Brussels Studies

La revue scientifique pour les recherches sur Bruxelles
/ Het wetenschappelijk tijdschrift voor onderzoek over
Brussel / The Journal of Research on Brussels
Notes de synthèse | 2020

Kleinhandel in Brussel: de stad verzoenen met een sector in volle verandering

Synthesenota BSI

Le commerce à Bruxelles : réconcilier l'urbain avec un secteur en reconfiguration
Retail trade in Brussels: reconciling the city with a changing sector

**Benjamin Wayens, Tatiana Debroux, Pernelle Godart, Céline Mahieu,
Mathieu Strale et Emmanuel d'Ieteren**

Traducteur : Annelies Verbiest (AV Translations)

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/brussels/4342>

DOI : 10.4000/brussels.4342

ISSN : 2031-0293

Éditeur

Université Saint-Louis Bruxelles

Référence électronique

Benjamin Wayens, Tatiana Debroux, Pernelle Godart, Céline Mahieu, Mathieu Strale et Emmanuel d'Ieteren, «Kleinhandel in Brussel: de stad verzoenen met een sector in volle verandering», *Brussels Studies* [Online], Synthesenota's, nr 143, Online op 04 mai 2020, geraadpleegd op 19 mars 2021. URL: <http://journals.openedition.org/brussels/4342> ; DOI: <https://doi.org/10.4000/brussels.4342>

Ce document a été généré automatiquement le 19 mars 2021.

Licence CC BY

Kleinhandel in Brussel: de stad verzoenen met een sector in volle verandering

Synthesenota BSI

Le commerce à Bruxelles : réconcilier l'urbain avec un secteur en reconfiguration
Retail trade in Brussels: reconciling the city with a changing sector

**Benjamin Wayens, Tatiana Debroux, Pernelle Godart, Céline Mahieu,
Mathieu Strale et Emmanuel d'Ieteren**

Traduction : Annelies Verbiest (AV Translations)

NOTE DE L'AUTEUR

Deze synthesenota over de Brusselse handel werd in februari 2020 opgesteld. Hoewel de auteurs de impact van de lockdown als gevolg van COVID-19 aandachtig hebben gevolgd tijdens het schrijven van de nota, beschikten zij op het ogenblik van publicatie niet over gegevens om de werkelijke gevolgen van de sluitingsmaatregelen voor de goederenhandel en de commerciële dienstverlening te evalueren. Het zal uiteraard bijzonder relevant zijn om de toestand van de sector, en vooral de situatie van de zelfstandigen, in de periode na de crisis opnieuw te evalueren. De structurele vaststellingen in deze nota zullen er hopelijk toe bijdragen dat er een adequaat en doelgericht herstelbeleid wordt ingevoerd.

Inleiding

- 1 Henri Pirenne (1862-1935), een historicus gespecialiseerd in de middeleeuwen, noemde de stad “de dochter van de handel”. Dit suggereert een duidelijk en nauw verband

tussen economische en sociale activiteit, de sedentaire of ambulante detailhandel, en de stedelijke ruimte [Lemarchand, 2008b; Dugot, 2010; Renard-Grandmontagne, 2016].

- 2 Vandaag de dag is de economische structuur van steden, en dan vooral van grotere steden zoals Brussel, veel minder afhankelijk van de handel dan in de middeleeuwen. Hoewel de commerciële ruimte inmiddels fors is uitgebreid – niet alleen naar de randgemeenten maar ook naar het internet – is er in de stedelijke omgeving nog steeds een sterke aanwezigheid van zowel de goederendistributie als de dienstverlening, die beide voor veel werkgelegenheid zorgen. Brussel is dus zowel een plaats die de handel ondersteunt (fysiek, maar ook op het vlak van beroepspraktijken en consumptie) als een gebied dat deels door de handel wordt gevormd. Dit is zo vanzelfsprekend dat we het soms vergeten: steden vormen concentraties van mensen, en dus ook van economische activiteiten die aan de behoeften van deze mensen voldoen.
- 3 Zoals elke economische activiteit is ook de handel onderhevig aan verandering. Die wordt opgewekt door wijzigingen in de organisatie van bedrijven (in het bijzonder productiviteitsverhoging en economische integratie), maar ook door de consument. De handel is een van de weinige economische sectoren waar ieder van ons rechtstreeks in contact mee staat én een directe invloed op uitoefent. In de grote steden, waarschijnlijk meer dan elders vanwege de diversiteit van het aanbod, zijn de klanten niet alleen “voortduwers van winkelkarretjes” [Navereau, 2011], maar ook “bewuste consumenten” [Lemarchand, 2011].
- 4 Gelet op het belang van uitwisselingen in het “stedelijke metabolisme”¹ en de evolutie van het handelsaanbod en de consumptiepatronen is het dan ook zeker nuttig om een stand van zaken op te maken van de relatie tussen de handel en de stad [Renard-Grandmontagne, 2016], en in het bijzonder in Brussel, waar de toekomst van deze relatie steeds meer wordt bepaald door de gewestelijke bevoegdheden.
- 5 In deze synthesesnota willen we de uitgebreide kennis over de handel in Brussel, de evolutie en de werking ervan samenbrengen. Dat doen we in drie delen. In het eerste deel definiëren we het begrip “handel” en schetsen we het institutionele kader waarbinnen die handel plaatsvindt. Het tweede deel bevat een reeks bevindingen, ondersteund door empirische gegevens en convergerende wetenschappelijke literatuur. Het derde deel heeft betrekking op de uitdagingen voor de Brusselse handel die uit de bevindingen naar voren komen of waarover momenteel wordt gedebatteerd. Hierover doen wij vrijwillig enkele aanbevelingen, al bieden die niet noodzakelijk kant-en-klare oplossingen.

1. Het kader: diversiteit van functies en veelheid van actoren

- 6 Handel komt in het algemeen neer op het verkopen van goederen of diensten. In de detailhandel worden die doorverkocht in hoeveelheden die geschikt zijn voor de eindverbruiker, terwijl de groothandel ze levert aan detailhandelaars of bedrijven. In het bedrijfsleven heeft men het dan respectievelijk over “business to consumer” (B2C) en “business to business” (B2B). In de praktijk vervult de detailhandel meerdere functies:

- Het is een strategische speler in de distributieketen, die zorgt voor een effectieve overdracht van goederen uit de productiesfeer, maar ook voor meerdere processen zoals facturering,

groepage/opsplitsing, verpakking, etikettering, opslag, voorraadfinanciering, en een deel van de promotie en reclame.

- De detailhandel brengt vraag en aanbod bij elkaar door zijn assortimentsfunctie. Het klassieke verkooppunt brengt immers goederen en diensten van verschillende producenten samen om de klant tevreden te stellen op het vlak van behoeften, smaak, keuze, prijs en de manier waarop de aankopen worden georganiseerd.
- Advies verstrekken aan de consument, en zo vraag en aanbod op elkaar afstemmen, is ook een essentieel aspect van de detailhandel, bijvoorbeeld in het geval van vrij technische goederen of diensten waar de consument zelf niet altijd vertrouwd mee is (IT, doe-het-zelf, sport ...).
- Tot slot zien we steeds vaker dat detailhandelaars met hun grondige kennis van de markt bepaalde productieketens gaan aansturen (bijvoorbeeld door nieuwe producten te definiëren). Ze fungeren al lang niet meer louter als doorgeefluik voor gestandaardiseerde industriële producten. Deze nieuwe sturende functie geeft de grote retailbedrijven meer macht tegenover de industriële [Moati, 2011].

Figuur 1. De vier functies van de detailhandel in het distributieproces

Bron: naar Vandercammen en Jospin-Pernet, 2010. p. 28-29

- 7 Lange tijd werden deze verschillende functies op dezelfde locatie vervuld, maar een van de belangrijkste recente verschuivingen in de manier waarop de handel functioneert, is de geleidelijke geografische (en temporele) loskoppeling van deze verschillende aspecten. Vandaag de dag is het bijvoorbeeld veel gemakkelijker om thuis online iets te bestellen en te betalen en vervolgens in een winkel af te halen – of omgekeerd, om iets in een verkooppunt te bestellen en te betalen, en het aan huis te laten leveren.

1.1. De verkoop van goederen en diensten van commerciële aard: een kijkje achter de etalage

- 8 Van de talrijke activiteiten in de stad zijn het diegene die zich voltrekken achter een etalage²- en daarmee zichtbaar en toegankelijk zijn voor het brede publiek – die gewoonlijk onder de noemer “handel” vallen. Praktisch, maar ook administratief (bij de officiële classificatie van beroepsactiviteiten, bijvoorbeeld in collectieve arbeidsovereenkomsten), gaat het concreet om 20 696 vestigingen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest in 2017.

- De verkoop van goederen voltrekt zich in Brussel via 10 195 verkooppunten (49 % van alle handelspanden). Deze categorie omvat onder meer de verkoop van levensmiddelen, persoonlijke uitrusting, huishoudtoestellen en producten bestemd voor recreatie.
- Cafés, restaurants en fastfoodzaken (horeca) hebben samen 5 100 vestigingen (25 %).
- Diensten van commerciële aard (kapsalon, bankfiliaal, wasserette...) worden geleverd in 4 407 handelspanden (21 %).
- De verkoop van voertuigen en diverse transportdiensten zijn samen goed voor 994 locaties (5 %).

Figuur 2. Belang en structuur van het handelsaanbod in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (1950-1969-1997-2017)

Bron: Universit libre de Bruxelles, dienst voor toegepaste geografie en geomarketing, en hub.brussels

- 9 Als gevolg van de ongelijke evolutie van de verschillende activiteitensectoren is het aanbod in de Brusselse detailhandel geleidelijk aan gewijzigd. Tussen 1950 en 2017 is het relatieve aandeel van winkels gespecialiseerd in persoonlijke uitrusting en, in mindere mate, alledaagse of recreatieve producten, teruggelopen ten gunste van meer diensten, horeca en – zij het in mindere mate – handelszaken gespecialiseerd in transport en huishoudtoestellen.

1.2. De landschappen van de stedelijke handel: vormen en plaatsen

- 10 Met ongeveer 28 000 verkooppunten of vestigingen waar diensten van commerciële aard worden verleend en een netto-oppervlakte van van 2,4 miljoen m² voor de verkoop van goederen heeft het Brusselse stedelijke gebied veruit de grootste concentratie qua commercieel aanbod in België.

Figuur 3. Spreiding van de actieve handelspanden in Belgische stedelijke gebieden

Bron: Université libre de Bruxelles, dienst voor toegepaste geografie en geomarketing, op basis van de inventaris van Locatus (2019), afbakening van het stadsgewest volgens Vanderstraeten en Van Hecke [2019]

- 11 In stedelijke gebieden heeft de sedentaire handel zich in de loop der eeuwen spontaan geconcentreerd in clusters, vaak aangeduid als kernen. In grotere steden is er een hiërarchie tussen grotere en kleinere clusters. De belangrijkste kernen zijn te vinden in het hart van de binnenstad, gevolgd door een reeks grote handelskernen (100 tot 300 winkels) die zich uitstrekken over een deel van de stad en eventueel de stadsrand. Kleinere handelskernen van 50 tot 100 winkels, met nog steeds een behoorlijk gediversifieerd aanbod, strekken zich doorgaans uit over een wijk. Tot slot zijn er verspreid over de stad nog kleine, minder hechte clusters en niet-gegroepeerde handelszaken te vinden [Grimmeau *et al.*, 2004; Grimmeau *et al.*, 2007].

Figuur 4. Kadastrale percelen bezet door de detailhandel in 2017 en de ouderdom van de stadsuitbreidingen op het grondgebied van het Brussels Gewest

Bron: hub.brussels [2017], Grimmeau en Wayens [2003]

- 12 Sinds de jaren 1970 zijn er buiten de steden, of in hun periferie, groepen winkels verschenen – hetzij gespecialiseerde winkels, hetzij supermarkten of hypermarkten – met een middelmatige tot grote verkoopoppervlakte en de nodige parkeerruimte. De architectuur van deze commerciële zones is zeer eenvoudig, zozeer zelfs dat sommigen het hebben over rijen schoenendozen [Péron, 2004; Garcez en Mangin, 2014]. In sommige gevallen, met name langs steenwegen, gaat het om uitgestrekte lintbebouwing, waarbij men met de auto van de ene naar de andere winkel gaat.
- 13 Winkelclusters kunnen ook gepland aangelegd worden. Eind jaren 1960 deden de shoppingcenters hun intrede in België, in en rond de steden, met meerdere winkels onder één dak gegroepeerd in galerijen, meestal overdekt. In de stad kan zo'n winkelcentrum aansluiten op het commerciële weefsel van een kern. Een voorbeeld hiervan is City2, dat naadloos aansluit op de Nieuwstraat in het centrum van Brussel.
- 14 Tot slot zijn er her en der in de stad diverse niet-gegroeppeerde verkooppunten, die de verspreide handel vormen. Dat zijn niet noodzakelijk kleine winkels: één enkele hypermarkt of een grote meubelzaak van enkele duizenden vierkante meters kan de totale oppervlakte van meerdere kleine commerciële kernen overschaduwen. De verspreide handel kan dus niet zomaar gelijkgesteld worden aan de kleinere buurtwinkels.

Figuur 5. Spreiding per statistische sector van de verkooppunten, cafés en restaurants (met uitzondering van de andere diensten van commerciële aard) en gemiddelde netto verkoopoppervlakte in Brussel, Vlaams-Brabant en Waals-Brabant

Bron: Université libre de Bruxelles, dienst voor toegepaste geografie en geomarketing, op basis van de inventaris van Locatus (2019)

- 15 Naast deze permanente of sedentaire commerciële ruimten zijn er ook tijdelijke commerciële ruimten: de markten. In 2017 telde het Brussels Gewest 59 plaatsen waar minstens één keer per week een markt werd georganiseerd, goed voor in totaal bijna 100 wekelijkse markten. De geografische spreiding van de markten over het Brusselse grondgebied is relatief homogeen, met weliswaar een logische concentratie in gebieden met een hogere bevolkingsdichtheid of grotere aantrekkingskracht. Sommige markten, zoals de Zuidmarkt en de markt van de Slachthuizen, hebben een supraregionaal verzorgingsgebied [Lambert *et al.*, 2017].

1.3. Handelszaken en handelaars: profielen en bedrijfstypen

- 16 Een verkooppunt komt niet noodzakelijk overeen met een bedrijf, aangezien hetzelfde bedrijf meerdere vestigingen kan hebben (ook “exploitatiezetels” genoemd). In administratieve zin wordt elke geografische locatie geteld als een vestiging. Zo kan een retailer naast verschillende verkooppunten ook nog een administratief hoofdkantoor en magazijnen hebben, waarbij elk van deze locaties meetelt als een vestiging. Het aantal vestigingen is altijd groter dan het aantal bedrijven.
- 17 Ondernemingen zijn statistisch identificeerbaar omdat zij rechtspersonen zijn, en ook btw-plichtig zijn. Ze staan geregistreerd bij de belastingdienst op basis van hun maatschappelijke zetel, die niet noodzakelijk een exploitatiezetel is. De zelfstandigen die er vaak aan het hoofd van staan, betalen sociale bijdragen aan het RSVZ. Indien er werknemers in dienst zijn, worden de vestigingen opgenomen in de zogenaamde

“gedecentraliseerde statistiek” van de RSZ, de instantie die verantwoordelijk is voor de inning van de sociale bijdragen en dus statistieken over arbeid in loondienst bijhoudt. Het dagelijkse bestuur van een vestiging kan toevertrouwd zijn aan een werknemer, de gerant.

- 18 Onder het arbeidsrecht kan een handelaar dus zowel een zelfstandige als een loontrekkende (bediende of arbeider) zijn.
- 19 Voor de consument en in het commerciële landschap is dit administratieve onderscheid qua arbeidssituatie en sociale zekerheid niet vanzelfsprekend. Men onderscheidt veeleer de verkooppunten in een netwerk die gegroepeerd zijn onder één handelsnaam en die met name op logistiek vlak samenwerken: de “ketens”. Die vormen de zogenaamde georganiseerde of geïntegreerde handel, waarbij de verkooppunten kunnen opereren onder verschillende statuten (filiaal, franchisenemer, vrijwillig filiaalbedrijf of coöperatie) [Desse, 2008]. Filialen worden gerund door een gerant in loondienst, terwijl franchises onder leiding staan van een zelfstandige met een afzonderlijke onderneming, die contractueel gebonden is aan de franchisegever. De twee beheersvormen kunnen naast elkaar bestaan binnen hetzelfde georganiseerde handelsnetwerk. Alle filialen van een bedrijf hebben hetzelfde btw-nummer, terwijl elke franchisezaak haar eigen btw-nummer heeft.
- 20 Daarnaast is er de niet-georganiseerde handel, die bestaat uit verkooppunten die afzonderlijk opereren – dus noch als filiaal, noch via een franchiseovereenkomst. Deze categorie wordt door het brede publiek vaak beschouwd als kleine zelfstandigen. Maar juridisch gezien zijn ook de franchisenemers, die deel uitmaken van de georganiseerde handel, vaak afzonderlijke bedrijven gerund door zelfstandigen.
- 21 Hoewel het onderscheid tussen zelfstandigen en loontrekkenden uiteraard belangrijk is voor het werkgelegenheidsbeleid, is in de praktijk het onderscheid tussen geïntegreerde, in netwerken georganiseerde handel (filialen en franchises) en afzonderlijke zelfstandige handelaars veel relevanter voor de studie van de economische en logistieke aspecten van de handel. Het onderscheid tussen kleine en grote winkels in termen van verkoopoppervlakte is ook relevant, op voorwaarde dat men grote winkels niet automatisch gelijkstelt met de georganiseerde handel, want die heeft daar geenszins het alleenrecht op.

1.4. Beheer van de handel door de overheid

- 22 In het Belgische federale systeem zijn de overheidsbevoegdheden voor de organisatie en regulering van de handel verdeeld over vele bestuursniveaus. Bovendien vormen ze een systeem van gedeelde overheidsverantwoordelijkheden met bepaalde vormen van subsidiariteit, bijvoorbeeld tussen gewesten en gemeenten voor stedenbouwkundige kwesties.
- 23 Gelet op de diversiteit en de autonomie van de actoren binnen eenzelfde bestuursniveau (de drie gewesten en de gemeenten in het bijzonder) is de locatie van de onderneming of vestiging bepalend voor het wettelijke en reglementaire kader, maar ook voor de dagelijkse werking van de handel.

Tabel 1. Verdeling van de bevoegdheden met betrekking tot de omkadering en de werking van de handel in België

	État fédéral	Région	Communautés et commissions communautaires	Commune
Organisation du marché et protection du consommateur	Réglementation sur les contrats, garanties légales, formes de vente, prix, étiquetage et publicité, libre concurrence, aides d'état, marchés publics Lutte contre la fraude et inspection économique Métrologie, certification des produits Règlement judiciaire et extra-judiciaire des litiges de consommation Statistiques économiques, en ce compris indice des prix Emploi des langues	Politique relative aux sacs et emballages Contrôle de l'application des législations spécifiques à certains types de produits (RECEPEL, ...) Contrôle de la chaîne de vente des produits biologiques Bien-être animal	Politiques de prévention et de promotion en matière de santé	Contrôles relatifs à la salubrité et à l'hygiène publique Soutien à l'organisation des braderies et festivités
Implantations	Normes de protection incendie des lieux accessibles au public	Réglementation urbanistique et accompagnement de l'application de la législation urbanistique Installations techniques classées (notamment réfrigération) Permis d'environnement (parkings, ateliers de préparation de denrées, de réparation ...)		Application des normes de protection incendie des lieux accessibles au public Application de la législation urbanistique et environnementale Modalités de mise à disposition de l'espace public pour les marchés, foires et autres activités ambulantes Autorisations spécifiques pour certains types d'activités Règles foncières des communes et CPAS
Logistique et opérations	Réglementation d'ouverture et repos hebdomadaire (et dérogation pour zones touristiques) Fixation des périodes de aides alimentaires (AFSCA), santé publique Sécurité : prévention et lutte contre la criminalité, encadrement du gardiennage privé, normes incendie Suivi judiciaire et extrajudiciaire de la criminalité	Laboratoires publics d'analyses microbiologiques et chimiques. Sécurité : SIAMU Réglementation environnementale (gestion des nuisances notamment) et sur la gestion des déchets (prévention, recyclage, traitement) Soutien à l'économie circulaire et un système d'alimentation plus durable Aide à la croissance internationale Incubateur commercial et HORECA Subsides à la recherche et l'innovation Gestion de la mobilité et des chantiers Soutien aux structures de gestion de centre-ville	Suivi extrajudiciaire de la criminalité	Réglementation et contrôle du stationnement sur la voie publique, en ce compris pour les livraisons Sécurité et ordre public : règlement général de police Services de prévention (gardiens de la paix) Gestion de la mobilité et des chantiers Soutien aux structures de gestion de centre-ville Localisation et gestion des marchés
Emploi et ressources humaines	Sécurité sociale, en ce compris les cotisations patronales et des salariés et indépendants Réglementation du travail et conventions collectives, en ce compris salaire minimum et modalités d'indexation Règlement judiciaire et extra-judiciaire des litiges liés au travail	Service régional de l'emploi Aides à l'emploi et réductions de cotisation Politiques de diversité, lutte contre la discrimination à l'embauche Corgé éducation-formation Autorisation de travail pour les ressortissants non européens	Pouvoir subsidiaire et/ou organisateur d'établissements de formation initiale, professionnelle ou continue Certification des acquis de l'expérience Gestion de la Formation professionnelle individuelle en entreprise	Pouvoir organisateur de cours de l'enseignement obligatoire, supérieur et de promotion sociale
Fiscalité et finances	Fixation des taux et gestion de la TVA Droits de douane, aides, cotisations environnementales et d'emballage sur certains types de produits Impôt des sociétés	Primes, subsides, prêts et garanties aux entreprises Médiation de crédits Conseils financiers et juridiques	Droit relatif à diffusion audiovisuelle dans les établissements	Taxes locales sur le commerce, les enseignes ou certains types d'activités (HORECA, night-shops, agences de paris sportifs ...) Aide au développement économique local
Organisation des entreprises	Statut, obligations administratives ou comptables et enregistrement des entreprises	Agrément ou une autorisation pour exercer certaines activités Information et accompagnement des entreprises et des entrepreneurs Guichets d'économie locale		Guichets d'économie locale Soutien aux organisations de commerçants

Bron: Université libre de Bruxelles, dienst voor toegepaste geografie en geomarketing

- 24 Deze tabel kan de indruk wekken dat er sprake is van een zeer gefragmenteerde en ongecoördineerde benadering van de handel door de overheid, maar hierbij dient te worden opgemerkt dat er op lokaal en gewestelijk niveau wel degelijk een geïntegreerde aanpak bestaat. In 1997 kwam er op initiatief van de geïntegreerde handel een eerste *Town Center Manager* (TCM) voor het centrum van Brussel. De overheid nam het al snel over, en in 1999 werden door het Brussels Gewest twaalf eenheden voor het beheer van handelskernen opgericht, die zich gingen buigen over kernen in de oude wijken die in moeilijkheden verkeerden. De aanpak werd in 2002 bestendigd en uitgebreid tot 15 wijken. De TCM compenseerde het gebrek aan coördinatie van de overheid (veiligheid, netheid, beheer van de openbare ruimte, zoeken naar nieuwe bewoners voor lege panden) en professionaliseerde de rol van begeleider van de verenigingen van winkeliers, weliswaar met het risico dat dit veel tijd zou opslorpen.
- 25 De Brusselse TCM liet de begeleidingen uiteindelijk achterwege, omdat die weinig productief bleken, en vormde zich in 2005 om tot Atrium, dat zich ontfermde over 27 kernen. In 2012 werd atrium.brussels het regionale agentschap voor de handel, en vanaf dat moment nam het alle handelskernen van het Brussels Gewest voor zijn rekening. Naast het verzamelen van (broodnodige) gegevens overtuigt atrium.brussels detailhandelaars en ketens om de beschikbare panden in gebruik te nemen. Deze aanpak is zeer complementair aan die van particuliere makelaars, die alleen in de meest winstgevende gebieden actief zijn. Geleidelijk aan heeft atrium.brussels een steeds groter deel van zijn activiteit gewijd aan het helpen van startende handelaars bij het uitwerken van hun project, het vinden van een pand, het volgen van

administratieve procedures, het onderhandelen over de huurprijs en het verkrijgen van een lening. Maar atrium.brussels blijft ook lokaal optreden om verouderde borden en reclame te verwijderen, winkelpuien te verbeteren en te harmoniseren, zichtbaarheid te geven aan handelszaken en buurten, gemeenten te helpen om lege panden om te zetten in woningen, en de verhuizing van handelaars naar rendabelere locaties te ondersteunen [Grimmeau en Wayens, 2016]. Die activiteiten zijn erkend als goede praktijken voor de herwaardering van de handel [West-Vlaams Economisch Studiebureau, 2015].

- 26 Om de begeleiding van bedrijven verder te stroomlijnen, werd in 2018 hub.brussels opgericht door de fusie van atrium.brussels, Impulse (dat de oprichting van nieuwe bedrijven ondersteunt) en Brussel Invest & Export (dat buitenlandse investeringen en de uitvoer van goederen ondersteunt).

2. Bevindingen: economisch belang,erschikking en zwakke regelgeving

2.1. Detailhandel als belangrijke bron van werkgelegenheid

- 27 Het aantal banen in de detailhandel in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, zelfstandigen meegerekend, en inclusief de horeca en autoverkoop (maar exclusief bank- en verzekeringskantoren en ambulante handel) werd in 2018 geraamd op 61 000 voltijdse equivalenten. Dit cijfer vertegenwoordigt 9 % van de werkgelegenheid in het gewest.
- 28 In de rest van het Brusselse stedelijke gebied zijn er meer dan 43 000 voltijdse equivalenten, waarvan bijna 34 000 in de rest van de gemeenten in de morfologische agglomeratie buiten het Brussels Gewest. De 104 000 voltijdse equivalenten in het Brusselse stedelijke gebied in ruime zin vertegenwoordigen 20 % van de nationale werkgelegenheid in de detailhandel. De meeste werkgelegenheid in de handel betreft arbeid in loondienst: 72 % in Brussel en in de rest van de morfologische agglomeratie en 49% in de randgemeenten.

Tabel 2. Lokale kenmerken van de werkgelegenheid in de detailhandel in het Brusselse stadsgewest. VTE: voltijds equivalent. Betrekking: afzonderlijk loontrekkend individu. Het aantal zelfstandigen is een schatting. De loontrekkers zijn degenen die worden vermeld in de RSZ-aangiftes van het vierde kwartaal 2018

	loontrekkers en zelfstandigen		loontrekkers				
	VTE	% lokale werkgelegenheid alle sectoren	aandeel loontrekkers in de werkgelegenheid in de handel	VTE/betrekking	aandeel VTE vrouwen	aandeel VTE vestigingen met 10+ loontrekkers	aandeel VTE ondernemingen 100+ loontrekkers
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	61 155	9 %	72 %	75 %	47 %	62 %	45 %
rest van de agglomeratie rand	34 176	14 %	72 %	80 %	38 %	77 %	63 %
	9 047	14 %	49 %	75 %	48 %	46 %	22 %
Bruxelles Ixelles	15 566	7 %	83 %	73 %	48 %	62 %	37 %
	8 382	19 %	85 %	75 %	46 %	70 %	54 %
Anderlecht	6 049	11 %	71 %	76 %	48 %	67 %	62 %
Forest	1 416	7 %	48 %	77 %	39 %	59 %	30 %
Koekelberg	457	10 %	39 %	69 %	39 %	39 %	10 %
Molenbeek-Saint-Jean	3 589	13 %	63 %	78 %	39 %	72 %	59 %
Saint-Gilles	2 523	7 %	68 %	71 %	50 %	47 %	20 %
Saint-Josse-ten-Noode	831	4 %	45 %	67 %	41 %	34 %	18 %
Schaerbeek	3 898	8 %	48 %	71 %	39 %	42 %	32 %
Auderghem	1 549	10 %	72 %	75 %	40 %	69 %	55 %
Berchem-Sainte-Agathe	1 417	14 %	74 %	77 %	47 %	74 %	70 %
Eterbeek	1 800	7 %	71 %	74 %	50 %	44 %	24 %
Evere	2 472	12 %	80 %	85 %	41 %	86 %	81 %
Ganshoren	588	11 %	36 %	68 %	42 %	36 %	15 %
Jette	1 579	10 %	53 %	73 %	49 %	44 %	43 %
Uccle	4 132	14 %	67 %	76 %	50 %	50 %	30 %
Watermael-Boitsfort	561	6 %	52 %	71 %	44 %	33 %	5 %
Woluwe-Saint-Lambert	2 799	10 %	79 %	74 %	58 %	61 %	47 %
Woluwe-Saint-Pierre	1 548	10 %	70 %	78 %	44 %	53 %	37 %
Asse	3 156	19 %	79 %	81 %	24 %	87 %	80 %
Hal	5 496	31 %	88 %	85 %	29 %	90 %	86 %
Nivelles	2 039	12 %	79 %	75 %	50 %	56 %	37 %
Ottignies-Louvain-la-Neuve	2 025	10 %	82 %	78 %	53 %	55 %	43 %
Vilvorde	2 323	9 %	71 %	77 %	53 %	75 %	64 %
Waterloo	2 780	25 %	75 %	77 %	47 %	56 %	35 %
Wavre	3 223	13 %	80 %	81 %	42 %	67 %	38 %
Dilbeek	2 252	14 %	60 %	79 %	44 %	69 %	35 %
Drogenbos	953	24 %	91 %	80 %	32 %	85 %	63 %
Machelen	1 203	4 %	81 %	81 %	47 %	85 %	63 %
Sint-Pieters-Leeuw	2 067	23 %	70 %	82 %	40 %	79 %	58 %
Zaventem	3 915	9 %	83 %	79 %	41 %	85 %	71 %

Bron: berekeningen van ULB-IGEAT o.b.v. gegevens van de RSZ, het RSVZ en de btw 2018. Afbakening van het stadsgewest volgens Vanderstraeten en Van Hecke, 2019

- 29 Door de ontwikkeling van de georganiseerde handel, maar ook door de toename in omvang van de verkooppunten, zowel in de georganiseerde handel als bij de zelfstandigen, werken steeds meer mensen in de detailhandel in loondienst. De geïntegreerde handel en de zelfstandigen concurreren dus niet alleen om klanten, maar ook om arbeidskrachten. Zo vinden sommige zelfstandige slagerijen geen overnemer meer omdat jonge slaggers er na hun opleiding voor kiezen om in dienst te gaan in de georganiseerde handel, die comfortabelere werkomstandigheden kan bieden [Grimmeau *et al.*, 2007].
- 30 In het Brusselse stedelijke gebied heeft de diversiteit van de handelsruimten, hun omgeving en hun publiek een impact op de dichtheid en de aard van de werkgelegenheid in de detailhandel. Dit is in de eerste plaats het gevolg van een structureel effect: per activiteit kunnen de dichtheid van de werkgelegenheid, het aandeel van de geïntegreerde handel en het percentage loontrekkenden verschillen. Naast dit structurele effect zijn er ook significante locatiegebonden verschillen [Wayens en Keutgen, 2015; Wayens en Keutgen, 2016].
- 31 In het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, maar ook in de rand, ligt de dichtheid van de werkgelegenheid per eenheid van netto verkoopoppervlakte ver boven het nationale gemiddelde. In 2009 waren er in Brussel zijn er 3,1 banen (VTE) per 100 m², tegenover gemiddeld 2,1 in heel het land [Wayens en Keutgen, 2015; Wayens en Keutgen, 2016]. In sommige gemeenten is dat getal lager omdat er hypermarkten of grote gespecialiseerde winkels gevestigd zijn. In dit type winkels in perifere gebieden ligt de dichtheid van de

werkgelegenheid doorgaans het laagst, maar dan nog is die hoger dan voor dezelfde activiteiten elders in België. Dat wordt grotendeels verklaard door de dichtheid van de markt en de grote klantenkring die moet worden bediend, maar ook door de hoge huur- en vastgoedprijzen, die aanzetten tot een optimaal gebruik van de oppervlakte. In het stadscentrum kiest men er dan ook voor om vanwege de bevolkingsdichtheid en de hoge vastgoedprijzen meer personeel aan te nemen in plaats van de oppervlakte te vergroten, waardoor het aantal loontrekkenden stijgt, ongeacht de wijze waarop de verkooppunten worden uitgebaat [Wayens en Keutgen, 2015].

- 32 In de gemeenten in de eerste kroon (van Sint-Joost over Molenbeek tot Vorst) tekenen zich wel enkele duidelijke verschillen af: de geïntegreerde handel is hier minder aanwezig en de graad van arbeid in loondienst ligt aanzienlijk lager. Hier speelt niet alleen een structureel effect, maar ook een lokaal effect dat de trend versterkt. Hier is namelijk veel etnische handel [Ma Mung, 1996; Lemarchand, 2008a], die tegemoetkomt aan minder gestandaardiseerde behoeften, en dus (vooralsnog) vaak niet geïntegreerd van aard is. Aangezien de handel van oudsher een sector van integratie is voor immigranten [Zalc, 2010], zijn de ondernemingen hier veelal familiebedrijven. Daartegenover staan de gemeenten in het Brussels Gewest of in de rand waar de merken het sterkst aanwezig zijn en waar de meeste arbeid in loondienst wordt verricht, met modernere vormen van handelsinfrastructuur.
- 33 De detailhandel is een van de sectoren waar het aantal Brusselaars onder de werknemers het hoogst is [Ermans *et al.*, 2019]. Het Brussels Gewest is administratief beperkt tot slechts een deel van het werkgelegenheidsbassin en plukt dus niet altijd de fiscale vruchten van de arbeidsplaatsen die het biedt. De lokale verankering van de beroepsbevolking is dan ook zeer belangrijk en positief in de Brusselse context, aangezien het Brussels Gewest een hoge werkloosheid kent, vooral bij de minst gekwalificeerde arbeidskrachten. Naast een proactief opleidingsbeleid is de handhaving van het aanbod van banen voor laaggeschoolden in het economische weefsel een echte sociale uitdaging. De detailhandel en de horeca zijn sectoren bij uitstek waar voor vele banen geen hoger diploma vereist is, en daarmee zijn het heel belangrijke sectoren voor het werkgelegenheidsbeleid. In het Brussels Gewest wordt 65 % van de jobs in de detailhandel uitgeoefend door Brusselaars, en 70 % door laaggeschoolden. In de horeca bedragen deze percentages respectievelijk 75 % en 77 % [Brussels Observatorium voor werkgelegenheid, 2015].

2.2. Veranderend consumptiegedrag

- 34 Als we op lange termijn kijken naar de consumptie van de Belgische huishoudens, zien we dat de uitgaven per inwoner bij constante prijzen, in de detailhandel in strikte zin (verkoop van goederen), ten minste sinds eind jaren 1970 stabiel zijn gebleven, terwijl het inkomen per persoon is blijven stijgen. Dat extra inkomen wordt dus niet besteed in de detailhandel. Men koopt er diensten van commerciële aard mee aan, maar het gaat ook naar de kosten gerelateerd aan autogebruik en andere transportmiddelen, en naar huisvesting (water, verwarming en elektriciteit). De stijging van de inkomsten gaat dus grotendeels aan de handel voorbij [Grimmeau en Wayens, 2016].
- 35 Bij analyse van de verschillende indicatoren op nationaal niveau valt op dat de uitgaven van de huishoudens in de detailhandel al lange tijd stagneren, maar dat de omzet van de detailhandel wel nog tot het jaar 2000 gestegen is. Een deel van de omzet uit de

goederenhandel kan dus niet worden toegeschreven aan huishoudens (B2C) en moet bijgevolg afkomstig zijn van professionele aankopen (B2B). Het kan gaan om voedingsmiddelen die worden gekocht door restauranthouders en banketbakkers, bouwmaterialen aangekocht door bouwbedrijven, kantooruitrusting (computers, meubilair...) aangekocht door bedrijven, werkkledij, enzovoort. Het aandeel van deze “zakelijke” consumptie die via de detailhandel verloopt (exclusief diensten) zou dus gestegen zijn van 30 % van de omzet in 1978-1979 tot 47 % in 2012 [Grimmeau en Wayens, 2016]. De structuur van de consumptie is in België dus aanzienlijk veranderd. We hebben doorgaans wel een goed zicht op de consumptiecijfers van de huishoudens, maar we moeten ook oog hebben voor de professionele uitgaven in de detailhandel, en zeker in een belangrijke activiteitenpool als Brussel.

- 36 Naast de structuur van de consumptie, met andere woorden waar huishoudens hun geld aan uitgeven, moet ook rekening worden gehouden met veranderingen in de kanalen via dewelke ze hun geld uitgeven. We hebben het dan uiteraard over de opkomst van de e-commerce of online handel. Die was volgens ramingen van Comeos in 2018 goed voor bijna 12 % van de omzet van de detailhandel in België, waarvan meer dan de helft werd besteed op platformen die in het buitenland gevestigd zijn. In 2019 zou bijna 70 % van de Belgische consumenten op de een of andere manier gebruik hebben gemaakt van e-commerce [Postnord en Nepa, 2019]. Door de sociaal-demografische bevolkingsstructuur van het Brussels Gewest [Beckers *et al.*, 2018], maar waarschijnlijk ook door de dichtheid van het handelsaanbod in Brussel, ligt het gebruik van e-commerce in de hoofdstad onder het Belgische gemiddelde. Niettemin koopt volgens schattingen van Eurostat 58 % van de Brusselaars ook (regelmatig of soms) online. In een enquête afgenomen bij Brusselse particuliere consumenten in 2017, waarbij alleen de aankoop van goederen in aanmerking werd genomen (en dus geen diensten van commerciële aard), bleek het marktaandeel van de e-commerce naar waarde op 2,2 % te liggen, waarbij het voornamelijk om zogenaamde “lichte semicourante aankopen” ging [Vazquez Parras *et al.*, 2019].
- 37 Naarmate de e-commerce groeit, gaat die uiteraard concurreren met de fysieke handel. Maar de situatie is eigenlijk niet zo eenvoudig. Ten eerste zijn sommige spelers in de e-commerce handelaars die ook fysieke verkooppunten hebben. In België zegt 48 % van de ondervraagde consumenten dat ze eerst rondkijken op het internet voordat ze overgaan tot een aankoop in een winkel... en 26 % informeert zich in een fysieke winkel om vervolgens online een aankoop te doen [De Vuyst *et al.*, 2019]. De e-commerce is dus geen losstaand fenomeen en moet eerder worden opgevat als de verbinding tussen online aanwezigheid en fysieke verkooppunten. De rol van winkels evolueert, en die evolutie verloopt anders naargelang de activiteitensector en de locatie.

2.3. Herschikking van het handelsaanbod

- 38 Tussen 1950 en 2017 is het aantal actieve verkooppunten in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest teruggevallen van 42 712 naar 20 696. Deze halvering van het handelsaanbod in 67 jaar komt neer op een jaarlijkse daling van 0,8 %. Toch lijkt deze daling te vertragen, althans relatief. Tussen 1950 en 1997 bedroeg de gemiddelde jaarlijkse daling 1,3 %, maar tussen 1997 en 2017 was dat nog slechts 0,4 %. Qua aantal verkooppunten vertoont het handelsaanbod in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest dus wel een

neerwaartse trend, maar die daling is aan het vertragen [Grimmeau *et al.*, 2007; Vazquez Parras, 2017].

- 39 In de Vijfhoek en de eerste kroon tekent de daling van de handelsdichtheid zich het duidelijkst af. Het handelsaanbod beperkt zich steeds meer tot de grote assen. In de rest van het Brussels Gewest is er een geleidelijke individualisering van de handelskernen en verdwijnt de handel in de tussenliggende ruimten.

Figuur 6. Evolutie van de handelsdichtheid in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest tussen 1950 en 2017

Bron: Université libre de Bruxelles, dienst voor toegepaste geografie en geomarketing, en hub.brussels

- 40 Ondanks de algemene daling van het aantal arbeidskrachten sinds 1950 zijn er nieuwe commerciële ruimten bij gekomen. Het gaat om geplande retailontwikkelingen, voornamelijk in de binnenstad (Basilix, Woluwe Shopping Center, Shopping Cora Anderlecht, Dockx Brussel, hypermarkten in Oudergem, Woluwe en Anderlecht, Ikea...). Met de toenemende verstedelijking hebben ook de perifere delen van het Brussels Gewest zich ontwikkeld of versterkt (De Wand, Stockel, begraafplaats Elsene, Spiegelplein Jette). Langs enkele wegen en lanen is de aanwezigheid van de handel toegenomen (Louizalaan, Waterloolaan,...). Met de verdere verstedelijking over de gewestgrenzen heen heeft een groot deel van de recente commerciële ontwikkelingen plaatsgevonden in de rand. Er zijn echter ook enkele verdichtingsprocessen in het centrale deel van de stad waar te nemen, hetzij door oudere ingrepen (zoals de bouw van galerijen na de oorlog, voornamelijk in de hoogstad), hetzij door recentere ontwikkelingen (oprichting van City2, renovatie van het station Brussel-Zuid).
- 41 Als we de recente veranderingen onder de loep nemen en onze kijk daarbij verruimen naar de randgemeenten, zien we ook een daling van het aantal verkooppunten in de rest van het grootstedelijke gebied. Lokaal kunnen er wel nieuwe

handelsinfrastructuren opduiken, met als doel om de eerder afgelegen woonwijken in de rand beter uit te rusten.

- 42 Wat de verkoop van goederen in strikte zin betreft, waren er in 2019 minder verkooppunten dan in 2009, maar was er wel meer verkoopoppervlakte. We kunnen dus duidelijk stellen dat de afname van de handel weliswaar een feit is qua aantal afzonderlijke verkooppunten, maar niet qua commerciële oppervlakte die door de verkoop van goederen wordt bezet. Het gevolg is dan ook dat de omvang van het gemiddelde verkooppunt in bijna alle activiteitensectoren toeneemt. Hoewel we dit ook vaststellen in dichtbevolkte stedelijke gebieden, is de toename van de verkoopoppervlakte per verkooppunt het grootst in perifere gebieden. Hier zijn immers minder beperkingen inzake ontoereikende land- of bouwvoorraad en er is minder concurrentie tussen verschillende functies voor dezelfde lap grond.

Tabel 3. Evolutie van het aantal, de bezetting en de kenmerken van handelspanden in het Brusselse stadsgewest tussen 2009 en 2019. GJB: gemiddelde jaarlijkse bevolkingsgroei

	handelspanden (aantal)						netto verkoopoppervlakte (in vierkante meter)			
	goederenverkoop		horeca		andere diensten		goederenverkoop			
	aantal 2019	GJB 2009-19	aantal 2019	GJB 2009-19	aantal 2019	GJB 2009-19	totaal 2019	GJB 2009-19	gemiddeld e 2019	GJB 2009-19
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	8 932	-0,9 %	5 284	0,3 %	5 240	-1,0 %	1 316 749	0,4 %	147	1,4 %
rest van de agglomeratie	2 365	-1,5 %	1 332	-0,5 %	2 237	0,0 %	801 915	0,9 %	339	2,5 %
randgemeenten	1 033	-1,0 %	547	-1,1 %	941	-0,5 %	250 241	2,3 %	242	3,3 %
Brussel	2 460	-0,8 %	1 701	0,2 %	1 086	-0,8 %	341 723	0,9 %	139	1,7 %
Elsene	962	-1,2 %	593	0,3 %	602	0,4 %	116 995	0,9 %	122	2,2 %
Anderlecht	780	-0,9 %	414	-0,6 %	495	-1,8 %	182 653	-0,1 %	234	0,8 %
Vorst	191	-2,1 %	122	2,0 %	134	-3,1 %	24 011	-0,7 %	126	1,3 %
Koekelberg	85	0,9 %	48	0,2 %	69	-0,7 %	7 348	2,0 %	86	1,1 %
Sint-Jans-Molenbeek	529	-0,1 %	230	1,1 %	307	-3,2 %	82 503	-0,5 %	156	-0,4 %
Sint-Gillis	514	-1,2 %	423	1,1 %	277	-1,1 %	47 134	-0,7 %	92	0,5 %
Sint-Joost-ten-Node	225	0,0 %	175	1,1 %	101	-2,9 %	19 049	0,2 %	85	0,2 %
Schaarbeek	853	-0,4 %	483	1,9 %	471	-0,3 %	100 621	0,2 %	118	0,6 %
Oudergem	149	-1,1 %	81	-1,6 %	139	-2,0 %	36 687	-0,2 %	246	0,9 %
Sint-Agatha-Berchem	130	-1,5 %	49	-1,7 %	82	-1,9 %	33 466	0,3 %	257	1,8 %
Etterbeek	354	-1,6 %	192	0,5 %	238	0,2 %	41 408	-0,7 %	117	1,0 %
Evere	114	-0,4 %	90	-0,7 %	145	-0,5 %	40 252	5,4 %	353	5,9 %
Ganshoren	73	-2,4 %	52	-0,2 %	76	-1,5 %	5 001	-4,7 %	69	-2,4 %
Jette	250	-0,5 %	125	0,2 %	180	-0,6 %	32 030	1,2 %	128	1,7 %
Ukkel	648	-1,1 %	229	-0,9 %	415	-0,7 %	95 476	0,5 %	147	1,5 %
Watermaal-Bosvoorde	71	-3,3 %	51	-1,1 %	57	-1,6 %	7 251	-1,3 %	102	2,1 %
Sint-Lambrechts-Woluwe	334	-1,5 %	147	-0,8 %	215	-1,3 %	81 199	1,3 %	243	2,8 %
Sint-Pieters-Woluwe	210	-1,3 %	79	0,8 %	151	-0,5 %	21 942	-0,4 %	104	0,9 %
Asse	160	-2,5 %	96	-1,3 %	168	-0,2 %	34 913	0,2 %	218	2,8 %
Halle	240	-3,1 %	123	-2,2 %	211	-0,7 %	54 648	-0,6 %	228	2,6 %
Nivelles	271	0,0 %	112	0,7 %	174	-1,0 %	62 717	3,3 %	231	3,4 %
Ottignies-Louvain-la-Neuve	257	-1,1 %	132	0,2 %	116	-1,5 %	56 955	-1,1 %	222	0,0 %
Vilvoorde	199	-2,9 %	135	-1,2 %	184	-1,3 %	58 682	0,2 %	295	3,3 %
Waterloo	382	-0,3 %	123	1,1 %	215	0,3 %	91 485	-0,2 %	239	0,1 %
Wavre	363	-2,0 %	120	1,0 %	247	-0,2 %	100 453	0,5 %	277	2,5 %
Dilbeek	153	-1,7 %	111	-0,6 %	203	1,3 %	40 060	0,9 %	262	2,6 %
Drogenbos	40	-1,2 %	19	-1,0 %	36	0,3 %	37 116	0,0 %	928	1,2 %
Machelen	41	-2,0 %	52	-0,4 %	47	-0,2 %	43 665	10,8 %	1065	13,0 %
Sint-Pieters-Leeuw	148	-1,0 %	74	-2,0 %	142	-1,0 %	78 053	2,7 %	527	3,8 %
Zaventem	161	0,0 %	138	-0,3 %	163	-0,3 %	117 664	2,4 %	731	2,4 %

Bron: berekeningen Universit libre de Bruxelles, dienst voor toegepaste geografie en geomarketing, op basis van de inventaris van Locatus (2009 en 2019) en Vanderstraeten en Van Hecke [2019]

- 43 Achter de stijging van de netto verkoopoppervlakte tussen 2009 en 2019 gaan evenwel zeer uiteenlopende tendensen schuil, afhankelijk van het type verkooppunt en de wijze van uitbating. De georganiseerde handel met filialen en franchises groeit sterk, terwijl de zelfstandige handel in strikte zin sterk afneemt. Dat is het resultaat van de gewijzigde organisatie van de handel: de economische concentratie in de sector neemt toe. De oppervlakte neemt vooral toe in de georganiseerde handel, die in sommige sectoren vrijwel als enige verantwoordelijk is voor de nettogroei, en in andere sectoren de zelfstandige handel gaat vervangen. Het fenomeen van economische concentratie

valt ook waar te nemen bij de diensten van commerciële aard, maar in veel beperktere mate [Wayens *et al.*, 2020].

Figuur 7. Evolutie van de arbeidskrachten en de netto verkoopoppervlakte bij verschillende wijzen van uitbating in het Brusselse stadsgewest tussen 2009 en 2019

Bron: berekeningen Université libre de Bruxelles, dienst voor toegepaste geografie en geomarketing, op basis van de inventaris van Locatus (2009 en 2019) en Vanderstraeten en Van Hecke [2019]

- 44 De sterke terugval van het aantal verkooppunten leidt tot steeds meer leegstaande (kleine) handelspanden, die niet meer allemaal een overnemer vinden. Dankzij diverse herbestemmingen die gebeurd of aan de gang zijn, vertegenwoordigen de extra lege panden in 2019 slechts iets meer dan de helft van de panden waar sinds 2009 de activiteit stopgezet is.

Figuur 8. Evolutie van de commerciële leegstand tussen 2009 en 2019 en duur van de leegstand van lege handelspanden in 2019 in het verstedelijkte gebied van Brussel

Bron: berekeningen Université Libre de Bruxelles, dienst voor toegepaste geografie en geomarketing, op basis van de inventaris van Locatus (2009 en 2019) en Vanderstraeten en Van Hecke [2019]

- 45 Kortom, de herschikking van de fysieke handel gebeurt via een samenspel van een aantal factoren: aanpassingen aan het veranderende consumptiegedrag, doorgedreven economische concentratie die gepaard gaat met productiviteitswinst en nieuwe logistieke praktijken, en ook lokale dynamieken als gevolg van de verstedelijking en de verdere uitrusting van de randgemeenten.

2.4. De handel als kwetsbare en grillige sector

- 46 Verschillende indicatoren wijzen erop dat de detailhandel op economisch vlak een fragiele en grillige sector is. Dat hoeft echter niet noodzakelijk te leiden tot het verdwijnen van handelsactiviteiten, aangezien dit een grotendeels geïnduceerde activiteit is, die ook minder gemakkelijk te verhuizen valt dan andere activiteiten. Het probleem ligt veeleer in de mogelijke nevenschade van een al te snelle herschikking van de sector.
- 47 De eerste vaststelling is dat de opbrengst van de fysieke handel alsmaar sneller daalt. De omzet in de detailhandel in België stagneert sinds het begin van de jaren 2000 en wordt nu alleen nog ondersteund door de bevolkingsgroei, terwijl de omzet per inwoner de afgelopen twintig jaar sterk gedaald is. Tegelijkertijd zet de groei in m^2 zich door, ook al is die de afgelopen twee decennia sterk vertraagd. Aangezien de netto verkoopoppervlakte sneller toeneemt dan de consumptie die via de detailhandel verloopt, daalt de omzet per m^2 . Bovendien was die daling de afgelopen paar jaar extra uitgesproken. Hierdoor ligt de opbrengst per m^2 nu lager dan vroeger [Grimmeau en Wayens, 2016; Wayens *et al.*, 2020].
- 48 In Brussel heeft de demografische dynamiek de daling van de individuele consumptie waarschijnlijk gecompenseerd. Maar de aanhoudende bevolkingsgroei van de afgelopen twintig jaar zal niet noodzakelijk in hetzelfde tempo doorgaan. Bovendien kan de daling van de opbrengst per m^2 leiden tot verschillende ontwikkelingen die niet erg gunstig zijn voor het Brussels Gewest. Als de huurprijzen niet (of te laat) worden aangepast aan de daling van de opbrengst per m^2 , en de kosten dus te hoog worden, kan dit de verdere verzwakking van de handel in de hand werken. Hierdoor is men geneigd om andere bedrijfskosten te drukken ter compensatie, wat uiteraard geen goed nieuws is voor de werkgelegenheid – noch voor het aantal banen, noch voor de kwaliteit. Als reactie op de daling van de opbrengst per m^2 neemt men soms ook de vlucht vooruit: de winkels vergroten om de nettowinst op peil te houden. In een stadsomgeving is dat minder vanzelfsprekend, want dan moet vaak het interieur van een bestaand blok uitgebreid of zelfs opnieuw ingedeeld worden, en hier is ook meer concurrentie van andere functies die misschien winstgeverder zijn voor de eigenaars. Het risico bestaat dus dat dit de aantrekkelijkheid van randgebieden vergroot, waar de zaken minder ingewikkeld zijn en de grond goedkoper is.
- 49 Een tweede vaststelling is dat de winstmarges onder druk staan. In België bedraagt de netto winstmarge voor de detailhandel in strikte zin slechts 1,5 % van de omzet [Konings en Vanormelingen, 2013]. Ter vergelijking: in het begin van de jaren 1950 werd dat percentage geschat op 9 tot 16 %, afhankelijk van de sector [Evalenko en Michel, 1958]. De combinatie van lagere opbrengsten en lagere marges staat allicht niet los van het toenemende aantal faillissementen in deze sector. Al neemt het aantal actieve bedrijven in totaal niet af omdat er veel nieuwe bedrijven

worden opgericht, toch is de stijging van het aantal faillissementen een teken van een grotere financiële kwetsbaarheid.

- 50 De derde vaststelling heeft betrekking op de extreme grilligheid van de detailhandel: het aantal verkooppunten dat leeg komt te staan of verdwijnt – door verandering van de soort handel, door herbestemming tot woningen of kantoren, of door afbraak van het gebouw – vertegenwoordigt jaarlijks 4 tot 9 % van de oorspronkelijke handelszaken, afhankelijk van de locatie [Grimmeau en Wayens, 2016]. Dit is uiteraard veel meer dan de gemiddelde jaarlijkse daling van het aantal winkels, die in Brussel tussen 1997 en 2017 rond de -0,4 % lag, omdat er niet alleen veel zaken worden stopgezet, maar ook opgestart. Daarbij kan de ene commerciële activiteit de andere vervangen en kunnen er ook winkels komen in panden waar voorheen geen handelsactiviteit was. Dit grillige verloop zien we niet alleen binnen de bestaande handelspanden, maar ook tussen commerciële en niet-commerciële ruimte: in de periode 1997–2017 hebben 7 227 kadastrale percelen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest hun handelsfunctie verloren en werden er 4 501 voor het eerst bezet door een handelszaak [Vazquez Parras *et al.*, 2018]. De turbulentie in het landschap is ook merkbaar op bedrijfsniveau: in Brussel betreft de schrapping uit de btw-registers 9 % van de actieve bedrijven, wat min of meer wordt gecompenseerd door het aantal starters. Samen komt dit dus neer op een turbulentie van 18 % (nieuwe + geschrapte btw-nummers in 2018), waardoor we ook kunnen spreken van een hoge grilligheid binnen de handelsvennootschappen die gevestigd zijn in Brussel. Op zowel verkooppunt- als bedrijfsniveau neemt de grilligheid toe, en gemiddeld blijven handelszaken ook minder lang bestaan.
- 51 Een leegstandspercentage van 5 à 10 % is dan ook te begrijpen, en zelfs normaal, in het licht van dit constante verloop. Deze grilligheid en de frictionele leegstand maken het mogelijk om het handelsaanbod aan te passen aan de evolutie van de maatschappij, aan de lokale marktomstandigheden en aan de commerciële omgeving. Vandaag de dag vinden leegstaande handelspanden echter moeilijk een overnemer. Een deel ervan wordt herbestemd, en dus onttrokken aan de voorraad handelsvastgoed, maar dan nog neemt de leegstand in de handel toe tot ruim boven de 10 % [Vazquez Parras *et al.*, 2019; Wayens *et al.*, 2020].

2.5. De overheidsregulering van handelsvestigingen stuit op haar grenzen

- 52 In 2006 werden met de Europese Dienstenrichtlijn ter bevordering van de vrije concurrentie, bijgenaamd de “Bolkesteinrichtlijn”, de criteria ter discussie gesteld die tot dan toe in België werden gehanteerd om al dan niet groen licht te geven aan een project: de gevolgen voor de werkgelegenheid en de bestaande handel of het belang van de consument mochten geen grond meer vormen voor het weigeren van een vergunning voor een handelsvestiging. Aanvankelijk werd een eenvoudige aanpassing van de criteria doorgevoerd, waarbij de beslissing ingegeven moest zijn door de bescherming van de consument, de naleving van de sociale wetgeving en de arbeidswetgeving, en de bescherming van de stadsomgeving. Dit laatste punt verwijst naar een bevoegdheid die inmiddels overgeheveld is naar de gewesten in het kader van de zesde staatshervorming [Grimmeau en Wayens, 2016].
- 53 In mei 2014 heeft een ordonnantie het Brussels Wetboek van Ruimtelijke Ordening (BWRO) gewijzigd door te bepalen dat een netto handelsoppervlakte van meer dan

400 m² een extra reden voor het verstrekken van een bouwvergunning vormt. De kwestie van de handelsvestiging was dus opgenomen in de algemene stedenbouwkundige wetgeving, en dat op zeer strikte wijze, want zelfs voor de aanpassing van het type activiteit was een vergunning nodig. Dit werd in 2017 versoepeld door de afschaffing van de verplichting om een voorafgaande bouwvergunning te verkrijgen voor de aanpassing van de handelsactiviteit in een gebouw dat al aan die functie is toegewezen, en door de drempel op te trekken voor oppervlaktes waarvoor een rapport of impactstudie vereist is [Di Giacomo, 2018].

- 54 Er zijn dus drie tendensen in de overheidsregulering van handelsvestigingen:
- een versoepeling van de verplichtingen voor aanvragers, met name op het vlak van aanvraagdrempels, beoordelingscriteria en kortere beslissingstermijnen;
 - de verschuiving van sociaal-economische regelgeving naar stedenbouwkundige en milieuregelgeving;
 - de overheveling van een deel van de regelgeving (via de wetgeving, maar ook via de toepassing ervan) van het federale naar het lokale niveau.
- 55 Dit laatste punt geldt in het bijzonder voor het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, waarvan de morfologische en functionele realiteit verder reikt dan de administratieve grenzen. Vele handelsprojecten ontstaan niet ver van de gewestgrenzen, en dat binnen steeds meer verschillende wettelijke kaders. Bij gebrek aan coördinatie leidt dit tot intergewestelijke concurrentieproblemen.
- 56 En als individuele handelaars de neiging hebben om hun verkoopoppervlakte uit te breiden met het oog op een groter marktaandeel, draagt dit – bij een stabiele vraag – ook bij aan de daling van de totale opbrengst per m². Aangezien de overheid niet rechtstreeks kan ingrijpen om deze oppervlakte-inflatie te beperken, kan ze ook niet helpen om een zeker gevoel van gemeenschappelijk belang, of zelfs nog maar sectoraal belang, te bevorderen als tegenwicht voor individuele overwegingen.
- 57 Bovendien vereist de regulering van de handel door middel van stedenbouwkundige voorschriften een aanpassing en actualisering van de stedenbouwkundige instrumenten. In Brussel vormt het Gewestelijk Bestemmingsplan (GBP) samen met het BWRO het belangrijkste stedenbouwkundige kader. Het GBP was vrij vooruitstrevend toen het in 1997 werd ingevoerd, want het bevatte toen al specifieke voorschriften voor de regulering van de handelsontwikkeling. Na analyse van de evolutie van het handelsaanbod in Brussel de afgelopen twintig jaar kunnen we helaas niet stellen dat het GBP zijn doelstellingen op het vlak van handel heeft bereikt. Nochtans reikte het een vernieuwend instrument voor commerciële stadsplanning aan met de zogenaamde “linten voor handelskernen”³.
- 58 De linten van het GBP zijn wel zonder enige twijfel plaatsen waar de handel gehandhaafd is: ondanks een algemene daling van het aanbod in heel Brussel is het verlies aan arbeidskrachten zeer gering geweest in de gebieden die officieel deel uitmaken van zo’n lint voor handelskernen (-0,1 % per jaar tussen 1997 en 2017). Hierbij moeten we echter vaststellen dat de rol van deze linten op het gebied van omkadering en regulering beperkt is geweest. Ze werden in 1997 immers gemodelleerd naar de gebieden met toen al de dichtste handelsconcentratie, en sindsdien is er een aanzienlijke toename geweest van de oppervlakte ingenomen door handelszaken van allerlei aard buiten die linten. Dit wordt duidelijker als we de perceelstructuur in de kernen onder de loep nemen: de gemiddelde perceeloppervlakte in de linten voor handelskernen is kleiner dan elders in het gewest. Met andere woorden, het is moeilijk

voor grote retailers om daar een plaats te vinden. En aangezien er tal van mechanismen zijn om de voorschriften van het GBP te omzeilen, vinden retailers die een grote verkoopoppervlakte nodig hebben relatief eenvoudig een manier om zich buiten een lint te vestigen. De linten hebben dus nauwelijks bijgedragen aan het behoud van een specifiek aanbod in de handelskernen [Vazquez Parras *et al.*, 2018]. Deze bevinding wordt bevestigd door een analyse van de bouwvergunningen, waarbij 87 % van de vergunde handelsooppervlakte gelegen was op plaatsen waar in 1997 geen bedrijf gevestigd was [Grimmeau en Wayens, 2016].

Figuur 9. Regelgeving (GBP-gebied) van nieuwe handelsvestigingen tussen 1997 en 2017 in Brussel, per type product dat wordt verkocht

Bron: Vazquez Parras *et al.* [2018] naar SitEx, 1997; OliGo, 2017; GBP, 1997 – 2017 & Urbis, 2017

3. Uitdagingen: begeleiding van de overgang en verzoening van stad en handel

3.1. De juiste diagnose stellen: geen teruggang maar een grote herschikking

“Tegenwoordig heb ik een veel groter aanbod, maar er is nu ook wel meer concurrentie. Dertig jaar geleden kwamen de mensen naar een biowinkel om bioproducten te kopen. Nu word je van alle kanten beconcurrerd: in de apotheek, de grootwarenhuizen, de beter ontwikkelde winkels dan de mijne, de superettes...”
(een handelaarster uit Brussel)

- 59 De verschillende diagnostische gegevens maken komaf met het simplistische idee dat de handel een teruggang kent. Het aantal winkels is sinds 1950 zeker wel gehalveerd, maar in Brussel – net als zowat overal in België – is de netto verkoopoppervlakte nog altijd aan het stijgen. Een aanzienlijk deel van deze stijging is toe te schrijven aan de (grote) geïntegreerde of georganiseerde handel, in het bijzonder aan de grote speciaalzaken, de supermarkten en, in veel kleinere mate, de winkelcentra en de

handelszaken die nu terug te vinden zijn in treinstations, luchthavens, musea en ziekenhuizen. Hoewel de geïntegreerde handel duidelijk bijdraagt aan het verschijnen van nieuwe handelsoppervlakte, is deze handelsvorm ook sterker aanwezig in winkelstraten, waarbij de integratie – zij het dan op verschillende niveaus – bijna alle activiteitensectoren in de handel treft [Vazquez Parras, 2019; Wayens *et al.*, 2020].

- 60 In 2019 blijven de op zichzelf staande zelfstandige handelaars, de “kleine zelfstandigen”, in de meerderheid qua aantal (volgens Locatus vertegenwoordigen zij 82 % van de verkooppunten in Brussel en 87 % van de diensten van commerciële aard), maar niet langer qua verkoopoppervlakte (43 % voor de verkoop van goederen). Maar hun beroep is wel veranderd. Zij hebben meer administratieve verplichtingen, ze moeten steeds meer gebruikmaken van betaaldiensten voor het beheer en de betalingen, en hun huurprijzen zijn gestegen [Grimmeau en Wayens, 2016]. Vaak ligt hun nettowinst lager en hebben ze een hogere omzet nodig om rendabel te blijven. Dit legt een zeer grote druk op zelfstandigen, die het sowieso al moeilijker hebben om schaalvoordelen te realiseren.
- 61 Om meer inzicht te krijgen in de daling van het aantal winkels en de bijgevolg grotere leegstand, moeten we niet per se stilstaan bij de oorzaken van de sluitingen op individuele schaal. Belangrijker is om onder de loop te nemen waarom de winkels die sluiten niet zijn overgenomen (of waarom – kleine – lege handelspanden niet voor andere handelsactiviteiten in gebruik worden genomen): productiviteitsverhogingen, economische concentratie, niet-aanpassing van de kleinste panden aan de huidige werking en opbrengst, geen overnemer wegens te veel concurrentie op de arbeidsmarkt maar vooral, daling van de vraag naar handelsvastgoed qua aantal panden (niet qua vierkante meter) door de stijging van de gemiddelde oppervlakte van de verkooppunten. Daarbij komen nog de gevolgen van het einde van de toename van de verhandelbare uitgaven per inwoner, waardoor sinds de jaren 2000 niet alleen nog de bevolkingsgroei een omzetsijging kan teweegbrengen. Op plaatsen met een zeer beperkte bevolkingsgroei riskeert de handel dus af te nemen... [Grimmeau en Wayens, 2016]. Op dat vlak kan de Brusselse handel de demografische boom die al twee decennia aan de gang is in het Brussels Gewest alleen maar toejuichen.
- 62 De e-commerce zorgt ervoor dat steeds meer aankopen niet langer via verkooppunten gebeuren. Dit draagt bij aan de daling van de omzet van fysieke winkels, maar verhoogt ook de bedrijfskosten: een performante website beheren en de logistiek voor online verkoop optimaliseren gaat gemakkelijker bij de (nieuwe) *spelers die uitsluitend online actief zijn* (“*pure players*”), en in zekere mate ook in de georganiseerde handel. Voor kleine zelfstandigen is het moeilijker om hun handelsactiviteiten te digitaliseren, wat trouwens eveneens gevolgen heeft voor de bevoorrading. En het is niet zeker dat een digitalisering voor iedereen rendabel of opportuun is [Gillis, 2014].
- 63 Wat de detailhandel betreft, moet er dus geen teruggang worden beheerd maar een grondige herschikking van de sector worden begeleid.

3.2. De Brusselse handel moet rekening houden met de lokale bevolking

“Reclame maken en dergelijke is natuurlijk wel mooi, maar als de mensen geen geld meer hebben, kan je doen wat je wil, ze zullen toch niets komen” (een handelaar uit Brussel)

- 64 Handel is een geïnduceerde activiteit die in ruime mate afhankelijk is van de markt en waarvan de determinanten op gewestelijk en lokaal niveau vooral de demografische structuren en ontwikkelingen zijn.
- 65 Het verband tussen handel en bevolkingsgroei hangt heel eenvoudig af van de bevolkingsdichtheid en van het directe gevolg daarvan op de handelsdichtheid. De recente bevolkingstoename in het Brussels Gewest werkt de handelsontwikkeling dus in de hand en heeft de afgelopen twintig jaar het kwantitatieve verlies gecompenseerd van de randverstedelijking, die de commerciële uitrusting van de randgemeenten heeft ondersteund.
- 66 Het bevolkingscijfer moet uiteraard in evenwicht worden gehouden door het inkomensniveau van de huishoudens. De rijkste inwoners hebben een hoger consumptieniveau. Maar het inkomen heeft ook een invloed op de structuur van de uitgaven, of het aandeel van de verschillende goederen en diensten waarvan de consument gebruikmaakt. Volgens de wet van Engel [Houthakker, 1957] daalt het aandeel van het inkomen dat wordt besteed aan voeding naarmate het inkomen stijgt, ook al nemen de voedingsuitgaven in absolute waarde wel toe. Met andere woorden, in tegenstelling tot andere handelsgoederen is de elasticiteit van de voedingsuitgaven erg beperkt. Het inkomensniveau zorgt bijgevolg voor schommelingen in het aandeel van de verschillende soorten producten (basis-, comfort- of luxeproducten) in het lokale handelsaanbod.
- 67 De algemene en lokale wijzigingen in de koopkracht zijn dus een belangrijke factor voor een gezonde detailhandel. Op het vlak van inkomen is de situatie in het centrum van het grootstedelijk gebied minder gunstig. Op lange termijn zal een ommekeer van de bevolkingsgroei de daling van het gemiddelde inkomen in het centrale deel van de agglomeratie niet volledig compenseren. In de randgemeenten, en vooral in de verre rand, is de totale koopkracht echter gestegen. De verschillen qua inkomensniveau en -ontwikkeling zijn even groot in het Brussels Gewest. Maar door de grotere aantrekkingskracht van de centrumwijken in het gewest en de aanwezigheid van werknemers hebben de lokale demografische ontwikkelingen niet op alle wijken dezelfde impact gehad [Wayens en Grimmeau, 2009].
- 68 De leeftijd en de structuur van de huishoudens leiden eveneens tot specifieke consumptieprofielen. Ruimten met veel jongvolwassenen zijn erg bevorderlijk voor bepaalde commerciële dynamieken: culturele en vrijetijdsactiviteiten (wat ook gunstig is voor de horeca), beperkter autobezit ten voordele van de lokale economie... Bovendien is dit jonge publiek uiteraard gevoelig voor nieuwe consumptiepatronen: e-commerce, bio, korte ketens, ethische benadering, gebruiken in plaats van kopen... Tot slot kan deze jonge, flexibele en gediversifieerde stedelijke bevolkingsgroep bijdragen aan de commerciële dynamiek via de arbeidsmarkt. Daarbij denken we natuurlijk aan de *uberisatie* van de handel (in het bijzonder via de leveringen), die studenten en andere jongvolwassenen in de overgangperiode grotendeels mobiliseert [Strale, 2016], maar ook aan de specifieke dynamiek van de etnische handel, die nieuwkomers toegang biedt tot het ondernemerschap.
- 69 Toch mogen we niet vergeten dat stedelijke ruimten bijzonder heterogeen zijn. Er moet absoluut rekening worden gehouden met de demografische en sociaal-economische structuur die eigen is aan een stadsomgeving. Er moet worden voortgebouwd op de diversiteit van de handel, waarbij al te stereotiepe benaderingen vermeden dienen te

worden, in het bijzonder door waar dat nodig is een lowcostaanbod te behouden (of zelfs te beschermen), maar ook door ruimten in de luxehandel duidelijk te bepalen, want om goed te kunnen draaien, moeten zij zich onderscheiden van de ruimten in de massahandel. Brussel moet zijn commerciële diversiteit in stand houden, een harmonisatie van het aanbod vermijden en niet per se alle handelsruimten met elkaar willen verbinden. Soms is een zekere exclusiviteit of een sterk imago – ongeacht of dat een volks of chic imago is – belangrijk voor de goede werking van de handel.

3.3. Brussel moet de handelsstromen binnenhalen of vasthouden

- 70 Aangezien tegenwoordig niet langer de toename van de gemiddelde uitgaven per klant maar wel de (lokale) stijging van het aantal klanten bijdraagt aan de groei van de handel, is het essentieel geworden om stromen van klanten binnen te halen die geen inwoners zijn. In dat opzicht is toerisme een manier om het economische draagvlak van de detailhandel te verruimen.
- 71 De toeristische sector speelt een cruciale rol in de economische groei en het creëren van banen in de stad, die minder gemakkelijk te verhuizen zijn. Hoewel deze sector nieuwe kansen voor de zogenaamde creatieve industrieën en de opwaardering van het cultureel erfgoed biedt, concentreren de lokale gevolgen zich vooral in twee activiteitensectoren: logies en handel (restaurants en cafés maar ook verkoop van goederen en diensten). De *recreational turn* [Stock, 2007] treft tegenwoordig de grote, multifunctionele steden waarvoor toerisme lange tijd maar een van de vele economische activiteiten was. Toerisme heeft een grotere impact gekregen op de stedelijkheid en aantrekkelijkheid. In deze context wordt de ruimte van grote steden als Brussel meer en meer georganiseerd voor en door toeristen. De handel is een belangrijk aspect van deze reorganisatie, passief (door te evolueren naar een aangepast aanbod) of actief (door van de handel een onderdeel van de toeristische aantrekkelijkheid te maken, samen met evenementen en grote culturele, vrijetijds- en congresinfrastructuur).
- 72 De “toeristiciteit” van de handel, namelijk het aandeel van de activiteit dat direct door toerisme wordt voortgebracht, wisselt van sector tot sector (bij een giftshop zal dat aandeel groter zijn dan bij een doe-het-zelfzaak) maar ook – en dat is een zeer belangrijk gegeven in een grote stad als Brussel – van gebied tot gebied (in bepaalde wijken ligt het aandeel hoger) [Wayens en Grimmeau, 2003; Wayens en Grimmeau, 2006].
- 73 In Brussel is de concretisering van de *recreational turn* in de handel vooral te merken aan twee grote stadsprojecten, die eveneens op bezorgdheid en zelfs weerstand stuiten, met name wegens de overlast voor de inwoners van de *feeststad*. In het stadscentrum worden de lanen heraangelegd om het handelsaanbod te heroriënteren, in het bijzonder voor toeristen, wat terecht leidde tot ongerustheid over het directe aanbod voor de inwoners. Op de Heizelvlakte, een andere belangrijke toeristische en vrijetijdskern, geeft het NEO-project een prominente plaats aan de handel. Dit project moet enerzijds de gevolgen van de drukte in het congres- en vrijetijdscentrum opvangen en anderzijds het vastgoedenwicht waarborgen door collectieve voorzieningen te financieren. De handel moet eveneens bijdragen aan de algemene aantrekkelijkheid van de site. Ook op dit vlak zijn de keuzes een bron van ongerustheid en protest. Sommigen beginnen zich te verzetten tegen de heroriëntering van het

ruimtelijke gebruik ten voordele van toeristen, die volgens hen de leefbaarheid, duurzaamheid en goede werking van de stad voor de inwoners en andere gebruikers in gevaar brengen [Hubert *et al.*, 2017; Fenton *et al.*, 2020].

- 74 Helaas moeten we vaststellen dat het toeristische beleid en het handelsbeleid vandaag de dag te los van elkaar worden gevoerd. Dat is mogelijk wanneer de handel als een geïnduceerde activiteit wordt beschouwd, maar het is tijd om de handel niet langer te beschouwen als een activiteit die voordeel haalt uit toerisme maar als een activiteit die net bijdraagt aan het toeristische ecosysteem in de stad.
- 75 De geopolitieke actualiteit kan een sterke weerslag hebben op het toerisme. Zo hadden de aanslagen (2015-2016) – ook al was dit maar van korte duur – aanzienlijke gevolgen voor de omzet van de handelaars die afhangen van toerisme. Dit heeft bijgedragen aan de grotere volatiliteit van handelsondernemingen, want niet alle handelaars hadden voldoende liquide middelen om lang stand te kunnen houden tijdens zo'n crisis [Vanneste *et al.*, 2016]. Ook de gezondheids crisis die COVID-19 veroorzaakte in 2020, en de onmiddellijke gevolgen van deze crisis op de toeristische verplaatsingen zal, behalve de verplichte sluitingsperiode, een duidelijke en langdurigere impact hebben op de handelszaken die sterk afhankelijk zijn van een supralokale vraag.
- 76 Dit laatste betekent dus dat er ook moet worden ingewerkt op potentieel stabielere stromen dan de toeristische stromen. Het is vooral belangrijk om de commerciële vlucht te beperken. Het zou uiteraard een illusie zijn om Brusselaars ervan te willen weerhouden dat ze hun inkopen buiten de gewestgrenzen doen. Hoewel de handel in de rand al vijftig jaar lang wordt ontwikkeld, zou het aandeel van de consumptie van de inwoners van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest die niet via de verkooppunten in het gewest verloopt gelukkig maar zo'n 13 % bedragen. De helft van deze uitgaven vindt plaats in Vlaams-Brabant, meer bepaald in de dichte rand [Vazquez Parras *et al.*, 2019b]. Omgekeerd weten we erg weinig over de consumptie van de pendelaars in Brussel, maar dit klantensegment draagt wellicht aanzienlijk bij aan de vitaliteit van bepaalde segmenten van de Brusselse handel. Misschien zou daar meer aandacht aan moeten worden besteed. Tenslotte vormt dit een vrij voorspelbaar en regelmatig aanzienlijk potentieel [Ermans *et al.*, 2019], want deze pendelaars zijn aanwezig in Brussel voor hun werk.

3.4. E-commerce en de stad: niet louter een kwestie van logistiek

- 77 Buiten de aankopen in fysieke winkels gebeurt de vlucht van de koopkracht door uitgaven via andere distributiekkanalen. Online shopping positioneert zich steeds meer als een alternatief. Het leeuwendeel van de online uitgaven betreft semicourante goederen, die beperkt in omvang (wat het transport vergemakkelijkt) en goed houdbaar (wat het voorraadbeheer vergemakkelijkt) zijn [Vazquez Parras *et al.*, 2019b]. Het is niet evident om de locatie van deze stromen op intergewestelijk niveau te bepalen in België, maar volgens Comeos zou meer dan de helft van de online uitgaven van Belgische consumenten naar bedrijven in het buitenland gaan.
- 78 Een deel van de handel werkt steeds meer met *omnichannel*, waarbij consumenten en handelaars zowel online als offline kanalen gebruiken voor de organisatie van de aankopen. Het resultaat is een stijging van het aantal pakjes dat bij de consumenten thuis wordt geleverd. Dit stelt de stedelijke transportsystemen uiteraard zwaar op de proef qua doeltreffendheid en duurzaamheid. In 2017 werden iedere dag ongeveer

45 000 online gekochte pakjes afgeleverd in Brussel. Voor de komende jaren verwachten de bedrijven een groei van 20 tot 30 % per jaar [Buldeo Rai *et al.*, 2019]. Voor het beperken van de verkeersdruk, de milieugevolgen en de economische kosten die deze toenemende individualisering van goederenstromen meebrengt [Cárdenas *et al.*, 2017], is het tijd om het fenomeen van de e-commerce te organiseren en te reglementeren. Maar aangezien de Brusselse markt in de eerste plaats een Belgische markt is op het vlak van omkadering van handelspraktijken en aangezien de bedrijven doorgaans in de drie gewesten actief zijn, moet er idealiter gecoördineerde actie worden ondernomen.

- 79 Meer in het algemeen moet worden vermeden dat de kwestie van de leveringen een zuiver logistieke en lokale kwestie wordt. Anders bestaat het gevaar dat er oplossingen worden ontwikkeld waar de bestaande handel buiten wordt gehouden, of erger nog, dat er nefaste oplossingen worden ontwikkeld. De fysieke handel zou baat kunnen hebben bij een verbetering van het leveringssysteem en een plaats en rol kunnen (terug)vinden in de nieuwe organisatie van de leveringen [Strale en Wayens, 2013; Strale *et al.*, 2015]. We denken vooral aan een kwalitatieve verbetering en een uitbreiding van de dienstverlening van de *pick-up points* om het aantal mislukte thuisleveringen bij klanten te beperken, maar ook aan een betere afstemming tussen opslag en buurtaanbod van goederen waar veel vraag naar is, in combinatie met een aanvullend aanbod op grotere afstand dat vrij snel kan worden geleverd [Delaporte *et al.*, 2016]. Dit zal onvermijdelijk gevolgen hebben voor het gebruik van het commerciële vastgoedbestand en voor de werktijden, waarmee rekening zal moeten worden gehouden in de reglementering [Van Ossel en Devoldere, 2017]. De opleiding in e-commerce of beter gezegd, in het beheer van de online aanwezigheid van handelaars is overigens een grote uitdaging, waarmee erg moeilijk rekening kan worden gehouden gezien de diversiteit van de handelaars en andere betrokken partijen.

3.5. Geen milieutransitie zonder de handel

“Het probleem vandaag zijn de dozen: zij moeten er deze ochtend door, maar het heeft deze nacht fel geregend. De dozen zijn doorweekt. Ze zijn zo nat dat we ze niet binnen kunnen zetten, en er is nog altijd geen vrachtwagen gepasseerd. Deze straat is degoutant.” (een handelaarster uit Brussel)

- 80 Met hun sterke dichtheid qua huisvesting, werkgelegenheid en vrijetijdsactiviteiten zijn de steden in de eerste plaats consumptieruimten. Aangezien Brussel momenteel een ambitieus beleid inzake economische en milieutransitie voert, is dat geen onbelangrijke vaststelling. Voor de overheid is het natuurlijk gemakkelijker om samen te werken met grote spelers (zoals de energie- of afvalsector) of met nieuwe, dynamische partijen die nog niet zo talrijk aanwezig zijn (zoals de sector van de stedelijke landbouw), dan om samen te werken met de handelssector die uit een groot aantal ondernemingen bestaat. Maar met meer dan 20 000 vestigingen in het Brussels Gewest (en 1,3 miljoen m² enkel en alleen voor de verkoop van goederen in strikte zin), is de handel een belangrijke of zelfs essentiële hefboom voor elke verandering in de Brusselse consumptie, en dus in de Brusselse economie en milieu-impact.
- 81 Naast de logistieke functie van de handel, die onvermijdelijk een impact zal hebben op de milieuprestaties van het Brussels Gewest, zowel via de transportstromen als via de energieprestaties van de verkooppunten en depots, zijn de verschillende functies van de handel (zie punt 1.1) allemaal hefbomen die (beter?) moeten worden benut. De

assortimentsfunctie bepaalt de plaats voor de verschillende producten in de modale gezinsconsumptie. De consumptiestructuur, die vaak wordt beschouwd als een vorm van vrijheid van de consument, evolueert ook door de informatie en publiciteit van de producenten, maar ook door de handelaars, die een echte voorschrijvende macht hebben, of op zijn minst een richtinggevende of vulgariserende invloed. De ontwikkeling van het aanbod biovoeding bijvoorbeeld stemt uiteraard overeen met de verwachtingen van bepaalde consumenten. Maar biovoeding is ook veel toegankelijker geworden, wat de consumptie in de hand werkt. Hoewel handelaars een rol spelen in de evolutie van het consumptiegedrag, kan de overheid ook bepaalde processen stimuleren of versnellen, of ze zelfs helpen veralgemenen, zoals we konden zien met het geleidelijk verbod op plastic zakjes voor eenmalig gebruik in winkels⁴.

- 82 In het kader van de ontwikkeling van een economisch en milieubeleid dat meer gebaseerd is op circulariteit (of op zijn minst een langere gebruiksduur van goederen), mag de fout niet worden begaan om nieuwe spelers of innoverende oplossingen aan te moedigen, waarbij praktijken voor hergebruik of herwaardering die al in de handelssector worden toegepast over het hoofd worden gezien. We denken hierbij aan commerciële ambacht (in het bijzonder het herstellen en aanpassen van goederen) en aan de tweedehandssector. Hoewel deze sectoren nu meer naar waarde worden geschat, zijn ze kwetsbaar. De groei van de e-commerce en van de collaboratieve economie heeft ook een impact op tweedehandsgoederen, waardoor de potentiële markt van de beschikbare goederen voor de historische spelers soms aanzienlijk wordt verkleind of aangetast, zonder zelfs rekening te houden met de verminderde intrinsieke kwaliteit van nieuwe producten⁵. Het ontbreekt trouwens soms aan opvolgers bij de ambachtstakken doordat er geen daadkrachtig opleidingsbeleid is, maar ook doordat de arbeidsomstandigheden te zwaar worden bevonden gezien de huidige normen [Mahieu en Godin, 2014].
- 83 Nog steeds met het oog op een coherenter economie qua materiaalstromen zou er grondiger moeten worden nagedacht over de preventie en het beheer van het afval van de 20 000 Brusselse handelszaken. Handelszaken worden ruimtelijk vaak gekoppeld aan de residentiële functie maar hebben specifieke behoeften. En de oplossingen die doorgaans worden voorgesteld voor (grote) ondernemingen, zijn niet per se aangepast aan stedelijke handelskernen. Als we naar het milieu maar ook naar het imago van handelsbuurten kijken, is er op dat vlak nog heel wat ruimte voor verbetering van de praktijken inzake afvalpreventie, -vermindering en -inzameling [Godart en Strale, 2019].

3.6. Het handelsvastgoed moet zich aanpassen aan de behoeften van de handel, niet omgekeerd

- 84 Gezien de stagnatie van de vraag en de moeilijkheden in de handel hebben we alle reden om ons te bezinnen over de stuwende krachten achter de toename van de handelsoppervlakte. Deze toename is natuurlijk deels toe te schrijven aan de handelaars die de daling van hun opbrengst per vierkante meter trachten te compenseren door het aantal m² te verhogen of hun logistieke werking te optimaliseren.
- 85 Maar men mag het feit niet onderschatten dat nieuwe handelsruimte voortaan het resultaat is van vastgoedontwikkeling. Ontwikkelaars van handelsvastgoed staan meer

en meer los van de handelssector in strikte zin en bouwen met eigen middelen en bankleningen winkelcentra en retailparken. Hun activiteit kende een boost dankzij de lage bankrentes en het beschikbare kapitaal dat defensief, met weinig risico, moet worden geïnvesteerd. Deze activiteit zit des te meer in de lift omdat vastgoed een beter rendement biedt dan andere weinig risicovolle investeringen. Decennialang konden ontwikkelaars van handelsvastgoed een forse meerwaarde realiseren op de gronden. Beleggingsfondsen konden op hun beurt genieten van zowel hoge rendementen uit de huurprijzen van handelaars als van het feit dat de muren dienstdoen als solvabiliteitsgarantie [Madry, 2011].

- 86 Dit hele systeem is uiteraard gebaseerd op de toename of instandhouding van de handelshuurgelden die kunnen worden binnengehaald... De versnelling van de opbrengstdaling per m² en het einde van de toename van de uitgaven via de fysieke handel zetten de fundamenten van dit systeem echter op losse schroeven. Met andere woorden, niet alle nieuwe ontwikkelingen vinden per se een huurder, en als ze toch een huurder vinden, is dat daarom nog niet tegen de verwachte huurprijs en dus met het voorziene vastgoedrendement [Madry, 2011; Ancion en Assouad, 2018].
- 87 Deze evolutie kan bepaalde publiek-private samenwerkingen in gevaar brengen. Een deel van de commerciële vastgoedontwikkelingen komt tegemoet aan de belangen van lokale overheden, omdat ze een terrein kunnen opwaarderen, de concurrentie kunnen aangaan met een naburige commerciële ontwikkeling of in het kader van een overkoepelend project de financiering mogelijk maken van een niet-rendabele infrastructuur die de lokale overheden zouden willen bouwen maar waarvoor ze de middelen niet hebben (zoals een stadion of congrescentrum). Maar deze vorm van financiering, die in het eerste decennium van de jaren 2000 vaak voorkwam, is vandaag de dag allicht heel wat minder realistisch [Madry, 2012].
- 88 De loskoppeling van de vastgoedlogica enerzijds en de handels- en consumptiologische anderzijds maakt de kloof tussen de toenemende handelsoppervlakte en de behoeften duidelijk nog groter. Dit getuigt ook van een toenemend onvermogen van alle betrokken partijen (handelaars, investeerders en overheid) om (zichzelf) te reguleren. In deze context moeten de overheidsinstellingen (opnieuw) ten volle actoren van de commerciële stedenbouw worden door een intensieve (en niet langer extensieve) groeiwijze van de handel te stimuleren. Ze moeten de commerciële vastgoedontwikkeling omkaderen op basis van objectieve behoeften: de consumptie moet het vastgoedaanbod rechtvaardigen, niet omgekeerd. Tot slot mogen ze zeker niet bijdragen aan vastgoedmeerwaarden door openbare terreinen van de hand te doen en door van grondwaarden een eenvoudige aanpassingsvariabele te maken in het kader van een opportunistische benadering [Madry, 2011].
- 89 Aangezien in Brussel werd afgezien van een sociaal-economische regelgeving om in lijn te liggen met de Europese wetgeving (zie punt 2.5), ligt alle druk van de omkadering van de handel nu vooral op de stedenbouwkundige wetgeving. Maar het is niet evident dat de productie van handelsoppervlakte, in de huidige situatie, effectief kan worden gereguleerd met stedenbouwkundige voorschriften [Mérenne-Schoumaker, 2010; Vazquez Parras *et al.*, 2018], ondanks het feit dat de vastgoedproductie voortvloeit uit economische logica's die meer en meer losstaan van de grondgebieden – door de toenemende economische integratie van de spelers in de distributie of door de ontwikkeling van nieuwe consumptieschakels die eraan ontsnappen (e-commerce, mobiele applicaties, pop-upstores, korte ketens,...) [Madry, 2012; Desse *et al.*, 2016].

3.7. Inwerken op mobiliteit is inwerken op de handel

“Een voetgangerszone creëer je met de handelaars die er al zijn, niet met alleen maar de grote internationale ketens.” (een handelaar uit Brussel)

- 90 Een terugkerende vrees bij handelaars is dat hun zaak niet meer bereikbaar zal zijn met de auto. De vertegenwoordigers van de handelaars brengen het aantrekkelijker maken van de handel vaak in verband met het behouden van het aantal parkeerplaatsen en het verminderen van de parkeerkosten.
- 91 Deze vrees is deels gegrond, hoewel ook duidelijk bewezen is dat handelaars het aandeel van de zuivere automobilisten in hun klantenkring vaak overschatten. Voor de klanten die het verste weg wonen, namelijk diegenen in de dichte rand die zeer afhankelijk zijn van de auto [Strale, 2019], spelen de tijd om er te geraken en de verkeersdrukte een grotere rol dan de parkeergelegenheid. In het hypercentrum (de Vijfhoek of de hoogstad) zijn de – weliswaar betalende – openbare parkings slechts uitzonderlijk volzet. Deze parkings, waarvan er vele zijn uitbesteed aan private operatoren, worden maar al te vaak in de eerste plaats beschouwd als een bron van inkomsten (ook voor de overheid) en niet als een instrument voor het beheer van de mobiliteit (met name door de druk van de parking op de openbare ruimte te verlichten). Met de veralgemening en uniformering van het betalend parkeren op de openbare weg is men in de rest van het Brussels Gewest duidelijk de oorspronkelijke rol van parkeermeters, namelijk de doorstroming van de voertuigen, uit het oog verloren, vooral in handelszones. Het is dan ook waarschijnlijk terecht dat handelaars steeds minder het gevoel hebben dat ze baat hebben bij het parkeerbeleid.
- 92 Het gebruik van de auto om te gaan winkelen, zal op korte termijn niet verdwijnen. Dat is trouwens niet per se wenselijk of mogelijk overal. Er moet dus vermoedelijk op een constructieve manier worden nagedacht over de bereikbaarheid van winkels door een systematische objectivering van de mobiliteitsmix die noodzakelijk is voor de goede werking van iedere handelszone. Dit denkproces mag niet beperkt zijn tot parkeergelegenheid en moet (de perceptie van) de bereikbaarheid van de handelskern voor alle verplaatsingswijzen omvatten door rekening te houden met het verzorgingsgebied en de aantrekkingskracht van de handelskern. Afhankelijk van de desbetreffende handelskern zou dit een waaier van aanbevelingen en betrokken partijen kunnen opleveren, gaande van zeer lokale maatregelen (verbetering van de bereikbaarheid voor voetgangers, doorstroming van de parkings, aanleg van leveringszones...) tot grootstedelijke kwesties (rol van de NMBS en van de overstapparking bij het winkelen...). Het zou bijdragen tot de ontwikkeling van een mobiliteitsbeleid dat minder uitsluitend gericht is op woon-werkverplaatsingen [Hubert *et al.*, 2013]. Het denkproces over de mobiliteitsmix moet ook de kwestie van de leveringen omvatten, met inbegrip van de leveringen in de e-commerce. Vele verkooppunten veranderen stilaan in afhaalpunten, wat gevolgen heeft voor het aantal en de frequentie van de klantbezoeken en van de leveringen [Libeskind, 2015]. Net als bij afval riskeert de e-commerce de uitgaande stromen van handelszaken te verhogen, terwijl vandaag de dag vooral de binnenkomende stromen in aanmerking worden gehouden.
- 93 De kwestie van de bereikbaarheid van winkels kwam opnieuw uitvoerig op de voorgrond met de uitbreiding van de voetgangerszone in het stadscentrum in 2015. Het autovrij maken van de handelszones begon nochtans al in de jaren 1970. De impact van

deze veranderingen op de werking van de handel vormde het onderwerp van talloze onderzoeken [Mérenne-Schoumaker, 2008], waaruit de gemeenschappelijke kenmerken van deze ontwikkelingen naar voren kwamen:

- meer veranderingen van uitbater van de panden;
- de toename van het aandeel van de geïntegreerde handel en de teruggang van het aandeel van de zelfstandigen;
- de teruggang van het aanbod alledaagse producten en de heroriëntering naar semicourante of uitzonderlijke goederen en naar ludieke producten;
- de versterking van een gamma gericht op massaconsumptie, met een hoge winstmarge en een heel beperkte aanwezigheid van de luxehandel;
- de bijna volledige verdwijning van activiteiten die afhangen van een directe bereikbaarheid met de auto;
- de ontwikkeling van de horeca, die in het bijzonder voordeel haalt uit de mogelijkheid voor handelaars om hun terras te vergroten.

- 94 De uitbreiding van de voetgangerszone in het stadscentrum maar ook de drastische vermindering van het autoverkeer in de Elsensesteenweg hebben er onlangs toe geleid dat de ruimte waar voetgangers nu voorrang hebben, nog nooit zo omvangrijk was sinds het bestaan van de auto. Hoewel men nog niet ver genoeg in de tijd terug kan gaan om de evolutie van de handelsstructuren te onderzoeken, worden in deze zones wijzigingen van het aanbod vastgesteld die in lijn liggen met de waarnemingen met betrekking tot de vorige fase van het autovrij maken van de stad, op enkele minieme verschillen na. Het relatieve aandeel van de horeca zal vermoedelijk veel groter zijn, aangezien deze sector een groei kent in de meest centrale stadsruimten en tegelijk een van de grote begunstigen van de *recreational turn*, of meer algemeen van de evolutie van de levensstijl, is. De uitgebreide voetgangerszone zal waarschijnlijk ook meer rekening houden met de levensmiddelensector, maar vermoedelijk in het voordeel van de merken in de georganiseerde handel, die nieuwe aangepaste formats ontwikkelen. Het is daarentegen niet zeker dat dit bijdraagt aan de versterking van de textielsector (althans qua aantal verkooppunten), die moet opboksen tegen zowel de e-commerce als de ontwikkelingen in de rand. Deze sector zal allicht minder geneigd zijn om het aantal verkooppunten in de stad te vermeerderen.
- 95 Dit wijst erop dat de dynamiek van een voetgangerszone niet uit de grootstedelijke context kan worden gehaald. Uit de analyse van de weinige recente literatuur blijkt namelijk dat het succes van voetgangerszones deels wordt verklaard door de aanwezigheid van een kritieke massa van inwoners (of toeristen) in het stadscentrum, het bestaan van een efficiënt netwerk van openbare vervoersmiddelen en een beperkte afhankelijkheid van het verzorgingsgebied van de auto, maar ook de implementatie van beleidsmaatregelen die de ontwikkeling van winkelcentra in de rand ontraden [Boussauw, 2016]. Aangezien niet per se aan al deze punten wordt voldaan, wordt het erg moeilijk om ook andere winkelstraten in Brussel autovrij te maken.
- 96 De werkzaamheden aan de Elsensesteenweg, voor de uitbreiding van de voetgangerszone en voor de toekomstige metro Noord wijzen er tevens op dat de uitvoering van grote infrastructuurwerken, die het mogelijke gebruik van de openbare ruimte verstoren, een potentiële oorzaak van overlast is voor de handel [Grimmeau *et al.*, 2004]. De verscheidenheid van de gevolgen volgens het type activiteit en het feit dat deze gevolgen ook na de werken kunnen aanhouden, zorgen ervoor dat een werkvergoeding – waaraan vele voorwaarden verbonden zijn in Brussel en die heel wat

administratieve rompslomp meebrengt voor de handelaars⁶ –, hoe lofwaardig die ook mag zijn als symbolische erkenning van de hinder, nauwelijks een oplossing is, vooral wegens de korte levensduur van handelszaken. De (lage) werfvergoedingen komen meestal te laat.

- 97 Belangrijker is om werkzaamheden vooraf beter te plannen en het verloop en de hinder tijdens de werken strenger te controleren. De naleving van de termijnen van de verschillende fasen is van groot belang. Sommige handelaars kunnen hun werking enigszins afstemmen op de situatie (verplaatsing van jaarlijks verlov, aanpassing van leveringen en voorraden...). Maar daarvoor zijn uiteraard eenduidige informatie, een constante dialoog en garanties over de fasering nodig. Sommige interessante begeleidingsmaatregelen, zoals het aanbieden van alternatieve parkeerplaatsen, kunnen hun doel compleet missen wanneer de klanten onvoldoende geïnformeerd zijn [Durand en Gillet, 2017]. Voor het overige hebben de vele renovaties in de Nieuwstraat de aandacht gevestigd op het belang van een juiste keuze van het afwerkingsmateriaal. Anders riskeren de nadelen van werven alleen maar aan te houden als gevolg van de vele herstelwerkzaamheden.
- 98 Werven en de problemen die zij meebrengen, kunnen door de afstand en de media heel wat negatiever lijken dan in werkelijkheid. Door te communiceren over de praktische aspecten, waarbij met name wordt verduidelijkt op welke tijdstippen en dagen er geen hinder is door de werken (bijvoorbeeld op zaterdag), en over de toekomstige kwalitatieve aspecten van de vernieuwingen, kan de buurt een gezellig imago behouden. Tot slot hoeft men er niet voor terug te deinzen om de meest spectaculaire fasen van werven te dramatiseren. Het enorme gat in de Guldenvlieslaan, waar een bekende kunstenaar eerder al een monumentaal kunstwerk optrok, wist in 2013 heel wat kijklustigen te lokken. Al deze maatregelen vergen duidelijk een actieve betrokkenheid van de vaak vele aannemers en bouwheren. Maar het denkproces over de *onzichtbaarheid* van werven boekt stilaan vooruitgang op internationaal niveau [Kaufmann *et al.*, 2017]. De geleidelijke opname van dit begrip in lastenboeken en de praktijken voor het plannen en opvolgen van werven in Brussel zouden een voorbeeld van een *smart city* kunnen zijn, dat de handelaars erg waarderen en de lokale economie ten goede komt.

3.8. De handel als spanningsgebied

“Er komen regelmatig klanten bij mij in de zaak die zeggen: ‘Ik ga vandaag niets kopen, maar ik moet je iets uitleggen!’” (een handelaar uit Brussel)

- 99 In het stedelijke ideaalbeeld wordt de handel vaak positief voorgesteld, vooral omwille van de sociale en ontmoetingsfunctie die de mix stimuleren. Alle handelszaken proberen zich echter aan te passen en zich soms te specialiseren om tegemoet te komen aan de klanten met de meeste koopkracht. De sociale vermenging die handelszaken teweegbrengen, moet dus niet worden overschat. Afgezien daarvan moet men beseffen dat deze functie van sociale verlevendiging van de ruimte enkel mogelijk is als de handelsactiviteit economische voordelen oplevert. Met andere woorden, de sociale functie van de handel wordt op een bepaalde plaats enkel vervuld als die in verband wordt gebracht met financieel evenwicht.

- 100 Achter de gezelligheid die wordt geassocieerd met de fysieke handel, schuilt echter een harde realiteit die vaak gepaard gaat met spanningen en zelfs conflicten, en om deze te beheren, is het beter om ze nader toe te lichten.
- 101 Burenruzies zijn de meest voor de hand liggende vorm van dergelijke conflicten, vooral in stadscentra waar de functies naast elkaar bestaan [Fenton *et al.*, 2020], maar ook in woonwijken waar de handel soms de enige andere aanwezige functie is. De handel veroorzaakt onvermijdelijk overlast: leveringen, technische koelinstallatie en ventilatie, veel afval, klantenstromen... Het is belangrijk om oplossingen te vinden die de belangen van de verschillende betrokken partijen behartigen en waarbij een evenwicht wordt bewaard tussen hinder en noodzaak. Een *nimby* (*Not In My BackYard*)-redenering moet uiteraard worden vermeden in de handel. Anders riskeert de randverstedelijking van de handel te worden versterkt. Positiever is dat wanneer de consumenten ook inwoners zijn en geen gebruikers “van buiten de wijk”, de handel de inwoners een dienst aanbiedt (wat bepaalde hinder kan rechtvaardigen) en de handelaars er belang bij hebben om een goed contact te onderhouden met de buurtbewoners, die tevens hun markt vormen. Dit subtiele evenwicht wordt doorgaans op lange termijn opgebouwd en kan worden verstoord wanneer de aard en de werking van de activiteiten veranderen. Wanneer het aanbod in de wijken wijzigt, moet er dus bijzondere aandacht gaan naar het toenemende aandeel van de horeca en van vrijetijdsbestedingen en naar de kwestie van de openingsuren. In geval van een grote wijziging van het aanbod en van de tijdlijnen in een wijk, zoals in Saint-Gery⁷ maar ook in de wijken van de begraafplaats van Elsene, het Flageyplein, het Sint-Gillisvoorplein en het Jourdanplein in Etterbeek, zijn begeleiding en regelgeving nodig. Initiatieven zoals de opstelling van handvesten en de oprichting van nachtraden⁸ kunnen zelfregulering bevorderen, maar kunnen enkel werken mits een duidelijk besef en een nauwgezette opvolging door de overheid. Ook mag de rechtmatigheid van de hinder niet worden onderschat wanneer de handelsactiviteiten sterk afgescheiden zijn van de inwoners, met name wegens de aantrekkingskracht van de handel.
- 102 De handel kan ook het slachtoffer zijn van stedelijke fenomenen. Er is uiteraard de criminaliteit die zowel direct (door de financiële verliezen, de onveiligheid van de werknemers, enz.) als indirect (door de onveiligheid van de klanten) schade toebrengt aan de handel. Hoewel het bekend is dat er een groot verschil kan zijn tussen effectieve onveiligheid en een onveiligheidsgevoel, zijn handelswijken vandaag de dag meer dan ooit ruimten met specifieke veiligheidsuitdagingen, vooral in een context van terreurdreiging waarbij beveiliging en gezelligheid moeten worden verzoend.
- 103 Ondanks de vele betogingen in Brussel moeten we op het gebied van openbare orde vaststellen dat er erg weinig uitpattingen een impact hebben op de handel, in tegenstelling tot wat je ziet bij sociale onrust in andere Europese hoofdsteden.
- 104 Heel veel handelaars betreuren echter de toenemende aanwezigheid van daklozen, maar ook van bedelaars in handelszones. De stijging van de dakloosheid is een algemeen feit in Brussel [Quittelier en Horvat, 2019] en wordt versterkt door de migrantenstromen als gevolg van de politieke instabiliteit en de vele conflicten op internationaal niveau. Zolang deze personen alleen ‘s nachts en onvoldoende ten laste worden genomen, zullen handelszones om allerlei redenen (sociale controle, specifieke stedenbouwkundige morfologie, beschikbaarheid van dozen, voetgangersstromen...) schuilplaatsen blijven voor gemarginaliseerde bevolkingsgroepen in de stedelijke ruimte [Malherbe en Rosa, 2017]. Dit tast de werking en het imago van de handel aan,

maar levert soms ook zeer concrete nadelen op, zoals problematische leveringen 's ochtends vroeg en een stijging van de schoonmaakbehoefte. Terwijl sommige handelaars solidaire opvanginitiatieven actief steunen (vooral door een efficiënt beheer van onverkochte artikelen, wat de wetgeving nu ook stimuleert), voelen de handelaars zich ietwat in de steek gelaten op dit vlak. Deze sociale crisis is uiteraard te groot voor een zuivere veiligheidsoplossing, maar het is hoog tijd om, samen met de handelaars, massaal te investeren in een pragmatisch en menselijk beheer van dakloosheid en marginaliteit in de openbare ruimte, vooral wanneer die nauw verbonden is met een semiopenbare ruimte (toegankelijk voor het publiek) zoals een handelszone.

- 105 Handelaars zouden zeker begeleiding moeten krijgen in het beheer van negatieve externe factoren als gevolg van sociale en migratiecrisissen, aangezien deze sector zelf een belangrijke integratierol vervult doordat de handel vele jobs biedt voor zeer uiteenlopende profielen en al geruime tijd optreedt als motor voor de economische inschakeling van geïmmigreerde bevolkingsgroepen. Hoewel discriminatie geen onbekende is bij handelaars [Bourabain en Verhaeghe, 2019], mogen we er redelijkerwijs van uitgaan dat de handelaars in Brussel evenzeer slachtoffer als dader van discriminerend gedrag zijn. Hun eisen op het gebied van beheer van de openbare orde moeten dus niet automatisch worden beschouwd als uitsluitend gedrag maar moeten ook worden onderzocht in termen van beperkingen die deze crisissen meebrengen voor de werking van de handelsactiviteit.
- 106 Met betrekking tot conflictsituaties in de handel mag in bedrijven en winkelruimten het gevaar voor toenemende sociale conflicten als gevolg van de herstructurering en herschikking van de sector niet worden onderschat. Wegens de kleine omvang van de ondernemingen en de versnippering van de verkooppunten worden de structurering en uitbreiding van de sociale conflicten in de handel nog heel sterk beperkt, maar er zijn stilaan punten van overeenkomst met andere stadsrellen en nieuwe vormen van protest. Op dat vlak wijzen we erop dat de eerste stakingen van *geüberiseerde* fietsbezorgers logischerwijs voor het eerst zijn opgedoken in de grote Europese steden wegens een snelle verslechtering van de loonvoorwaarden. We zien ook meer en meer blokkades van logistieke centrales in de grootdistributie. Deze structuren zijn heel wat geconcentreerder en staan meer in contact met het bedrijfsleven dan de groothandel van vroeger.
- 107 We mogen ook de spanningen niet vergeten waarmee zelfstandige handelaars op individuele basis worden geconfronteerd. De beperkingen van het systeem waarop zij geen vat hebben, en hun statuut op basis van het begrip zelfstandigheid brengen bij hen een ambivalente werkervaring teweeg. Het gebrek aan subordinaat bepaalt zowel hun sociale en juridische status als hun identiteit en stelt hen in staat om zich hun werk toe te eigenen, in tegenstelling tot de meeste loontrekkenden. Maar deze autonome uitoefening van de handel gaat gepaard met een directe confrontatie – die niet door een derde werkgever publiekelijk wordt gemaakt – met de beperkingen van de markt en van de wetgeving. Hun welzijn hangt af van hun vermogen om met deze beperkingen te *spelen*. Uit enquêtes is gebleken dat zelfstandigen in de handelssector zich op twee manieren aanpassen aan deze spanning. Aangezien het contact met de klanten centraal staat in hun identiteit en statuut, maken een beroepsopleiding, instrumenten en routines het in de meeste gevallen mogelijk om de onzekerheid te verminderen. Het is met name belangrijk dat zij de *juiste afstand* bewaren ten opzichte van de klant, zodat zij hun werkomstandigheden beter onder controle kunnen houden.

Met echte vakbekwaamheid (of kennis van het vak) kunnen zelfstandigen overigens stimulerende vooruitzichten hebben. Maar hun vermogen om het hoofd te bieden aan hun werkomstandigheden, hangt af van de toestand van de arbeidsmarkt, vooral doordat hun identiteit voortvloeit uit een bewuste keuze voor het statuut van zelfstandige. Dit spoort aan om uiterst voorzichtig te zijn in het kader van een werkgelegenheidsbeleid (of tewerkstellingsbeleid) voor kwetsbare doelgroepen, dat te veel focust op ondernemerschap. Bovendien benadrukken biografische verhalen de rol van familiale of etnische netwerken waarop de handelaars aansluiten. Deze netwerken zijn gericht op solidariteit maar ook op verplichtingen [Mahieu en Godin, 2014; Mahieu en Godin, 2015; Debroux, 2018; Debroux, 2019].

- 108 Kort samengevat, brengen de enquêtes een ambivalente werkervaring aan het licht: handelaars valoriseren de zelfstandigheid van hun activiteit en de identiteit die gekoppeld is aan het vermogen om zich hun werk toe te eigenen, maar ze geven ook toe dat hun activiteit erg afhankelijk is van een context van gebiedsgebonden vervlechtingen, regelgevingen en sociale interacties waarop zij weinig vat hebben. Door de kleine omvang van de handelszaken en de sterke persoonlijke personeelsrelatie die ermee gepaard gaat, geven heel wat handelaars blijk van een gevoel van isolement, dat er uiteraard niet toe bijdraagt om de spanningen van welke aard ook te helpen beheersen. En al evenmin om zich te laten helpen. Het is dus absoluut noodzakelijk om opleidingen en steunmaatregelen te ontwikkelen en te behouden, die goed rekening houden met de eigenheden van handelaars.

3.9. Verduidelijking van het referentiekader voor openbare actie inzake handel

“Te veel steunmaatregelen maken de steun kapot! Er zijn veel steunmaatregelen, maar ze zijn te divers. Je moet urenlang lezen voordat je weet waar je al dan niet recht op hebt. Dat is het grootste probleem voor mij.” (een handelaarster uit Brussel)

- 109 Een overheidsbeleid wordt uitgestippeld op basis van de vertegenwoordigingen van de publieke actoren en sociale partners in een welbepaalde sociaal-politieke en economische context en van de mogelijkheden waarover zij beschikken om eraan tegemoet te komen. Doorgaans hebben de besprekingen en overwegingen meer betrekking op de doelstellingen, instrumenten en middelen die de uitvoering van het beleid mogelijk moeten maken, dan op de normen en doeleinden die aan de basis liggen van zo'n overheidsbeleid [Belley 2014; Lascoumes en Le Galès, 2018].
- 110 Wat de handel in Brussel betreft, moeten we – althans sinds de oprichting van het Brussels Gewest – constateren dat de besprekingen vooral over instrumenten gingen en slechts in heel beperkte mate over de normen en doeleinden die aan de handel worden toegewezen. In het kader van het Gewestelijk Plan voor Duurzame Ontwikkeling (GPD0) van 2018 en de Strategie 2025 voor Brussel overheerst het geïnduceerde en werkverschaffende karakter van de handel, dat vaak wordt gekoppeld aan een lokale rol. Het Brusselse openbare debat rond de handel hanteert echter nauwelijks geijkte concepten op economisch vlak. Het begrip *cluster* en de verschillende varianten erop, zoals mini-clusters, de Waalse “competitiviteitspolen” of lokale productieve systemen, worden regelmatig gebruikt voor andere sectoren, ook in relatief vage betekenissen (creatieve industrieën, productieve activiteiten en circulaire economie), maar nauwelijks voor de handel. Paradoxaal genoeg wordt de handel zelfs vrij weinig als

activiteitensector naar voren gebracht in het kader van een beleid voor de versterking van de lokale economie, in tegenstelling tot de productieve activiteiten en zelfs de sector van de sociale economie. Het begrip “fysiek aanwezige economie” [Davezies, 2009], gebaseerd op de effectief aanwezige bevolking, is de grote afwezige in de documenten voor de beleidsomkadering in Brussel, terwijl dit een theoretisch referentiekader is dat heel goed past bij de handel.

- 111 Bij gebrek aan een duidelijke visie voor de handel vervallen deze plannen al gauw in een publieke benadering die berust op doelstellingen, instrumenten en methoden. Het hoofddoel van het GPDO inzake handel bijvoorbeeld is “het commercieel aanbod versterken”. De voorstellen in dit plan kaderen grotendeels in een stedenbouwkundig benadering op basis van enerzijds evenwicht tussen de voornaamste polariteiten en anderzijds nabijheid, wat niets nieuws is. Het begrip “begeleiding van de verandering” is heel voorzichtig aanwezig. Door nochtans afstand te nemen en de handel als een economische activiteit te beschouwen, zou men duidelijkere actie moeten ondernemen om de sector weer economisch levensvatbaarder te maken en om het concurrentievermogen, of liever gezegd de gastvrijheid, van het stedelijk gebied te vergroten voor de handel. Ook moet men de herschikking van de sector doorvoeren en de opofferingen maken die daarmee gepaard gaan: de bestaande ruimten herverkavelen, de minst winstgevende ruimten opgeven en herbestemmen, de uitbreiding van het aanbod fors beperken om de daling van de opbrengst af te remmen, en nieuwe werkingsmodellen integreren (digitalisering, logistieke revolutie maar ook productiviteitsverhogingen en bijbehorende opleidingsbehoeften). Naast de maatschappelijke missie van de handel (de buurtstad mogelijk maken en voor werkgelegenheid zorgen), die de handel wil gelijkstellen aan een voorziening, zouden de doelstellingen van het Brusselse overheidsbeleid inzake handel dus ook gebaseerd moeten zijn op een gecoördineerd sectoraal economisch beleid, met als doel er een financieel voordelige activiteit van te maken voor de handelaars (en dus ook op fiscaal vlak voor de overheid).
- 112 We kunnen de Brusselse gemeentelijke en gewestelijke overheden uiteraard moeilijk verwijten dat ze een aanpak hanteren die van oudsher gebaseerd is op een lokale handelsbenadering. Zo’n aanpak is zinvol wanneer de dagelijkse goede werking van de handel afhankelijk is van de stedenbouwkundige omgeving. En deze omgeving hangt op haar beurt af van de acties van een heleboel spelers die niet altijd gecoördineerd zijn. Dit verklaart waarom er sinds 1997 maatregelen worden uitgevoerd in Brussel voor het beheer van het stadscentrum (zie punt 1.4).
- 113 Om de begeleiding van bedrijven verder te stroomlijnen, werd in 2018 *hub.brussels* opgericht door de fusie van *atrium.brussels*, *Impulse* en *Brussel Invest & Export*. Concreet werd hiermee een verschuiving doorgevoerd van steun aan de handel naar steun aan ondernemers. Het is vandaag nog te vroeg om alle gevolgen daarvan te zien, maar we kunnen wel wijzen op een aantal bezorgdheden als gevolg van deze nogal ingrijpende verandering, waarbij wordt overgegaan van een referentiekader voor stadsvernieuwing naar een referentiekader voor economie.
- 114 Om een verlies van specifieke expertise en van rechtmatigheid te vermijden, moet *hub.brussels* zijn huidige organisatie in *vakgebieden* behouden en zeker niet afglijden naar een te generisch begeleidingsmodel voor ondernemers. Alle handelaars zijn ondernemers, maar niet alle ondernemers zijn handelaars. Voor de distributiesector (wegens de aard van de activiteit en de structuur van het ondernemerschap) zijn er

bijzondere begeleidingsmaatregelen, en gezien de omvang van de werkgelegenheid in deze sector is het behoud van een specifiek en duidelijk expertisecentrum volkomen gerechtvaardigd.

- 115 Door te gaan focussen op steun aan ondernemingen, riskeert hub.brussels ook voorrang te geven aan individuele steun in plaats van collectieve maatregelen, vooral op lokaal wijkniveau. Dat zou uiteraard heel nadelig zijn rekening houdend met het belang van de lokale omgeving voor het succes van de handelsactiviteit. De expertise in stadsobservatie en handelsvastgoed zal vooral maximaal moeten worden benut. Op deze expertise kan ook worden voortgebouwd bij perspective.brussels, maar daarvoor moeten de afdelingen gerelateerd aan economische activiteiten worden versterkt in deze instelling, die tot nu toe meer op basis van territoriale projecten actief was dan op basis van branches en actoren. Het is evenzeer noodzakelijk om bij Brussel Mobiliteit een specifieke logistieke expertise voor de handel te bestendigen, om bij Net Brussel en Leefmilieu Brussel een expertise rond handelsafval te bestendigen, enzovoort.
- 116 Tot slot zal de verschuiving van een stedenbouwkundige benadering naar een ondernemersbenadering bij de belangrijkste gewestelijke overheidsinstelling voor handel niet automatisch ertoe leiden dat de handel meer in aanmerking wordt genomen als economische speler. Atrium.brussels werd langzaam maar zeker een Brussels platform voor sectoraal overleg, en dergelijk overleg is absoluut noodzakelijk gezien de versnippering van de actoren in de handel (UCM, UNIZO, Comeos, diverse horecafederaties,...) en gezien de vele betrokken overheden (gewest en gemeenten, Stedenbouw, Mobiliteit, Economie, Werk en Milieu). hub.brussels zal zijn rol van coördinator in het sectorale landschap en zijn zichtbaarheid wellicht opnieuw moeten bevestigen. Dat was duidelijk de opzet van het Commerciële Ontwikkelingsschema dat in 2018 werd ingevoerd. Dit schema stapt resoluut af van de stedenbouwkundige benadering en stelt de aanpak van 17 uitdagingen voor om ervoor te zorgen dat er in de verschillende gewestelijke beleidsmaatregelen beter rekening wordt gehouden met de Brusselse handel, dat de handel beter wordt opgenomen in de stadsomgeving, dat de regelgeving inzake handel coherenter is en dat de tevredenheid van gebruikers en werknemers in de handel wordt gemaximaliseerd.
- 117 Deze coördinatie kan misschien zichtbaarder worden gemaakt door de oprichting van een specifiek gewestelijk platform voor de handel (of op zijn minst voor de fysiek aanwezige economie), dat voorzien is van coördinatiemiddelen en dat de actoren kan ondersteunen met een actieprogramma, naar het voorbeeld van het Gewestelijk Programma voor de Circulaire Economie (GPCE) op Brussels niveau.
- 118 Het gewestelijk beleid voor de ondersteuning van de handel heeft geleidelijk aan de meer lokale en collectieve benaderingen laten varen. De 106 handelaarsverenigingen die in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest actief zijn, ondervinden vermoedelijk een zekere leemte na de “regionalisering” van de activiteiten van atrium.brussels in 2012 en de recente positieverandering van hub.brussels.
- 119 Met één vereniging per 226 handelaars lijkt het Brussels Gewest een vruchtbare kweekbodem voor dergelijke verenigingen. Maar dit wijst er ook op dat zij zich op zeer lokaal niveau positioneren. Sommige zijn slechts actief op een deel van een wijk [Dadic *et al.*, 2017]. Door de gemeentelijke actoren te betrekken, merken we tegelijk de mogelijkheden van veldwerk dat rekening houdt met de lokale situatie, maar ook het gevaar van een te grote versnippering van de lokale actie en de desbetreffende middelen. Het is dus wellicht zaak om het netwerk van de lokale actoren te

reorganiseren, maar ook om de rol van de gemeenten als overheid die de handel steunt te versterken in goede verstandhouding met de gewestelijke overheid. Dit gaat waarschijnlijk gepaard met een toegenomen professionalisering van de ambtenaren die deze taak op zich zullen nemen, maar ook met een professionalisering van het werk van de verenigingen die te veel afhangen van een beperkt aantal vrijwilligers die fungeren als tussenschakel met de overheid. Op dit vlak kunnen twee tendensen worden gestimuleerd:

- een verduidelijking van de taken van de vereniging (of het collectief) van handelaars: lokale begeleiding, vertegenwoordiging, maar ook coördinatie en medebeheer van bepaalde nuttige diensten voor de handelaars en het publiek. Deze verduidelijking moet samengaan met een explicitering van de werk- en financieringswijzen van de collectieven die overheidssteun kunnen krijgen. Merk op dat we in bepaalde ruimten ook een verschuiving van deze verenigingen zien naar vormen van het type lokale publiek-private samenwerkingen⁹;
- een diversificatie van de betrokken spelers, waarbij met het oog op de lokale ontwikkeling waarschijnlijk ook de consumenten, inwoners en actoren van de lokale burgermaatschappij beter betrokken moeten worden.

- 120 Zodoende zou een lokale coördinatie kunnen focussen op het dagelijkse beheer van de handelszones om de goede werking op dagelijkse basis te garanderen. Dit komt niet alleen de handelaars ten goede, maar verbetert ook de levenskwaliteit van de inwoners, bijvoorbeeld door een betere preventie van burenruzies of door de overheid vlotter te laten optreden, die dan over een duidelijk aanspreekpunt zouden beschikken. Niets belet de overheid uiteraard om zelf een dergelijk beheer te organiseren. Maar dan moeten ze wel overschakelen van een werking in sectorale afbakeningen (economie, netheid, veiligheid...), waarbij op het hele grondgebied wordt ingewerkt, naar een transversale werking voor een specifiek deel van het grondgebied. Hierbij is dagelijks overleg een absolute must [Hubert *et al.*, 2017].

Besluit

- 121 Deze synthesesnota komt tot de vaststelling dat de Brusselse handel een belangrijke economische sector is, die geconfronteerd wordt met grondige wijzigingen op het gebied van organisatie en omgeving. De handel is allesbehalve aan het verdwijnen, maar is zich als sector wel aan het herschikken, wat getuigt van een indrukwekkende veerkracht en aanpassingsvermogen. Zodoende blijft de handel zijn rol van schakel in het stedelijke ecosysteem ten volle vervullen, ook al betekent dit een geforceerde aanpassing, die gepaard gaat met heel wat uitdagingen van economische, sociale, ecologische en stedenbouwkundige aard.
- 122 De handel wordt vaak beschouwd als een louter geïnduceerde activiteit, terwijl een deel van het aanbod net bijdraagt aan de aantrekkingskracht van de stad. Bovendien werd de handel lange tijd behandeld als een voorziening, en niet als een volwaardige economische sector. Aangezien het regelgevende kader van de openbare actie snel evolueert, is het wellicht tijd om het hybride karakter van de handel beter te erkennen: de handel is een economische activiteit die rendabel moet zijn, maar waarvan de rendabiliteit het mogelijk maakt om vele diensten te verlenen, ook buiten de handelssfeer. Want hoewel de levensvatbaarheid van een verkooppunt sterk afhangt van zijn omgeving, maakt de handel meer en meer deel uit van een algemener

economisch ecosysteem (door de contacten met leveranciers, door de economische concentratie van de handelszaken, door de ontwikkeling van de e-commerce...).

- 123 De handel heeft dus een bijzonder statuut. Het is een onmisbare voorziening voor de goede werking van de stad en bestaat uit een zeer groot aantal ondernemingen die rendabel moeten blijven zonder directe overheidssteun. Met de crisis als gevolg van COVID-19 is duidelijk gebleken hoe kwetsbaar deze sector is, die het sowieso al met weinig financiële reserve en specifieke overheidssteun moet stellen, maar ook hoe belangrijk de lokale en online handel (e-commerce), zowel op zelfstandige basis als georganiseerd, zijn wanneer mensen in quarantaine zitten. De handelaars zijn totaal onafhankelijk en financieel verantwoordelijk voor hun eigen toekomst en tegelijk extreem afhankelijk van positieve en negatieve externe omgevingsfactoren waarop zij weinig vat hebben.
- 124 Voor de overheidsinstellingen betekent het toegeven van dit feit vooral het opgeven van het droombeeld om de handel rechtstreeks te willen *plannen* (door aan te geven welke handelszaken of welke vormen van handel aanwezig moeten zijn). Zij moeten veeleer *plannen door rekening te houden met de behoeften van de handel* (zorgen voor een gastvrije omgeving voor de *verschillende* soorten en manieren van handel, gebruikskonflikten voorkomen en oplossen...). Deze aanpak strookt meer met de economische realiteit van de sector, met de snelle ontwikkeling van de organisatie van deze sector of van de consumptiewijzen, en met de behoeften van de stad en pleit in geen geval voor een desinvestering van de overheid in de sector, maar wel voor een meer transversale betrokkenheid, waarbij de verschillende machtsniveaus beter op elkaar zijn afgestemd. Dit doet ook de vraag rijzen naar de verantwoordelijkheid: zijn de verschillende overheden verantwoordelijk voor het handelsaanbod, of voor de (economische, sociale, stedenbouwkundige en ecologische) omgeving waarin de handel zich ontwikkelt?

De auteurs nemen de volledige verantwoordelijkheid voor de conclusies en standpunten die zij in deze synthesesnota formuleren. Toch willen ze de partners (GroupOne en hub.brussels) en geldschieters (Innoviris) van het ReReB-project (Resilient Retail for Brussels) oprecht bedanken, maar ook iedereen die betrokken was bij het schrijven van de nota door het verstrekken van getuigenissen, de (mede)productie van gegevens en kennis, of het kritisch nalezen van de nota.

BIBLIOGRAPHIE

ANCION, Hélène en ASSOUAD, Benjamin, 2018. *Centre commerciaux, mode d'emploi* [online]. Namen: Inter-environnement Wallonie. Beschikbaar op het adres: https://www.iew-test.be/wp-content/uploads/2014/05/dossier_cc2018.pdf

BECKERS, Joris, CÁRDENAS, Ivan en VERHETSEL, Ann, 2018. Identifying the geography of online shopping adoption in Belgium. In: *Journal of Retailing and Consumer Services*. 2018. Vol. 45, p. 33-41. DOI: 10.1016/j.jretconser.2018.08.006

- BELLEY, Serge, 2014. Les référentiels, les médiateurs et la mise en cohérence de l'action publique territoriale au Québec (2000-2016). In: *Économie et Solidarités*. 2014. Vol. 44, nr. 1-2, p. 43-63.
DOI: <https://doi.org/10.7202/1041604ar>
- BOURABAIN, Dounia en VERHAEGHE, Pieter-Paul, 2019. Could you help me, please? Intersectional field experiments on everyday discrimination in clothing stores. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 2019. Vol. 45, nr. 11, p. 2026-2044.
DOI: 10.1080/1369183X.2018.1480360
- BOUSSAUW, Kobe, 2016. Lokale economische aspecten van voetgangersgebieden: een beknopt literatuuroverzicht. *BSI BCO - Brussels centre observatory* [online]. 2016. Beschikbaar op het adres: <http://bco.bsi-brussels.be/lokale-economische-aspecten-van-voetgangersgebieden-een-beknopt-literatuuroverzicht/>
- BULDEO RAI, Heleen, VERLINDE, Sara en MACHARIS, Cathy, 2019. City logistics in an omnichannel environment. The case of Brussels. In: *Case Studies on Transport Policy*. 2019. Vol. 7, nr. 2, p. 310-317.
DOI: 10.1016/j.cstp.2019.02.002
- CÁRDENAS, Iván, BECKERS, Joris en VANELSLANDER, Thierry, 2017. E-commerce last-mile in Belgium: Developing an external cost delivery index. In: *Research in Transportation Business & Management*. 2017. Vol. 24, p. 123-129.
DOI: 10.1016/j.rtbm.2017.07.006
- DADIC, Valentin, KROTOSZYNER, Julie, HAMMOU, Lahcen, MALTI, Noria, ASSAL, Yassine en VERWIMP, Fran, 2017. *Actoren van de handelswijken in Brussel samenbrengen*. Brussel: atrium.brussels. Waarom & Hoe.
- DAVEZIES, Laurent, 2009. L'économie locale « résidentielle ». In: *Géographie, économie, société*. 2009. Vol. 11, nr. 1, p. 47-53. Beschikbaar op het adres: <https://www.cairn.info/revue-geographie-economie-societe-2009-1-page-47.htm>.
- DE VUYST, Peter, BOELS, Dominique en PEETERS, Isabelle, 2019. *E-commerce Belgium 2019* [online]. Brussel: Comeos. Beschikbaar op het adres: <https://www.comeos.be/research/280152/E-Commerce-Studie-2019>
- DEBROUX, Tatiana, 2018. Ce qui ne va pas, selon moi... Une enquête chez des commerçants bruxellois (épisode 1). In: *Géomarketing* [online]. 2018. Beschikbaar op het adres: <https://geomarketing.hypotheses.org/672>
- DEBROUX, Tatiana, 2019. Ce qui ne va pas selon moi... Une enquête chez les commerçants bruxellois (épisode 2). In: *Géomarketing* [online]. 2019. Beschikbaar op het adres: <https://geomarketing.hypotheses.org/1373>
- DELAPORTE, Carole, ROPITAL, Corinne, TARQUIS, Christine en VÉTOIS, Pierre, 2016. *Comment améliorer la performance logistique du e-commerce*. Parijs: IAU île-de-France. Beschikbaar op het adres: https://www.iau-idf.fr/fileadmin/NewEtudes/Etude_1272/rapportB2C__mars016_valideVMT_2.pdf
- DESSE, René-Paul, MADRY, Pascal en WAYENS, Benjamin, 2016. Acteurs et opérateurs du commerce. In: *Bulletin de la Société Géographique de Liège*. 2016. Beschikbaar op <https://popups.uliege.be/0770-7576/index.php?id=4200>
- DESSE, René-Paul, 2008. Formes juridiques d'exploitation du commerce de détail. *Dictionnaire du commerce et de l'aménagement*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.

DI GIACCOMO, Olivier, 2018. Bruxelles adapte/simplifie règles pour implantations commerciales. In: *stibbe.com* [online]. 2018. Beschikbaar op het adres: <https://www.stibbe.com/en/news/2018/january/la-r%C3%A9gion-de-bruxelles-capitale-adapte-et-simplifie-les-r%C3%A8gles-relatives-aux-implantations-commerci>

DUGOT, Philippe, 2010. Le développement d'un commerce urbain durable : l'action publique en question. In: *Commerce et ville ou commerce sans la ville ? Production urbaine, stratégies entrepreneuriales et politiques territoriales de développement durable*. Rennes: Presses universitaires de Rennes. p. 193-198.

DURAND, Nicolas en GILLET, Marie, 2017. *De werven in de Brusselse handelswijken beter begeleiden*. Brussel: atrium.brussels. Waarom & Hoe.

ERMANS, Thomas, BRANDELEER, Céline, D'ANDRIMONT, Caroline, HUBERT, Michel, LEBRUN, Kevin, MARISSAL, Pierre, VANDERMOTTEN, Christian en WAYENS, Benjamin, 2019. *Analyse van de woon-werk en woon-schoolverplaatsingen met betrekking tot het Brussels Hoofdstedelijk Gewest* [online]. Brussel: Brussel Mobiliteit - Gewestelijke Overheidsdienst Brussel. Katernen van het Kenniscentrum van de mobiliteit, 6. Beschikbaar op het adres <https://mobiliteit.brussels/sites/default/files/bxl-mob-6ecahiers-nl.pdf>

EVALENKO, René en MICHEL, Marcel, 1958. *La structure du commerce de détail en Belgique et la législation de cadenas*. Brussel: Université libre de Bruxelles, Solvay Instituut voor Sociologie.

FENTON, Gabrielle, GLORIEUX, Anaïs, LETESSON, Quentin en MINNEN, Joeri, 2020. *Centre-ville, piétonnisation et modes de vie*. Brussel: BSI-Brussels Centre Observatory & Forum Vies Mobiles.

GARCEZ, Cristina en MANGIN, David, 2014. *Du Far West à la ville, L'urbanisme commercial en questions*. Marseille: Prenttheses. ISBN 978-2-86364-236-8.

GILLIS, Mien, 2014. *E-commerce als verkoopkanaal* [online]. Brussel: Unizo. Beschikbaar op het adres: <https://www.unizo.be/system/files/downloads/andere/ecommercedossier.pdf>

GODART, Pernelle en STRALE, Mathieu, 2019. Gérer les déchets des commerces dans un quartier urbain dense : regards sur une logistique méconnue. In: *Géomarketing* [online]. 2019. Beschikbaar op het adres: <https://geomarketing.hypotheses.org/1379>

GRIMMEAU, Jean-Pierre, LEROUX, Vincent en WAYENS, Benjamin, 2007. *Een halve eeuw evolutie van de kleinhandel in Brussel* [online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Overzicht van de handel. Beschikbaar op het adres: <http://urbanisme.irisnet.be/publications/etudes-et-observatoires-1/observatoire-commerce/observatoire-du-commerce-2007>

GRIMMEAU, Jean-Pierre, SEGERS, Natacha en WAYENS, Benjamin, 2004. L'impact des travaux publics sur le commerce de détail Bruxellois. In: *Commerce et requalification des espaces sensibles*. Limoges: Werkgroep 'Géographie commerciale' van het Comité National Français de Géographie. p. 90-103.

GRIMMEAU, Jean-Pierre, WAYENS, Benjamin en VERHETSEL, Ann, 2004. *Le commerce dans les grandes villes belges et leur périphérie* (De handel in de grote Belgische steden en hun stadsrand) [online]. Brussel: Institut de Gestion de l'Environnement et d'Aménagement du Territoire (IGEAT) van de Université libre de Bruxelles (ULB). Beschikbaar op het adres: <http://hdl.handle.net/2013/ULB-DIPOT:oai:dipot.ulb.ac.be:2013/219930>

GRIMMEAU, Jean-Pierre en WAYENS, Benjamin, 2003. De handel in Brussel en de evolutie van de stad. In: *Commerce et négoce*. Sprimont: Mardaga. p. 31-42.

GRIMMEAU, Jean-Pierre en WAYENS, Benjamin, 2016. Les causes de la disparition des petits commerces (1945-2015). In: *Courrier hebdomadaire du CRISP*. 2016. Nr. 2301-2302, p. 5-114.

Beschikbaar op het adres: <https://www.cairn.info/revue-courrier-hebdomadaire-du-crisp-2016-16-page-5.htm>

HOUTHAKKER, Hendrik S., 1957. An International Comparison of Household Expenditure Patterns, Commemorating the Centenary of Engel's Law. In: *Econometrica*. 1957. Vol. 25, nr. 4, p. 532-551.

DOI: 10.2307/1905382

HUBERT, Michel, CORIJN, Eric, NEUWELS, Julie, HARDY, Margaux, VERMEULEN, Sofie en VAESSEN, Joost, 2017. Van 'grote voetgangerszone' tot stadsproject: troeven en uitdagingen voor het Brusselse stadscentrum. In: *Brussels Studies*. Synthesenota BSI. 11/09/2017. Beschikbaar op het adres: <http://journals.openedition.org/brussels/1551>

DOI: 10.4000/brussels.1551

HUBERT, Michel, LEBRUN, Kevin, HUYNEN, Philippe en DOBRUSZKES, Frédéric, 2013. De dagelijkse mobiliteit in Brussel: uitdagingen, instrumenten en prioritaire werkdomeinen. In: *Brussels Studies*. Synthesenota BSI. 18/09/2013. Beschikbaar op het adres: <http://journals.openedition.org/brussels/1184>

DOI: 10.4000/brussels.1184

KAUFMANN, Vincent, DUTOIR, Nicolas, ECHANOVE, Matias, MESSER, Marc-Antoine en SALAMA, Iman, 2017. *Vers des chantiers furtifs. Etude préliminaire en matière d'acceptabilité et de perceptions des chantiers en contexte urbain* [online]. Lausanne: EPFL – LaSUR en Urbz Genève. Beschikbaar op het adres: <https://infoscience.epfl.ch/record/229353>

KONINGS, Jozef en VANORMELINGEN, Stijn, 2013. *Een economische doorlichting van de handel*. Brussel: Comeos.

LAMBERT, Caroline, DEMEYER, Charline en WAYENS, Benjamin, 2017. *De markten in Brussel beter uitdenken*. Brussel: atrium.brussels. Waarom & Hoe.

LASCOUMES, Pierre en LE GALÈS, Patrick, 2018. *Sociologie de l'action publique*. Parijs: Armand Colin.

LEMARCHAND, Nathalie, 2008a. Commerce ethnique. *Dictionnaire du commerce et de l'aménagement*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.

LEMARCHAND, Nathalie, 2008b. *Géographie du commerce et de la consommation : les territoires du commerce distractif* [online]. Parijs: Université Paris-Sorbonne - Paris IV. Beschikbaar op het adres: <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00441196>

LEMARCHAND, Nathalie, 2011. Nouvelles approches, nouveaux sujets en géographie du commerce. Une géographie renouvelée par l'analyse culturelle. In: *Géographie et cultures*. 2011. Nr. 77, p. 9-24.

DOI: 10.4000/gc.703

LIBESKIND, Jérôme, 2015. *La Logistique Urbaine*. 1. Limoges: FYP Éditions.

MA MUNG, Emmanuel, 1996. Entreprise économique et appartenance ethnique. In: *Revue Européenne des Migrations Internationales*. 1996. Vol. 12, nr. 2, p. 211-233.

DOI: 10.3406/remi.1996.1073

MADRY, Pascal, 2011. Le commerce est entré dans sa bulle. In: *Études foncières*. 2011. Vol. 151, p. 12-17.

MADRY, Pascal, 2012. La fin de l'urbanisme commercial. In: *Études foncières*. 2012. Nr. 160, p. 22-26.

- MAHIEU, Céline en GODIN, Isabelle, 2014. 'The show must go on': Bien-être et statut d'indépendant dans le secteur du petit commerce. In: *Travail indépendant : santé et conditions de travail*. Noisy-Le-Grand: Centre d'études de l'emploi. p. 203-214.
- MAHIEU, Céline en GODIN, Isabelle, 2015. Online documentaire over de gezondheid en het welzijn van de Brusselse handelaars [online]. 2015. Beschikbaar op het adres: <http://petitscommercesbruxellois.ulb.ac.be>
- MALHERBE, Alain en ROSA, Elisabetta, 2017. Dakloosheid en stadsproject: onverzoenbaar? *BSI BCO - Brussels centre observatory* [online]. 2017. Beschikbaar op het adres: <http://bco.bsi-brussels.be/sans-abrisme-et-projet-urbain-inconciliable%e2%80%89/>
- MÉRENNE-SCHOUMAKER, Bernadette, 2008. *Géographie des services et des commerces*. Presses Universitaires de Rennes.
- MÉRENNE-SCHOUMAKER, Bernadette, 2010. Concevoir et développer un outils d'aide à la décision pour gérer les nouveaux projets commerciaux. In: *Commerce et ville ou commerce sans la ville ? Production urbaine, stratégies entrepreneuriales et politiques territoriales de développement durable*. Rennes: Presses universitaires de Rennes. p. 131-140. Espace et Territoires.
- MOATI, Philippe, 2011. *La nouvelle révolution commerciale*. Parijs: Odile Jacob.
- NAVEREAU, Brice, 2011. *Le commerce alimentaire de proximité dans le centre-ville des grandes agglomérations, l'exemple de Toulouse et de Saragosse* [en ligne]. Université Toulouse Le Mirail - Toulouse II. Beschikbaar op het adres: <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00631184>
- BRUSSELS OBSERVATORIUM VOOR DE WERKGELEGENHEID VAN ACTIRIS, SERVICE ÉTUDES ET STATISTIQUES VAN BRUXELLES-FORMATION en STUDIEDIENST VDAB BRUSSEL, 2015. *Identificatie van de sectoren en beroepen met toekomstmogelijkheden in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest in het kader van de aanvraag van beroepsopleidingen zoals voorzien door de 6e staatshervorming*. Brussel: Actiris — Bruxelles-Formation — VDAB.
- PÉRON, René, 2004. *Les boîtes*. Nantes: Comme un accordéon - l'Atalante.
- POSTNORD en NEPA, 2019. *E-commerce in Europe 2019* [online]. Stockholm: Postnord. Beschikbaar op het adres: https://www.postnord.com/contentassets/f1c34a0cd6b04ff591b2199de13f3986/e-handel_europamaster_0910-en_us_final.pdf
- QUITTELIER, Benoit en HORVAT, Nicolas, 2019. Dak- en thuislozen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. In: *Brussels Studies*. 4/11/2019. Beschikbaar op het adres: <http://journals.openedition.org/brussels/3944>
- RENARD-GRANDMONTAGNE, Colette, 2016. Commerce et espaces urbains. In: *Bulletin de la Société Géographique de Liège*. 2016. Vol. 66, p. 19-24. Beschikbaar op het adres: <https://popups.uliege.be/0770-7576/index.php?id=4169>
- STOCK, Mathis, 2007. European Cities: Towards a Recreational Turn? In: *Hagar. Studies in Culture, Polity and Identities*. 2007. Vol. 7, nr. 1, p. 115-134.
- STRALE, Mathieu, LEBEAU, Philippe, WAYENS, Benjamin, HUBERT, Michel en MACHARIS, Cathy, 2015. *Goederentransport en logistiek in Brussel: stand van zaken en vooruitzichten*. Brussel: Brussel Mobiliteit - Gewestelijke Overheidsdienst Brussel. Katernen van het Kenniscentrum van de mobiliteit, 4. Beschikbaar op het adres: https://mobilite-mobiliteit.brussels/sites/default/files/bxlcap1_1409_observatoire_de_la_mobiliteufffdufffd_low_1.pdf
- STRALE, Mathieu en WAYENS, Benjamin, 2013. Bevoorrading van de Brusselse handelszaken: raming en ruimtelijke voorstelling van de leveringen. In: *Mobiliteit en logistiek in Brussel*. Brussel: VUBpress. Urban notebooks - Stadsschriften - Cahiers urbains.

- STRALE, Mathieu, 2016. La précarité au bout du smartphone [online]. 2016. Beschikbaar op <http://inegalites.be/La-precarite-au-bout-du-smartphone>
- STRALE, Mathieu, 2019. Verplaatsingen tussen Brussel en de rand: sterk uiteenlopende situaties. In: *Brussels Studies*. 8/07/2019. DOI: 10.4000/brussels.2831. Beschikbaar op <http://journals.openedition.org/brussels/2831>
- VAN OSSEL, Gino en DEVOLDERE, Bart, 2017. *Le commerce de détail au sein du BENELUX à l'horizon 2025* [online]. Brussel: Secretariaat-generaal van de Benelux Unie. Beschikbaar op het adres: <http://www.benelux.int/files/5314/8976/2387/526-Retail-FR-draft4.pdf>
- VANDERCAMMEN, Marc en JOSPIN-PERNET, Nelly, 2010. *La Distribution*. Brussel: De Boeck.
- VANDERSTRAETEN, Lieve en VAN HECKE, Etienne, 2019. Les régions urbaines en Belgique. In: *Belgeo*. 8/02/2019. Nr. 1. Beschikbaar op het adres: <http://journals.openedition.org/belgeo/32246> DOI: 10.4000/belgeo.32246
- VANNESTE, Dominique, TUDORACHE, Petronela, TEODOROIU, Flavia en STEENBERGHEN, Thérèse, 2017. The impact of the 2016 terrorist attacks in Brussels on tourism. In: *Belgeo*. 1/03/2017. Nr. 4. Beschikbaar op het adres: <http://journals.openedition.org/belgeo/20688> DOI: 10.4000/belgeo.20688
- VAZQUEZ PARRAS, Juan, BOSWELL, Ralph en WAYENS, Benjamin, 2017. *De Brusselse handel in cijfers. Evolutie van het regionale handelslandschap* [online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Overzicht van de handel. Beschikbaar op het adres: <http://perspective.brussels/nl/stedelijke-uitdagingen/stedelijke-economie/overzicht-van-de-handel>
- VAZQUEZ PARRAS, Juan, CUVELIER, Louison en WAYENS, Benjamin, 2019. *De Brusselse handel in cijfers. Structuratie van de Brussels handelslandschap* [online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Overzicht van de handel. Beschikbaar op het adres: <http://perspective.brussels/nl/stedelijke-uitdagingen/stedelijke-economie/overzicht-van-de-handel>
- VAZQUEZ PARRAS, Juan, TREUTENS, Pierre-Philippe, CONDÉ, Gilles en WAYENS, Benjamin, 2019. *De Brusselse handel in cijfers. Analyse van het ruimtelijk koopgedrag van de Brusselse huishoudens* [online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Overzicht van de handel. Beschikbaar op het adres: <http://perspective.brussels/nl/stedelijke-uitdagingen/stedelijke-economie/overzicht-van-de-handel>
- VAZQUEZ PARRAS, Juan, VANOBBERGHEN, Jean-Michel en WAYENS, Benjamin, 2018. *De Brusselse handel in cijfers. Evolutie van de handel en reglementaire kader* [online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Overzicht van de handel. Beschikbaar op het adres: <http://perspective.brussels/nl/stedelijke-uitdagingen/stedelijke-economie/overzicht-van-de-handel>
- WAYENS, Benjamin, GODART, Pernelle, STRALE, Mathieu, ISTAZ, Dominique en MAY, Xavier, 2020. *Une décennie d'évolution du commerce « brick and mortar » en Belgique. Exploration des inventaires de terrain Locatus* [online]. Brussel: Institut de Gestion de l'Environnement et d'Aménagement du Territoire (IGEAT) van de Université libre de Bruxelles (ULB). Beschikbaar op het adres: <http://hdl.handle.net/2013/ULB-DIPOT:oai:dipot.ulb.ac.be:2013/301468>
- WAYENS, Benjamin en GRIMMEAU, Jean-Pierre, 2003. L'influence du tourisme sur la géographie du commerce de détail en Belgique. In: *Belgeo*. 30/10/2003. Nr. 3, p. 289-302. Beschikbaar op het adres: <https://journals.openedition.org/belgeo/16710>
- WAYENS, Benjamin en GRIMMEAU, Jean-Pierre, 2006. Tourisme et commerce à Bruxelles. In: *Les Cahiers de La Fonderie*. 2006. Vol. 34, p. 48-53.

WAYENS, Benjamin en GRIMMEAU, Jean-Pierre, 2009. Bureaux et commerce : l'exemple du quartier européen. In: *Bruxelles, ses bureaux, ses employés*. Brussel: Ministerie van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. p. 58-59.

WAYENS, Benjamin en KEUTGEN, Carole, 2015. *Quels commerces pour quels emplois ? Structure et logiques d'organisation du travail dans l'aire métropolitaine bruxelloise* [online]. Brussel: Inter-environnement Bruxelles. Etudes et analyses. Beschikbaar op het adres: <http://www.ieb.be/Quels-commerces-pour-quels-emplois-Structure-et-logiques-d-organisation-du>

WAYENS, Benjamin en KEUTGEN, Carole, 2016. Les nouveaux commerçants : espaces et facteurs de présence du commerce intégré et associé en Belgique. In: *Mutations de l'espace marchand*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes. p. 153-166.

WEST-VLAAMS ECONOMISCH STUDIEBUREAU, 2015. *Onderzoek naar redenen van leegstand, uitgevoerd bij eigenaars. Beleidsondersteunend advies* [online]. Brugge: Agentschap Ondernemen & Kennisnetwerk Detailhandel. Beschikbaar op het adres: <https://www.detailhandelvlaanderen.be/onderzoek/onderzoek-naar-redenen-van-leegstand-uitgevoerd-bij-eigenaars-tabellenboek>

ZALC, Claire, 2010. *Melting Shops: Une histoire des commerçants étrangers en France*. Parijs: Librairie Académique Perrin.

ZAMORA, Daniel en VAN CRIEKENGEN, Mathieu, 2015. Dans les cafés branchés de Bruxelles : mixité sociale ou nouvel entre-soi. In: *Bruxelles, ville mosaïque. Entre espaces, diversités et politiques*. Brussel: Éditions de l'Université de Bruxelles. p. 39-48.

NOTES

1. Voor een definitie en de toepassing ervan op Brussel, zie: <https://leefmilieu.brussels/tmp-staat-van-het-leefmilieu/leefmilieu-voor-een-duurzame-stad/focus-stedelijk-metabolisme-balans-0>
2. Opmerkelijk is hierbij dat men, zelfs in het licht van de dematerialisering van fysieke verkooppunten, termen als “etalage” blijft gebruiken voor het deel van een webshop dat bestemd is voor het grote publiek.
3. Zie https://stedenbouw.irisnet.be/spelregels/bestemmingsplannen/het-gewestelijk-bestemmingsplan-gbp/voorschriften-1/h.-voorschriften-betreffende-de-gebieden-in-overdruk?set_language=nl
4. Zie <https://leefmilieu.brussels/themas/afval-grondstof/uw-plichten/verbod-op-plastic-zakjes>
5. Voor de textielsector zie: https://www.rtbef.be/info/societe/detail_economie-sociale-plus-de-dons-moins-de-bon?id=10273069
6. Zie <http://werk-economie-emploi.brussels/nl/werfvergoeding>
7. Zie <https://cvb.be/fr/films/ateliers-urbains-13-nuit-et-jour-a-saint-gery>
8. Zie <https://www.alterechos.be/bruxelles-se-dote-dun-conseil-de-la-nuit/>
9. Dat is in feite al het geval met Shopera in het stadscentrum, een privé-initiatief van Comeos, BECI en UCM.

RÉSUMÉS

In 2017 telde het Brussels Hoofdstedelijk Gewest 20 700 verkooppunten van goederen en diensten, via dewelke de Brusselaars 87 % van hun uitgaven besteden. De detailhandel vertegenwoordigt ongeveer 9 % van de werkgelegenheid in het gewest. Deze synthesesnota geeft een overzicht van de kennis over de handel in Brussel, een essentiële economische sector die echter moeilijk te vatten is wegens de diversiteit. Bovendien wordt deze sector geconfronteerd met ingrijpende veranderingen in de consumptie, de stadsomgeving en de interne organisatie van het beroep. Na een toelichting van het analysekader, waarbij de handel wordt gedefinieerd aan de hand van de functies, vormen en spelers, komen de auteurs tot een aantal bevindingen die verband houden met belangrijke dynamieken in de sector (verandering van aanbod en vraag, ontwikkeling van de overheidsregulering...). Het derde deel van de nota biedt een antwoord hierop door te bepalen met welke grote uitdagingen de sector, met de steun van de overheid, rekening zal moeten houden om handel en stad weer met elkaar te kunnen verzoenen.

La Région de Bruxelles-Capitale comptait en 2017 20 700 points de vente de biens et de services, par lesquels transitent 87 % des dépenses effectuées par les Bruxellois. Ce commerce de détail offre environ 9 % de l'emploi régional. Cette note de synthèse fait le point des connaissances sur la distribution à Bruxelles, un secteur économique indispensable, mais complexe à appréhender du fait de sa diversité et traversé par de profondes évolutions de la consommation, de l'environnement urbain et de l'organisation interne du métier. Après avoir esquissé le cadre de l'analyse en définissant le commerce au travers de ses fonctions, de ses formes et de ses acteurs, les auteurs dressent plusieurs constats associés à des dynamiques majeures du secteur (transformation de l'offre, de la demande et évolution de la régulation publique, notamment). La troisième partie de la note répond à ces constats par l'identification d'enjeux clairs dont la prise en compte par le secteur, soutenu par les autorités publiques, pourrait réconcilier le commerce et l'espace urbain.

In 2017, the Brussels-Capital Region 20 700 points of sale for goods and services, accounting for 87 % of the expenditure made by the inhabitants of Brussels. This retail trade provides about 9 % of regional employment. This synopsis reviews what is known about distribution in Brussels, an indispensable economic sector whose complexity makes it difficult to understand due to its diversity, and which is subject to profound changes in consumption, the urban environment and the internal organisation of the profession. After outlining the framework of the analysis by defining trade through its functions, forms and stakeholders, the authors draw up several observations associated with major dynamics in the sector (transformation of supply and demand and changes in public regulation in particular). The third part of the synopsis responds to these observations by identifying clear issues which, if taken into account by the sector and supported by public authorities, could reconcile trade with urban space.

INDEX

Thèmes : 6. économie – emploi

Keywords : economic development, economy, employment, urban infrastructures, transport of goods

Trefwoorden economische ontwikkeling, economie, werkgelegenheid, stedelijke infrastructuur, goederentransport

Mots-clés : développement économique, économie, emploi, infrastructures urbaines, transport de marchandises

AUTEURS

BENJAMIN WAYENS

Benjamin Wayens is geograaf en coördineert het multidisciplinaire netwerk voor Brusselstudies (EBxl) van de Université libre de Bruxelles (ULB). Daarnaast is hij adjunct-hoofdredacteur van het tijdschrift Brussels Studies. Hij gaat erg breed in zijn onderzoek naar Brussel maar ontwikkelde niettemin een uitgebreide expertise in kwantitatieve stadsobservatie en de analyse van de logica's inzake bedrijfsvestiging. Hij is docent Toegepaste Aardrijkskunde en Geomarketing en voert al twintig jaar onderzoek in dit domein, met de detailhandel in Brussel en België als favoriete studiegebieden.

TATIANA DEBROUX

Tatiana Debroux is geografe en doctor in de wetenschappen. Ze oefent haar activiteiten als onderzoekster en docente uit aan het Cosmopolis Centre for Urban Research van de Vrije Universiteit Brussel (VUB) en het Institut de Gestion de l'Environnement et d'Aménagement du Territoire (IGEAT) van de Université libre de Bruxelles (ULB). Ze verricht voornamelijk onderzoek naar de ruimtelijkheden in de artistieke wereld, maar ook naar de literaire vertegenwoordigingen van Brussel en de ontwikkeling van een instrument voor historische cartografie. Als onderzoekster heeft ze meegewerkt aan het ReReB-project rond de veerkracht van de stedelijke handel. Sinds 2020 is ze hoofdredactrice van het tijdschrift Brussels Studies binnen het Institut de Recherche Interdisciplinaire sur Bruxelles (IRIB) van de Université Saint-Louis – Bruxelles (USL-B).

PERNELLE GODART

Pernelle Godart is geografe aan het Institut de Gestion de l'Environnement et d'Aménagement du Territoire (IGEAT) van de Université libre de Bruxelles (ULB). Haar onderzoek focust op de sociaal-economische dynamieken van ruimten. Nadat ze zich toespitste op handelaars en handelslogistiek, voert ze nu een studie naar uithuiszettingen in het Brussels Gewest. Eerder verrichtte ze bij het Centre d'Etudes en Habitat Durable de Wallonie ook onderzoek naar de huisvestingsproblematiek.

CÉLINE MAHIEU

Céline Mahieu is doctor in de sociologie en professor aan de École de Santé Publique van de Université libre de Bruxelles (ULB). Ze is lid van het Centre de recherche interdisciplinaire en approches sociales de la santé (CRISS). Ze verricht onderzoek naar welzijn op het werk in relationele beroepen, beroepsidentiteiten en openbare actie. Haar postdoctorale onderzoek focuste op het welzijn van kleine handelaars in Brussel (2012-2015, financiering door Innoviris)

en samen met haar studenten van de master in volksgezondheid heeft ze in 2018 een aanvullende enquête over dit onderwerp gehouden. De verhoudingen tussen ruimte en gezondheid staan centraal in haar analyses.

MATHIEU STRALE

Mathieu Strale is doctor in de aardrijkskunde en onderzoekslogistiek aan het Institut de Gestion de l'Environnement et d'Aménagement du Territoire (IGEAT) van de Université libre de Bruxelles (ULB). Zijn onderzoek is gericht op bedrijfsvestiging en de grootstedelijke mobiliteitsproblematiek. Wat specifiek de detailhandel betreft, onderzoekt hij de bevoorradingsketens en de interactie tussen het stedelijke ordenings- en transportbeleid en de toegang tot verkoopruimten voor goederen en klanten.

EMMANUEL D'IETEREN

Emmanuel d'Ieteren is landbouwingenieur van opleiding en behaalde een doctoraat in milieu. Hij werkte mee aan de uitwerking van verschillende evaluatiesystemen (milieuscoreborden, milieurapporten en prospectieve documentatiesystemen). In 2009 vervoegde hij de teams Groupe One en Ecores, die actief zijn op het gebied van duurzame economie. Hij bouwde er een multidisciplinaire expertise op in de ontwikkeling van groene economische sectoren, de begeleiding van ondernemers bij de opzet van duurzame bedrijfsmodellen en het creëren van innoverende systemen voor ruimtelijke ontwikkeling. Momenteel is hij als consultant voor bedrijven en gemeenten die streven naar meer veerkracht en duurzaamheid.