieuwe handelszaken in de categorie ' verkoop van voeding ' zijn toegelaten met netto handelsoppervlakte tussen de 400 m² en 2000 m² .	In de andere kernwinkelgebieden kunnen bestaande handelszaken in alle categorieën uitbreiden tot maximaal 100 m² netto handelsoppervlakte. Een bestaande handelszaak met een netto handelsoppervlakte van minstens 100 m² mag uitbreiden tot maximaal 200 m² . Een bestaande handelszaak in de categorie ' verkoop van voeding ' mag uitbreiden naar een netto handelsoppervlakte van minstens 400m² en maximaal 2000m² . Voor een bestaande handelszaak in de categorie ' verkoop van voeding ' die groter is dan 1200m² geldt geen bovengrens voor uitbreiding . Voor het wijzigen van de categorie van detailhandel gelden dezelfde regels.
<u>UITZONDERINGEN</u>	
Voor het buurtcentrum Lange Munte wordt momenteel een RUP opgemaakt.	
<u>STIMULEREND BELEID</u>	
In deze gebieden wordt een stimulerend beleid gevoerd voor bepaalde commerciële ontwikkelingen en investeringen. Voor meer info over het stimulerend beleid, zie vanaf pagina 45: Stimulerend beleid voor handel en diensten.	

II. ANDERE KERNWINKELGEBIEDEN (KOOIGEM, ROLLEGEM & BUURTCENTRA) – KAART



II. KLEINHANDELSLINTEN

A. HOOGDYNAMISCHE KLEINHANDELSLINTEN

I. HOOGDYNAMISCH KLEINHANDELSLINT – FICHE

<u>DOELSTELLINGEN Hoogdynamische kleinhandelslinten</u>	
De hoogdynamische kleinhandelslinten worden op vandaag reeds gekenmerkt door een brij groot aantal kleinhandelsactiviteiten. Doelstelling voor de hoogdynamische kleinhandelslinten is het voeren van een aanbodbeleid op maat van het kleinhandelslint en de aangrenzende buurten als aanvulling op het aanbod op andere locaties.	
<u>NIEUWE detailhandel</u>	<u>BESTAANDE detailhandel</u>
In de hoogdynamische handelslinten kunnen nieuwe handelszaken in alle categorieën worden gestart met een netto handelsoppervlakte van maximaal 400m² . Nieuwe handelszaken in de categorie ' verkoop van voeding ' zijn niet begrensd in netto handelsoppervlakte .	In hoogdynamische handelslinten kunnen bestaande handelszaken in alle categorieën uitbreiden tot maximaal 400 m² netto handelsoppervlakte. Een bestaande handelszaak met een netto handelsoppervlakte van minstens 400 m² mag uitbreiden tot maximaal 800 m² . Een bestaande handelszaak in de categorie ' verkoop van voeding ' mag uitbreiden en is niet begrensd in oppervlakte . Voor het wijzigen van de categorie van detailhandel gelden dezelfde regels.
<u>STIMULEREND BELEID</u>	
In het hoogdynamisch handelslint Doorniksewijk wordt een stimulerend beleid gevoerd voor bepaalde commerciële ontwikkelingen en investeringen. Voor meer info over het stimulerend beleid, zie vanaf pagina 45: Stimulerend beleid voor handel en diensten.	

II. HOOGDYNAMISCH KLEINHANDELSLINT – KAART

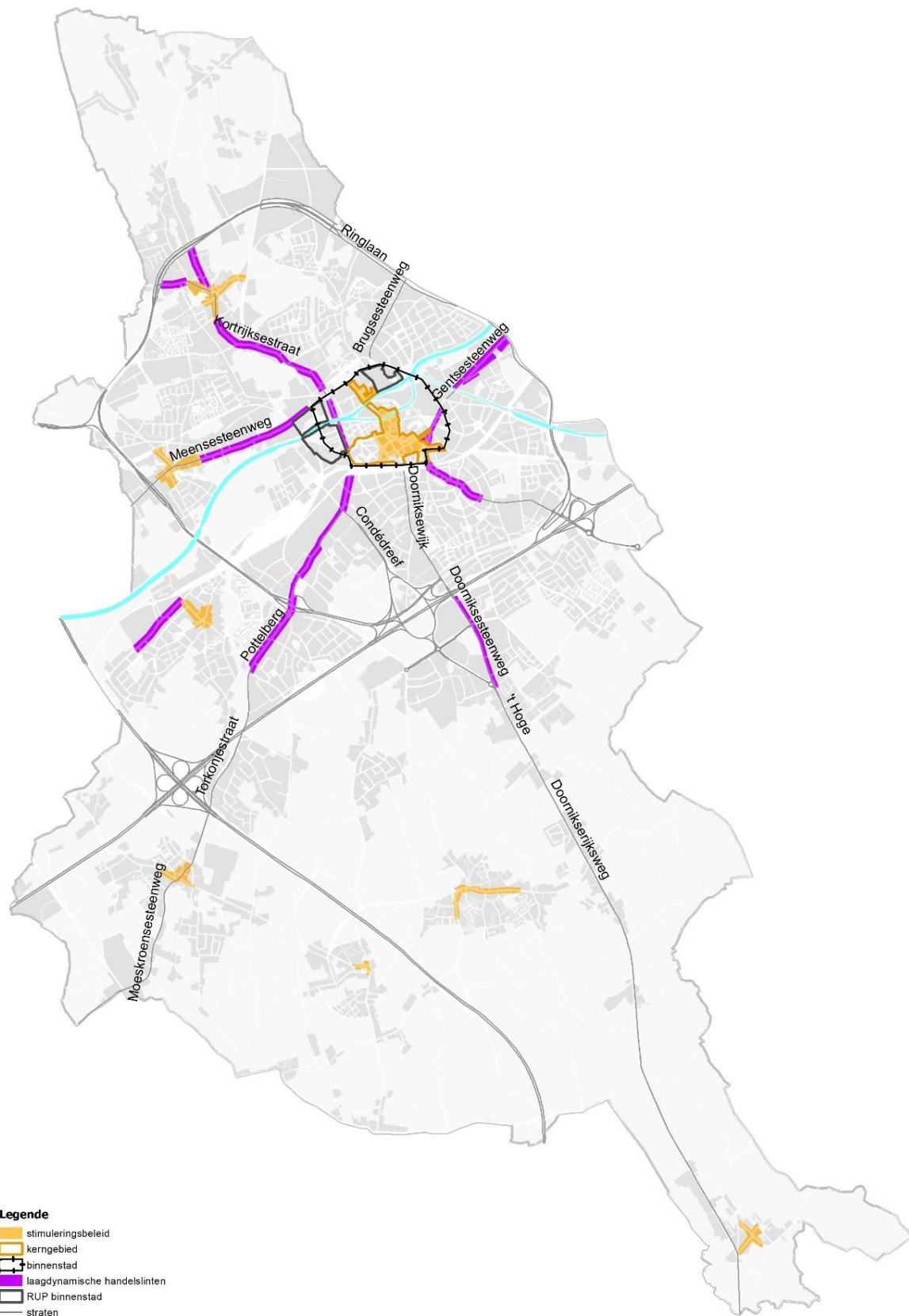


B. LAAGDYNAMISCHE KLEINHANDELSLINTEN

I. LAAGDYNAMISCH KLEINHANDELSLINT – FICHE

<u>DOELSTELLINGEN Laagdynamische kleinhandelslinten</u>	
De laagdynamische kleinhandelslinten kenmerken zich door de aanwezigheid van wonen, bedrijvigheid, ... het aantal kleinhandelszaken is eerder beperkt. Doelstelling voor de laagdynamische kleinhandelslinten is het voeren van een aanbod beleid op maat van de aangrenzende buurten als aanvulling op het aanbod op andere locaties.	
<u>NIEUWE detailhandel</u>	<u>BESTAANDE detailhandel</u>
<p>In de laagdynamische handelslinten kunnen nieuwe handelszaken in alle categorieën worden gestart met een netto handelsoppervlakte van minder dan 200m².</p> <p>Nieuwe handelszaken in de categorie 'verkoop van voeding' moeten minstens 400 m² netto handelsoppervlakte hebben en zijn niet begrensd in maximale netto handelsoppervlakte.</p>	<p>In laagdynamische handelslinten kunnen bestaande handelszaken kleiner dan 200 m² in alle categorieën uitbreiden tot maximaal 200 m² netto handelsoppervlakte.</p> <p>Een bestaande handelszaak met een netto handelsoppervlakte van minstens 200 m² mag uitbreiden tot maximaal 400 m².</p> <p>Een bestaande handelszaak in de categorie 'verkoop van voeding' mag uitbreiden naar een netto handelsoppervlakte van minstens 400m² en is niet begrensd in oppervlakte.</p> <p>Voor het wijzigen van de categorie van detailhandel gelden dezelfde regels.</p>

II. LAAGDYNAMISCH KLEINHANDELSLINT – KAART



III. ANDERE TYPELOCATIES

A. KLEINHANDELSZONES

I. RING SHOPPING KORTRIJK (NOORD)

Het Ring Shopping wordt in het Gewestelijk Ruimtelijk Uitvoeringsplan – ‘Afbakening regionaal stedelijk gebied Kortrijk’ omschreven als ‘Kleinhandelszone Ringshoppingcenter’, specifiek regionaal bedrijventerrein voor grootschalige kleinhandel. De bestemmingsvoorschriften zijn er als volgt:

(Lichtgrijze tekst bevat geen bepalingen met betrekking tot detailhandel)

Art. 4a. specifiek regionaal bedrijventerrein voor grootschalige kleinhandel

§1 Het gebied is bestemd voor kleinhandelsbedrijven van regionaal belang met minimum een van volgende kenmerken:

- Kleinhandelniches die behoefte hebben aan grote verkoopsoppervlakte omwille van de volumineuze aard van producten;
- Kleinhandelsbedrijven die moeilijk verweefbaar zijn in het binnenstedelijk winkelapparaat;
- Kleinhandelsbedrijven die complementair zijn met het binnenstedelijk kleinhandelsapparaat.

De minimale bruto verkoopsoppervlakte bedraagt 900 m². Deze oppervlaktebeperking van minimaal 900m² is niet van toepassing op:

- bestaande shoppingscentra die bestaande handelsactiviteiten groeperen;
- eventuele nieuwe shoppingscentra die handelsactiviteiten groeperen
- voor andere bestaande kleinhandelsactiviteiten
- voor restpercelen die het oprichten van een kleinhandelsvestiging groter dan 900m² niet toelaten minimum verkoopsoppervlakte.

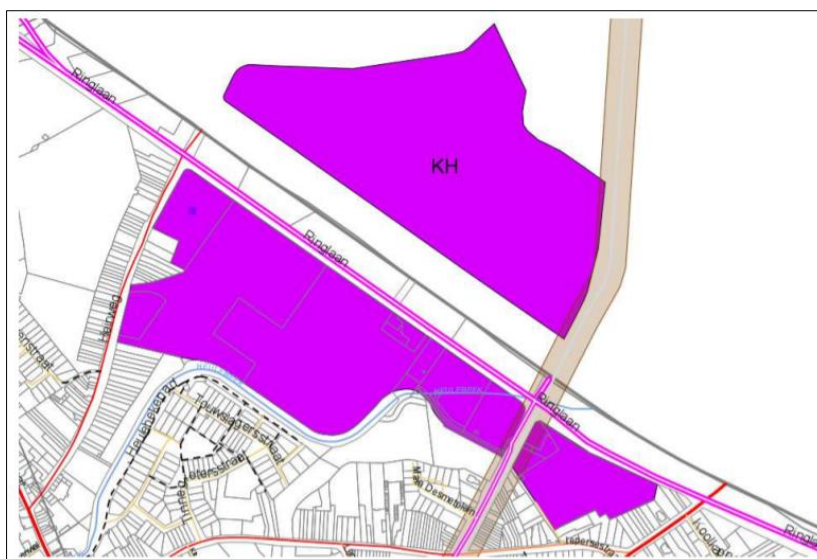
Volgende activiteiten zijn toegelaten:

- gemeenschappelijke en complementaire voorzieningen en gemeenschapsvoorzieningen inherent aan het functioneren van een kleinhandelszone;
- inrichtingen voor de huisvesting van bewakingspersoneel van maximaal 200m² vloeroppervlakte geïntegreerd in het bedrijfsgebouw;
- een beperkte oppervlakte voor kantoren gekoppeld aan de handelsactiviteit van individuele bedrijven voor zover deze activiteiten geen loketfunctie hebben en geen autonome activiteiten uitmaken;
- gemeenschapsvoorzieningen.

Bestaande woningen, andere dan bedrijfswoningen, kunnen behouden blijven en uitgebreid worden op het eigen perceel voor zover dat gebeurt in overeenstemming met de algemene inrichtingsprincipes voor deze zone.

Bestaande vergunde bedrijvigheid die niet aan de hierboven geformuleerde bepalingen voldoen kunnen behouden blijven, verbouwd en uitgebreid worden zolang de activiteiten binnen het perceel zelf blijven en waarbij het volume niet groter is dan 125% van het huidige volume. Autonome kantoren kunnen niet uitbreiden.

Wanneer de huidige gebruiker één van dergelijk activiteiten stopzet dient de nieuwe activiteit in overeenstemming te zijn met de betreffende bepalingen van kleinhandelsbedrijven van regionaal belang.



Afbeelding Kleinhandelszone Ringshopping. De noordelijk kleinhandelszone maakt deel uit van grondgebied Kuurne.

II. ENGELSE WANDELING, EXCLUSIEF COMMERCIEEL CENTRUM POTTELBERG

Dit wordt in het Gewestelijk Ruimtelijk Uitvoeringsplan – ‘Afbakening regionaal stedelijk gebied Kortrijk’ omschreven als ‘Kleinhandelszone Pottelberg’, specifiek regionaal bedrijventerrein voor grootschalige kleinhandel. Het commercieel centrum Pottelberg werd in het ruimtelijk beleidskader opgenomen als handelsgeheel (zie volgende fiche). Volgende bestemmingsvoorschriften zijn volgens het Gewestelijk RUP van tel:

Art. 5 Specifiek regionaal bedrijventerrein voor grootschalige kleinhandel:

§1 Het gebied is bestemd voor kleinhandelsbedrijven van regionaal belang met minimum een van volgende kenmerken:

- Kleinhandelniches die behoefte hebben aan grote verkoopsoppervlakte omwille van de volumineuze aard van producten;
- Kleinhandelsbedrijven die moeilijk verweefbaar zijn in het binnenstedelijk winkelapparaat;
- Kleinhandelsbedrijven die complementair zijn met het binnenstedelijk kleinhandelsapparaat.

De minimale bruto verkoopsoppervlakte bedraagt 900 m². Deze oppervlaktebeperking van minimaal 900m³ is niet van toepassing op:

- eventuele nieuwe shoppingcentra die handelsactiviteiten groeperen
- voor andere bestaande kleinhandelsactiviteiten
- voor restpercelen die het oprichten van een kleinhandelsvestiging groter dan 900m² niet toelaten minimum verkoopsoppervlakte.

Volgende activiteiten zijn toegelaten:

- gemeenschappelijke en complementaire voorzieningen en gemeenschapsvoorzieningen inherent aan het functioneren van een kleinhandelszone;
- inrichtingen voor de huisvesting van bewakingspersoneel van maximaal 200m² vloeroppervlakte geïntegreerd in het bedrijfsgebouw;
- een beperkte oppervlakte voor kantoren gekoppeld aan de handelsactiviteit van individuele bedrijven voor zover deze activiteiten geen loketfunctie hebben en geen autonome activiteiten uitmaken;
- gemeenschapsvoorzieningen.

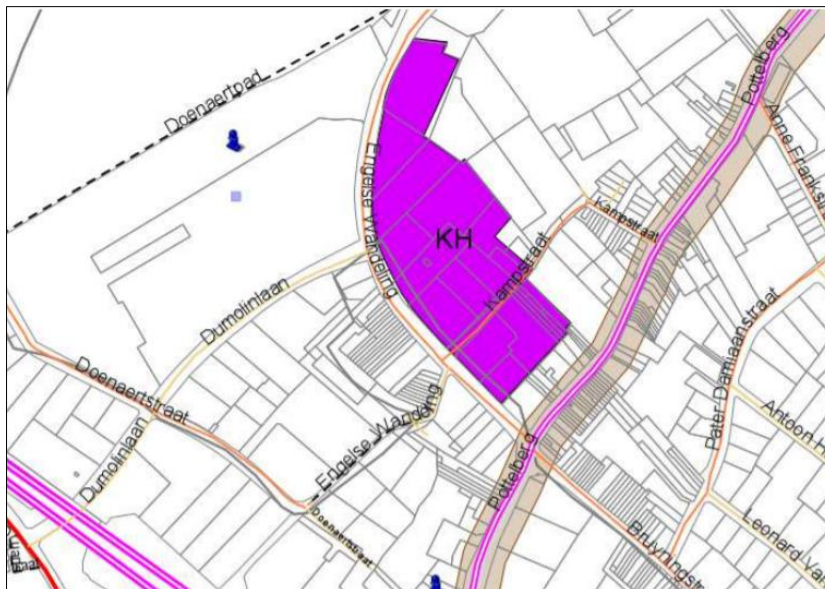
Bestaande woningen, andere dan bedrijfswoningen, kunnen behouden blijven en uitgebreid worden op het eigen perceel voor zover dat gebeurt in overeenstemming met de algemene inrichtingsprincipes voor deze zone.

Bestaande vergunde bedrijvigheid die niet aan de hierboven geformuleerde bepalingen voldoen kunnen behouden blijven, verbouwd en uitgebreid worden zolang de activiteiten binnen het perceel zelf blijven en waarbij het volume niet groter is dan 125% van het huidige volume. Autonome kantoren kunnen niet uitbreiden.

Wanneer de huidige gebruiker één van dergelijk activiteiten stopzet dient de nieuwe activiteit in overeenstemming te zijn met de betreffende bepalingen over kleinhandelsbedrijven van regionaal belang.

§2 Elke aanvraag voor een stedenbouwkundige vergunning zal worden beoordeeld aan de hand van volgende criteria:

- *Zorgvuldig ruimtegebruik;*
- *Een kwaliteitsvolle aanleg van het terrein en afwerking van de gebouwen.*
- *Het bouwen in meerdere lagen daar waar de activiteit dit toelaat.*
- *Parkeren wordt gegroepeerd voor verschillende bedrijven of geïncorporeerd in het bedrijfsgebouw, daar waar het beheer dit toelaat;*
- *Bij de aanleg van het terrein moet het waterbergend vermogen van het gebied zoveel mogelijk worden behouden en het overstromingsrisico beperkt;*
- *De impact om de mobiliteit en de verkeersleefbaarheid.*



Figuur: Kleinhandelszone Pottelberg langsheen de Engese Wandeling. Het commercieel centrum Pottelberg werd opgenomen als handelsgeheel (zie volgende fiche).

III. BENELUXPARK

Het Beneluxpark is in het gewestplan bestemd als een 'regionale gemengde zone voor handel en diensten'. Die bestemming bevat specifieke bepalingen voor detailhandel:

"Een regionale gemengde zone voor diensten en handel is uitsluitend bestemd voor de vestiging van dienstverlenende activiteiten en handelsactiviteiten waarvan de functie verder reikt dan het

gemeentelijke vlak en waarvan de vestiging in het woongebied om ruimtelijke redenen niet aangewezen is.

Het betreft niet-loketgebonden kantoren en administratieve gebouwen, centra voor vorming, herscholing en bijscholing exclusief dagonderwijs, grootschalige culturele infrastructuur zoals evenementenhal, bioscoopcomplex, ..., groothandel en detailhandel voor zover dit gebeurt in winkleenheden die architecturaal en functioneel een samenhangend geheel vormen of in winkels van volumineuze goederen.”

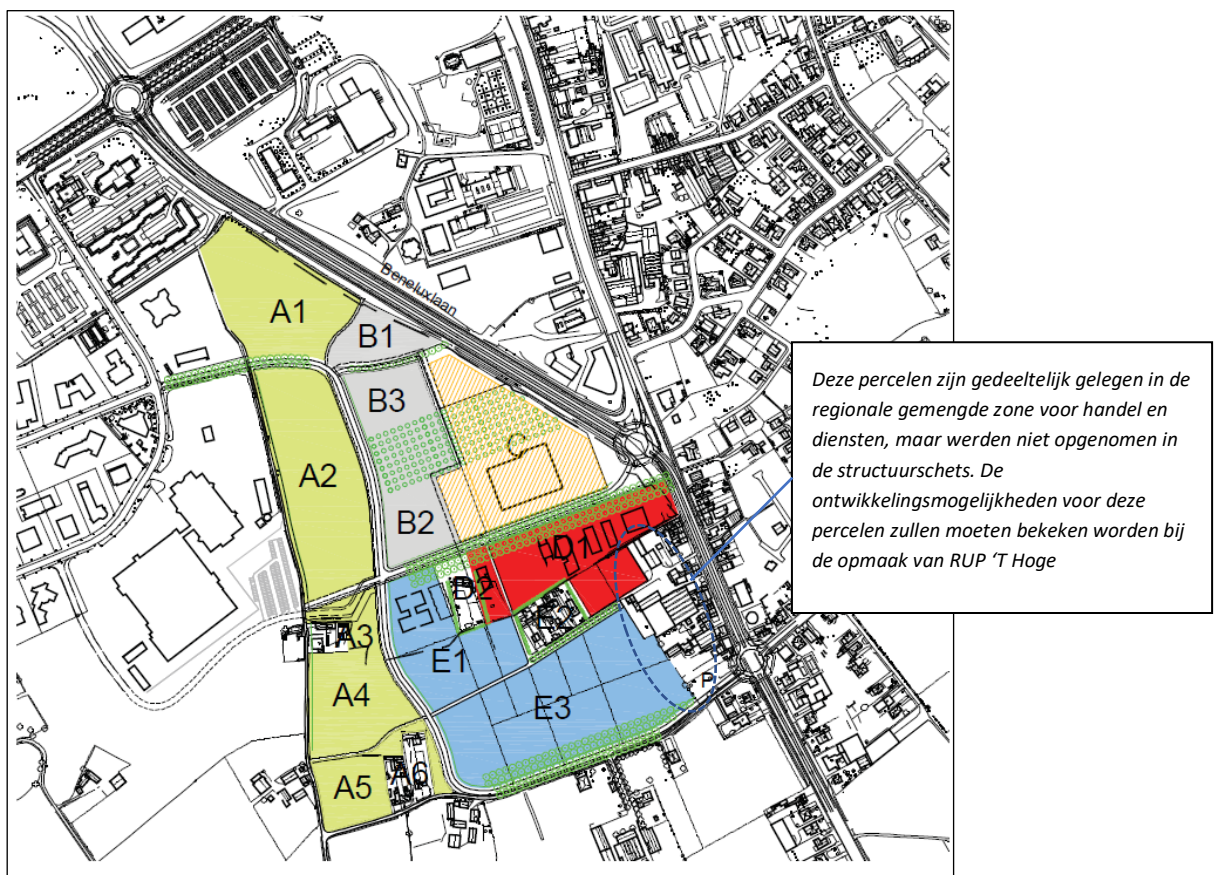
De stad Kortrijk en Leiedal hebben die algemene bepaling voor grote delen van het gebied verfijnd via een inrichtingsplan: de structuurschets voor het Beneluxpark.

De ontwikkelingsmogelijkheden voor detailhandel zijn daarbij ingeperkt en geconcentreerd op de zone waar nu Decathlon gevestigd is (zone C):

“[deze zone] heeft een bestemming voor de vestiging van handelszaken of kantoren en diensten. Bij realisatie van de bestemming ‘handel’ zal een inrichtingsplan moeten aantonen hoe deze zone als één architecturaal geheel zal ontwikkeld worden.”

In andere delen van de ontwikkeling is geen detailhandel toegelaten.

Het ruimtelijk beleidskader detailhandel bevestigt die bepalingen en verandert die niet.



Afbeelding structuurschets Beneluxpark (2011). Detailhandel wordt beperkt tot Decathlon, de noordelijke restzone van zone C kan niet ontwikkeld worden in functie van detailhandel.

De structuurschets voor het Beneluxpark omschrijft ook de ontwikkeling van een tweede fase van het Beneluxpark (A3 tem. A5 en E1, E3), dit wordt met de opmaak van het Ruimtelijk Uitvoeringsplan 't Hoge

(planningsproces lopende) geëvalueerd. Ook de ontwikkelingsmogelijkheden van percelen langsheen 't Hoge zullen met dit proces uitgeklaard worden.

B. HANDELSGEHELEN

I. HANDELSGEHELEN – FICHE

<u>DOELSTELLINGEN Handelsgehelen</u>	
Doelstelling voor de handelsgehelen is het behoud van de handelsgehelen als locaties voor het voeren van een aanbodbeleid voor handelsfuncties die nood hebben aan veel ruimte als aanvulling op het aanbod op de andere locaties.	
<u>NIEUWE detailhandel</u>	<u>BESTAANDE detailhandel</u>
In de handelsgehelen kunnen nieuwe handelszaken in alle categorieën worden gestart met een netto handelsoppervlakte van minstens 400 m² .	In de handelsgehelen kunnen bestaande handelszaken in alle categorieën uitbreiden en wordt niet beperkt in oppervlakte .
<u>UITZONDERINGEN</u>	
Binnen het aangeduide handelsgeheel gesitueerd binnen de contouren van het RUP Blekerij-Doornstraat, primeren de specifieke voorschriften over detailhandel die in het RUP werden opgenomen.	



C. ALLE ANDERE GEBIEDEN: VERWEVINGSGEBIEDEN

I. VERWEVINGSGEBIEDEN – FICHE

De verwevingsgebieden zijn alle gebieden die niet in één van de voorgaande fiches opgenomen werden. Ook delen van de binnenstad werden als verwevingsgebied aangeduid. Daardoor kan er sterker gestuurd worden op het handelsaanbod zodat een overaanbod aan handelsruimte tegengegaan kan worden en sterker ingezet kan worden op het kerngebied.

<u>DOELSTELLINGEN Verwevingsgebieden</u>	
Behouden van het gemengd karakter van de buurten. Kleine handelszaken en supermarkten als aanvulling op het aanbod op de andere locaties zijn mogelijk.	
<u>NIEUWE detailhandel</u>	<u>BESTAANDE detailhandel</u>
<p>In de verwevingsgebieden kunnen nieuwe handelszaken in alle categorieën worden gestart met een netto handelsoppervlakte van maximaal 100 m², in hoofd-, of nevenfunctie.</p> <p>Nieuwe handelszaken in de categorie 'verkoop van voeding' zijn toegelaten met netto handelsoppervlakte tussen 400 m² en 2000m².</p>	<p>In de verwevingsgebieden kunnen bestaande handelszaken kleiner dan 100m² in alle categorieën uitbreiden tot maximaal 100 m² netto handelsoppervlakte.</p> <p>Een bestaande handelszaak met een netto handelsoppervlakte van minstens 100 m² mag uitbreiden tot maximaal 200 m².</p> <p>Een bestaande handelszaak in de categorie 'verkoop van voeding' mag uitbreiden naar een netto handelsoppervlakte van minstens 400m² en maximaal 2000m².</p> <p>Voor een bestaande handelszaak in de categorie 'verkoop van voeding' die groter is dan 1200m² geldt geen bovengrens voor uitbreiding.</p> <p>Voor het wijzigen van de categorie van detailhandel gelden dezelfde regels.</p> <p>Een bestaande handelszaak in de categorie 'verkoop van planten, bloemen en goederen voor land- en tuinbouw' groter dan 400 m² kan niet wijzigen naar een andere categorie van detailhandel.</p>



D. WINKELARME GEBIEDEN

In winkelarme gebieden zijn **geen nieuwe handelszaken** toegelaten. Het beleid over bestaande handelszaken in de gebieden moet nog worden bepaald. Er worden voorlopig geen winkelarme gebieden aangeduid, de verwevingsgebieden kunnen een eerste aanzet vormen.

Bij de latere vertaling van het Ruimtelijk Beleidskader voor Detailhandel naar RUP's of een stedenbouwkundige verordening, kunnen delen van het verwevingsgebied aangeduid worden als winkelarm gebied.

I. VOORBEELDEN TOEPASSING VAN HET RUIMTELIJK BELEIDSKADER VOOR DETAILHANDEL

Voorbeeld: een interieurzaak die op zoek is naar een locatie in Kortrijk (gewenste NHO: 800m²).

Dergelijke activiteit kan volgens het beleidskader terecht in een bestaand leegstaand handelspand waarvan de netto-handelsoppervlakte voldoet aan de eisen, het kerngebied van de binnenstad, een handelsgeheel of een kleinhandelszone waarvan de bestemmingsvoorschriften dergelijke activiteit toelaten (rekening houdende met mobiliteit, ...).

Voorbeeld: een starter die een kleine handelszaak opent als onderdeel van zijn woning, die gelegen is in verwevingsgebied (waar handel volgens de bestemming toegelaten is).

Zolang de handelszaak kleiner is dan 100m² blijft dit mogelijk, in hoofd- of nevenbestemming. Enkel als deze starter sterkt groeit zal gestuurd worden naar een andere locatie die beter voor handel geschikt is (gekoppeld aan andere handelszaken, rekening houdend met mobiliteit,...). Het ruimtelijk beleidskader biedt een houvast in het dedecteren van de mogelijke locaties.

Voorbeeld: een historisch gegroeide handelszaak van 300m² gelegen in verwevingsgebied, waarbij de eigenaar de site wenst te herorganiseren: enkele verouderde gebouwen afbreken en het plaatsen van een nieuwbouw, optimalisatie van de parkeerinrichting, Om de site optimaal in te richten wordt een beperkte uitbreiding van de handelsoppervlakte gevraagd van 38m².

In de typefiche voor de verwevingsgebieden is opgenomen dat handelszaken >100m² kunnen uitbreiden tot een maximale NHO van 200m², de aanvraag overschrijdt deze bovengrens (338m² NHO). Echter wordt via de uitzonderingsregel een eenmalige uitbreiding van maximaal 80m² toegestaan. De beperkte uitbreiding van 38m² vormt geen probleem.

Voorbeeld: een bestaande voedingszaak in een laagdynamisch handelslint (vb. Kortrijksestraat – 70m² NHO).

In dit type gebied mag een bestaande voedingswinkel van 70 m² uitbreiden tot maximaal 200 m², net zoals dat hier geldt voor andere soorten winkels. Een uitbreiding tot bvb. 300 m² kan niet. Als de winkel wil uitbreiden tot minstens 400 m² dan kan dat wel omdat vanaf die oppervlakte een vergunning nodig is die het assortiment in de winkel kan regelen en beperken tot de categorie 'verkoop van voeding'.

HOOFDSTUK 4 STIMULEREND BELEID VOOR HANDEL EN DIENSTEN

In bepaalde zones van de stad voeren we een stimulerend beleid. Ondernemers en investeerders kunnen bij investeringen binnen deze kerngebieden beroep doen op de kernversterkende premies: de gevelrenovatiepremie en de huursubsidie. Het is ook binnen deze gebieden dat we prioritair inzetten op leegstandsbestrijding.

Voor de verschillende premies die van toepassing zijn binnen deze gebieden verwijzen we naar pagina 66: Kernversterkende premies.

De verschillende handelskerngebieden werden in overleg met de handelaars vastgelegd in het kader van de opmaak van het eerste Strategisch Commercieel Plan van de stad Kortrijk.

A. KORTRIJK CENTRUM

I. WINKELKERNGEBIED KORTRIJK CENTRUM

A. GEBIEDSOMSCHRIJVING

Onderstaande straten zijn opgenomen in het winkelkerngebied Kortrijk centrum:

- Grijze-Zustersstraat, Jozef Vandaleplein, Sint-Maartenskerkhof en Sint-Maartenskerkstraat
- Overbekeplein, Grote Kring, Nedervijver
- Vlasmarkt, Lekkerbeetstraat, Wijngaardstraat, Veemarkt, Zwevegemsestraat (tot aan spoorweg: huisnummers 45-60), deel Sint-Janslaan (even huisnummers, tem nr. 10)
- Budastraat, Kapucijnenstraat, Broelkaai, Handboogstraat/Verzetskaai
- Grote Markt
- Leiestraat, Rijselsestraat tot Sint-Michielsplein, Sint-Michielsplein, Doorniksestraat
- Lange Steenstraat, Korte Steenstraat, Steenpoort, Sionstraat
- Voorstraat, Sint-Jansstraat, Kleine Sint-Jansstraat
- Onze-Lieve-Vrouwestraat, Deken Zegerplein, Begijnhofstraat, Kapittelstraat, Pieter de Cockelaerestraat
- Stationsplein, Stationsstraat, Waterpoort, Graanmarkt, Jan Persijnstraat, Burgemeester Reynaertstraat
- Schouwburgplein, Hazelaarstraat, Havermarkt

Bepaalde zones van Kortrijk centrum benoemen we specifiek als horecazones. Invullingen als retail en diensten kunnen er geen beroep doen op de kernversterkende premies:

- Zone Grote Markt: Grote Markt, muv zuidelijke kant van de Grote Markt
- Sint-Maartenskerkhof
- Kapucijnenstraat, Broelkaai, Handboogstraat/Verzetskaai
- Burgemeester Reynaertstraat en Schouwburgplein muv zuidelijke kant van het Schouwburgplein
- Vlasmarkt muv zuidelijke kant van de Vlasmarkt

Voor een afbakening op plan van dit gebied verwijzen we naar pagina 24: Kernwinkelgebied binnenstad (centrum Kortrijk) – kaart.

B. AANBOD

	Panden		WVO	
	Aantal	%	m ²	%
Bruin- en witgoed	10	1,7%	4030	8,7%
Cultuur	6	1,0%		
Diensten	85	14,6%		
Doe-het-zelf	1	0,2%	65	0,1%
Horeca	147	25,3%		
Huishoudelijke artikelen	9	1,5%	1052	2,3%
In en om woning	22	3,8%	2229	4,8%
Kleding en mode	134	23,0%	21991	47,5%
Levensmiddelen	36	6,2%	2138	4,6%
Ontspanning	4	0,7%		
Overige detailhandel	4	0,7%	134	0,3%
Persoonlijke Verzorging	15	2,6%	1613	3,5%
Vrije tijd	16	2,7%	2576	5,6%
Leegstand	93	16,0%	10479	22,6%
Totaal	582		46307	

II. WINKELKERNGEBIED OVERLEIE

A. GEBIEDSOMSCHRIJVING

Onderstaande straten zijn opgenomen in het winkelkerengebied Overleie:

- Overleiestraat
- Sint-Amandsplein
- Diksmuidekaai tot en met kruispunt Kollegestraat
- Kollegestraat tot en met kruispunt Sint-Amandslaan

Voor een afbakening op plan van dit gebied verwijzen we naar pagina 24: Kernwinkelgebied binnenstad (centrum Kortrijk) – kaart.

B. AANBOD

	Panden		WVO	
	Aantal	%	m ²	%
Cultuur	1	2,9%		
Diensten	8	22,9%		
Horeca	7	20,0%		
Huishoudelijke artikelen	3	8,6%	400	31,4%
In en om woning	2	5,7%	160	12,5%
Kleding en mode	3	8,6%	109	8,5%
Levensmiddelen	3	8,6%	116	9,1%
Overige detailhandel	1	2,9%	30	2,4%
Persoonlijke Verzorging	1	2,9%	60	4,7%
Vrije tijd	1	2,9%	65	5,1%
Leegstand	5	14,3%	335	26,3%
Totaal	35		1275	

III. DOORNIKSEWIJK

A. GEBIEDSOMSCHRIJVING

- Doorniksewijk

Voor een afbakening op plan van dit gebied verwijzen we naar pagina 33: Hoogdynamisch Kleinhandelslint – kaart.

B. AANBOD

	Panden		WVO	
	Aantal	%	m ²	%
Auto en fiets	1	1,8%	120	3,4%
Diensten	9	15,8%		
Doe-het-zelf	1	1,8%	188	5,3%
Horeca	5	8,8%		
In en om woning	5	8,8%	391	11,0%
Kleding en mode	8	14,0%	993	28,0%
Levensmiddelen	13	22,8%	618	17,4%
Overige detailhandel	1	1,8%	220	6,2%
Persoonlijke Verzorging	3	5,3%	260	7,3%
Transport en brandstoffen	1	1,8%		
Leegstand	10	17,5%	760	21,4%
Totaal	57		3550	

B. STEDELIJKE WINKELKERNGEBIEDEN

I. WINKELKERNGEBIED BISSEGEM

A. GEBIEDSOMSCHRIJVING

Onderstaande straten zijn opgenomen in het kernwinkelgebied Bissegem:

- Gullegemsesteenweg van Meensesteenweg tot spoorweg, inclusief Vlaswaagplein
- Meensesteenweg vanaf kruispunt Brouwerijstraat tot en met kruispunt ingang Vlienderkouter
- Bissegemplaats
- Driekerkenstraat van Bissegemplaats tot en met kruispunt Neerbeekstraat

Voor een afbakening op plan van dit gebied verwijzen we naar pagina 26: Stedelijke kernwinkelgebieden (Bissegem, Heule & Marke) – kaart.

B. AANBOD

	Panden		WVO	
	Aantal	%	m ²	%
Diensten	17	32,1%		
Doe-het-zelf	2	3,8%	177	10,4%
Horeca	13	24,5%		
In en om woning	2	3,8%	241	14,2%
Kleding en mode	1	1,9%	50	2,9%
Levensmiddelen	4	7,5%	280	16,5%
Ontspanning	1	1,9%		
Overige detailhandel	1	1,9%	100	5,9%
Persoonlijke Verzorging	1	1,9%	45	2,7%
Vrije Tijd	1	1,9%	70	4,1%
Leegstand	10	18,9%	734	43,3%
Totaal	53		1697	

II. WINKELKERNGEBIED HEULE

A. GEBIEDSOMSCHRIJVING

Onderstaande straten zijn opgenomen in het kernwinkelgebied Heule:

- Kortrijksestraat vanaf kruispunt Schoolstraat tot Heuleplaats
- Peperstraat vanaf Heuleplaats tot en met kruispunt Peperstraat / Hemelweg
- Heuleplaats
- Zeger Van Heulestraat
- Pastoriestraat
- Heulsekasteelstraat tot en met kruispunt Koffiestraat

Voor een afbakening op plan van dit gebied verwijzen we naar pagina 26: Stedelijke kernwinkelgebieden (Bissegem, Heule & Marke) – kaart.

B. AANBOD

	Panden		WVO	
	Aantal	%	m ²	%
Cultuur	1	2,0%		
Diensten	15	29,4%		
Horeca	14	27,5%		
Huishoudelijke artikelen	1	2,0%	25	1,6%
In en om woning	1	2,0%	85	5,4%
Kleding en mode	6	11,8%	454	28,7%
Levensmiddelen	7	13,7%	699	44,2%
Persoonlijke Verzorging	1	2,0%	268	17,0%
Leegstand	5	9,8%	50	3,2%
Totaal	51		1581	

III. WINKELKERNGEBIED MARKE

A. GEBIEDSOMSCHRIJVING

Onderstaande straten zijn opgenomen in het kernwinkelgebied Marke:

- Kloosterstraat vanaf huisnummers 18 en 19 tot Markeplaats
- Markeplaats
- Vagevuurstraat tot en met kruispunt Preshoekstraat
- Markekerkstraat
- Van Belleghemdreef tot en met kruispunt Baron J. de Bethunestraat
- Markstraat tot en met kruispunt Hemelrijkstraat

Voor een afbakening op plan van dit gebied verwijzen we naar pagina 26: Stedelijke kernwinkelgebieden (Bissegem, Heule & Marke) – kaart.

B. AANBOD

	Panden		WVO	
	Aantal	%	m ²	%
Auto en fiets	1	2,7%	60	5,2%
Bruin- en witgoed	1	2,7%	70	6,1%
Diensten	12	32,4%	0	
Horeca	7	18,9%	0	
Kleding en mode	4	10,8%	211	18,3%
Levensmiddelen	5	13,5%	401	34,7%
Persoonlijke Verzorging	1	2,7%	50	4,3%
Leegstand	6	16,2%	362	31,4%
Totaal	37		1154	

C. LANDELIJKE KERNWINKELGEBIEDEN

I. WINKELKERNGEBIED AALBEKE

A. GEBIEDSOMSCHRIJVING

Onderstaande straten zijn opgenomen in het kernwinkelgebied Aalbeke:

- Moeskroensesteenweg van kruispunt Knokstraat tot en met kruispunt Allartbosweg
- Bergstraat vanaf kruispunt Moeskroensesteenweg tot en met kruispunt Knokstraat/Luignestraat
- Lauwsestraat vanaf kruispunt Moeskroensesteenweg tot en met kruispunt Ledeganckstraat

Voor een afbakening op plan van dit gebied verwijzen we naar pagina 29: Landelijke kernwinkelgebieden (Aalbeke, Belleghem & Sente) – kaart.

B. AANBOD

	Panden		WVO	
	Aantal	%	m ²	%
Auto en fiets	1	3,3%	50	4,7%
Diensten	7	23,3%		
Horeca	5	16,7%		
In en om woning	1	3,3%	25	2,3%
Kleding en mode	1	3,3%	60	5,6%
Levensmiddelen	6	20,0%	239	22,4%
Persoonlijke Verzorging	1	3,3%	70	6,5%
Transport en brandstoffen	1	3,3%		
Leegstand	7	23,3%	625	58,5%
Totaal	30		1069	

II. WINKELKERNGEBIED BELLEGEM

A. GEBIEDSOMSCHRIJVING

Onderstaande straten zijn opgenomen in het kernwinkelgebied Bellegem:

- Bellegemsestraat vanaf Bellegemplaats tot en met kruispunt met Stadionstraat
- Bellegemplaats
- Kwabrugstraat tot en met kruispunt Mortagnelaan

Voor een afbakening op plan van dit gebied verwijzen we naar pagina 29: Landelijke kernwinkelgebieden (Aalbeke, Bellegem & Sente) – kaart.

B. AANBOD

	Panden		WVO	
	Aantal	%	m ²	%
Auto en fiets	1	3,0%	110	7,9%
Bruin- en witgoed	2	6,1%	240	17,1%
Diensten	10	30,3%		
Horeca	7	21,2%		
In en om woning	2	6,1%	690	49,3%
Kleding en mode	3	9,1%	105	7,5%
Levensmiddelen	4	12,1%	110	7,9%
Persoonlijke Verzorging	1	3,0%	30	2,1%
Leegstand	3	9,1%	115	8,2%
Totaal	33		1400	

III. WINKELKERNGEBIED SENTE

A. GEBIEDSOMSCHRIJVING

Onderstaande straten zijn opgenomen in het kernwinkelgebied Sente:

- Sint-Katharinastraat
 - o Oneven huisnummers vanaf huisnummer 175 tot en met kruispunt Sentestraat
 - o Even huisnummers vanaf huisnummer 96 tot en met kruispunt Izegemsestraat
- Sentestraat tot en met kruising met het Rietje Vlaspad
- Izegemsestraat oneven huisnummers vanaf huisnummer 397 tot en met kruispunt Sint-Katharinastraat

Voor een afbakening op plan van dit gebied verwijzen we naar pagina 29: Landelijke kernwinkelgebieden (Aalbeke, Bellegem & Sente) – kaart.

B. AANBOD

	Panden		WVO	
	Aantal	%	m ²	%
Diensten	1	20,0%		
Horeca	1	20,0%		
In en om woning	1	20,0%	180	76,6%
Levensmiddelen	1	20,0%	25	10,6%
Persoonlijke Verzorging	1	20,0%	30	12,8%
Leegstand	0	0%	0	0%
Totaal	5		235	

D. ANDERE WINKELKERNGEBIEDEN

I. WINKELKERNGEBIED ROLLEGEM

A. GEBIEDSOMSCHRIJVING

Onderstaande straten zijn opgenomen in het kernwinkelgebied Rollegem:

- Rollegemplaats
- Aalbeeksestraat tot en met kruispunt Lanteweg / Rollegemkerkstraat

Voor een afbakening op plan van dit gebied verwijzen we naar pagina 31: Andere kernwinkelgebieden (Kooigem, Rollegem & Buurtcentra) – kaart.

B. AANBOD

	Panden		WVO	
	Aantal	%	m ²	%
Diensten	2	25,0%		
Horeca	3	37,5%		
Levensmiddelen	1	12,5%	30	35,3%
Persoonlijke Verzorging	1	12,5%	30	35,3%
Leegstand	1	12,5%	25	29,4%
Totaal	8		85	

II. WINKELKERNGEBIED KOOIGEM

A. GEBIEDSOMSCHRIJVING

Onderstaande straten zijn opgenomen in het kernwinkelgebied Kooigem:

- Kooigemplaats
- Koninklijkestraat
- Molentjesstraat van Kooigemplaats tot en met kruispunt Hoogplaatsstraat
- Kooigemsestraat vanaf Kooigemplaats tot en met eerste kruispunt met Oude Pastorijstraat (steeg tussen huisnummers 5 & 7)

Voor een afbakening op plan van dit gebied verwijzen we naar pagina 31: Andere kernwinkelgebieden (Kooigem, Rollegem & Buurtcentra) – kaart.

B. AANBOD

	Panden		WVO	
	Aantal	%	m ²	%
Diensten	1	14,3%		
Horeca	4	57,1%		
Transport en brandstoffen	1	14,3%		
Leegstand	1	14,3%		
			45	100%
Totaal	7			

III. BUURTVERZORGENDE WIJKCENTRA

De buurtverzorgende wijkcentra zijn kleine handelsconcentraties, veelal gelegen op een plein die vooral de lokale bevolking voorzien van dagelijkse behoeften.

Er zijn 7 buurtverzorgende wijkcentra in Kortrijk:

- Cipreslaan
- Halenplein
- Langemunteplein
- Pius X
- Sint-Jan
- Sint-Elisabeth
- Heule-Watermolen

A. GEBIEDSOMSCHRIJVING

Voor een afbakening op plan van deze gebieden verwijzen we naar pagina 31: Andere kernwinkelgebieden (Kooigem, Rollegem & Buurtcentra) – kaart.

B. AANBOD

CIPRESLAAN				
	Panden		WVO	
	Aantal	%	m²	%
Diensten	1	20,0%		
Levensmiddelen	3	60,0%	95	79,2%
Persoonlijke Verzorging	1	20,0%	25	20,8%
Totaal	5		120	

HALENPLEIN				
	Panden		WVO	
	Aantal	%	m²	%
Diensten	1	11,1%		
Horeca	2	22,2%		
Levensmiddelen	3	33,3%	125	37,3%
Persoonlijke Verzorging	1	11,1%	30	9,0%
Leegstand	2	22,2%	180	53,7%
Totaal	9		335	

LANGEMUNTEPLEIN				
	Panden		WVO	
	Aantal	%	m²	%
Diensten	3	42,9%		
Horeca	2	28,6%		
Levensmiddelen	1	14,3%	30	50,0%
Persoonlijke verzorging	1	14,3%	30	50,0%
Totaal	7		60	

PIUS X				
	Panden		WVO	
	Aantal	%	m²	%
Diensten	3	27,3%		
Horeca	1	9,1%		
In en om woning	1	9,1%	200	44,1%
Levensmiddelen	3	27,3%	176	38,8%
Persoonlijke Verzorging	1	9,1%	30	6,6%
Transport en brandstoffen	1	9,1%		
Leegstand	1	9,1%	48	10,6%
Totaal	11		454	

Sint-Jan				
	Panden		WVO	
	Aantal	%	m²	%
Diensten	1	20,0%		
Levensmiddelen	3	60,0%	126	86,3%
Persoonlijke verzorging	1	20,0%	20	13,7%
Totaal	5		146	

Sint-Elisabeth				
	Panden		WVO	
	Aantal	%	m²	%
Diensten	2	40,0%		
Kleding en Mode	1	20,0%	50	34,2%
Levensmiddelen	2	40,0%	36	24,7%
Totaal	5		86	

Heule-Watermolen				
	Panden		WVO	
	Aantal	%	m²	%
Diensten	1	10%		
Horeca	1	10%		
Kleding en Mode	1	10%	64	18,1%
Levensmiddelen	4	40,0%		
Persoonlijke Verzorging	1	10%		
Transport en brandstoffen	1	10%		
Leegstand	1	10%	60	16,9%
Totaal	10		354	

I. RUIMTEVRAGERS

A. KORTRIJK ZAAIT

Zie ook www.kortrijkzaait.be

I. KORTRIJK ZAAIT VOOR HANDEL, HORECA EN DIENSTEN

Kortrijk Zaaït ondersteunt succesvol (jonge, startende) ondernemers. Hiervoor gaat de stad in overleg met eigenaars van leegstaande commerciële panden. In ruil voor een tijdelijke kwijtschelding van de leegstandsheffing kan een ondernemer het pand gebruiken aan uitzonderlijke voorwaarden: een sterk verlaagde huurprijs en een handelshuurcontract van korte duur. Op die manier kan de huurder een project of concept laagdrempelig testen in een handelspand voor een incubatieperiode. Na de Kortrijk Zaaït proefperiode beslissen ondernemer en eigenaar of ze verder met elkaar in zee gaan en hiervoor een andere overeenkomst (handelshuur, aankoop ...) afsluiten. Wij hopen, samen met de eigenaar, op een blijvende invulling van het pand na de testperiode. Maar de mogelijkheid is er ook voor de ondernemer om na één jaar uit te stappen en het concept te verfijnen vooraleer al dan niet een doorstart te maken.

We zetten het project verder met enkele aanpassingen: om eigenaars aan te zetten om meer en sneller in te stappen in Kortrijk Zaaït laten we de leegstandsheffing variëren aan de hand van de ligging van het pand. We delen hiertoe de stad op in 3 zones:

1. Zone A: Handelskerngebied Kortrijk centrum
2. Zone B: Gebied binnen de kleine stadsring (R36) exclusief zone A, kerngebieden van de deelgemeenten en de Doorniksewijk
3. Zone C: alles wat niet in zone A of B gelegen is

II. KORTRIJK ZAAIT VOOR POP-UP

Specifiek voor vragen voor pop-up, brand stores ... bieden we via het Pandenfonds NV het pand in de Sionstraat 8 aan, een AAA locatie aan de belangrijkste ingang van het binnenstedelijk winkelcentrum K in Kortrijk. Dit pand bieden we aan voor tijdelijk verhuur: het kan gehuurd worden aan vaste all-in marktconforme tarieven voor minimaal 1 en maximaal 3 maanden. Zo brengen we variatie in het winkelgebied en krijgen ondernemers de kans om Kortrijk als handelsstad verder te ontdekken. Ondernemers die na de pop-up periode in Kortrijk willen blijven kunnen we verder laten doorstromen naar Kortrijk Zaaït voor een handelshuurcontract van korte duur of naar de reguliere vastgoedmarkt.

www.onderneminkortrijk.be/sionstraat8

III. KORTRIJK ZAAIT VOOR AMBACHTEN EN MAKERS

In het verleden trachtten we Kortrijk Zaaït voor makers en ambachten te activeren in leegstaande commerciële panden die niet in kerngebieden – waar we inzetten op handel, horeca en diensten - gelegen zijn. Deze uitbreiding van Kortrijk Zaaït kwam nooit echt van de grond.

We bekijken of we in het gebied van de segmentatiestudie (Bissegem & Heule) leegstaande magazijnen en werkplaatsen kunnen vinden en activeren voor creatieve beroepen. Als de data uit de segmentatiestudie niet bruikbaar zou zijn, gaan we aan de slag met data uit webGIS om case by case te bekijken wat we kunnen activeren.

IV. KORTRIJK ZAAIT: ETALAGES & KUNST

Leegstaande panden geven dikwijls een slordige indruk. Om dit te vermijden voorzien we een bijkomende gedeeltelijke vrijstelling op de leegstandsheffing. Eigenaars die hun panden invullen als etalage of als expositieruimte voor kunst, kunnen beroep doen op een vrijstelling van 50% van de normale leegstandsheffing.

V. ETALAGERUIMTE VOOR STARTERS IN DE LEIESTRAAT

Onderneem in Kortrijk beschikt in de Leiestraat 24 over een leegstaande etalage. Startende ondernemers krijgen in deze etalageruimte de mogelijkheid om, samen met een collega startende ondernemer, hun product of dienst gedurende drie maanden gratis in te palmen en zo meer naamsbekendheid te verwerven.

www.onderneminkortrijk.be/etalage

B. BIZLOCATOR

Oris NV ontwikkelde met de ondersteuning van het Agentschap Innoveren en Ondernemen en verschillende pilootgemeenten, waaronder Kortrijk, de tool bizLocator. Via bizLocator kan een ondernemer op zoek gaan naar bedrijfstvastgoed. De panden staan gepubliceerd op www.bizlocator.be, maar elke gemeente heeft ook de mogelijkheid om een selectie van panden, gelegen in de betrokken gemeente, te publiceren op hun website via een widget. De widget voor Kortrijk is terug te vinden op www.onderneminkortrijk.be/bizlocator.

De creatie van deze tool geeft de mogelijkheid om ruimtevragers onmiddellijk door te verwijzen naar de vastgoedmarkt zonder zelf vastgoedsites te moeten afschuimen. Bovendien kunnen we als stad deels inzicht krijgen op de vraag: bizLocator registreert zoekopdrachten waardoor er analyses kunnen op gebeuren via bizmart.

Zelf kan de stad eveneens panden publiceren op bizLocator, dit kan gaan over stadseigendommen die te koop of te huur worden aangeboden, maar ook panden die we aanbieden via Kortrijk Zaait kunnen we publiceren op bizLocator.

www.onderneminkortrijk.be/bizlocator

C. ANDERE

Naast de specifieke acties van Onderneem in Kortrijk bieden we via de website ook andere mogelijkheden aan voor meer specifieke vragen:

- We publiceren jaarlijks de lijst van leegstaande bedrijfsruimtes.
- We brengen een overzicht van bedrijventra en coworkingspaces in de stad, inclusief het high tech incubatiecentrum Hangar K.
- We brengen een overzicht van projectontwikkelaars die in afwachting van herontwikkelingen dikwijls tijdelijke ruimtes aanbieden.
- We linken op onze website naar de Overnamemarkt van UNIZO.
- We linken op onze website naar het beschikbare aanbod aan bedrijventerreinen van de Intercommunale Leiedal.
- We brengen een overzicht van de mogelijkheden op vlak van MICE voor bedrijven (Meeting in Kortrijk).
- We linken naar het evenementenloket, waar ook ondernemers een aanvraag kunnen indienen voor gebruik van het openbaar domein.

www.onderneminkortrijk.be/ruimte

II. ACQUISITIE

We maken werk van het aantrekken van nieuwe handelszaken naar onze stad.

A. RETAILHUNT

In samenwerking met vastgoedmakelaars organiseren we een retailhunt om leegstaande panden proberen een nieuwe invulling te geven. Dit kan in verschillende vormen, zoals bijvoorbeeld ook een matchmaking event tussen vragers en aanbieders van ruimte, naar het voorbeeld van Gent.

We nodigen een expert retail uit om kennis te maken met Kortrijk. In het voorjaar 2020 brengt deze expert enkele belangrijke retailspelers en investeerders mee op retailhunt naar Kortrijk. Tijdens deze toer kunnen investeerders de stad na haar vele veranderingen herontdekken, onbekend is immers onbeminde.

B. ACQUISITIEBROCHURE

Om andere potentiële handelaars en investeerders aan te trekken maken we een acquisitiebrochure. Deze brochure kunnen we verdelen bij expansiemanagers van ketens die nog niet actief zijn in onze stad. Ook zelfstandige handelszaken in de omliggende gemeenten kunnen we op die manier op de hoogte brengen van de verschillende opportuniteiten die een verhuis naar Kortrijk zou kunnen bieden.

C. DEELNAME AAN RELEVANTE BEURZEN (VASTGOED/OBD/BCD)

Het Stadsontwikkelingsbedrijf Kortrijk blijft onder haar nieuwe vorm deelnemen aan verschillende vastgoedbeurzen waarbij zij de toekomstige projecten en mogelijkheden binnen de stad, dit zowel voor woningen als voor retailprojecten aan de man brengt. Daarnaast is er ook Bedrijvencontactdagen en Open Bedrijvendagen waar de stad best aanwezig is of aan participeert.

III. AANBIEDERS VAN RUIMTE

A. BROCHURE “HELP, MIJN PAND STAAT LEEG”

We maken een brochure voor eigenaars van leegstaande commerciële panden die verschillende oplossingen aanreikt om het pand te heractiveren. Voor panden die binnen de handelskerngebieden gelegen zijn kunnen Kortrijk Zaait, publicatie op bizLocator in combinatie met kernversterkende premies een oplossing bieden.

Voor panden die niet binnen de handelskerngebieden gelegen zijn kan een herbestemming naar wonen, kantoor of ambacht mogelijk een oplossing bieden. Hierbij maken we een leidraad op van hoe dit kan aangepakt worden en wat de voordelen kunnen zijn. De Vlaamse Overheid voorziet bijvoorbeeld in een vrijstelling van de onroerende voorheffing voor een periode van drie jaar als een eigenaar een leegstaand pand, gelegen in een winkelarm gebied, laat omvormen naar woning. Een premie voor herbestemming kan een bijkomende stimulans zijn voor de eigenaars.

B. AANKOOP HANDELSPANDEN VOOR HERBESTEMMING

We zullen bepaalde commerciële panden aankopen en deze een nieuwe, niet-commerciële bestemming geven. We gaan hiervoor op zoek naar panden die op minder gunstige locaties liggen voor handelsactiviteiten of waar er een duidelijk overaanbod is.

IV. KWALITEIT VAN RUIMTE

A. BORDEN VASTGOEDKANTOREN

In het handelskerngebied van Stad Kortrijk bekijken we de mogelijkheid om het straatbeeld te verfriaaien door de vastgoedpanelen (V-borden) te vervangen door uniforme bestickering van panden. Op een eerste vastgoedoverleg werd dit reeds besproken met de sector die hier niet weigerachtig tegenover stond. We spelen met het idee om een sjabloonsticker van de stad te voorzien (evt. met vermelding van de relevante kernversterkende premies), waarop de specifieke vastgoedspeler zijn eigen sticker met logo en info kan 'opplakken'.

Eveneens op dit overleg werd geopperd om leegstaande winkelpanden in de kern te voorzien van een sticker, die een 3D winkel/horecazaak weergeeft. Daar komt een vermelding van het logo van de desbetreffende vastgoedspeler en eventuele premies van de stad. Prijzen zijn reeds bekend, nu rest nog welke partijen dit zullen financieren. We denken ook na over sponsoring.

B. AANPAK VERLOEDERING

Verloederde handelspanden zijn nefast voor een winkelgebied. Via een strikte handhaving van de heffing leegstaande commerciële panden worden eigenaars aangemaand om de kwaliteit van hun pand op een acceptabel niveau te houden, zodat er sneller een invulling kan gerealiseerd worden.

Via de kernversterkende premies van de stad ondersteunen we de eigenaar en/of huurder die investeert.

C. UITBATINGSVERGUNNING

Bepaalde types van uitbatingen kunnen overlast bezorgen voor de bevolking, terwijl er wel een maatschappelijke nood en/of een economische markt voor is. Deze zaken kunnen aanwezig zijn in de stad, mits een doordacht vergunnings- en spreidingsbeleid de potentiële overlast zo veel als mogelijk beperken.

Op vandaag voorziet de Algemene Politieverordening van de stad Kortrijk reeds in een specifieke uitbatingvergunning voor nachtwinkels, private bureaus voor telecommunicatie (belwinkels) en club-vzw's (drankgelegenheden die uitgebaat worden door een vzw). Daarnaast zijn ook de opkomende Shisha bars aan deze regelgeving onderworpen.

D. TERRASSENBELEID

De terrasbelasting wordt afgeschaft vanaf 2020, waardoor ondernemers vrij zijn om een hun eigen terras in te richten. Als tegenprestatie wordt wel gevraagd aan de horeca uitbaters om te investeren in mooie en nette terrassen, bijvoorbeeld in parasols met geen reclame op. Verder wordt ook gepoogd om pleinen te voorzien van uniformere terrassen, zoals ook al gerealiseerd werd op de Grote Marlt en aan de verlaagde Leieboorden. Dit alles in overleg en co-creatie met de sector.

V. RUIMTELIJK BELEID

A. RUIMTELIJK BELEIDSKADER VOOR DETAILHANDEL

We maken een Ruimtelijk Beleidskader voor Detailhandel op voor de stad Kortrijk. Dit kader geeft inzicht in wat de mogelijkheden zijn voor de ontwikkeling van bijkomende handelsruimte in de stad. Vergunningsaanvragen worden afgetoetst aan dit richtinggevend kader wat zal leiden tot een eenduidig en duidelijk overzicht van de mogelijkheden en beperkingen van een bepaalde site. Dit geeft voor ondernemers en investeerders aan welke beslissing ze kunnen verwachten van de stad, waardoor ze gericht kunnen op zoek gaan. Het kader ondersteunt eveneens de leefbaarheid van kernen en buurten doordat het ongewenste detailhandelsontwikkelingen tegen gaat. Voor de stad zelf zorgt het kader voor helderheid en efficiëntiewinsten in de interne adviesverlening over de diensten heen.

Het uitgewerkte Ruimtelijk Beleidskader vind je terug vanaf pagina 12: Ruimtelijk beleidskader voor Detailhandel.

B. REGIONAAL BELEID VOOR HANDEL

Kortrijk vormt samen met omliggende gemeenten een verstedelijkt gebied. In de omliggende gemeenten zoals Wevelgem en Kuurne werden reeds heel wat baanconcentraties ontwikkeld, wat de leefbaarheid van de handelskerngebieden in Kortrijk, haar deelgemeenten en de omliggende gemeenten kan bedreigen. In het kader van het EFRO Project KI:SS maakt de Provincie West-Vlaanderen in samenwerking met de Intercommunale Leiedal werk van een regionaal beleid voor baanwinkels.

VI. OPENBAAR DOMEIN

Een net en mooi openbaar domein is cruciaal voor handelsgebieden: het nodigt mensen uit om op straat te komen en geeft zo impulsen aan handel en horeca. Het geeft een mooie uitstraling aan de stad wat op vlak van stadsmarketing mooie troeven kan betekenen. Bovendien zet het private eigenaars aan om mee te investeren in de stad.

A. VERGROENING WINKELWANDELGEBIED

In 1962 was Kortrijk de eerste stad van Vlaanderen die een winkelstraat - de Korte Steenstraat - autovrij maakte. Meer dan 50 jaar later is het tijd om het winkelwandelgebied een volledige make-over te geven die de grandeur van Kortrijk als dé winkelstad van weleer, terugbrengt. Daarom maken we de winkelwandelstraten groener, aangamer en uitnodigender om te vertoeven. We stellen hiervoor een landschapsarchitect aan.

B. LOOPLIJNEN SHOPPINGGEBIED

Een bezoeker van de stad moet heel gemakkelijk ons winkelkernegebied kunnen vinden en herkennen. Voor voetgangers werd er een aangepaste voetgangersbewegwijzering geplaatst. Om de looplijnen nog meer te versterken dient onderzocht te worden op welke manier we het shoppinggebied visueel kunnen afbakenen voor de bezoeker. Op dit moment is er al een uniforme bestrating binnen het winkelkernegebied. Het is wenselijk dat er nog meer herkenning komt voor de shopper, bijvoorbeeld door het voorzien van hangende elementen boven de winkelstraten. Zo hopen we dat de shopper duidelijk waar er nog winkels gelegen zijn. Tijdens de eindejaarsperiodes kan de eindejaarsverlichting de kernen en looplijnen tijdelijk nog meer versterken.

C. EINDEJAARSVERLICHTING

De stad vernieuwt de eindejaarsverlichting in Kortrijk centrum en de deelgemeenten. Ze sloot hiervoor een raamcontract af voor de duur van vijf jaar. Verenigingen, organisaties en bijvoorbeeld ook handelscomités kunnen beroep doen op de raamcontract en zelf bijkomende verlichting aankopen aan gunstige tarieven.

D. INNAME OPENBAAR DOMEIN VOOR UITSTALLINGEN

De reglementen voor innames van openbaar domein voor uitstallingen (koopwaar, stoepborden) worden herbekeken en waar nodig aangepast. Deze uitstallingen mogen in geen geval storend zijn voor de bezoeker aan onze stad, we vermijden beachvlaggen en verrommeling op het openbaar domein.

B. ONDERSTEUNING

I. FINANCIËLE ONDERSTEUNING

A. KERNVERSTERKENDE PREMIES

De kernversterkende premies zijn van toepassing in de gebieden zoals omschreven in Stimulerend beleid voor handel en diensten, vanaf pagina 45. Met de lancering van het vorige strategisch commercieel plan werd een vernieuwd premiesysteem in het leven geroepen met een jaarlijks budget van € 170.000 dat investeringen in de kernen ondersteunt.

Na bijna 2,5 jaar stellen we vast dat het premiesysteem een wezenlijk verschil maakt in het straatbeeld. Zonder de volledige analyse te maken, stellen we vast dat jaarlijks een 30 tel premies kernversterking worden toegewezen ter waarde van 120.000€. We merken veel interesse in de premies voor activering van leegstaande panden en gevelrenovatie. Maar ook ingrijpende investeringen zoals wonen/werken boven winkels, verhuizen naar de kernen en samenvoeging van panden beroepen op het premiestelsel. De stad Kortrijk krijgt onder de oproep "Premiestelsels kernwinkelgebied" voor bepaalde kernversterkende premies ondersteuning vanuit het Agentschap voor Innoveren en Ondernemen (VLAIO).

De voorbije periode werd gedetailleerd geëvalueerd om na te gaan of dit stelsel nog gericht een verschil kan maken voor ondernemer en stad.

Na deze evaluatie stellen we een hervorming voor van het premiesysteem, waarbij we nog kernversterkender willen werken. Concreet gaan we met het nieuwe premiesysteem van 6 naar 2 premies. De starterspremie, die haar doel lijkt te missen, schaffen we af. Starters die opstarten in de kern, worden beter ondersteund via de nieuwe huursubsidie en andere acties zoals Kortrijk Zaaït, de etalage, het startersevent, SPURT ...

Van de activerings- en verhuispremie maken we een huursubsidie. De samenvoegpremie schaffen we eveneens af: het samenvoegen van panden vergt doorgaans een erg zware investering waarbij een premie meestal geen stimulerend effect heeft. De premie wonen/werken boven winkels integreren we in de vernieuwde gevelrenovatiepremie, waarbij ook de toegankelijkheidsbonus versterkt wordt. Het maximale bedrag voor investeringspremies halen we naar beneden, maar het terugbetalingspercentage trekken we op, hiermee worden kleinere investeringen beter ondersteund.

I. HUURSUBSIDIE

De huursubsidie is een percentage van de jaarlijkse huurkost die door de stad terugbetaald wordt aan een ondernemer die een handelspand activeert in één van de kerngebieden. Deze vervangt de voorgaande activerings- en verhuispremie. Deze oude premies bestonden steeds uit een terugbetaling van de investeringskosten. Uit de evaluatie van deze premies blijkt dat de premies het cijfermatig beter doen dan het vorige systeem, maar dat het echte stimulerende effect ontbreekt.

Door deze herwerkte versie van de premies willen we meer tegemoet komen aan één van de meest gehoorde oorzaken van leegstand: de te hoge huurprijs en dito onroerende voorheffing. Door een tussenkomst te voorzien in deze kosten, hopen we meer kandidaat huurders over de streep te kunnen laten trekken door eigenaars en vastgoedkantoren en echt een verschil te kunnen maken.

Het percentage / bedrag van de huursubsidie berekenen we aan de hand van vier factoren:

- Het type project en onderneming: acquisitie, verhuis, bijkomende vestiging & starter)
- De ligging en status van het pand: zone & structurele leegstand
- De activiteit: zone & handel, horeca, diensten al dan niet met consumentenfunctie)

- Tewerkstelling: stelt de vestiging al dan niet personeel tewerk

II. GEVELRENOVATIEPREMIE

We hervormen de premies voor **investeringen in gebouwen**: we gaan van 3 premie naar 1 premie: een gevelrenovatiepremie met extra's. De samenvoegpremie laten we vallen: dit type van investering vergt een erg groot investeringsbedrag, waarbij een (beperkte) premie slechts een erg gering stimulerend effect heeft. We verlagen het maximale bedrag voor gevelrenovatie, maar verhogen het terugbetalingspercentage van, zo worden kleinere investeerders beter ondersteunt. De premie wonen/werken boven winkels integreren we in de gevelrenovatiepremie. Bij zo'n werken dient men immers doorgaans ook de gevel aan te pakken. Als er een aparte ingang gerealiseerd wordt om de bovenverdiepingen betreedbaar te maken, verhogen we het maximale premiebedrag.

De toegankelijkheidsbonus wordt ook versterkt. Het toegankelijk maken van een gebouw voor personen met een handicap, vergt immers dikwijls een zware investering. Bij de huidige toegankelijkheidsbonus, haken veel aanvragers af na een bezoek van de Stedelijke Adviesraad voor Personen met een Handicap. Het percentage van de bonus trekken we op.

B. PREMIE VOOR KINDEROPVANGINITIATIEVEN

In bepaalde gebieden is er een tekort aan voorschoolse kinderopvang. Stad Kortrijk kreeg in het kader van het armoedebestrijdingsplan middelen om bijkomende voorschoolse kinderopvang te stimuleren.

Zelfstandige kinderopvanginitiatieven die opstarten of uitbreiden komen in aanmerking voor een premie van € 400 per bijkomend gerealiseerde plaats. De premie wordt aangevuld met een bedrag van € 2.500 indien het uitbataingsadres valt binnen een gebied waar minder dan 50 opvangplaatsen per 100 kinderen zijn. Deze premie wordt momenteel herzien.

www.onderneminkortrijk.be/premie-kinderopvanginitiatieven

C. PROJECTSUBSIDIE VOOR HANDELSCOMITÉS

Handelscomités die actief zijn in de kernen zoals omschreven vanaf pagina 45: Stimulerend beleid voor handel en diensten, en het handelscomité dat actief is op het Handelscentrum Pottelberg ondersteunen we indien zij commerciële initiatieven nemen die de aantrekkingskracht en sfeer van de kern of zone bevorderen.

D. HINDER OPENBARE WERKEN

Verschillende overheden werkten maatregelen uit om ondernemers die een moeilijke periode ondervinden omwille van openbare werken, deze te helpen overbruggen. De stad informeert de ondernemers over de financiële steunmaatregelen aan de hand van de digitale bedrijvengids.

GIPOD, het systeem waarin openbare werken worden ingevoerd, volgen we zo goed mogelijk op zodat ondernemers bij ernstige hinder beroep kunnen doen op de hinderpremie en/of sluitingspremie van het Agentschap Innoveren en Ondernemen.

Ondernemers die – omwille van hinder door openbare werken - een verhuis overwegen begeleiden we in hun zoektocht naar een nieuwe geschikte locatie, bij voorkeur in een winkelkerengebied en al dan niet via de actie Kortrijk Zaaït en met ondersteuning via kernversterkende premies.

www.onderneminkortrijk.be/hinderwegenwerken

E. VRIJSTELLING LOKALE BEDRIJFSBELASTINGEN

Handelaars die het moeilijk hebben door bijvoorbeeld openbare werken moeten kunnen rekenen op vrijstelling van bepaalde gemeentelijke bedrijfsbelastingen. De verschillende belastingsreglementen voor ondernemers en bedrijven worden onderzocht en waar nodig en wenselijk worden vrijstellingsmogelijkheden verbeterd. Concreet zijn de mogelijkheden: vrijstelling van reclamedrukwerk, vrijstelling BID belasting, vrijstelling van leegstandsheffing ...

F. TOELEIDING EN ONDERSTEUNING BIJ DEELNAME AAN BEURZEN

Beurzen die interessant zijn voor starters op grondgebied Kortrijk proberen wij te ondersteunen door het evenement te promoten via onze kanalen en via een financiële bijdrage in de inschrijvingskosten. In het verleden deden we dit bijvoorbeeld voor 'Night Shift' in Kortrijk Expo, de beurs voor lokale ondernemers 'De Commerce' in Muster Heule en het event '10 jaar experimenteren' naar aanleiding van het 10-jarig bestaan van Starterslabo.

G. FINANCIËLE ONDERSTEUNING ANDERE OVERHEDEN

Het Vlaams Agentschap voor Innoveren & Ondernemen (VLAIO) ontwikkelde, samen met het Enterprise Europe Network, een tool om mogelijke subsidies en steunmaatregelen op te zoeken op provinciaal, Vlaams, federaal en Europees niveau. De tool laat toe om de maatregelen op te zoeken via soort project, type tegemoetkoming, leeftijd onderneming, omvang bedrijf, juridische vorm en de steunverlenende overheid. Deze digitale subsidiedatabank ontsluiten we via de website.

www.onderneminkortrijk.be/subsidiedatabank

II. INHOUDELIJKE ONDERSTEUNING

A. ONDERSTEUNING VAN STUDENT-ONDERNEMERS

SPURT, met als leuze "Jonge ondernemers in de startblokken", ondersteunt student-ondernemers bij hun eerste stappen in de ondernemerswereld. Stad Kortrijk trekt dit project samen met de businesscoaches van de onderwijsinstellingen Howest, VIVES, UGent alliantie Kortrijk en KU Leuven Kulak Campus Kortrijk. Ze gaan daarvoor de samenwerking aan met de partners Designregio Kortrijk en de jongerenradio Quindo. Met de steun van het Europees Fonds voor Regionale samenwerking, agentschap Innoveren & Ondernemen Vlaanderen en de provincie West-Vlaanderen.

<https://spurt.kortrijk.be/>

B. INHOUDELIJKE ONDERSTEUNING VOOR (STARTENDE) ONDERNEMERS

Er bestaan heel wat initiatieven die (startende) ondernemers inhoudelijk kunnen ondersteunen bij hun bedrijfsvoering. Ondernemers die op zoek zijn naar dit type van ondersteuning, brengen we in contact met organisaties zoals UNIZO, Voka, Starterslabo, Start&Go, Hangar K ...

Zelf organiseren we jaarlijks een startersevent (zie pagina 77: Startersevent).

www.onderneminkortrijk.be/inhoudelijke-ondersteuning-voor-starters

C. ONDERSTEUNING VOOR ZELFSTANDIGEN IN MOEILIKHEDEN VIA DYZO

Zelfstandigen in moeilijkheden kunnen terecht bij Dyzo voor begeleiding. Een team van gespecialiseerde beroepskrachten helpt deze ondernemers verder op economisch, juridisch en psychologisch vlak. Zelfstandigen in moeilijkheden kunnen bij Dyzo in alle discretie terecht voor het redden van hun zaak, het leefbaar maken van een faillissement en voor ondersteuning van een nieuwe start na een faling.

Dankzij de ondersteuning vanuit de stad heeft Dyzo een zitdag in Kortrijk (Ondernemerscentrum).

www.onderneminkortrijk.be/dyzo-anker-voor-zelfstandigen-moeilijkheden

III. DOE ZAKEN MET DE STAD

Via 'Doe zaken met de stad Kortrijk' werd in het verleden al in samenwerking met UNIZO Kortrijk een initiatief genomen om meer Kortrijkse bedrijven aan te zetten om zich aan te melden als potentiële stadsleverancier. Deze actie wordt regelmatig opnieuw in de kijker gezet zodat bestaande en nieuwe ondernemers zich kunnen blijven inschrijven als stadsleverancier en zo kans maken op overheidsopdrachten vanuit de stad.

In de toekomst blijven we Doe Zaken met de Stad tweejaarlijks organiseren op de Bedrijvencontactdagen. Dit doen we in samenwerking met UNIZO en VOKA. We brengen ondernemers op de hoogte over de procedures rond overheidsopdrachten. Bovendien kunnen bedrijven zich spontaan kandidaat stellen als potentieel stadsleverancier.

www.kortrijk.be/zaken-doen-met-de-stad-kortrijk

IV. ONDERNEEM IN KORTRIJK ALS UNIEK AANSPREEKPUNT VOOR ONDERNEMERS

Onderneem in Kortrijk heeft o.a. een loketfunctie. Ondernemers kunnen hier terecht met al hun vragen die door de dienst zelf behandeld worden, door een andere stadsdienst of door een andere externe organisatie. Heel wat vragen worden geregistreerd binnen een CRM (TOPdesk). We bouwen deze CRM verder uit met onder andere standaardoplossingen, standaardbrieven ...

Daarnaast kunnen ook andere stadsdiensten instappen in het systeem zodat bij complexe vragen waarbij meerdere stadsdiensten betrokken zijn de ondernemer één volledig antwoord krijgt vanuit Onderneem in Kortrijk.

Sinds 1 juni 2019 werkt Onderneem in Kortrijk op afspraak. Dit zorgt voor een efficiëntere werking en betere service naar ondernemers.

A. WEBSITE VOOR ONDERNEMERS

De website van de stad Kortrijk bevat momenteel al heel wat nuttige informatie voor ondernemers. Deze informatie is echter niet voldoende. Via de website Ondernem in Kortrijk vindt een ondernemer specifieke informatie, enkel voor ondernemers terug en kan de stad haar specifieke dienstverlening voor ondernemers beter in de kijker plaatsen. Naast de website wenden we andere communicatiemiddelen aan zoals nieuwsbrieven, sociale media ... (zie ook pagina 77, Communicatie)

www.onderneminkortrijk.be

B. FOLDERS EN PRODUCTFICHES DIENSTVERLENING

Sinds eind 2017 gebruikt Ondernem in Kortrijk verschillende algemene folders, gecatalogeerd onder ruimte, ondersteuning en informatie. Er zijn ook een ruim aantal specifieke productfiches voor ondernemers voorhanden, die betrekking hebben op de verschillende kernversterkende premies, horeca, taxi, hinder openbare werken, doe zaken met de stad ... Deze folders wenden we aan om basisinformatie te verstrekken aan ondernemers, waarbij meer uitgebreide informatie kan teruggevonden worden op de website Ondernem in Kortrijk of tijdens een gesprek met een medewerker.

C. BEREIKBAARHEID EN INFORMATIE BIJ OPENBARE WERKEN

Bij openbare werken schenkt de stad via onder andere het Minder Hinder Team heel wat aandacht aan het bereikbaar houden van de ondernemingen die onvermijdelijk hinder ondervinden.

Ondernemers die hun e-mailadres opgeven in de digitale bedrijvengids van de stad, houden we via digitale mailings op de hoogte van de aankomende werken. Bij grote werven organiseert de stad een bewonersvergadering waar zij uit de doeken doet wat de openbare werken inhouden en hoe deze zullen verlopen. Aanwezigheid van Ondernem in Kortrijk, waarbij de steunmaatregelen voor ondernemers worden toegelicht, kan bij bepaalde bewonersvergadering aangewezen zijn, in het bijzonder wanneer er veel handelaars getroffen worden.

D. VORMING MEDEWERKERS ONDERNEEM IN KORTRIJK

Ondernem in Kortrijk onderging de laatste jaren heel wat veranderingen op vlak van personeelsbezetting. Een ondernemer komt bovendien in aanraking met een variatie aan wetgeving van verschillende overheden, die regelmatig wijzigt.

Goed geschoolde werknemers binnen de dienst zijn essentieel om de ondernemers goed te kunnen helpen. De medewerkers van Ondernem in Kortrijk nemen op regelmatige basis deel aan opleidingen en bijeenkomsten van onder andere de VVSG, de POM West-Vlaanderen, ... om steeds over de meest recente informatie te beschikken.

V. CO-CREATIE EN OVERLEG

A. RECAPLATFORM

Voor de eet- en drankgelegenheden wordt een platform in het leven geroepen om nauwer te gaan samen werken op allerlei punten waarmee de sector in aanraking komt. Zo werd er al een charter met de sector opgemaakt voor horeca pop-ups. Binnen het platform is het doel om samen te werken aan een bruisende horecastad met extra aandacht voor het culinaire aspect om zo de Kortrijkse Horeca nog positiever in beeld te brengen.

Op dit platform komen alle aspecten die komen kijken bij horeca aan bod en kunnen alle leden zelf punten aanreiken. Dit is heel divers: van afvalbeleid over terrassenbeleid tot promotie van de Kortrijkse horeca.

B. KORTRIJKS LOGIESPLATFORM

Specifiek voor logiesvertrekkende bedrijven (hotels, hostels, B&B's, vakantiewoningen) organiseert de stad op regelmatige basis dit overleg. De stad informeert de sector en de sector kan haar vragen en bezorgdheden overmaken aan de stad. Ervaringsuitwisselingen, inspirerende sprekers, initiatieven van partners, zoals Q Label en Happy Trip, communiceren we ook op dit platform.

C. RETAILOVERLEG

Op regelmatige basis organiseert de centrummanager een retailoverleg. Tijdens deze bijeenkomst gaan we in gesprek met verschillende handelaars uit Kortrijk centrum en bespreken we acties en projecten die de commerciële uitstraling van het centrum moeten versterken.

D. HANDELSONDERLEG

Drie jaar terug werd het handelsoverleg hervormd om handelaars nog meer te betrekken bij het beleid van de stad. In het Handelsoverleg zijn vertegenwoordigers van alle kerngebieden (zie pagina 45: Stimulerend beleid voor handel en diensten) welkom, aangevuld met vertegenwoordigers van de winkelcentra Ring Shopping, Handelscentrum Pottelberg en K in Kortrijk. Zo heeft de stad een ruimere en gevarieerdere groep om mee te overleggen waarbij de deelgemeenten eveneens vertegenwoordigd zijn.

Het handelsoverleg fungeert als klankbord voor de (verdere) uitwerking van beleid en acties, als adviesorgaan voor de toekenning van premies en als communicatiekanalen naar de handelaars in Kortrijk.

E. MARKTCOMITÉ

Het marktcomité vergadert 3 maal per jaar en adresseert zaken die betrekking hebben op de organisatie van de openbare markten in de stad. Dit kan gaan over wijzigingen in decreten en reglementen rond ambulante handel, reorganisatie en invulling van standplaatsen en promo-acties.

F. VASTGOEDOVERLEG

Jaarlijks organiseert Onderneem in Kortrijk een vastgoedoverleg met de belangrijkste spelers die commercieel vastgoed aanbieden in Kortrijk. De stad informeert de sector en de sector kan haar vragen en bezorgdheden overmaken aan de stad. Dit bevordert de relaties en kunnen concrete acties, zoals bijvoorbeeld uniforme bestickering in de kern, opleveren.

Het is noodzakelijk dat de (lokale) vastgoedkantoren op de hoogte gesteld worden over het ruimtelijk en stimulerend beleid op vlak van handel & horeca in de stad Kortrijk. Zo weet een vastgoedkantoor welk type ondernemer best op welke plaats gelocaliseerd wordt. Bovendien worden de vastgoedkantoren ook op de hoogte gebracht van welke functiewijzigingen waar gewenst zijn, waar er terrasmogelijkheden zijn, waar welke premies van toepassing zijn ...

Daarnaast gaan we ook in overleg met de vastgoedsector over de huurprijzen in de stad Kortrijk. We onderzoeken de huidige huurprijzen en trachten hier een lijn in te krijgen. Op die manier kunnen vastgoedkantoren hun eigenaars beter adviseren over de te vragen huurprijs.

G. ADVIESGROEP MOBILITEIT

De inrichting van het openbaar domein, verkeerstromen en parkeerplaatsen hebben een onmiddellijke impact op ondernemers. Zoals aangegeven in het beleidsplan 'Beste Stad van Vlaanderen' wordt met de ondernemers een adviesgroep opgericht waar handelaars mee nadenken om het parkeerbeleid commerciëler te maken. Onder meer de wisselwerking parkeren en shoppen, gratis parkeren op een koopzondag en een aangepaste parkeerkaart en -tarief voor ondernemers die werken komen uitvoeren bij klanten in de stad zijn daar pistes.

H. TAXI-OVERLEG

Dit overleg, die zesmaandelijks samenkomt, is een uitwisselingsmoment tussen exploitanten en de stad over zaken zoals het stationsproject, het nieuwe unieke taxilicht of de fietszones. Voor 2020 wordt het nieuwe taxidecreet een belangrijk onderwerp.

I. PAASFOORCOMITÉ

De Paasfoor is na Sinksen het grootste evenement van de stad en brengt heel wat bezoekers op de been. Dit evenement vergt een intensieve organisatie waar in overleg met de foorreizigers inplantingen, promotie ... worden besproken binnen het Paasfoorcomité. Het Paasfoorcomité vergadert 3 maal per jaar.

Voor 2020 onderzoeken we of er een sterkere link kan gemaakt worden tussen de Paasfoor en het handelsapparaat.

J. BEVRAGING VAN ONDERNEMERS

Naast deze platformen en overlegorganen kan de stad digitale bevragingen lanceren naar ondernemers toe om bepaalde acties of maatregelen uit te werken of bij te sturen, de kwaliteit van de dienstverlening te verbeteren, onderzoeken te voeren ... Ondernemersorganisaties kunnen hier een partner in zijn.

VI. PROMOTIE

A. HERWERKING KORTRIJK CADEAUBON

Er wordt een nieuwe partner gezocht voor de uitwerking van de Kortrijkse cadeaubon, die eveneens ook online verkrijgbaar moet zijn. De ambitie is om de verkoop, op vandaag 900.000 EUR per jaar, nog te verruimen. Ook wensen we de uitgifte van de cadeaubon te verruimen naar de volledige Kortrijkse detailhandel en horeca: momenteel wordt 80% van de Kortrijkse cadeaubon besteedt in winkelcentrum K en er aangekocht. We voorzien extra promotie en verkooppunten.

B. CAFÉPLAN DORST

Op geregelde maken we een Kortrijks caféplan, DORST, op. Het plan is een greep uit het actuele aanbod aan de vele mogelijkheden in Kortrijk en de deelgemeenten. De lijst van zo'n 100 Kortrijkse cafés toont netjes welk soort café het is en waar het gelegen is. Het wordt opgemaakt om alle cafés in de picture te zetten. Dit initiatief kan op veel bijval rekenen van ondernemers, daarom onderzoeken we de mogelijkheid om ook voor eetgelegenheden dergelijk plan op te maken.

www.toerismekortrijk.be/nl/cafeplan

C. FIJNE ADRESJES

Op toerismekortrijk.be worden fijne adresjes geselecteerd voor bezoekers aan onze stad. Niet alleen voor onze bezoekers, maar ook voor onze inwoners kan dit een goede leidraad zijn in hun zoektocht naar een speciaal adresje, zowel shop als horecazaak. Deze lijst kan steeds upgedate worden met nieuwe adresjes, oude moeten eruit, bestaande geregeld gescreend worden en eventueel nieuwe groep opgezet worden (ook hier weer ikv kindvriendelijke stad).

www.toerismekortrijk.be/nl/genieten

D. FAMILIEVRIENDELIJKE HORECA

De stad zet in op kindvriendelijkheid; in de Kortrijkse horeca vertaalt zich dit naar een familiegerichte aanpak zodat het ganse gezin er zich welkom voelt.

We werken met de eetgelegenheden verder op hetzelfde élan door hun gezinsmascotte Smikkel verder te gaan promoten en gezamenlijk acties op te zetten om de stad mét gezinsvriendelijke eetgelegenheden te gaan bekend maken. Binnen de horecasector bekijken we momenteel de mogelijkheid voor uitbreiding van Smikkel met logies en drankgelegenheden.

www.onderneminkortrijk.be/sluit-aan-bij-familievriendelijke-horeca

E. KORTRIJKSE PRODUCTEN

Alle initiatieven die onze Kortrijkse producten en ontwikkelingen in de kijker willen zetten, moeten we stimuleren door bvb. communicatie. Dit zowel privé als vanuit onze eigen organisatie (Buda, Texture, onze eigen Economie vitrine, Design Regio, stadsmarketing&toerisme Kortrijk ...). De stad zelf geeft de voorkeur aan Kortrijkse producten voor haar relatiegeschenken en recepties.

Thematische markten zijn ook een instrument dat we aanwenden om lokale producten, producenten en leveranciers in de spotlight te zetten. Zie ook pagina 81: Thematische markten.

F. KOOP LOKAAL

Het belang van lokaal kopen is voor handelaars de laatste jaren alleen maar toegenomen. De opkomst van E-commerce zorgt voor stevige concurrentie. Het is belangrijk om bewustmaking bij de consument te creëren. Acties van UNIZO zoals 'Winkelhier' en 'Ik koop lokaal' van OC West zijn voorbeelden van campagnes die Ondernem in Kortrijk mee uitdraagt.

G. DIGITALE BEDRIJVENGIDS OP KORTRIJK.BE

Via de digitale bedrijvengids van de stad kan elke ondernemer een vermelding krijgen op de website van de stad. Binnen deze vermelding kan de ondernemer contactgegevens, logo en foto's openingsuren ... vermelden.

www.kortrijk.be/bedrijvengids

VII. INNOVATIE CONCEPTEN

A. DESIGN'IN

Regio Kortrijk is sinds eind 2017 trotse member van het UNESCO Creative Cities Network op gebied van Design. Om verder kleur te geven aan Kortrijk als stad van innovatie en creative design, lanceren Designregio Kortrijk en Stad Kortrijk het project Design'IN. Hierbij willen we handelaars, inclusief horeca, aanmoedigen samen te werken met een designer, om bijvoorbeeld hun etalage in te richten, hun handelspand te herschikken, de zichtbaarheid van hun winkel te verbeteren, of creatieve ingrepen te integreren.

Hiervoor werken we onder de koepel van Interreg V/EFRO samen met de steden Bergen, Doornik en Rijsel.

Design'IN heeft drie luiken:

- Design in Shops: 40 matches tussen creatieve makers / designers en handelaars. Per match wordt een incentive van maximaal 5.000 EUR beschikbaar gesteld voor de kosten hiervan. Maar liefst 41 ondernemers tekenden in voor het eerste jurymoment.
- Commerce Design: Om de 2 jaar wordt een wedstrijd gelanceerd, waarbij de mooiste realisaties – al dan niet binnen Design'IN – tegen elkaar worden afgewogen.
- Pop-in Stores: In een periode van 3 jaar worden 9 producten van Kortrijkse makers aangeboden in boetieks in Bergen, Doornik en Rijsel.

B. WEDSTRIJDEN VOOR ONDERNEMERS

Stad Kortrijk moet trots zijn op haar ondernemers. In 2015 organiseerde Stad Kortrijk de wedstrijd 'Topzaak'. Hierbij werden ondernemers verkozen op basis van hun project en kregen hierbij een geldprijs, alsook een coaching traject. De stad kan dit type van wedstrijd herhalen voor het aantrekken van nieuwe concepten, boetieks in een bepaald segment of in een bepaalde straat.

C. CHARTER POP-UP HORECA

Er werd, in samenwerking met de bestaande horecazaken en pop-ups, een pop-up charter opgesteld. Deze 'gentlements agreement' wil erover waken dat tijdelijke initiatieven zich aan dezelfde spelregels houden als de vaste spelers. Goede afspraken maken goede vrienden, dus werden 6 concrete afspraken opgesteld. Elke tijdelijke horecazaak wordt geacht om zich aan de Kortrijkse horeca afspraken te houden.

D. COÖPERATIEF ONDERNEMERSCHAP

Kleine zelfstandigen kunnen zich verenigen om samen aankopen te doen, promotie te voeren ... Op die manier kunnen ze beter opboksen tegen concurrentie van grote ketens en kan het kostenbesparend werken. De stad kan hierin faciliteren en ondernemers in contact met elkaar brengen. Indien nodig kan ook expertise ingeroepen worden van externe organisaties die hier ervaring mee hebben.

I. DATA

De stad beschikt over meer en meer data die het beleid kan helpen vormgeven en evalueren, maar dat ook voor ondernemers heel erg waardevol kan zijn.

A. PASSANTENTELLINGEN

In 2018 werden een testproject opgestart voor digitale passantentellingen via Wifi met CityMesh. In het kader van acquisitie van nieuwe handelszaken is dit essentiële data. Momenteel zijn er zes telpunten actief in het centrum van de stad Kortrijk die punttellingen uitvoeren. De passanten in de straat kunnen momenteel opgevraagd worden, maar kunnen we niet rechtevrees uit het dashboard halen. CityMesh werkt hier verder aan. Indien het systeem van CityMesh aan de verwachtingen voldoet, wordt het systeem uitgebreid, bij voorkeur tellen we dan alle passanten in het handelskerngebied van centrum Kortrijk.

B. PROXIMUS MYANALYTICS

Proximus kan het aantal bezoekers gaan meten a.d.h.v. locatiegegevens voor een bepaalde periode. De analyse hiervan kan interessante inzichten generen en kan potentiële, nieuwe retailspelers naar Kortrijk lokken. Naast locatie van winkelpunten, kan je bijvoorbeeld bekijken uit welke regio de bezoekers komen, of waar het inzetten van extra marketing nodig is.

C. MASTERCARD GEGEVENS

Naast het aantal bezoekers, kan via Mastercard / Maestro analyse, de uitgaven per sector en per dag voor deze betaalmiddelen gemeten worden.

D. DATA JOYN

Via de Joyn data krijgen we inzicht in het aantal transacties in een bepaalde maand bij een bepaald type van handelszaak dat aangesloten is op het platform. Bij geregistreerde bezoekers kunnen we bovendien zien waar ze vandaan komen.

E. GRAYDON CITY DASHBOARD

Via het Graydon City Dashboard krijgen we inzicht in de financiële gegevens van ondernemingen, dit kan per onderneming, per sector of geografisch. We kunnen evoluties detecteren en benchmarken met andere steden en gemeenten.

F. KBO, VKBO EN BEDRIJVENGIDS

De Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO) is een beveiligd register waarin de gegevens van de Belgische ondernemingen zijn opgenomen. Dit zijn zowel de handelsondernemingen, als de vrije beroepen. Afhankelijk van de aard van de onderneming voert een van de bevoegde diensten de gegevens van de onderneming in in de KBO: het ondernemingsloket, de griffies, de BTW of de RSZ. Via KBO Wi en KBO Select hebben we toegang tot deze data waarmee we lijsten kunnen genereren van bijvoorbeeld starters, bepaalde sectoren ... De VKBO vormt een verrijking op deze KBO data, die eveneens gebruikt wordt als bron voor het voeden van de bedrijvengids. De bedrijvengids bevat alle geregistreerde vestigingen op het grondgebied van Kortrijk.

G. LOCATUS ONLINE

Locatus is de online tool die data over winkels, winkelgebieden en passanten verzamelt om het lokaal detailhandelsbeleid mee helpt vorm te geven. Locatus online laat toe analyses te maken over diversiteit van het aanbod, leegstand, aantal handelspanden, situering van de handelspanden, e.d. Zo zijn de jaarlijkse leegstandsrapporten ook opgesteld op basis van Locatus gegevens.

H. HORECA- EN RETAILDATABASE

Aan de stad is er heel wat versnipperde data aanwezig over vastgoed. Daarnaast beschikt de stad via het Kennisnetwerk Detailhandel over een toegang tot de Locatus database, een privaat bedrijf dat zich specifiek bezig houdt met handelsinventarisatie. Het is wenselijk dat de stad zelf over een eigen database beschikt waarin zij heel wat verschillende data over een pand kan opslaan: huidige bestemming van het pand, huidige invulling, aantal passanten, winkelvloeroppervlakte, terrasruimte op openbaar domein, beeldmateriaal, plannen, gebied, ... Deze database dient zo veel als mogelijk gebruik te maken van data en software die reeds aanwezig is binnen de administratie en verder uitgebouwd wordt. Deze database moet het bronbestand zijn voor retail-en horeca voor de volledige stadsadministratie. In afwachting hiervan kunnen we kant- en klare rapporten die een deel van deze data bevatten (bijvoorbeeld GOAD plannen) aankopen via een externe dienstverlener.

I. BIZMART

De stad werkt inmiddels al enkele jaren samen met bizLocator, een initiatief van Oris NV met de ondersteuning van het Agentschap Innoveren en Ondernemen en verschillende steden en gemeenten. De tool die ondernemers helpt bij hun zoektocht naar bedrijfstvastgoed werd sterk verbeterd en men werkt ook verder aan het in de markt zetten van bizLocator.

Via de backend van bizLocator, bizmart, kunnen we panden publiceren, leads bekijken voor panden die we zelf publiceerden. Bovendien krijgen we via bizmart zicht op de zoekopdrachten die uitgevoerd worden op bizLocator. Op termijn krijgen we op die manier zicht op de vraag naar bedrijfstvastgoed in onze stad.

J. ONTSLUITING VAN DATA

Zoals eerder aangegeven zijn ook heel wat ondernemers op zoek naar data. De belangrijkste databronnen die vrij geconsulteerd kunnen worden en die nuttige data bevatten voor ondernemers ontsluiten we via onze website: Kortrijk in Cijfers, Provincies in Cijfers, Open Data ter beschikking gesteld door de stad, de Feitenfiches van het Kennisnetwerk Detailhandel, specifieke cijfers over de horecasector (via Guidea), West-Vlaanderen ontcijferd en STATBEL (FOD Economie).

www.onderneminkortrijk.be/data

II. OPLEIDINGEN EN EVENTS

A. STARTERSEVENT

We verwelkomen jaarlijks de nieuwe Kortrijkse Starters tijdens een startersevent. Ook personen die nadenken over het starten van een eigen zaak, de prestarters, zijn hier van harte welkom. Verschillende workshops en infosessies worden er aangeboden over hoe je een eigen zaak opstart. De eerste twee edities in Hangar K en Ibis Styles Xpo, waren een succes en werden gesmaakt door de aanwezigen.

We bekijken om de volgende startersevents in partnerschap te organiseren met Bizidee, Hangar K, UNIZO, OC West, Starterslabo, Horeca Vlaanderen, Voka ... om zo tot een vernieuwd concept te komen.

www.onderneminkortrijk.be/startersevent

B. SOCIALE MEDIA EN E-COMMERCE

Heel wat ondernemers hebben nog ondersteuning nodig om meer in te zetten op de digitale media en e-commerce. De digitale media zoals Facebook, Google ... bieden heel wat gratis en betalende mogelijkheden om producten in de kijker te plaatsen. De stad ondersteunt of organiseert de nodige opleidingen rond e-commerce, facebook, google ... zodat de ondernemer die nog niet mee is op de digitale trein de laatste rit absoluut niet mist.

III. COMMUNICATIE

A. DIGITALE NIEUWSBRIEVEN

Onderneem in Kortrijk stuurt maandelijks een digitale nieuwsbrief naar ondernemers. De nieuwsbrieven worden verdeeld via de verzamelde e-mailadressen in de bedrijvengids van de stad Kortrijk. Deze nieuwsbrief bevat nieuws vanuit de stad, maar in heel wat gevallen ook berichten vanuit andere overheden en partnerorganisaties. Naast de reguliere nieuwsbrief wordt bekeken of er bijkomende nieuwsbrieven kunnen gemaakt worden op basis van de geografische ligging van een onderneming of een activiteit van een onderneming (per sector). Voor het winkelkerngebied Kortrijk centrum voorzien we een bijkomende maandelijks nieuwsbrief 'Shop in Kortrijk'. Specifiek voor Kortrijk Zaaï sturen we een nieuwsflash uit bij nieuw aanbod.

B. SOCIALE MEDIA

Via sociale media (facebook en twitter) communiceren we acties, projecten, Kortrijk Zaaï aanbod en invullingen. We houden ook onze Google bedrijfspagina up-to-date. Om een groter bereik te genereren, voorzien we regelmatig betalende advertenties via Facebook.

C. ONDERNEMERSKALENDER

Onderneem in Kortrijk maakt verder werk van de digitale ondernemerskalender. Deze kalender wordt via Google Calendars gepubliceerd op de website van de stad. Organisaties die regelmatig activiteiten organiseren voor ondernemers kunnen rechtstreeks toegang krijgen tot de kalender. Organisaties die éénmalig een activiteit organiseren kunnen de activiteit voor publicatie doorgeven via een formulier. Hiermee wil Economie Kortrijk de ondernemers op de hoogte stellen van wat er voor hen te doen is in (de regio) Kortrijk. Daarnaast moet de ondernemerskalender een tool zijn voor organisatoren van events voor ondernemers: zij kunnen zien wat er op welk moment al te doen is en op die manier hun event beter plannen.

www.onderneminkortrijk.be/ondernemerskalender

D. ONDERSTEUNING VAN HET WIN

Het winkelinformatienetwerk bestaat uit een 350 leden. Deze leden krijgen in geval van winkel gerelateerde criminele fenomenen zoals vals geld, ... zo snel mogelijk een telefonisch bericht om hen daarvan te verwittigen. Het stedelijk preventieteam staat in, samen met de voorzitter van het WIN, voor het leden beheer (administratieve taken, ophalen lidgeld, aanspreken kandidaat nieuwe leden), het promoten van het WIN en het versturen van de informatieve mails. Eveneens organiseert het stedelijk preventieteam 2 jaarlijks een vormingsavond voor alle WIN leden.

D. BELEEF KORTRIJK

I. HERVORMING FIK, CM&T & BID

Beleef Kortrijk vormt een slagkrachtige, nieuwe stadsorganisatie die de eigen stadsinzet en de vele vzw's en verenigingen recent heeft gegroepeerd, en bijgevolg een groter budget voorhanden heeft.

VZW Feest in Kortrijk, VZW Citymarketing&Toerisme, het voormalig handelsdistrict BID vormt nu één geheel als Beleef Kortrijk, aangevuld met stadsinzet vanuit Evenementen en Horeca, waarbij er volop kan ingezet worden op de organisatie en promotie van activiteiten in onze stad.

II. CENTRUMMANAGEMENT

Er werd recent een nieuwe centrummanager aangesteld, een werknemer van de stad, die hét aanspreekpunt moet worden van alle handelaars in het Kortrijkse centrum.

III. KOOPMOMENTEN

Jaarlijks worden de koopzondagen en koopevents vastgesteld in een overzichtelijke kalender. Begin 2020 komt voor het eerst een jaarlijkse koopkalender in samenspraak met winkelcentrum K, met alle vast koopmomenten, en extra koopzondagen voor centrum Kortrijk. Dit moet zorgen voor een completer overzicht voor potentiële bezoekers van de braderieën, koopzondagen, events zoals Black Friday ...

A. GRATIS ONDERGRONDS PARKEREN TIJDENS KOOPZONDAGEN

Vanuit het stadsbestuur werd beslist om in ons centrum in te zetten op koopweekends. Om dit principe te versterken, kunnen we werken aan extra acties zoals gratis ondergronds parkeren op koopzondagen.

IV. TOERISME

A. 48UREN PAS

Er komt een Kortrijkse 48 uren pas voor Kortrijkse, toeristische attracties en lokale handelaars.

B. WEEKENDPLANNER

Het is de intentie om de bezoeker door middel van filtering op interesse en timing van bezoek een online voorstel te bezorgen die matcht met de opgegeven criteria en deze zo heel doelgericht te kunnen informeren en enthousiasmeren.

C. OVERNACHTINGEN

Er worden diverse arrangementen met de logiessector uitgewerkt, die meer bezoekers moeten lokken naar Kortrijk. De centrumlogies hebben bvb reeds met Sinksen een Sinksenarrangement aangeboden met een fysisch 'hangover' pakket voor de klant dat inhoudelijke eveneens werd aangevuld met stadsproducten. In de toekomst is het doel om nog meer linken te maken met bvb de NMBS en stadscampagnes, zoals bijvoorbeeld Winter in Kortrijk.

D. RATINGSITES

Mond-aan-mond reclame is dé beste reclame voor een handelaar, maar de digitale variant neemt steeds meer de bovenhand, zeker voor onze bezoekers. Denk maar aan een Tripadvisor, Zoover, Yelp, Table booker, maar ook Instagram, Facebook ... Een ondernemer dient voor zichzelf uit te maken in hoeverre hij/zij in welke mate hierop inspeelt. Hoe kunnen we de ondernemers hierbij helpen? We denken hierbij aan communicatie, opleiding, maar ook zelf sterker inzetten vanuit de stad op positieve 'branding' van onze ondernemers via stadsmarketing&toerisme Kortrijk.

E. INFOPUNTEN BINNENSTAD

Het toeristisch onthaal verhuist uit het bezoekerscentrum 1302 in het Begijnhofpark. De nieuwe locatie zal wellicht meer centraal gelegen zijn, zodat bezoekers met bijvoorbeeld de trein sneller de weg naar het infopunt terugvinden.

F. STAD VAN DE GLIMLACH

Kortrijk wordt 'De stad van de glimlach'. Het is een concept dat aanstekelijk moet werken: het stadspersoneel geeft het goede voorbeeld, waarbij ook horeca, handelaars en inwoners hun uiterste best doen. Dit alles kan het imago van Kortrijk, als gastvrije stad, enkel ten goede komen.

G. ZAKENTOERISME VERDER STIMULEREN (MICE – MEETING, INCENTIVE, CONGRES & EVENT MGT)

Er wordt verder actief ingezet op MICE, ie faciliteren van de sector, know how van de aanwezige producten in de stad en het gericht promoten van Kortrijk als MICE stad en zo bedrijven aanzetten tot organisatie van hun volgende MICE activiteiten in Kortrijk. Hiervoor wordt een externe consultant aangesteld via Westtoer, die nauw samenwerkt met Beleef Kortrijk.

Deze persoon bundelt en promoot de aanwezige producten uit onze stad voor deze doelgroep gaande van logies, congres-event- en vergaderruimtes, groepsaanbod binnen eet-en drankgelegenheden en toegespitste teambuilding activiteiten, aangevuld met extra's zoals shopping, diensten, taxi ... Dit alles in nauw overleg met de sector, waaronder ook Kortrijk Xpo.

V. COMFORT

A. VOORZIENINGEN VOOR FAMILIES

Stad Kortrijk zet in op een Kindvriendelijke stad. Basiscomfort uitbreiden in functie van deze doelgroep is steeds aangewezen in ons publiek domein als binnen de stadsdiensten en overheidsgebouwen zoals musea. Mogelijke voorbeelden zijn buggystalplaatsen/voorzieningen, kindertoiletten... Pistes zoals kinderopvang en een fietscrèche worden momenteel onderzocht.

I. KINDERPRIKKELS EN SPEELELEMENTEN

Kinderen kunnen evenzeer een leuke tijd beleven tijdens het bezoek aan onze stad. Op de looplijnen en op rustplaatsen zoals horecapleinen, is het aangewezen om prikkels te voorzien zodat bij hen de nodige afleiding opgewekt wordt, al spelenderwijs door onze stad.

B. MUZIEK IN HET WINKELWANDELGEBIED

De muziekinstallatie is verouderd, er zijn regelmatig kosten, bepaalde stukken werken niet meer.

Het systeem wordt in vraag gesteld: investeren we in een nieuwe draadloze muziekinstallatie of kiezen we voor occasioneel goed geselecteerde straatmuzikanten. In een bevraging peilen we naar de mening van zowel de bezoeker, de bewoner, als de handelaars van de stad.

VI. MARKTENBELEID

A. MARKT BIJ TEKORT AAN AANBOD

Als er binnen een bepaald stadsdeel een tekort dreigt aan dagelijkse goederen en de lokale bevolking niet langer hun dagelijkse producten lokaal kunnen aankopen, moet onderzocht worden of een kleine markt niet aan die behoeften kan voldoen. Het spreekt vanzelf dat de potentiële afzet voor die markt voldoende groot moet zijn. Zo werden naast de reeds bestaande markten in Kortrijk centrum, Bissegem en Overleie, recent nieuwe markten opgestart in Kooigem, Marke en Rollegem.

B. THEMATISCHE MARKTEN

Naast de organisatie van de algemene openbare markten en standplaatsen voor marktkramers op openbaar domein, organiseert de stad zelf of met partners thematische markten. Zo is er: Lokaalmarkt in Heule, een wekelijkse en overdekte boerenmarkt met bar en kinderhoek. De zomermarkten zijn al jaren een klassieker die veel bezoekers verzamelen rond Kortrijkse producten en horeca.

Er wordt eveneens een Boerenmarkt en een Tuinmarkt georganiseerd waar we onderzoeken hoe we lokale producten en ondernemers nog meer in de verf kunnen zetten.

Andere themamarkten, zoals een antiek- en brocantemarkt, een bloemenmarkt behoren ook tot de mogelijkheden. Zo is er een wekelijkse antiek- en brocantemarkt op het Handelscentrum Pottelberg.

SCP

Strategisch Commercieel Plan

Decreet IHB

Decreet betreffende het Integraal Handelsbeleid dd. 15 juli 2016 ([Link Juridat](#))

WVO

Winkelvloeroppervlakte = netto handelsoppervlakte

Handelsgeheel (art. 2, Decreet IHB)

Een geheel van kleinhandelsbedrijven, ongeacht of deze zich in afzonderlijke gebouwen bevinden en of dezelfde persoon de projectontwikkelaar, de eigenaar of de uitbater is, waarbij de kleinhandelsbedrijven voldoen aan de volgende voorwaarden:

- a) ze vormen een ruimtelijk aaneengesloten geheel;
- b) ze zijn van rechtswege of feitelijk met elkaar verbonden, in het bijzonder op financieel, commercieel of ruimtelijk vlak.

Kernwinkelgebied (art. 2, Decreet IHB)

Een gebied afgebakend in een gemeentelijke stedenbouwkundige verordening of een gemeentelijk ruimtelijk uitvoeringsplan waar via stedenbouwkundige voorschriften een stimulerend beleid inzake kleinhandel wordt gevoerd.

Kleinhandelsbedrijf (art. 2, Decreet IHB)

Een distributie-eenheid waarvan de activiteit bestaat uit het te koop aanbieden of wederverkopen van goederen aan consumenten, zonder die goederen andere behandelingen te laten ondergaan dan de behandelingen die in de handel gebruikelijk zijn.

Netto handelsoppervlakte (art. 2, Decreet IHB)

De oppervlakte bestemd voor het te koop aanbieden of de verkoop die toegankelijk is voor het publiek met inbegrip van de niet-overdekte oppervlakten. Die oppervlakte omvat eveneens de kassazones, de zones die zich achter de kassa's bevinden en de inkomruimte.

Kleinhandelslint (art. 2, Decreet IHB)

Een opeenvolging van minstens drie kleinhandelsbedrijven langs een inval- of verbindingsweg zonder gemeenschappelijke parking of gemeenschappelijke in- en uitrit.

Kleinhandelszone (art. 2, Decreet IHB)

Een specifiek door een plan van aanleg of een ruimtelijk uitvoeringsplan afgebakend gebied voor de vestiging van kleinhandelsbedrijven en handelsgehelen.

Winkelarm gebied (art. 2, Decreet IHB)

Een gebied afgebakend in een provinciale of gemeentelijke stedenbouwkundige verordening of een provinciaal of gemeentelijk ruimtelijk uitvoeringsplan waar via stedenbouwkundige voorschriften beperkingen aan de kleinhandel worden opgelegd.

HOOFDSTUK 7 BRONNEN

- Kortrijk, Beste Stad van Vlaanderen. (Stad Kortrijk - Bestuursakkoord 2019 - 2024) – <https://www.kortrijk.be/nieuws/bestuursakkoord-beste-stad-van-vlaanderen>
- Strategisch Commercieel Plan. Een Leidraad voor lokale besturen. (Agentschap Innoveren en Ondernemen) – <https://www.vlaio.be/nl/andere-doelgroepen/lokale-besturen/integraal-handelsvestigingsbeleid/leidraad-voor-steden-en>
- Integraal Handelsvestigingsbeleid – Leidraad voor steden en gemeenten. (Agentschap Innoveren en Ondernemen) – <https://www.vlaio.be/nl/andere-doelgroepen/lokale-besturen/integraal-handelsvestigingsbeleid/leidraad-voor-steden-en>
- Jouw gemeente in cijfers Editie 2018 (Agentschap Binnenlands Bestuur – Statistiek Vlaanderen) - <https://lokaalbestuur.vlaanderen.be/statistieken/gemeentelijke-profielschets>
- Feitenfiche detailhandel – Kortrijk 2019 (Provincies in Cijfers) - https://provincies.incijfers.be//jive?workspace_guid=7ab6079c-5e39-42bf-a771-679714ab9ae4
- Interprovinciale visie detailhandel – 7 krachtlijnen voor een dynamisch detailhandelsbeleid en gezonde handelskernen