



Agentschap
Ondernemen



Vlaanderen
In Actie
Pact 2020



Handleiding oproep **AANKOOP HANDELSPANDEN**

Handelskernversterking

Inhoud

1. Algemene informatie over de oproep 'Aankoop Handelspanden'	3
1.1 Doelstelling en situering	3
1.2 Begunstigde voor de subsidie	3
1.3 Type projecten	3
1.4 Toelichting bij de voorwaarden voor subsidiëring	4
1.5 Beschikbare middelen en subsidiepercentage	5
1.6 Communicatie over de oproep	5
2. Organisatie van de oproep 'Aankoop handelspanden'	6
2.1 Indieningsvereisten	6
2.2 Selectieprocedure	6
2.3 Ontvankelijkheidscriteria	6
2.4 Succesfactoren voor de projecten	7
2.5 Beoordeling van de projecten	8
3. Administratieve instructies voor projectpromotoren	10
3.1 Administratieve afhandeling van de toegekende subsidie	10
3.2 Projectadministratie	10
3.3 Subsidieerbare uitgaven	11
3.4 Betaling: aanvraag en afhandeling	13
4. Contactinformatie	14
Bijlagen	15
1. Situering van de oproep 'Aankoop handelspanden' in het programma Handelskernversterking'	15
2. Communicatieverplichtingen	17

1. Algemene informatie over de oproep 'Aankoop Handelspanden'

1.1 Doelstelling en situering

Met deze oproep wil de Vlaamse Regering de aanzet geven tot het exploreren van de mogelijkheden van steden en gemeenten om zich actief in te zetten op het gebied van vastgoed voor detailhandel. Door een financiële stimulans worden de steden en gemeenten ondersteund om een actief beleid te voeren op het gebied van commercieel vastgoed in functie van de doelstellingen van hun strategisch commerciële visie. Het kunnen sturen op beschikbaarheid, type, ligging, uitstraling, oppervlaktes en prijszetting geeft de lokale besturen een grote hefboom om een attractief winkelaanbod in de kern te bekomen.

Door gebruik te maken van de meerwaarde die de initiële projecten met zich meebrengen hoopt de Vlaamse regering dat een eerste financiële injectie de aanzet kan zijn van een blijvende inzet van de steden en gemeenten op vlak van (vastgoed voor) detailhandel, daar waar dit kan helpen de kernen te versterken.

Deze oproep situeert zich binnen een ruimer programma 'Handelskernversterking' met als globale doelstelling te komen tot een lokaal kernversterkend handelsbeleid op maat van iedere gemeente. In bijlage 1 vindt u meer informatie over het programma 'Handelskernversterking'.

1.2 Begunstigde voor de subsidie

De oproep richt zich specifiek naar steden en gemeenten. Een stad of gemeente kan samenwerken met andere partners maar het is de gemeente die het project indient. Het zijn de kosten die de stad of gemeente maakt die kunnen ingediend worden voor subsidie tenzij de stad of gemeente hiervoor samenwerkt met een intercommunale of een gemeentelijk extern verzelfstandigde structuur zoals de autonome stadsontwikkelingsbedrijven of de Extern Verzelfstandigde Agentschappen in privaatrechtelijke vorm. In dit geval levert de stad of gemeente bij de aanvraag de overeenkomst waarin staat beschreven op welke manier zij samenwerken voor dit project en waarin wordt verklaard dat de partner bij dit project dezelfde doelstellingen en resultaten nastreeft als de stad of gemeente.

1.3 Type projecten

Projecten waarbij de stad of gemeente overgaat tot de aankoop van een handelspand in het kernwinkelgebied met als doelstelling deze panden (opnieuw) ter beschikking te stellen voor handel en waarbij men kan motiveren dat dit een meerwaarde zal betekenen voor het vooropgesteld detailhandelsbeleid, komen in aanmerking voor deze oproep.

De gemeente kan ook voor de renovatie van het aangekochte pand subsidie ontvangen zodat het pand ook daadwerkelijk terug in gebruik kan genomen worden door (een) handelaar(s). De totaliteit van het subsidiebedrag voor aankoop én renovatie samen mag daarbij het maximale subsidiebedrag niet overschrijden.

Openbare besturen moeten de panden opnieuw ter beschikking stellen aan de gebruiker (verkopen, verhuren, beheren,...), maar hoeven dit niet zelf te organiseren. Zij kunnen dit ook organiseren via een gemeentelijk extern verzelfstandigd agentschap of marktpartijen op voorwaarde dat de modaliteiten van terbeschikkingstelling (contractuele bepalingen) vooraf zijn opgenomen in het aanvraagdossier.

Binnen deze oproep wordt belang gehecht aan de meerwaarde die het initieel gesubsidieerde project kan opleveren voor het kernversterkend handelsbeleid in de toekomst. Dit vormt dan ook één van de beoordelingsgronden.

1.4 Toelichting bij de voorwaarden voor subsidiëring

Steden en gemeenten kunnen binnen deze oproep een project indienen op voorwaarde dat:

- ▶ het ingediende voorstel additioneel is ten opzichte van het huidige beleid;
- ▶ de stad of gemeente een detailhandelsvisie heeft;
- ▶ er binnen de stad of gemeente een kernwinkelgebied is aangeduid.

Additionaliteit

Het is niet de bedoeling dat binnen deze oproep projecten worden gesubsidieerd die reeds het voorwerp zijn van een lopend initiatief zoals bijvoorbeeld een stadsontwikkelingsproject. De middelen binnen deze oproep mogen nooit reeds bestaande of voorziene gemeentelijke middelen vervangen.

De stad of gemeente geeft dan ook duidelijk de additionaliteit van het voorstel aan ten opzichte van het bestaande beleid. Deze toelichting wordt als verplichte bijlage gevoegd bij het aanvraagformulier.

Visie

Het hebben van een actuele onderbouwde en gedragen detailhandelsvisie wordt als expliciete voorwaarde gesteld voor het indienen van projecten binnen deze oproep. Deze visie omvat minstens een beschrijving van het handelsapparaat, de doelstellingen van het detailhandelsbeleid en de voorgenomen acties.

Het hoeft niet te gaan om een apart uitgewerkt strategisch commercieel plan, maar dient wel de visie van de stad of gemeente weer te geven op het volledige handelsapparaat. Het is mogelijk dat de stad of gemeente een voldoende onderbouwde visie heeft opgenomen in het structuurplan, het masterplan of ander visiedocument, voor zover dit document gevalideerd is door het gemeentebestuur.

Het visiedocument moet als verplichte bijlage toegevoegd worden aan het aanvraagformulier. In het aanvraagformulier wordt aangegeven wat de relevantie is van het project om de doelstellingen van het detailhandelsbeleid te bereiken.

Meer informatie over de opmaak van een strategisch commercieel plan kan gevonden worden in de leidraad die hierover werd opgesteld door het Agentschap Ondernemen voor alle lokale besturen. Deze leidraad kan terug gevonden worden op de website van het Agentschap Ondernemen onder de volgende link: www.agentschapondernemen.be/beleid/detailhandel.

Kernwinkelgebied

Voor het verkrijgen van subsidies voor de aankoop van handelspanden dient het lokaal bestuur in zijn reglement op te nemen dat de gesubsidieerde panden gelegen zijn binnen het kernwinkelgebied van de stad of gemeente. Men dient dan ook aan te geven welke straten/gebieden bij het kernwinkelgebied behoren en hoe men tot deze aanduiding gekomen is.

De steden en gemeenten bepalen zelf welk gebied voor hen het 'kernwinkelgebied' is en hoe men tot deze keuze of afbakening is gekomen. Algemeen kan gesteld worden dat het kernwinkelgebied bestaat uit een historisch gegroeid handelscentrum met afhankelijk van de stad of gemeente ook secundaire handelsstraten of handelsconcentraties die een belangrijke handels- en sociale functie hebben binnen het stedelijk weefsel. Een kernwinkelgebied hoeft niet per definitie een aaneengesloten geheel te vormen. Het is zeker mogelijk dat een stad (of gemeente) aparte delen van het stedelijk weefsel als kernwinkelgebied aanduidt. Het kernwinkelgebied vormt het kloppend hart van de stad of gemeente en dient naast de handelsfunctie ook als sociale ontmoetingsplaats.

Het kernwinkelgebied moet aangeduid zijn om in aanmerking te komen voor subsidiëring binnen deze oproep, maar moet nog niet formeel afgebakend zijn. In het kader van deze oproep kan een formele afbakening van het kernwinkelgebied gebeuren via het instrumentarium van de ruimtelijke ordening en/of via een ondubbelzinnige afbakening in een strategisch commercieel plan. Als uw gemeente nog geen formele afbakening van het kernwinkelgebied heeft op het moment van de

projectaanvraag in het kader van deze oproep (maar dus wel al een aanduiding ervan), moet de gemeente zich engageren om deze formele afbakening onverwijld te starten. De eindafrekening van de subsidie zal maar kunnen gebeuren na het afronden van de formele afbakening.

De documenten met betrekking tot het kernwinkelgebied (afbakening of engagement tot afbakening) zijn een verplichte bijlage bij het aanvraagdossier.

1.5 Beschikbare middelen en subsidiepercentage

De subsidie voor de aankoop van handelspanden bedraagt 30% van de aanvaarde projectkosten. De subsidie is geplafonneerd tot een maximum subsidiebedrag van 500.000 euro voor de dertien centrumsteden en 400.000 euro voor de andere steden en gemeenten.

Steden en gemeenten kunnen één of meerdere projecten indienen. Het maximale subsidiebedrag geldt voor het totaal van de ingediende projecten per begunstigde. Deze keuzemogelijkheid moet steden en gemeenten toelaten beter in te spelen op de opportuniteiten die zich aandienen.

Voor deze oproep wordt **4,5 miljoen euro** subsidie beschikbaar gesteld.

1.6 Communicatie over de oproep

In deze handleiding wordt in volgende hoofdstukken verder ingegaan op de organisatie van de oproep en de administratieve vereisten. Om de steden en gemeenten verder te ondersteunen worden verschillende informatiemomenten georganiseerd.

De minister-president nodigt alle gemeenten uit op 15 maart voor een 'Vlaanderen in Actie'-studiedag in het congrescentrum Lamot in Mechelen. Hier zal toelichting gegeven worden over deze oproep en het volledige detailhandelsbeleid van Vlaanderen. U kan daar ook terecht op de 'informatiemarkt' waar u al uw vragen kan stellen omtrent deze oproep. Meer informatie over en het inschrijvingsformulier kan u vinden op de volgende link:
www.agentschapondernemen.be/event/winkelen-vlaanderen-20.

Op de regionale overlegtafels van de VVSG zal dieper ingegaan worden op de verschillende oproepen. Deze vinden plaats in de loop van maart en april 2013. Meer informatie vindt u op de website van de VVSG. Inschrijven kan via economie@vvsg.be.

Steden en gemeenten die bij het opstellen van hun project vragen hebben kunnen hiervoor terecht bij Eline Horemans van het Agentschap Ondernemen (zie contactinformatie).

2. Organisatie van de oproep 'Aankoop handelspanden'

2.1 Indieningsvereisten

Projectaanvragen kunnen vanaf 1 maart 2013 worden ingediend bij het Agentschap Ondernemen op basis van het aanvraagformulier. Het aanvraagformulier kan gevonden worden op de website van het Agentschap Ondernemen: www.agentschapondernemen.be/themas/handelskernversterking

Voor deze oproep is er geen einddatum voor indiening voorzien. Over elke projectaanvraag wordt individueel beslist zodat geen opportuniteiten verloren gaan om een pand te kunnen verwerven omwille van het uitblijven van de beslissing tot subsidiëring.

De periode voor het indienen van projecten blijft lopen tot wanneer het totale subsidiebedrag van 4,5 miljoen euro toegewezen is aan projecten.

Het correct en volledig ingevuld aanvraagformulier met bijlagen wordt enerzijds per mail verstuurd naar het Agentschap Ondernemen. Anderzijds wordt 1 losbladig ondertekend exemplaar via de post naar het Agentschap Ondernemen gestuurd. De poststempel geldt hierbij als indieningsdatum. De adresgegevens vindt u achteraan deze handleiding.

2.2 Selectieprocedure

De evaluatie van de aanvragen gebeurt op basis van de volgende stappen

1. Het projectvoorstel moet voldoen aan de ontvankelijkheidscriteria (zie paragraaf 2.3).

Projecten die niet voldoen aan deze criteria komen niet in aanmerking om een subsidie te ontvangen, ze zijn onontvankelijk en zullen niet op hun verdere inhoud beoordeeld worden.

2. De projectvoorstellen krijgen scores op de motivatie van het voorstel, de haalbaarheid van de organisatie en de toelichting bij de succesfactoren (zie beoordeling projecten paragraaf 2.5).

Projecten dienen minstens 50% te halen op elk van de selectiecriteria en 60% voor de globale beoordeling om in aanmerking tot komen voor subsidiëring.

Voor de beoordeling van de projecten organiseert het Agentschap Ondernemen een selectiecomité. Projecten worden individueel goedgekeurd of geweigerd. De projectvoorstellen worden dus niet tegen elkaar afgewogen. Dat betekent wel dat de aanvragen grondig gemotiveerd moeten zijn.

De beschreven selectieprocedure kan tot 1 maand duren waarna het voorstel ter goedkeuring aan de minister wordt voorgelegd.

De projectpromotoren worden per brief op de hoogte gesteld van de beslissing van het selectiecomité over het door hen ingediende project. Bij vragen kan contact worden opgenomen met het Agentschap Ondernemen (zie contactinformatie).

2.3 Ontvankelijkheidscriteria

Om ontvankelijk te zijn dienen projecten te voldoen aan de volgende ontvankelijkheidscriteria:

- ▶ Het standaardformulier moet volledig ingevuld worden en moet ondertekend zijn door de bevoegde personen voor dit project.
- ▶ Het projectvoorstel wordt correct ingediend bij het Agentschap Ondernemen volgens de indieningsvereisten (zie paragraaf 2.1).

- ▶ De verplichte bijlagen worden bij het aanvraagformulier gevoegd. De verplichte bijlagen voor de oproep zijn:
 - een situering van het pand op kaart ten opzichte van het aangeduide of afgebakende kernwinkelgebied van de gemeente;
 - de intentieverklaringen van eventuele projectpartners waarin opgenomen is dat deze partner dezelfde doelstellingen en resultaten nastreeft als de stad of gemeente;
 - de waarborg dat de initiële doelstelling wordt behouden bij verkoop en verhuur (clausules die worden opgenomen in koop/huurovereenkomsten);
 - de visie van de stad of gemeente op het detailhandelsapparaat;
 - de documenten met aanduiding van het kernwinkelgebied; als het kernwinkelgebied nog niet is afgebakend wordt aangegeven op welke manier de stad of gemeente dit gaat doen en wordt hiervoor een timing opgegeven;
 - e toelichting met betrekking tot de additionaliteit van het voorstel ten aanzien van het bestaande beleid.

2.4 Succesfactoren voor de projecten

2.4.1 Benutten van de meerwaarde voor het kernversterkend handelsbeleid

Zoals eerder aangegeven is het de bedoeling van deze oproep dat de eerste financiële injectie via het Vlaamse Gewest de aanzet is naar een blijvende inzet van de steden en gemeenten voor een kernversterkend handels(panden)beleid.

Het benutten van de financiële opbrengsten van het gesubsidieerd project wordt daarom beschouwd als één van de succesfactoren. Als de transacties een financiële meerwaarde opleveren (winst van de verkoop of verhuur van een pand) dan moet deze meerwaarde geherinvesteerd worden in een lokaal handelspandenbeleid of een kernversterkend detailhandelsbeleid. De steden en gemeenten kunnen er uiteraard voor opteren alle financiële opbrengsten als gevolg van dit projectvoorstel te herinvesteren in een kernversterkend detailhandelsbeleid of er een lokaal handelspandenfonds mee te spijzen. Een hoger ambitieniveau zal hoger gewaardeerd worden in de selectieprocedure.

De uiteindelijke meerwaarde voor de handelskern is echter niet altijd alleen of meteen financieel te vertalen. De financiële meerwaarde van het project hoeft niet de ultieme doelstelling van het project te zijn. De meerwaarde kan zich ook uiten in een verbetering van de handelsactiviteiten zonder opbrengst voor de stad of gemeente (vb. hogere passantenstroom, hoger aantal succesvolle starters, minder leegstand,..).

Naast een degelijke raming van de investeringen en de opbrengsten van het projectvoorstel wordt van de gemeente ook verwacht dat zij aangeven hoe zij de herinvestering in een handelspandenbeleid of kernversterkend detailhandelsbeleid zullen operationaliseren en hoe zij het detailhandelsbeleid verder zullen zetten na afloop van het project (zie beoordeling paragraaf 2.5). De doelstellingen en voorgenomen acties kunnen uiteraard heel divers zijn en verschillen tussen de steden en gemeenten.

Het Ministerieel Besluit dat de subsidie toekent stipuleert heel concreet de wijze waarop de financiële opbrengsten geherinvesteerd worden. Als de stad of gemeente nog concrete stappen moet zetten om de financiering van een voortgezet handelspandenbeleid of kernversterkend detailhandelsbeleid te (laten) organiseren, maakt ook dit stappenplan deel uit van het Ministerieel Besluit. Een onvoldoende uitgewerkt mechanisme of stappenplan in functie van de financiering van een voortgezet handelspandenbeleid of kernversterkend detailhandelsbeleid kan een reden zijn om de subsidie niet toe te kennen of kan maken dat de evaluatie van het projectvoorstel langer dan een maand in beslag neemt. Deze verlenging van de evaluatieperiode dient om overleg hierover tussen de stad of gemeente en het Agentschap Ondernemen mogelijk te maken tot een volwaardig stappenplan is uitgewerkt.

2.4.2 Interactie met de markt

Het stimuleren van de steden en gemeenten om een actief vastgoedbeleid te voeren in winkelzones gaat een stap verder dan de klassieke instrumenten voor kernversterking. Het vraagt aan de gemeenten een rol op te nemen die zij traditioneel niet opnemen als het gaat om handelszaken. De gemeente krijgt daardoor een andere positie ten opzichte van eigenaars en private spelers op het gebied van winkelvastgoed.

De Vlaamse Regering vraagt daarom aan de steden en gemeenten de rol die zij willen opnemen in de markt van de handelspanden duidelijk te bepalen. Een duidelijke visie hierover wordt beschouwd als een succesfactor voor het project en wordt meegenomen bij de beoordeling van de projecten.

2.5 Beoordeling van de projecten

De beoordeling van de projecten gebeurt aan de hand van scores op de motivatie van het voorstel, de haalbaarheid van de projectorganisatie en de degelijkheid van de toelichting bij de succesfactoren.

Wanneer een project minder dan 50% scoort op minstens één van deze drie beoordelingsaspecten (motivatie, haalbaarheid, succesfactoren) of minder dan 60% behaalt op de globale beoordeling, komt de aanvraag niet in aanmerking voor subsidiëring binnen deze oproep.

De motivatie van het voorstel

- ▶ Geef aan om welk(e) pand(en) het gaat.

De stad of gemeente geeft een beschrijving van het/(de) pand(en) met zijn voor- en nadelen. Het pand wordt duidelijk gesitueerd binnen de stad of gemeente. De situering van het pand op kaart is een verplichte bijlage.

- ▶ Waarom dient uw stad of gemeente dit voorstel in?

Uit het antwoord op deze vraag moet blijken waarom precies de verwerving en het gebruiksklaar maken van dat specifiek pand noodzakelijk is of opportuun geacht wordt in het kader van de doelstellingen van het detailhandelsbeleid van de stad of gemeente.

De stad of gemeente geeft (beknopt) de visie op het gewenste detailhandelsapparaat en hoe dit projectvoorstel bijdraagt aan het behalen van de doelstellingen met betrekking tot het kernversterkend detailhandelsbeleid.

Het actuele strategisch commercieel plan of ander document waarin de visie van de gemeente op de detailhandel beschreven staat, wordt opgenomen als verplichte bijlage.

De motivatie van het project moet op zichzelf staan. De jury beoordeelt de motivatie van het project enkel op basis van de hier aangereikte motivatie. De detailhandelsvisie zelf is niet het voorwerp van de beoordeling. De jury beoordeelt het project voornamelijk op de relevantie van het initiatief in het kader van de vooropgestelde doelstellingen van het kernversterkend beleid.

De haalbaarheid van de organisatie

- ▶ Geef aan hoe de verwerving en desgevallend de renovatie, zal gefinancierd worden en welke partners daarbij betrokken worden in welke fase.

De geraamde kosten en de financiering van het project worden in een overzichtelijke tabel weergegeven met een inschatting van de timing. In de tabel worden de rubrieken aankoop, renovatie en verkoop/verhuur van elkaar onderscheiden (zie verdere informatie paragraaf 3.3) en worden de BTW-statuten vermeld.

Er moet een acceptabele verhouding bestaan tussen de ingegeven subsidiabele kosten en de ambitie van het project.

- ▶ Toon aan dat de competenties aanwezig zijn om dit projectvoorstel succesvol uit te voeren.

De stad of gemeente toont aan welke personen/instanties zullen ingezet worden voor welke aspecten van het project en welke expertise zij op dit vlak hebben.

- ▶ Omschrijf de rol en het engagement van elke partner in het project

Intentieverklaringen van partners worden als verplichte bijlage toegevoegd in het aanvraagdossier .

- ▶ Omschrijf de werving van de externe private dienstverleners (vastgoedinvesteerder/makelaar/...) in het project.

Er wordt aangegeven voor welke acties uit het project externe private dienstverleners aangetrokken zullen worden. Er wordt aangegeven dat de wetgeving op de overheidsopdrachten gerespecteerd zal worden.

- ▶ Licht toe op welke manier de doelstelling van het project gewaarborgd blijft bij samenwerking met marktpartijen (makelaars/vastgoedsector) en bij verhuur/verkoop van het pand (huurders/handelaars)

De stad of gemeente geeft aan op welke manier de initiële doelstelling gewaarborgd blijft wanneer zij het pand verkoopt of verhuurd. De garantie dat het pand wordt gebruikt voor deze doelstelling wordt gegeven door aan te geven wat er in overeenkomsten met andere partijen zal worden opgenomen. Dit behoort eveneens tot de verplichte bijlage van een aanvraagdossier.

De jury kan altijd vragen naar verduidelijkingen of een aanvraag weigeren op basis van twijfels omtrent het waarborgen van de initiële doelstelling.

Toelichting bij de succesfactoren

- ▶ Geef aan op welke manier de financiële opbrengsten van het project zullen benut worden voor de verdere uitbouw van het gemeentelijk kernversterkend handelsbeleid of handelspannenbeleid.

De stad of gemeente geeft aan welke financiële opbrengsten zij verwachten van het project en hoe zij dit zullen evalueren/monitoren.

Er wordt aangegeven op welke manier het project aanleiding kan geven tot bijkomende acties en/of hoe het als hefboomeffect zal dienen voor het verderzetten van het detailhandelsbeleid in de stad of gemeente.

Een stappenplan met de opzet van het mechanisme voor het aanwenden van (een deel van de) financiële opbrengsten in functie van een kernversterkend detailhandelsbeleid of handelspannenbeleid (inclusief de eventuele financiële en organisatorische aspecten) wordt toegevoegd als verplichte bijlage. Het bijgevoegde stappenplan zal integraal deel uitmaken van het Ministerieel Besluit voor de toekenning van de subsidie.

- ▶ Geef de visie van de stad of gemeente op de rol die zij willen en kunnen opnemen inzake handelspannenbeleid.

Er wordt aangegeven welke sterktes, zwaktes en opportuniteiten zich in de stad of gemeente voordoen op vlak van handelspannen, waarom de stad of gemeente zich op de markt begeeft en hoe dit zich verhoudt tot de marktspelers.

- ▶ Geef aan welke specifieke succesfactoren belangrijk zijn voor het project en hoe de gemeente hierop zal inspelen.

3. Administratieve instructies voor projectpromotoren

3.1 Administratieve afhandeling van de toegekende subsidie

Bij de administratieve afhandeling van de toegekende subsidie wordt een Ministerieel Besluit opgesteld dat minstens de volgende elementen inhoudt:

- ▶ De essentiële informatie over het project (inhoud, verwachte resultaten, financiële tabel, timing).
Indien zich ingrijpende wijzigingen voordoen bij de uitvoering van het project (financieel of inhoudelijk) zoals beschreven in het aanvraagformulier, bepaalt het Ministerieel Besluit dat het Agentschap Ondernemen voorafgaandelijk en schriftelijk haar toestemming moet verlenen aan de voorgestelde wijzigingen.
- ▶ Het toegekende subsidiepercentage en het daarmee overeenkomende maximale subsidiebedrag in absolute cijfers (euro's).
- ▶ De wijze waarop een kernversterkend detailhandelsbeleid of handelspandenbeleid wordt voortgezet, m.i.v. de concrete weergave van de financiële en organisatorische aspecten. Voor zover hiervoor beslissingen moeten worden genomen die op het moment van de projectaanvraag nog niet konden worden genomen, wordt een gedetailleerd stappenplan opgenomen in het Ministerieel Besluit dat de engagementen van de stad of gemeente hieromtrent aangeeft.

Bij controle naar aanleiding van de eindafrekening wordt nagegaan of is voldaan aan zowel de inhoudelijke als de financiële engagementen van het lokaal bestuur en eventuele andere partners zoals opgenomen in het Ministerieel Besluit.

In het Ministerieel Besluit worden ook de volgende voorwaarden opgenomen:

- ▶ De uitvoerder van het project is bereid om ervaringen en leerpunten uit het project bekend te maken;
- ▶ De uitvoerder van het project vermeldt bij elke rapportering en communicatie over het project steeds de medewerking van het Agentschap Ondernemen.

De communicatievoorschriften van het Agentschap Ondernemen vindt u in bijlage.

Het Ministerieel Besluit wordt opgesteld en naar de minister verstuurd ter goedkeuring binnen de maand na de indiening van het projectvoorstel, tenzij het Agentschap Ondernemen de engagementen van het lokaal bestuur voor de voortzetting van een kernversterkend detailhandelsbeleid of handelspandenbeleid op basis van de financiële opbrengsten van het projectvoorstel in onderling overleg verder wil detailleren.

3.2 Projectadministratie

De promotor van het project dient een aparte projectadministratie bij te houden. Deze projectadministratie dient op een overzichtelijke en geordende wijze te worden gevoerd met het oog op:

- ▶ een doeltreffende beheersing van de projectkosten;
- ▶ het verschaffen van gedetailleerde en overzichtelijke uitgaven- en inkomstenstaten;
- ▶ een efficiënt verloop van de mogelijke controle door Inspectie Economie voor uitbetaling van het saldo.

De originele facturen en betalingsbewijzen dienen conform de btw-voorschriften te worden bewaard en dienen steeds beschikbaar te zijn voor controle.

3.3 Subsidiabele uitgaven

Binnen de oproep 'Aankoop Handelspanden worden de volgende drie rubrieken onderscheiden:

- ▶ 'Aankoop': de kosten voor de verwerving van het (de) pand(en) die achteraf zullen gebruikt worden in functie van het kernversterkend beleid;
- ▶ 'Renovatie': de kosten voor de renovatie of herinrichting van de aangekochte handelspanden;
- ▶ 'Verkoop/verhuur': de kosten voor het inschakelen van makelaars/projectontwikkelaars in functie van door de gemeente bepaalde criteria voor het selecteren van huurders/kopers.

Algemeen geldt dat kosten enkel aanvaardbaar zijn als:

- ▶ de link met het project duidelijk is;
- ▶ ze kunnen worden gestaafd met facturen of loonstaten met een prestatiedatum binnen de voorziene timing zoals blijkt uit het overzicht van geraamde kosten en financiering van het project;
- ▶ de factuurdatum valt binnen de 15 dagen na de maand waarin het project eindigt;
- ▶ de facturen betaald zijn;
- ▶ de betaling van de facturen gebeurd is binnen de 3 maanden na de beëindiging van het project.

Rubriek Aankoop

Onder deze rubriek vallen de kosten die gemaakt worden voor de verwerving van het (de) handelspand(en).

Hieronder wordt verstaan:

- ▶ het aankoopbedrag van het (de) handelspand(en);
- ▶ de notariskosten; de steden en gemeenten kunnen zelf kiezen of zij de notariskosten effectief inbrengen als subsidieabele kost.

Het subsidiebedrag kan uitbetaald worden nadat de volgende bewijsstukken aan het Agentschap Ondernemen werden bezorgd:

- ▶ de akte van de aankoop van het pand;
- ▶ het bewijs van betaling voor de notariskosten voor zover hiervoor subsidies worden gevraagd.

Rubriek Renovatie

Onder deze rubriek vallen de kosten voor de renovatie van het (de) aangekochte handelspand(en). Wanneer een stad of gemeente nog niet aan het maximumbedrag van zijn subsidie zit met enkel de aankoop van het pand, kan er geopteerd worden om ook voor de verbouwing subsidie aan te vragen binnen deze oproep (in plaats van bijvoorbeeld een tweede pand aan te kopen).

Bij een renovatie moet de stad of gemeente in zijn aanvraagdossier een onderbouwde raming van de kosten geven.

De werken die de renovatie van het handelspand tot gevolg hebben komen in aanmerking voor subsidiëring wanneer zij rechtstreeks toewijsbaar zijn aan het project.

De renovatie en herinrichtingswerken komen in aanmerking voor subsidiëring voor zover:

- ▶ ze in overeenstemming zijn met de stedenbouwkundige voorschriften;
- ▶ de noodzakelijke vergunningen bekomen zijn;
- ▶ ze in overeenstemming zijn met andere reglementen en regelgeving die van toepassing zijn.

De volgende werken kunnen niet opgenomen worden als subsidiabele kosten:

- ▶ Werken die niet verricht zijn aan de handelszaak in het betreffende gebouw;
- ▶ Eigen prestaties;
- ▶ Installatie luchtgordijnen en aircosystemen;
- ▶ Aankoop en installatie van roerende goederen ook wanneer deze onroerend worden door bestemming (lampen, kachels, ingebouwde kast, beveiligingsinstallaties).

Voor de renovatie of herinrichting van het (de) handelspand(en) kunnen enkel investeringskosten en kosten voor externe prestaties worden ingediend voor subsidiëring. Andere werkingskosten en personeel en overhead komen niet in aanmerking voor subsidie.

Voor investeringskosten en kosten voor externe prestaties kunnen de volgende kosten in rekening gebracht worden:

Investeringskosten

Hieronder vallen alle investeringskosten die rechtstreeks toewijsbaar zijn aan het project. Enkel de afschrijvingen die specifiek noodzakelijk zijn voor de uitvoering van het project zijn subsidieerbaar.

Kosten worden als investering beschouwd wanneer het om aankopen gaat boven 200 euro van duurzame gebruiksgoederen en andere roerende of onroerende goederen tenzij de levensduur niet meer dan 1 jaar bedraagt.

De kosten dienen voor de uitbetaling van het overeenkomende subsidiebedrag bewezen te worden aan de hand van facturen en officiële betalingsbewijzen. De bewijsstukken dat is voldaan aan de wetgeving betreffende de overheidsopdrachten moeten ook steeds meegegeven worden bij de vraag tot betaling.

Externe prestaties

Deze post omvat de kosten van de prestaties die door externen (derden) in het kader van het project worden geleverd (bv. Bouwfysisch onderzoek, advies van expert, veiligheidscoördinator, architect...).

Externe prestaties kunnen als projectkost worden ingediend mits een duidelijke en gedetailleerde omschrijving gegeven wordt van de uitgevoerde activiteiten in het kader van het project.

De kosten dienen voor de uitbetaling van het overeenkomende subsidiebedrag bewezen te worden aan de hand van facturen of boekingsstukken met vergelijkbare bewijskracht (geen loonstaat, in dat geval gaat het om personeelskosten) en officiële betalingsbewijzen. De bewijsstukken dat is voldaan aan de wetgeving betreffende de overheidsopdrachten moeten ook steeds meegegeven worden bij de vraag tot betaling.

Rubriek Verkoop/verhuur

Onder deze rubriek vallen de kosten voor het inschakelen van derden (makelaars/projectontwikkelaars) voor het zoeken van huurders of kopers. Ook wanneer deze derden reeds een intentieverklaring hebben afgelegd dat zij meewerken aan het project, worden zij als externen beschouwd omdat de promotor van het project (indiener) steeds de gemeente zelf moet zijn.

Ook deze externe prestaties kunnen als projectkost worden ingediend mits een duidelijke en gedetailleerde omschrijving gegeven wordt van de uitgevoerde activiteiten in het kader van het project.

De kosten dienen voor de uitbetaling van het overeenkomende subsidiebedrag bewezen te worden aan de hand van facturen of boekingsstukken met vergelijkbare bewijskracht (geen loonstaat, in dat geval gaat het om personeelskosten) en officiële betalingsbewijzen. De bewijsstukken dat is voldaan aan de wetgeving betreffende de overheidsopdrachten moeten ook steeds meegegeven worden bij de vraag tot betaling.

Bepaling met betrekking tot btw

Btw vormt enkel een subsidiabele uitgave wanneer zij effectief en definitief door de promotor wordt gedragen (met andere woorden niet terugvorderbaar is). Bij elke betalingsaanvraag dient vermeld te worden wat het btw-statuuat is van de aanvrager. Bij een gemengd btw-statuuat moet de promotor meedelen welk percentage van de btw terugvorderbaar is.

3.4 Betaling: aanvraag en afhandeling

De aanvraag tot betaling wordt verstuurd naar het Agentschap Ondernemen (zie contactgegevens) met als bijlage de gevraagde bewijsstukken. De bewijsstukken worden per rubriek logisch en duidelijk geordend en duidelijk toegewezen aan bepaalde acties binnen het project. De projectpromotor levert een tabel aan met een overzicht van de verschillende acties met bijhorende genummerde facturen.

De uitbetaling van het subsidiebedrag voor de kosten binnen de rubriek aankoop van het pand kan gebeuren wanneer de bewijsstukken samen met de vraag tot uitbetaling bezorgd zijn bij het Agentschap Ondernemen. Dit kan reeds aan het begin van de projectperiode gebeuren.

Voor de andere rubrieken (renovatie en verkoop/verhuur) wordt de eindafrekening gedaan in een eenmalige uitbetaling nadat het voorgenomen project is uitgevoerd en alle betaalde facturen werden verzameld en nadat voldaan is aan de voorwaarden om tot eindafrekening over te gaan (zoals de formele afbakening kernwinkelgebied en eventuele uitvoering van engagementen ter voorzetting van het handelspandenbeleid of kernversterkende detailhandelsbeleid).

Financiële wijziging van het project

De bij het Ministerieel Besluit gevoegde financiële tabel van de goedgekeurde projectfiche bepaalt welke de subsidiabele kosten van het project zijn. Verschuivingen binnen de kostenposten zoals bepaald in de goedgekeurde projectfiche zijn aanvaardbaar mits voorafgaandelijke en schriftelijke goedkeuring door het Agentschap Ondernemen. Indien wezenlijke verschillen optreden tussen de reëel gemaakte uitgaven en de geraamde uitgaven in de projectfiche dient de administratie schriftelijk haar toestemming te verlenen op basis van de motivering gegeven door de projectbegunstigde. Er mag niet automatisch van uitgegaan worden dat elke wijziging zal goedgekeurd worden. De essentie van het voor subsidie vatbaar geachte project moet bewaard blijven en het maximumsubsidiebedrag kan niet overschreden worden.

4. Contactinformatie

Het formulier moet worden ingediend op het volgende adres:

**Vlaamse Overheid
Agentschap Ondernemen
Oproep handelskernversterking
Koning Albert II-laan 35 bus 12
1030 Brussel**

En per e-mail naar: **handelskernversterking@agentschapondernemen.be**

Informatie en contactgegevens van het KennisNetwerkDetailhandel kan u terugvinden onder de volgende link:

www.agentschapondernemen.be/kndh

Bijlagen

1. Situering van de oproep 'Aankoop handelspanden' in het programma 'Handelskernversterking'

De Vlaamse Regering heeft met de goedkeuring van de startnota 'Winkelen in Vlaanderen' op 23 juli 2010 aangegeven de lokale besturen te zullen ondersteunen in het voeren van een kernversterkend detailhandelsbeleid. Een cruciale randvoorwaarde voor het welslagen van een detailhandelsbeleid in Vlaanderen ligt immers bij de lokale besturen.

Deze steun wordt reeds in diverse vormen aangeboden via de initiatieven die werden genomen in uitvoering van de Startnota 'Winkelen in Vlaanderen', o.a. voor de uitbouw van het lokale beleid (bv. de leidraad bij de opmaak van een strategisch commercieel plan) en in samenwerking met de provincies door het aanbieden van data (bv. over evolutie van de handelszaken en koopstromen) via het KennisNetwerk Detailhandel. Maar ook met initiatieven waarop de lokale besturen kunnen intekenen om de handelaars rechtstreeks te ondersteunen (bv. het project voor de financiering van de gevelrenovatie en leegstandsbestrijding, projectoproep OVG,...).

Op 21 december 2012 werd een tweede nota met betrekking tot detailhandel goedgekeurd door de Vlaamse Regering, namelijk de nota 'Winkelen in Vlaanderen 2.0', waarin het kernversterkend beleid verder wordt uitgerold en een coherent pakket van nieuwe beleidsmaatregelen wordt voorgesteld. In de nota wordt eerst ingegaan op de stand van zaken van de lopende en gefinaliseerde initiatieven en worden kerngegevens gegeven over de detailhandel in Vlaanderen. Nadien wordt ingegaan op het beleid met betrekking tot handelsvestigingen na de regionalisering van de zogenaamde Ikeawet-wetgeving. Voor gevestigde handelaars wordt het project 'Commerciële Inspiratie' ondersteund waarbinnen zij trajectbegeleiding kunnen krijgen op het vlak van de vernieuwing van hun handelszaak. De ondersteuning van de gemeenten bestaat, naast de lopende initiatieven, uit een nieuw programma 'handelskernversterking'. De Vlaamse Regering reserveert 13 miljoen euro cofinanciering voor kernversterkende maatregelen, aankoop en renovatie van handelspanden, wat zal leiden tot een globale investering van 43 miljoen euro voor kernversterking.

Doelstelling van het programma 'handelskernversterking'

Globale doelstelling van het programma 'handelskernversterking' is te komen tot een lokaal kernversterkend handelsbeleid op maat van iedere gemeente.

De Vlaamse minister bevoegd voor economie wil met het programma 'handelskernversterking' verder werk maken van het ondersteunen van de lokale besturen om een sterke actor- en regisseursrol op te nemen inzake een kernversterkend detailhandelsbeleid.

Het is de bedoeling dat het programma een breed bereik van steden en gemeenten heeft en daarmee ook een hefboomeffect kan creëren in steden die vandaag minder inzetten op handelskernversterking.

Het programma wordt georganiseerd in verschillende luiken die doelen op een ander soort initiatieven die de gemeenten kunnen ondernemen om hun handelskern te versterken. De doelstellingen van de verschillende luiken worden in volgende paragrafen afzonderlijk beschreven.

Luik 1 'Kernversterkende maatregelen'

Bij het detailhandelsbeleid van de gemeenten wordt meestal vertrokken vanuit de rol van een lokale overheid op vlak van een voorwaardenscheppend beleid om het handelscentrum attractief te houden of te maken. Het betreft dan initiatieven rond bereikbaarheid, parkeren, verfraaiing van het openbaar domein, bestikking, centrummanagement enzovoort. De Vlaamse Regering wil de steden en gemeenten ondersteunen bij het opnemen van dergelijke projecten. Binnen luik 1 'kernversterkende maatregelen' is het mogelijk hiervoor subsidie te ontvangen.

De oproep 'Kernversterkende maatregelen' is laagdrempelig gehouden waardoor meer steden en gemeenten worden bereikt. Door geregeld (kleinere) initiatieven te ondernemen blijven de gemeenten actief bezig met kernversterking.

Luik 2 Aankoop en renovatie van handelspanden

Naast het bovenstaande voorwaardenscheppend beleid wil de Vlaamse Regering zich ook richten op additionele hefboomen voor een effectief kernversterkend beleid. Daarom focust het tweede luik van het programma handelskernversterking zich specifiek op het voeren van een gemeentelijk beleid rond handelspanden. De focus op handelspanden geeft een nieuwe dimensie aan de rol van de lokale besturen. De steden en gemeenten die voldoende visie en kennis hebben over de werking van hun handelsapparaat kunnen een stap verder gaan door het voeren van een beleid rond handelspanden. Een handelspandenbeleid op lokaal niveau kan het sluitstuk vormen van kernversterkende initiatieven en biedt meer mogelijkheden om de vastgoedmarkt te sturen dan met extra regelgevende initiatieven. Op deze manier wordt het mogelijk voor de gemeenten om in functie van de doelstellingen van hun strategische visie, een actief beleid te voeren op het gebied van commercieel vastgoed. Het kunnen sturen op beschikbaarheid, type, ligging, uitstraling, oppervlaktes en prijszetting geeft de lokale besturen een grote hefboom om een attractief winkelaanbod in de kern te bekomen. Een handelspandenbeleid is relevant om minstens de volgende redenen:

- ▶ om de panden in winkelstraten te kunnen verfraaien/aantrekkelijk te houden;
- ▶ (potentiële) handelspanden geschikter te maken qua vloeroppervlakte enz.;
- ▶ specifieke types van winkels aan te trekken door het terbeschikking stellen van geschikte handelspanden
- ▶ via modaliteiten van terbeschikkingstelling (prijszetting of formules huur, selectieve doelgroep, voorwaarden...) bepaalde doelstellingen te kunnen nastreven zoals wonen boven winkels, stimuleren van starters, panden in aanloopstraten interessant maken, enz.
- ▶ ...

Met een projectoproep rond een gemeentelijk handelspandenbeleid wil de Vlaamse Regering de aanzet geven voor het exploreren van de mogelijkheden van gemeenten om zich actief in te zetten op het gebied van vastgoed voor detailhandel. Door een financiële stimulans hoopt de Vlaamse Regering de gemeenten te stimuleren om de drempelvrees te overwinnen en te zoeken naar manieren om vastgoed strategisch in te zetten voor het behalen van de doelstellingen rond kernversterking.

Door gebruik te maken van de meerwaarde die de initiële projecten met zich meebrengen hoopt de Vlaamse regering dat een eerste financiële injectie de aanzet kan zijn van een blijvende inzet van de gemeenten op vlak van vastgoed daar waar dit kan helpen de kernen te versterken. Zo kan bijvoorbeeld de financiële meerwaarde die wordt behaald uit de verkoop/verhuur van een pand opnieuw geïnvesteerd worden. Maar de behaalde meerwaarde hoeft niet altijd financieel te zijn. De inzet kan bijvoorbeeld ook resulteren in een hoger aantal succesvolle starters of een hogere passantenstroom.

Binnen dit tweede luik rond handelspanden zijn er twee (niet combineerbare) mogelijkheden om in te schrijven:

- A. een gemeente kan subsidie aanvragen voor het aankopen van handelspanden om ze (opnieuw) op de markt te brengen en op die manier het handelsapparaat te versterken;
- B. de gemeente kan subsidie aanvragen om de handelaars te ondersteunen bij de renovatie van hun handelspanden.

2. Communicatieverplichtingen

1. Algemeen

De partner(s) moet(en) in elke communicatie Vlaanderen in Actie en het Agentschap Ondernemen duidelijk kaderen. Vlaanderen in Actie (ViA) moet gepositioneerd worden als het beleidskader. Het Agentschap Ondernemen als contactpunt voor concrete informatie en aanspreekpunt m.b.t. het ruimere, operationele kader.

Het etiket van de Vlaamse overheid, meer specifiek Vlaanderen in Actie en Agentschap Ondernemen, is een kwaliteitslabel dat toegekend worden aan het gesubsidieerde project. Dit betekent dat deze logo's ook de nodige visibiliteit verdienen.

Dit vertaalt zich in:

- ▶ **WOORD:** Positionering van Vlaanderen in Actie en Agentschap Ondernemen in elke tekst (website, brochure en eventueel aanvullende communicatiemiddelen).
- ▶ **BEELD:** het ViA logo moet een prominente plaats krijgen. Het logo van het Agentschap Ondernemen (of een gelijkwaardige alternatieve vermelding in de tekst) moet eveneens voldoende visibiliteit krijgen (in verhouding tot de grootte van de steun).
- ▶ **KOEPELCONCEPT:** Indien een koepelconcept wordt uitgewerkt door het Agentschap Ondernemen (cf Startersinitiatieven Vlaanderen, Ondernemingsplanwedstrijd Vlaanderen), moet de visual gebruikt worden zoals gespecificeerd door het Agentschap Ondernemen. De projectcoördinator moet erop toezien dat de logo's voldoende leesbaar zijn bij druk.

2. Concreet

Hierna enkele concrete voorbeelden, niet limitatief.

BROCHURE

In een brochure mag de tekst m.b.t. de positionering achteraan staan. De tekst is te bepalen in overleg met het Agentschap Ondernemen.

Het ViA logo moet vooraan, voldoende groot en leesbaar, geplaatst worden. Het logo van het Agentschap Ondernemen of een gelijkwaardige alternatieve vermelding in de tekst moet eveneens voldoende visibiliteit krijgen.

Indien er een koepelconcept is, moet dit vooraan gebruikt worden.

EVENT

Bij elk event van de organisatoren/promotoren is het verplicht om Vlaanderen in Actie en Agentschap Ondernemen voldoende visibiliteit te geven.

Het Agentschap Ondernemen stelt aan de organisatoren/promotoren 1 roll up met de correcte logo's ter beschikking (per organisatie). Deze moet duidelijk zichtbaar aan het onthaal geplaatst worden. Deze roll up dient de organisator/promotor tijdig op te vragen bij communicatie@agentschapondernemen.be.

De organisatoren zorgen er tevens voor dat de voormelde logo's bij een power point presentatie of filmpjes die betrekking hebben op het project, aan het begin en het einde getoond worden .

TV SPOT

De beide logo's moeten voldoende visibiliteit krijgen, conform de afgesproken filosofie (cf punt 1).

RADIOSPOT

Gezien de krappe timing van een radiospot is enkel een duidelijke vermelding van Vlaanderen in Actie (het beleidskader) voldoende.

AFFICHE

Op een affiche moeten Vlaanderen in Actie en Agentschap Ondernemen als kwaliteitslabel de nodige visibiliteit krijgen. Het ViA-logo moet een voorkeurplaats krijgen t.o.v. eventuele andere al dan niet commerciële partners.

Indien er een koepelconcept is, moet dit voldoende visibiliteit krijgen op de affiche.

WEBSITE

Het ViA en Agentschap Ondernemen logo moeten duidelijk zichtbaar op de homepage van de website staan (boven de scrolllijn), met een duidelijke link naar de tekst met positionering van het initiatief in het kader van Vlaanderen in Actie en met steun van het Agentschap Ondernemen.

Beide logo's moeten een voorkeurplaats krijgen t.o.v. eventuele andere al dan niet commerciële partners.

Achter de logo's moet de link naar www.agentschapondernemen.be zitten of naar een specifieke pagina (af te stemmen met Agentschap Ondernemen). Het Agentschap Ondernemen kan hiervoor, indien ze dit opportuun acht binnen een bepaald project, een banner aanleveren.

3. Afspraken

Elk communicatiemiddel dat ontwikkeld wordt, moet vooraf en tijdig (minstens 1 week op voorhand) voorgelegd worden aan de dienst communicatie (communicatie@agentschapondernemen.be) van het Agentschap Ondernemen voor goedkeuring. Alle communicatievragen moeten aan diezelfde dienst gericht worden.

Afwijkingen voor specifieke gevallen moeten aangevraagd worden bij de dienst communicatie.

De logo's zijn in verschillende formaten beschikbaar op www.agentschapondernemen.be/logos.

Bij het niet nakomen van de communicatieverplichtingen, zal het projectbudget voorzien voor communicatie niet uitgekeerd worden.

