

Onderzoek aanpak PDV-locaties Zuid-Holland

Provincie Zuid-Holland



Onderzoek aanpak PDV-locaties Zuid-Holland

Provincie Zuid-Holland

Rapportnummer:	203x01503_12
Datum:	20 augustus 2018
Contactpersoon opdrachtgever:	Mevr. A. de Wolf
Projectteam BRO:	Stijn Loogman, Robin van Lieshout, Ruben Barnhoorn
Trefwoorden:	PDV-locaties, transformatie, herontwikkeling, detailhandelsstructuur, consumentenverzorging, leegstand, functioneren
Bron foto kافت:	BRO
Beknopte inhoud:	Het onderhavige rapport geeft de resultaten weer van het door BRO uitgevoerde onderzoek ten aanzien van de aanpak van PDV-locaties in de provincie Zuid-Holland.

BRO
Hoofdvestiging
Bosscheweg 107
5282 WV Boxtel
T +31 (0)411 850 400
E info@bro.nl

Inhoudsopgave

pagina

1. INLEIDING EN AANBEVELINGEN	2	4. VERDIEPING T.A.V. AANPAK	36
1.1 Aanleiding	2	4.1 Concentreren verspreid aanbod	36
1.2 Huidig beleidskader	2	4.2 Transformatie en/of verplaatsing PDV-locaties	38
1.3 Onderzoeksaanpak	4	4.3 Aanpakken onbenutte (verborgen) plancapaciteit	39
1.4 Uitgangspunten onderzoek	5	4.4 Verbeteren bestaande locaties	41
1.5 Conclusies, opgaven en kansen	6		
1.6 Aanbevelingen t.a.v. vervolgaanpak	9	BIJLAGEN	44
1.7 Aanvullende aanbevelingen	15	Bijlage 1: Definities	45
		Bijlage 2: Landelijke trends en ontwikkelingen	46
2. ANALYSE	18		
2.1 Structuur & spreiding	18		
2.2 Profilering, branchering, specialisering en kwaliteit	20		
2.3 Leegstand	23		
2.4 Ruimtelijk-fysieke aspecten	24		
2.5 Economisch functioneren en marktruimte	25		
2.6 Beoordeling consument	26		
2.7 Algemeen functioneren	28		
2.8 Verspreide bewinkeling	28		
3. OPGAVEN, KANSEN EN AANDACHTSPUNTEN	30		
3.1 Opgaven en kansen op locatieniveau	30		
3.2 Rol provincie en overige aandachtspunten	34		

1. INLEIDING EN AANBEVELINGEN

1.1 Aanleiding

Door de provincie Zuid-Holland zijn verspreid over het grondgebied 32 perifere detailhandel locaties (hierna: PDV-locaties) aangewezen in de Visie Ruimte en Mobiliteit. Dit zijn locaties voor grootschalige detailhandel rond het thema wonen. In aard, omvang en functioneren zijn deze locaties niet allemaal over één kam te scheren. Er is een aantal zeer grootschalige PDV-locaties dat een regionale aantrekkingskracht heeft en andere bedienen vooral een lokale markt. Sommige zijn als ‘woonboulevard’ ontwikkeld en vormen een stedenbouwkundig geheel. Andere locaties zijn in feite gemengde bedrijventerreinen waar woongerelateerde detailhandel zich heeft gevestigd.

In het provinciale Hoofdlijnenakkoord 2015-2019 is de volgende passage opgenomen: *“wij gaan met partijen uit het veld het gesprek aan over herbestemming van perifere detailhandel locaties zonder toekomstperspectief”*. Dit is bekrachtigd en nader uitgewerkt in de provinciale RetailDeal en de recente discussienota Detailhandel 2017, waarin deze actie is opgenomen in het bijbehorende Actieplan. De provincie Zuid-Holland heeft BRO gevraagd voor uitvoering van een vervolgonderzoek. De insteek van het onderzoek is om mogelijke kansrijke initiatieven voor herontwikkeling, samenvoeging of transformatie van PDV-locaties te identificeren. Daarnaast wordt middels een verdiepingsslag (globaal) inzicht verschaft in de haalbaarheid van de initiatieven en de rol die de provincie kan spelen bij het daadwerkelijk in gang zetten of ondersteunen van kansrijke projecten.

1.2 Huidig beleidskader

Vigerend beleid

De provincie Zuid-Holland heeft het perifere detailhandelsbeleid vastgelegd in de visie, het programma en de verordening Ruimte (2014, herziene versie 2018). Voor (perifere) detailhandel gelden in de basis de volgende uitgangspunten:

- Concentratie en bundeling van detailhandel in de centra;
- Nieuwe ontwikkelingen vooral in categorie ‘te versterken centra’ toestaan en beperkte mogelijkheden voor ‘te optimaliseren centra’ en ‘overige centra’;
- De provincie tracht verspreid liggend aanbod zoveel mogelijk te beperken, maar met een goede ladderonderbouwing is toevoeging in de periferie mogelijk, mits passend binnen het locatiebeleid;
- Woondetailhandel mag zich (naast in het centrum) vestigen in de periferie, op een van de 32 aangewezen PDV-locaties;
- Overige PDV-categorieën (ABC-goederen, tuincentra, bouwmarkten, etc.) mogen zich perifeer vestigen, bijvoorbeeld op bedrijventerreinen.
- Grootschalige detailhandel (GDV) is uitsluitend toegestaan op Rotterdam Alexandrium en Den Haag Megastores.

Definities PDV en GDV

In het onderhavig document wordt veelvuldig gesproken over de begrippen PDV en GDV. In het navolgende schema is de meest gangbare definitie

van deze begrippen opgenomen, zoals het ook primair wordt bedoeld in onderhavig rapport.

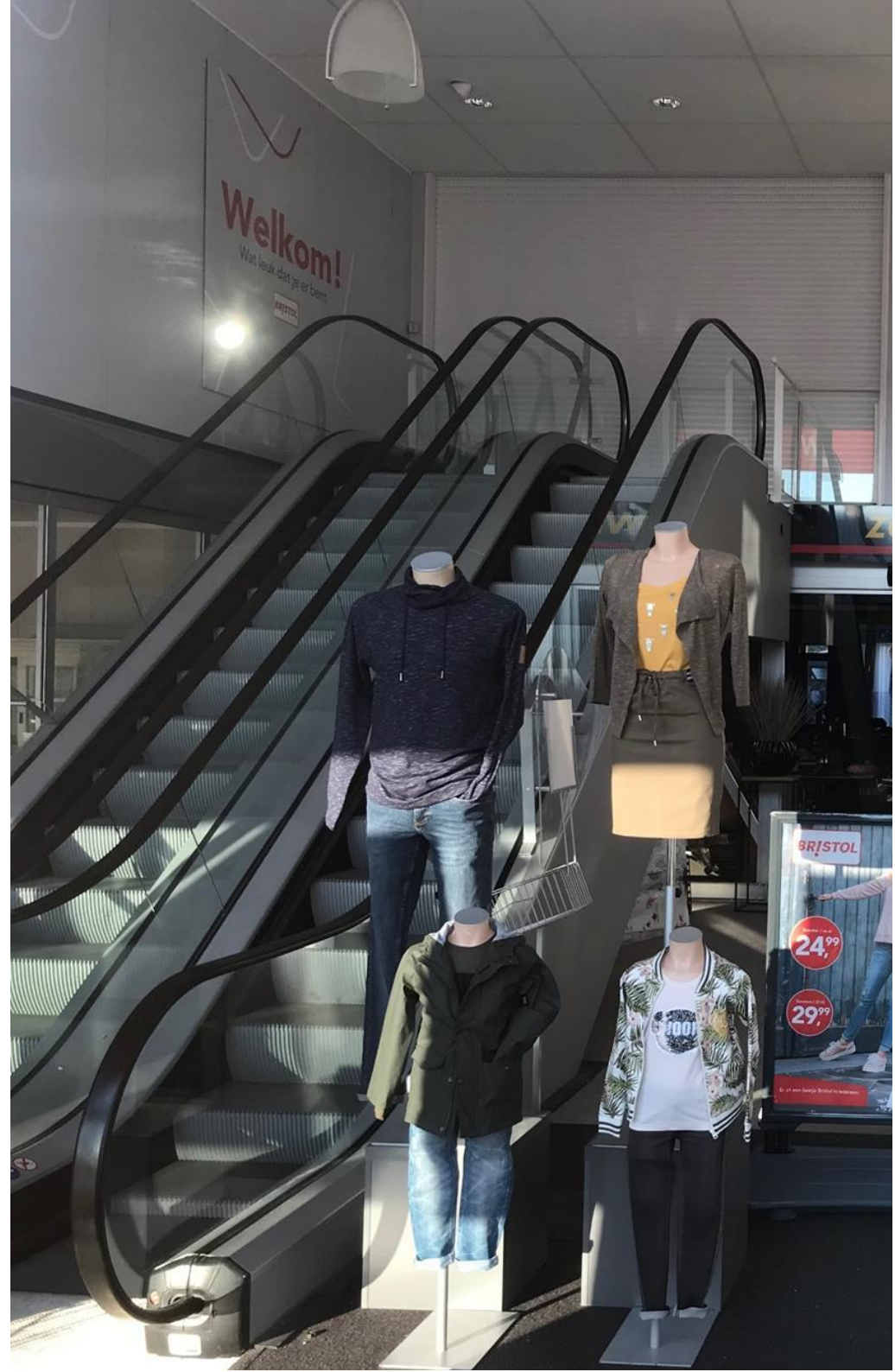
Definitie PDV/GDV algemeen

- Met **PDV (perifere detailhandelsvestigingen)** worden winkels bedoeld die buiten of niet aansluitend in (reguliere) winkelcentra gevestigd zijn. De term wordt veelal ook gebruikt voor de soorten winkels die zich al vanouds vanwege de volumineuze aard van de gevoerde artikelen buiten de winkelcentra mogen vestigen, namelijk auto's, boten, caravans (ABC-categorie), bouwmarkten, tuincentra, keukens/sanitair en de gehele woninginrichtingsbranche.
- Voor de perifere vestiging van grootschalige winkels in andere branches wordt veelal de term **GDV gebruikt (grootschalige detailhandelsvestigingen)**. In de praktijk gaat het vaak om winkels op het gebied van elektronica, rijwielen, automaterialen, dier, speelgoed en (buiten)sport. Voor PDV is de branchering het belangrijke uitgangspunt van de definitie, terwijl voor GDV de omvang van de winkels (grootschaligheid) het belangrijkste uitgangspunt is. In het onderhavige onderzoek is zowel het PDV- als het GDV-aanbod opgenomen.

Definities provincie Zuid-Holland

In het Programma Ruimte hanteert de provincie Zuid-Holland een eigen specifieke definitie. Daarbij wordt onderscheidt gemaakt tussen:

- **PDV-locaties:** opvanglocaties voor grootschalige detailhandel in meubelen (inclusief in ondergeschikte mate woninginrichting) en voor detailhandel in keukens, badkamers, vloerbedekking, parket, zonwering en jacuzzi's.



- **Tuincentra en bouwmarkten:** deze winkels mogen zich perifeer vestigen, bijvoorbeeld op bedrijventerreinen.
- **ABC-categorie:** detailhandel in auto's, boten, caravans, motoren, scooters, zwembaden, buitenspeel- en fitnessapparatuur, piano's, surfplanken, tenten, grove bouwmaterialen, landbouwwerktuigen en brand- en explosiegevaarlijke vloeistoffen kan vanuit ruimtelijke overwegingen zonder verdere voorwaarden buiten de reguliere detailhandelsstructuur plaatsvinden.
- **GDV-locaties:** een GDV-locatie heeft meerdere grootschalige vestigingen, waarbij de branchebeperkingen van het perifere detailhandelsbeleid niet gelden. De omvang van een vestiging is minimaal 1.500 m². De locaties zijn Rotterdam Alexandrium en Den Haag Megastores.
- **Verspreid aanbod:** Met verspreide bewinkeling worden de winkels bedoeld die buiten winkelgebieden (reguliere centra en PDV-locaties) aanwezig zijn. Doordat de afbakening van de PDV-locaties afwijkt van de definitie van winkelgebieden in Locatus, ligt een deel van de winkels die in Locatus zijn aangemerkt als verspreid aanbod op de aangewezen 32 PDV-locaties (m.n. op de bedrijventerreinen met versnipperd aanbod). In de analyse van verspreid aanbod is hierop een correctie uitgevoerd, zodanig dat er geen overlap is tussen het verspreid aanbod en de 32 PDV-locaties. Verder moet benadrukt worden dat verspreide bewinkeling niet per definitie 'onwenselijk' is, aangezien de provincie Zuid-Holland bepaalde vormen van verspreide bewinkeling (op basis van branchering en andere voorwaarden) toestaat.

1.3 Onderzoeksaanpak

Op hoofdlijnen zijn de volgende stappen doorlopen om te komen tot onderhavige rapportage:

- **Basisanalyse:** Bij de start van het project is op basis van Locatus en Koopstromen-data een basisanalyse uitgevoerd, waarbij met name aanbod, branchering, leegstand, het functioneren en de kwalitatieve beoordeling van de PDV-locaties in kaart is gebracht. De basisanalyse heeft de basis gevormd voor de factsheets.
- **Startbijeenkomst:** Op 20 februari is ten behoeve van gemeenten een startbijeenkomst georganiseerd, waarin een toelichting is gegeven op de aanleiding voor het onderzoek, het huidige beleid, recent uitgevoerd onderzoek, de onderzoeksaanpak en planning.
- **Analyse (factsheets):** Ten behoeve van een (eerste) gesprekkenronde zijn door BRO voor elke locatie factsheets opgesteld, die zijn gevuld op grond van een analyse van Locatus-data, bureauonderzoek, een fysieke schouw van de locaties en een inventarisatie van de bestemmingsplannen. Het doel van de factsheets was het voeden van de gesprekken met de gemeenten met informatie op hoofdlijnen.
- **Gesprekkenronde:** Er zijn gesprekken gevoerd met alle ambtelijke organisaties die een van de 32 aangewezen PDV-locaties binnen hun grenzen hebben, met uitzondering van gemeenten van de Leidse Regio¹. Doel van de gesprekken was om de globale analyse te bespreken, te verkennen welke kansen er binnen de gemeenten liggen voor herstructurering, transformatie of versterking van locaties, en om te

¹ De reden dat er voor is gekozen om geen gesprekken te voeren met de gemeenten van de Leidse Regio is dat in het rapport *Uitvoering Retailvisie Leidse Regio 2025* per

locatie reeds een toekomstprofiel en aanpak zijn uitgewerkt. Deze zijn als basis meegenomen in de factsheets.

verkennen welke rol naar de toekomst toe vanuit de provincie wenselijk is. Op grond van de uitkomsten van de eerste gesprekkenronde is door BRO een tussenrapportage opgesteld, en zijn in samenspraak met de provincie locaties bepaald waar het vervolgonderzoek zich op heeft gericht.

- **Verdiepend onderzoek/ondersteuning gemeenten:** Op basis van de eerste gesprekkenronde zijn voorlopige conclusies getrokken ten aanzien van het algemeen functioneren van locaties en is aan de provincie een lijst met mogelijk kansrijke locaties besproken. Op grond hiervan heeft voor vier locaties een verdiepingsslag plaatsgevonden, variërend van een quick-scan van de verplaatsingsmogelijkheden van verspreide woonwinkels, advisering ten aanzien van de aanpak van transformatieprocessen, tot concrete advisering over milieuaspecten en planschaferisico bij wegbestemmen van winkelbestemmingen. De conclusies van de verdiepingsslag zijn in het rapport verwerkt.
- **Eindresultaat:** Het eindresultaat is vastgelegd in onderhavig rapport. Hierin zijn naast een verantwoording van de onderzoeksconclusies ook concrete adviezen en aanbevelingen gedaan aan de provincie Zuid-Holland over hoe om te gaan met PDV-locaties in relatie tot transformatie en herstructurering (hoofdvraag onderzoek) en beleid (bijvangst).

1.4 Uitgangspunten onderzoek

Nuancering factsheets

Als onderdeel van de analyse zijn voor alle 32 PDV-locaties factsheets opgesteld. Deze zijn bedoeld om in één oogopslag (op hoofdlijnen) inzicht te

krijgen in de feiten en cijfers van de locatie. Daarnaast zijn diverse kwalitatieve aspecten door BRO beoordeeld, zoals parkeermogelijkheden, ruimtelijke kwaliteit, kwaliteit van het aanbod, etc. Vanwege de korte en bondige weergave is hierdoor slechts beperkte ruimte voor nuancering. De onderstaande uitgangspunten dienen mede ter nuancering van de in de factsheets opgenomen informatie.

Data aanbodanalyse

De aanbodanalyse is primair gebaseerd op de Locatus-database met als peildatum voor het downloaden van het bestand begin maart 2018. Dit betekent dat begin maart voor alle locaties de meest actuele gegevens zijn gedownload. Hierbij is van belang om aan te tekenen dat Locatus de gegevens voor winkels buiten de centrale winkelgebieden slechts eens per drie jaar actualiseert. Dat betekent dat de beschikbare data in sommige gevallen tot maximaal drie jaar oud zijn. De in de factsheets weergegeven kwantitatieve brancheringskaart en analyses zijn op deze data gebaseerd en kunnen daardoor afwijken van de meest actuele situatie. De factsheets zijn ten aanzien van de PDV-locaties door BRO aangevuld met actuele leegstands-informatie en fysieke kenmerken op basis van de schouw van de terreinen en de gesprekken met de gemeenten. De historische datasets zijn gebaseerd op de dataset met peildatum 1 januari 2010.

Branches factsheets

In de factsheets is behalve het aanbod van woonwinkels ook de overige aanwezige detailhandel in kaart gebracht. Voor het overige aanbod is aangesloten op de Locatus-branches. De branches waarvoor geen winkeloppervlaktes worden geregistreerd (o.a. de autobranche), zijn niet meegenomen in de factsheets. Op sommige PDV-locaties zitten naast woonwinkels vormen van detailhandel die op basis van het provinciaal beleid niet zijn

toegestaan. Er is door BRO geen nader onderzoek gedaan naar een verklaring hiervoor. Een mogelijke verklaring is het feit dat gemeenten op basis van lokaal maatwerk toch bepaalde branches toestaan op PDV-locaties die vanuit het provinciaal beleid in principe niet toegestaan zijn.

Afbakening PDV-locaties

In de factsheets zijn de feiten en cijfers op dezelfde afbakening gebaseerd als de afbakening van de 32 aangewezen PDV- en GDV-locaties in de Provinciale Ruimtelijke Verordening. In de praktijk is deze afbakening vaak breder dan louter de hoofdconcentratie (indien aanwezig).

Geen nieuw onderzoek naar economisch functioneren

BRO heeft in het kader van deze opdracht geen eigen onderzoek naar het huidige economisch functioneren (vloerproductiviteit) en marktruimte uitgevoerd, omdat de provincie hier in 2016 / 2017 reeds onderzoek naar heeft laten uitvoeren (DTNP, 2017). De bevindingen uit deze rapportage zijn meegenomen in dit onderzoek, waarbij door BRO wel wordt ingegaan op de betekenis (vooral indicatief) en het gebruik van deze informatie.

1.5 Conclusies, opgaven en kansen

Conclusies analyse

- Er zijn 32 aangewezen PDV-locaties ten behoeve van de woonbranche, waarvan vijf grote locaties zijn met een winkelvloeroppervlakte (wvo) van meer dan 50.000 m². De overige locaties zijn middelgroot (20.000 m² – 50.000 m² wvo) of klein (minder dan 20.000 m² wvo).

² Op basis van landelijke trends & ontwikkelingen kan worden geconcludeerd dat over het algemeen de grootste locaties door omvang en aanbod perspectiefrijk zijn. Ook kleinschalige, lokaal verzorgende locaties zijn perspectiefrijk. Het meest kwetsbaar

Over het algemeen liggen de meeste grote en middelgrote PDV-locaties in de meer stedelijke gebieden (vier van de vijf grote locaties liggen in de MRDH), echter zijn er inter- en intraregionale verschillen. Zo valt onder andere op dat de regio Holland Rijnland geen grote PDV-locaties heeft (wel middelgrote en kleine), en dat de stad Den Haag slechts één aangewezen PDV-locatie kent (Megastores).

- De 32 aangewezen PDV-locaties voor de woonbranche zijn op naast het economisch functioneren in bredere zin beoordeeld, op grond waarvan door BRO een score is toegekend voor het algemeen functioneren. Hieruit volgt dat van de 32 locaties er momenteel vier locaties in algemene zin slecht functioneren. Dit zijn Elektraweg in Maassluis, Donkersloot in Ridderkerk, de Euromarkt in Alphen aan de Rijn en Kolkplein in Nissewaard.
 - Bij het beoordelen van het *algemeen functioneren* is naast het economisch functioneren gekeken naar de uitgangspunten voor goed functionerende en toekomstbestendige PDV-locaties (zoals bijvoorbeeld bereikbaarheid, parkeren, ruimtelijk-functionele samenhang, et cetera).
 - Alle vier de slecht functionerende locaties zijn kleine locaties.
- De overige PDV-locaties scoren gemiddeld of goed wat betreft algemeen functioneren. Hierbij dient te worden aangetekend dat door de aantrekkende economie en forse toename van de bestedingen/omzet in de woonbranche, momenteel relatief veel leegstand op de PDV-locaties weer is ingevuld. Bij neergaande conjunctuur zal de leegstand op de PDV-locaties ook weer toenemen, met name op de middelgrote PDV-locaties².

zijn de middelgrote locaties, die met de grotere locaties moeten concurreren om de gunst van de concurrent. Dit is vergelijkbaar met de uitkomst van het KSO2016 ten aanzien van de reguliere centra.

- Circa 28% van het aantal woonwinkels en 33% van de winkelruimte van woonwinkels in Zuid-Holland is verspreide bewinkeling. Deze zaken liggen dus buiten de reguliere en perifere centra. Dit is mede te verklaren vanuit oud beleid. De concentratie op PDV-locaties geldt sinds 2014. Ruim 60% van de verspreide winkels betreft zelfstandige ondernemers.
- Als voorzichtig een doorkijk wordt gegeven naar de toekomst, dan moet geconcludeerd worden dat er verschillen bestaan in toekomstperspectief tussen de PDV-locaties. Op basis van landelijke trends en ontwikkelingen ten aanzien van PDV-locaties en ervaringsgegevens van BRO geldt op hoofdlijnen het volgende:
 - De zeer grote PDV-locaties met een wvo van meer dan circa 50.000 m² wvo zijn naar verwachting voldoende toekomstbestendig, vanwege voldoende kritische massa en de keuzemogelijkheden. Deze locaties kunnen goed inspelen op de noodzakelijke 'beleving' die de consument verwacht. Voorbeelden van dergelijke locaties in Zuid-Holland zijn Rotterdam Alexander, Den Haag Megastores, Barendrecht Rijerwaard en Capelle XL in Capelle a/d IJssel.
 - Ook kleinschalige perifere locaties met een wvo van minder dan circa 20.000 m² wvo zijn in de basis vaak perspectiefrijk. De consument blijft ook in de toekomst naar verwachting behoefte houden aan lokale perifere detailhandel. Kleinschalige PDV-locaties zijn bovendien vaak gunstig voor lokale en/of startende ondernemers, vanwege de relatief lagere huurprijs. Het bezoekmotief voor de kleinere PDV-locaties is veelal anders dan de grotere, regionaal georiënteerde concentraties. Hierdoor is de concurrentie tussen deze locaties overwegend beperkt. Wel blijft de kwaliteit van het aanbod en het vastgoed

vaak aanzienlijk achter, omdat de investeringskracht van eigenaren op deze locaties niet zo groot is. Enkele voorbeelden van dergelijke locaties zijn Woonboulevard Dordt, De Bosschen in Oud-Beijerland en Spijksepoort in Gorinchem.

- Met name de middelgrote locaties (circa 20.000 – 50.000 m² wvo) zijn wat betreft het toekomstperspectief een aandachtspunt, omdat deze moeten concurreren met zowel kleinschalige als zeer grootschalige locaties, zeker in gebieden waar de consument op vergelijkbare afstand grotere en completere locaties kan bereiken. Veelal is de omvang en het aanbod op deze locaties gericht op een regionale verzorgingsfunctie, terwijl deze in de praktijk sterk onder druk staat. Voorbeelden van dergelijke locaties zijn de Rijnke Boulevard te Alphen aan den Rijn/Zoeterwoude, GoStores Gouda en Woon Leiderdorp.

Opgaven en kansen

- Op grond van het onderzoek zijn verschillende opgaven geconstateerd voor PDV-locaties. Deze worden als onderdeel van de aanbevelingen (volgende paragraaf) verder uitgewerkt:
 - Kleinschalige PDV-locaties met een leegstandsopgave
 - Kleinschalige PDV-locaties met een opgave om te komen tot beperktere branchering
 - Transformatie van locaties t.a.v. een verstedelijkingsopgave
 - Planmatige locaties met een vastgoed- of structuuropgave
 - PDV-locaties met een opgave in de openbare ruimte
 - Compacter maken PDV-locaties met versnipperd aanbod
- In totaal liggen van de 32 locaties op 17 locaties mogelijk kansen om tot herontwikkeling, transformatie of optimalisering te komen (zie ook overzicht locaties in paragraaf 3.1):

- Voor vijf PDV-locaties (m.n. kansen voor transformatie) geldt dat er draagvlak is bij partijen, en er is gestart met voorbereiding of uitvoering;
- Voor twaalf locaties is een kans voor herontwikkeling, maar verdient het draagvlak bij partijen of de haalbaarheid nadere aandacht;
- Voor negen PDV-locaties ziet BRO concreet kansen voor verbetering van locaties. Dit betreft met name optimalisering van de ruimtelijke structuur of vastgoed, waarbij nog weinig besef van urgentie is gebleken onder partijen. Dit betreft locaties waar BRO voldoende kansen ziet voor het handhaven van de PDV-functie.
- De nut en noodzaak van ingrijpen verschillen per locatie en voor verschillende stakeholders. Er is met name sprake van noodzaak bij gemeenten indien het gaat om verplaatsen, wegbestemmen van reguliere detailhandelsmogelijkheden of het transformeren met oog op de zoektocht naar nieuwe woningbouwlocaties in het kader van een verstedelijkingsopgave. Het optimaliseren van de ruimtelijke structuur van PDV-locaties (zie bovenstaande bullet) leeft aanmerkelijk minder bij gemeenten (op basis van gesprekken).



1.6 Aanbevelingen t.a.v. vervolgaanpak

Aan de hand van de verschillende opgaven en kansen komen wij tot de volgende aanbevelingen voor de provincie Zuid-Holland

Herstructurering en transformatie van PDV-locaties

- *Ondersteunen kennisniveau herstructurering*
Teneinde een proces van herstructurering of transformatie in goede banen te leiden is gespecialiseerde kennis nodig, die vaak ontbreekt bij (met name kleinere) gemeenten. Hier zou de provincie in kunnen bijdragen door het kennisniveau te ondersteunen, met name in de initiatieffase. Indien de initiatieffase is doorlopen en er met initiatiefnemers afspraken zijn vastgelegd over het vervolgproces, kunnen de gemeenten een project in het leven roepen voor begeleiding van het particulier initiatief. Ondersteuning kan op verschillende manieren:
 - Subsidiëring van externe inhuur door gemeenten in de initiatief-fase, ten behoeve van haalbaarheidsonderzoek, businesscases en globale onderzoeken;
 - Zelf expertise van specialisten beschikbaar stellen (provinciaal of extern). Aandachtspunt is dan wel dat de adviseur onafhankelijk kan adviseren, waarbij eventueel incidenteel ook gemotiveerd afwijkingen van het provinciale beleid kunnen worden voorgesteld;
 - In samenspraak met grotere regiogemeenten verkennen of daar aanwezige expertise kan worden ingezet (bijvoorbeeld een project-leiderspool).
- *Programmatistische mogelijkheden*
 - Bijdrage marktonderzoek
Een aantal van de locaties die kansrijk zijn voor ontwikkeling liggen buiten de grootstedelijke gebieden. Geconstateerd is dat hier

veelal al sprake is van een overprogrammering van woningen. Kiezen voor woningbouw bij transformatie betekent daardoor al snel dat elders woningbouwplannen moeten worden geschrapt. Ook indien het leidt tot meer variatie en kwaliteit in het woningaanbod, heeft dit vaak wel (zeer forse) financiële consequenties voor gemeenten. Bovendien vergt dit een goede afstemming op regionaal niveau. Hierbij dient te worden aangetekend dat door initiatiefnemers en/of gemeenten snel wordt gemikt op woningbouw als alternatief programma, zonder dat goed is onderzocht welke alternatieve mogelijkheden er zijn.

De provincie zou aan een goede afweging kunnen bijdragen door (bij te dragen aan) verkennend marktonderzoek naar programmatistische mogelijkheden. Door voor een locatie op quickscan-niveau een breed aantal mogelijk relevante functies te (laten) onderzoeken, blijven de kosten beperkt en ontstaat inzicht in de zin en onzin van eventueel vervolgonderzoek.

- *Sturen op heldere beleidskaders*
 - Uit de gesprekkenronde en ervaringen van BRO elders blijkt dat heldere gemeentelijke/regionale beleidskaders (beleidsnota's, omgevingsvisies, facetstructuurvisies, etc.) ten aanzien het perspectief van een slecht functionerende PDV-locatie ertoe leiden dat er een beweging op gang kan komen waarbij ondernemers 'eieren

voor hun geld kiezen' en verhuizen naar locaties met meer toekomstperspectief³. Dit kan ertoe bijdragen dat ook eigenaren urgentie van ingrijpen gaan inzien. Naast een actieve houding van eigenaren draagt ook een lagere inbrengwaarde van het vastgoed bij aan de haalbaarheid van het initiatief.

In het licht van algemene trends en ontwikkelingen voor PDV, waarbij met name middelgrote locaties onder druk staan, is het wenselijk om op regionaal niveau tot afspraken te komen over de verzorgingsstructuur. De retailvisie van de Leidse Regio is een goed voorbeeld van een regionaal beleidskader waarin afspraken zijn vastgelegd t.a.v. de toekomst van PDV-locaties. De provincie kan overwegen om de totstandkoming van regionale beleidskaders voor detailhandel (met PDV-locaties in de woonbranche in het bijzonder) te stimuleren⁴ of zelfs verplicht te stellen.

- Een kanttekening bij de vorige aanbeveling is dat een deel van de locaties typisch lokaal verzorgende PDV-locaties zijn, waarvan de vraag gesteld kan worden of afwegingen hieromtrent in een provinciaal en/of regionaal beleidskader thuishoren. Hieromtrent wordt aanbevolen om als provincie in overweging te nemen om ten aanzien van locatiebeleid voor lokaalverzorgende PDV ruimte te bieden in de vorm van maatwerk en om keuzes hieromtrent aan gemeenten over te laten. Op een aantal locaties kan dit er mogelijk toe leiden dat op nieuwe, betere en modernere lokaal verzorgende PDV-locaties ontstaan⁵. Door hieraan de voorwaarde te verbinden

dat dit wordt ingebed in een regionaal kader (inclusief het voornemen om de achterblijvende retaillocaties af te bouwen), kunnen onaanvaardbare regionale effecten voorkomen worden.

- In het verlengde van het voorgaande is het ook aan te bevelen om door middel van een inhoudelijke provinciale medewerker bij te dragen aan het proces om te komen tot regionale visies. Deze persoon kan daardoor enerzijds zorgen voor een goede implementatie van provinciale beleidsdoelen in regionaal beleid en anderzijds meedenken over regionale opgaven.
- *Financiële ondersteuning verhuizingen en herstructurering*
Met name bij herontwikkeling of transformatie van matig functionerende locaties, waar de alternatieve programmatische mogelijkheden beperkt zijn, zijn businesscases voor eigenaren soms moeilijk sluitend te krijgen. De provincie kan hierbij eventueel bijdragen door:
 - Transformatiesubsidie:
Een subsidie op noodzakelijke verbouwingkosten, die wordt verleend indien een eigenaar overgaat tot transformatie van een winkel pand naar een andere functie (niet-detailhandel). Hieraan wordt in principe de voorwaarde verbonden dat de detailhandelsmogelijkheid in het bestemmingsplan wordt wegbestemd. De subsidie kan ook van waarde zijn bij de opgave om te komen tot compactere PDV-locaties, waarbij bij verplaatsing van ondernemers het achterliggende vastgoed moet worden herbestemd. Welke PDV-locatie eventueel in aanmerkingen komen voor een dergelijke mogelijke subsidie, zal moeten worden bepaald in beleidskaders (provincie en regio's), waarin keuzes worden gemaakt. Het is echter logisch

³ Dit is onder andere zichtbaar in Spijkenisse, en mogelijk zal dit ook in de Leidse Regio gaan optreden.

⁴ Eventueel zou de provincie kunnen overwegen om haar (financiële) ondersteuning afhankelijk te maken van het bestaan van een (actueel) regionaal afwegingskader voor PDV-locaties.

⁵ Teneinde de nieuwe locatie toekomstbestendig te laten zijn kan wel wenselijk zijn om ondernemers de kans te bieden een (bescheiden) groei te laten realiseren.

te kiezen voor locaties waar een transformatieopgave ligt en/of waar een opgave ligt om te komen tot compactere PDV-locaties. Een voorbeeld is de transformatiesubsidie voor pandeigenaren in het centrum van de gemeente Venray. De maximale subsidie is daar 50% van de verbouwingskosten, waarbij de maximum-bijdrage is gestaffeld naar rato van het winkelvloeroppervlak (wvo) van het pand.

- Verhuissubsidie:

Een subsidie op verhuiskosten van ondernemers, die verhuizen naar een door de provincie aangewezen PDV-locatie. Punt van aandacht is dat een verhuissubsidie pas effectief zal zijn indien er voldoende (geschikt) aanbod beschikbaar is op de aangewezen locaties. Deze regeling wordt bij voorkeur ingezet in combinatie met de transformatiesubsidie. Een voorbeeld is de verhuissubsidie voor winkeliers in het transformatiegebied rond het centrum van de gemeente Venray. De subsidie betreft 75% van de verhuiskosten, en is gemaximeerd op €10.000,- per ondernemer.

- Eventuele bijdrage gemeenten bij overname onrendabele ontwikkeling:

Bij transformatieprojecten waarbij een beleidswens van de gemeente vertrekpunt is voor het initiatief (bijvoorbeeld verplaatsen reguliere detailhandel naar het centrum), maar er beperkte alternatieve programmatische of ruimtelijke mogelijkheden bestaan, kan een particuliere eigenaar tot de conclusie komen dat een locatie financieel niet rendabel te herontwikkelen is. In een dergelijk geval kan een gemeente vanuit haar beleidsdoelstelling met de betreffende eigenaar proberen overeen te komen om de onrendabele

ontwikkeling over te nemen, en een deel van de aankoopssom (bij voorbaat) af te boeken⁶. De provincie zou hierbij met de gemeente afspraken kunnen maken over een bijdrage. Hierbij is van belang om ervoor te waken dat geen ongeoorloofde staatssteun wordt verleend.

Omdat aan ieder besluit om tot overname van een onrendabele ontwikkeling een (langdurig) proces van onderzoek en overleg vooraf gaat, en daarnaast ongewis is of met de creativiteit van de markt de locatie al dan niet ontwikkeld kan worden, en ook binnen gemeenteraden draagvlak zal moeten gevonden, is lastig om op voorhand in te schatten of, op hoeveel locaties en tegen welke bedragen er locaties zullen worden afgeboekt.

Verbeteren ruimtelijke structuur bestaande locaties

• *Financiële steun voor herinrichtingsopgaven*

Voor (beperkt) regionaal verzorgende locaties met een uitdaging tot verbetering van de ruimtelijke structuur kan de provincie overwegen om de herinrichting van het openbaar gebied te subsidiëren. Een aantrekkelijke en eenduidige inrichting van de openbare ruimte kan bijdragen aan de belevingswaarde en het algemeen functioneren van meubelboulevards. Met behulp van subsidieregelingen is het mogelijk de ruimtelijke structuur te verbeteren, waarbij we aanbevelen om dit te doen onder voorwaarden:

- Bijdrage vastgoedeigenaren:

Door een voorwaarde te stellen dat vastgoedeigenaren (bijvoorbeeld) tenminste 25% van de investering in het openbaar gebied

⁶ Een eigenaar / belegger van winkelvastgoed zal in de regel pas zijn vastgoed willen verkopen indien deze zicht heeft op alternatieve investerings- of ontwikkelingsmogelijkheden.

bijdragen, worden eigenaren geactiveerd om verantwoordelijkheid te nemen. Bij voorkeur gebeurt dit door eigenaren in een BIZ te verenigen, van waaruit zij naast investeringen in het openbare gebied ook kunnen investeren in gezamenlijke activiteiten, profilering, etc. Op die manier kan middels een subsidieregeling worden gestuurd op verbetering van de 'software' op PDV-locaties.

- Voorwaarde toekomstvisie en / of bestemmingswijziging middelgrote locaties:

Met name voor middelgrote locaties is het toekomstig functioneren een aandachtspunt. Om te voorkomen dat hier in economisch mindere tijden langdurige leegstand ontstaat, met het risico dat er (ongewenste) reguliere detailhandel wordt toegestaan, is het wenselijk dat eigenaren zich hier (bijtijds) beraden op de toekomst. De provincie zou daarom het hebben van een toekomstvisie, waarin wordt ingegaan op de toekomstige draagvlakontwikkeling, en mogelijke alternatieve invullingen⁷ voor de locatie (niet zijnde reguliere detailhandel), als voorwaarde moeten stellen voor de herinrichtingssubsidie. Nog een stap verder is de voorwaarde dat er een samenwerkingsovereenkomst wordt gesloten tussen eigenaren, gemeente en de provincie over bestemmingsplanherziening en herinrichting van de locatie. Een punt van aandacht is dat in de huidige situatie, waarbij er op de meeste locaties weinig leegstand is, eigenaren de urgentie van ingrijpen mogelijk niet inzien.

⁷ Voor het vaststellen van potentieel kansrijke ontwikkelingen zou eventueel ook gebruik kunnen worden gemaakt van een provinciale bijdrage voor marktonderzoek.



- *Financiële steun voor gevelverbetering*
 - Bijdrage in gemeentelijke gevelverbeteringsfondsen
Als incentive voor eigenaren om bijtijds te investeren in de toekomstbestendigheid van locaties, kan eventueel ook een provinciale bijdrage voor een gemeentelijk fonds voor gevelverbetering in het vooruitzicht worden gesteld. Door dit initiatief bij de gemeenten te laten, worden de gemeenten medeplichtig en kunnen zij maatwerk leveren ten aanzien van de beeldkwaliteitseisen. Eventueel zou ook het opstellen van beeldkwaliteitsplannen kunnen worden gesubsidieerd.

Tegengaan en verplaatsen van verspreide bewinkeling

- *Financiële ondersteuning bij verhuizingen en herstructurering*
De eerder genoemde transformatiesubsidie en verhuissubsidie kunnen ook worden ingezet voor woonwinkels en eigenaren van panden met detailhandelsmogelijkheden op verspreide locaties. Hierbij geldt een aantal kanttekeningen:
 - Indien een subsidieregeling voor verplaatsing en transformatie ook open staat voor ondernemers en eigenaren op verspreide locaties, dan zorgt dit uiteraard voor een aanmerkelijk groter aantal potentiële initiatieven. Uitgaande van een tender-vorm zou kunnen worden overwogen om bij overinschrijving voorrang te verlenen aan verplaatsers vanaf, of transformaties op locaties met een bredere gebiedsopgave⁸.
 - Onder verspreide woonwinkels zit ook een deel winkels die qua omvang en karakter goed passen in de binnensteden.

⁸ Dit zou kunnen worden geborgd door als voorwaarde te formuleren dat in een regionaal afsprakenkader of gemeentelijk beleid moet zijn vastgelegd dat het een transformatielocatie betreft. Dit heeft als voordeel dat er een incentive vanuit gaat richting gemeenten en regio's om heldere beleidskeuzes vast te leggen.

Voorkomen moet worden dat met overheidssubsidie juist die winkels naar bedrijventerreinen worden begeleid, aangezien de effecten en daarmee de urgentie van leegstandsproblematieken in binnensteden overwegend hoger zijn dan op PDV-locaties. Een mogelijk insteek is daarom om een voorwaarde op te nemen ten aanzien van de minimale omvang van winkels / winkelpanden die subsidie kunnen ontvangen⁹.

- *In kaart brengen verspreide onbenutte plancapaciteit*
 - Het in kaart brengen onbenutte plancapaciteit is een bewerkelijke klus, die zich goed leent om voor meerdere gemeenten tegelijk integraal te worden opgepakt. De provincie kan hierin het voortouw nemen. Ervaring leert dat de hoeveelheid plancapaciteit vaak hoger blijkt dan beleidsmakers en bestuurders zich beseffen. Het analyseren van de plancapaciteit kan een middel zijn om de urgentie van daadwerkelijk ingrijpen te agenderen. Inzet hierbij is enerzijds het voorkomen van ongewenste ontwikkelingen en anderzijds het scheppen van ruimte voor nieuwe ontwikkelingen. Een aandachtspunt hierbij is dat er gevoelige informatie uit naar voren kan komen, die vraagt om een discrete behandeling teneinde te voorkomen dat marktpartijen op niet wenselijke (doch legale) gedachten worden gebracht.
- *Stimuleer regionale samenwerking en investeer in kennis*
 - Regionale samenwerking als middel tegen koudwatervrees:
Bij gemeenten bestaat nog wel eens koudwatervrees bij het optreden tegen verspreide bewinkeling. Enerzijds vanwege

⁹ Indien de provincie ook wenst de verhuizing van verspreid gelegen winkels naar hoofdwinkelgebieden te stimuleren, dan zou ervoor kunnen worden overwogen om één subsidieregeling in te stellen, waarbij winkeliers een hogere vergoeding krijgen bij verhuizing naar een hoofdwinkelgebied dan naar een PDV-locatie.

het (vermeende) risico van planschade, anderszijds vanwege vrees voor aantasting van het ondernemersklimaat. Dit soort sentimenten spelen een minder prominente rol indien, gevoed met objectieve informatie, op regionaal niveau afspraken worden gemaakt over de regionale (perifere) detailhandelsstructuur en aanpak van onbenutte plancapaciteit. De provincie kan regionale samenwerking stimuleren door haar financiële bijdragen voor verbetering of transformatie van woonboulevards afhankelijk te maken van het hebben van een regionaal beleidskader en detailhandelsstructuur.

- Daarnaast kan de provincie in overweging nemen om onder voorwaarden (zie navolgend kader), ruimte te bieden voor nieuwe, kleinschalige, lokaal verzorgende locaties (zie ook aanbevelingen t.a.v. het beleid).

Mogelijk afwegingskader nieuwe lokale PDV-locatie

- a) Er zijn op lokaal niveau geen geschikte en toekomstbestendige PDV-locaties (meer) aanwezig.
- b) Winkelinitiatieven kunnen niet logischerwijs worden opgevangen in middelgrote- en/of grote PDV-locaties.
- c) Het aanwijzen van een lokale (nieuwe) PDV-locatie is mogelijk, mits op hoofdlijnen aan voorwaarden voldoet:
 - Het betreft een laagfrequent en doelgericht bezocht gebied.
 - Het betreft een locatie gericht op het 'laagwaardige woonsegment' met een lokale verzorgingsfunctie.
 - De locatie mag niet ten koste gaan van de ruimte voor bedrijventerreinen .



- Zorg voor specialistische kennis inzake planschaderisico bij wegbestemmen:
Bij (met name kleinere) gemeenten ontbreekt veelal specialistische kennis ten aanzien van de mogelijkheden van het wegnemen van bestemmingsplanmogelijkheden voor winkels. Dit voedt mede de koudwatervrees om als gemeenten op te treden tegen verspreide bewinkeling. De provincie kan een rol spelen bij het beschikbaar stellen van specialistische kennis inzake het wegbestemmen van verspreide bewinkeling.

1.7 Aanvullende aanbevelingen

Hanteren hiërarchie PDV-structuur

Uit het onderzoek komt naar voren dat binnen de perifere locaties duidelijke verschillen bestaan in aard, omvang en opgave. Voor de reguliere detailhandel hanteert de provincie een duidelijke hiërarchie, waarbij ook verschillende opgaven en ontwikkelingsmogelijkheden zijn benoemd (te versterken centra, etc.). Voor de perifere detailhandel (32-locaties) is dit beleidsmatig momenteel echter niet het geval. Wij adviseren om bij het herijken van het provinciale detailhandelsbeleid te overwegen ook voor de PDV-structuur een hiërarchie te onderscheiden. Wij adviseren in elk geval de volgende aspecten te overwegen:

- *Hanteer een hiërarchie voor verschillende typen PDV-locaties*
Zoals in de conclusies benoemd gelden voor elke categorie andere opgaven en mogelijke ontwikkelingsrichtingen. Beleidsmatig zou hier ook aandacht voor moeten zijn. De opgave en ontwikkelingsrichting

voor kleine lokale PDV-locaties en lokaal verzorgende perifere detailhandelsinitiatieven, is vaak zeer specifiek en afhankelijk van de lokale situatie. Kortom, meer beleidsmatige diepgang voor de perifere detailhandel is aan te bevelen.

- *Thema 'in en om het huis' bij PDV-locaties centraal stellen*
Zowel uit de Zuid-Hollandse situatie als algemene trends en ontwikkelingen komt naar voren dat monofunctionele woonboulevards eigenlijk niet bestaan en dat succesvolle PDV-locaties eerder een profiel 'In en om het huis' hebben (breder dan uitsluitend wonen). Ook andere functies, zoals horeca en leisure maken een steeds belangrijker onderdeel uit van de PDV-locaties en dragen positief bij aan het functioneren van de gebieden, de beleving en de algehele kwaliteit. Bouwmarkten (en in mindere mate tuincentra¹⁰), voeren vaak een deel woongerelateerd assortiment (keukens, sanitair, vloeren, etc.) en kennen bovendien een veel hogere bezoekersintensiteit dan woonzaken, waardoor zij als trekker voor PDV-locaties kunnen fungeren. Bouwmarkten (en tuincentra) kunnen conform het vigerende provinciale beleid echter in principe op alle bedrijventerreinen terecht. Daarom adviseert BRO om in overweging te nemen om in het provinciaal beleid meer te sturen op de samenloop van bouwmarkten en tuincentra met woongerelateerd aanbod. Dit kan mogelijk door ook voor bouwmarkten en tuincentra in te zetten op concentratie op aangewezen PDV-locaties.
- *Overweeg 'nee, tenzij' voor verspreid aanbod*
In het onderzoek is geconstateerd dat verspreid aanbod van woonwinkels, hoewel het geen deel uitmaakt van de verzorgingsstructuur, een functie heeft voor de consumentenverzorging. Verspreide woonwink-

combineren zijn met de compacte woonboulevards. Hetzelfde geldt overigens voor (zeer) grootschalige bouwmarkten.

¹⁰ Van de 32 onderzochte PDV-locaties kent er niet één een tuincentrum. Dit hangt samen met het intensieve ruimtegebruik van tuincentra, waardoor zijn vaak moeilijk te

kels zijn niet per definitie 'ongewenst' gezien vanuit ruimtelijk-functionele effecten. Immers is verspreide bewinkeling van woonwinkels in de praktijk vaak een logisch gevolg van de vestigingsvoorkeur van lokale ondernemers in relatie tot het consumentendraagvlak en het gebrek aan kansen voor synergie met andere winkels als gevolg van het winkelconcept. Het kan in sommige gevallen wenselijk zijn om, met name in gemeenten zonder aangewezen (lokaal verzorgende) PDV-locaties, onder voorwaarden medewerking te verlenen aan nieuwe initiatieven voor lokaal verzorgend aanbod (zie eerder afwegingskader). Het provinciale beleid is momenteel heel duidelijk ten aanzien van verspreide bewinkeling, namelijk woonwinkels moeten in de 32 PDV-locaties (of overige centra). Wij adviseren om deze duidelijke lijn voort te zetten, maar in sommige gevallen meer ruimte te bieden voor lokaal maatwerk indien geen geschikte en/of toekomstbestendige PDV-locaties (met een lokale verzorgingsfunctie) aanwezig zijn (zie eerder afwegingskader voor lokaal maatwerk).

- **Brancheverruiming**

De provincie Zuid-Holland gaat zeer voorzichtig om met brancheverruiming in de periferie. Dit is in principe een goed uitgangspunt, om de kwaliteit en het functioneren van de reguliere centra te beschermen. Uit trends en ontwikkelingen blijkt echter dat grenzen tussen branches vervagen. Dit is op sommige plekken in Zuid-Holland ook terug te zien. Steeds meer winkelconcepten zijn niet meer in te delen in de klassieke PDV- en GDV-definities. Voorbeelden zijn productiegebonden bedrijven met een internet afhaalpunt en showroom, kringloopwinkels, bruidsmodezaken (met productieactiviteiten), ruitersportzaken, rijwielzaken, elektrowarenhuizen, etc. Steeds meer zaken vallen in het 'grijze gebied' tussen PDV en GDV. Vaak kan er alleen op lo



kaal niveau op basis van maatwerk een goede en zorgvuldige afweging worden gemaakt in hoeverre de perifere vestiging van dergelijke zaken vanuit de ruimtelijk-functionele effecten wenselijk of onwenselijk is.

2. ANALYSE

In dit hoofdstuk wordt het algemeen functioneren van de PDV-locaties binnen de provinciale verzorgingsstructuur geanalyseerd. Hiertoe wordt achtereenvolgens ingegaan op structuur en spreiding (2.1), profilering, branchering en specialisatie (2.2), leegstand (2.3), ruimtelijk-fysieke aspecten (2.4), economisch functioneren (2.5) en algemeen functioneren (2.6). In paragraaf 2.7 wordt nog ingegaan op verspreide bewinkeling.

2.1 Structuur & spreiding

Perifere detailhandelsstructuur algemeen

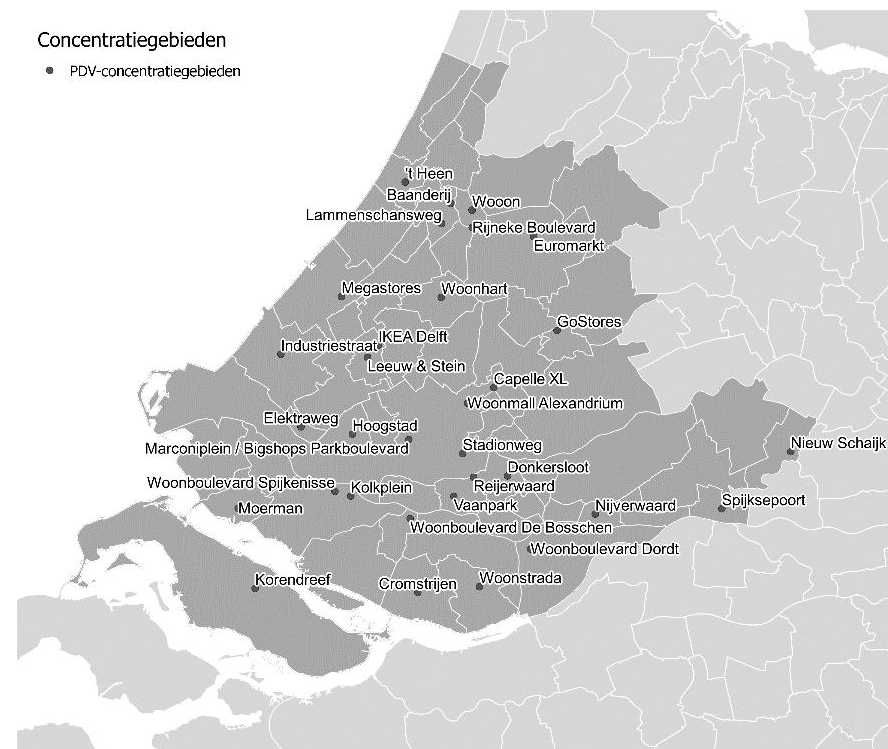
De perifere detailhandelsstructuur bestaat conform het Programma Ruimte en Mobiliteit van de provincie Zuid-Holland uit 32 beleidsmatig aangewezen PDV-locaties, verspreid over de provincie Zuid-Holland, waarvan 26 gemeenten met één of meerdere PDV-locaties. Van de 32 locaties zijn er 2 ook aangewezen als GDV-locatie (Woonmall Rotterdam Alexandrium en Megashops Den Haag). Verder is er binnen de verzorgingsstructuur geen hiërarchie aangebracht op basis van de verzorgingsfunctie van de locaties. Op basis van het onderzoek worden ten aanzien van structuur en spreiding voorts de volgende constatering gedaan:

- Rotterdam Alexandrium, Nijverwaard Sliedrecht, Capelle XL in Capelle aan den IJssel, Den Haag Megastores en Reijerwaard Barendrecht zijn de grootste locaties met een omvang groter dan 50.000 m² vvo.
 - Rotterdam Alexandrium en Den Haag Megastores zijn locaties met een brede branchering, waar 'kijken en vergelijken' centraal staat.

Op deze locaties zijn bijvoorbeeld ook (grootschalige) supermarkten en modische winkels aanwezig. Deze locaties kunnen worden beschouwd als retailparken.

- Nijverwaard Sliedrecht, Rijerwaard Barendrecht en Capelle XL zijn grootschalige themaboulevards waar het thema 'in en om het huis' centraal staat.

Figuur 2.1: Perifere detailhandelsstructuur provincie Zuid-Holland (32-locaties)



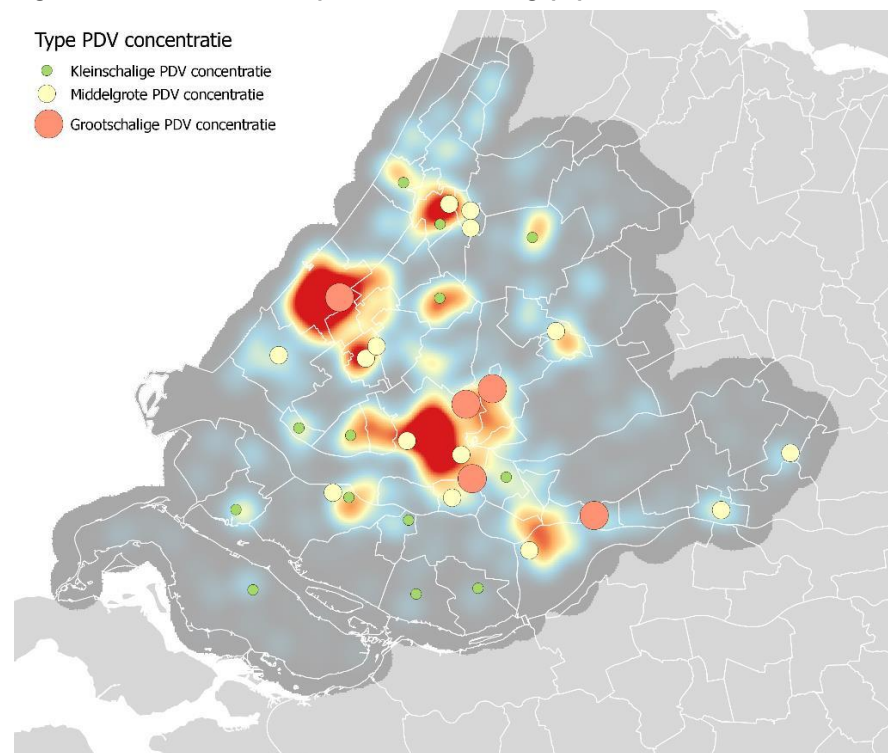
- Vanwege de aard, omvang, locatie en bereikbaarheid hebben deze locaties een bovenregionale verzorgingsfunctie¹¹.
- De overige PDV-locaties zijn naar omvang kleinschalig of middelgroot van aard. De verdeling is ongeveer fiftyfifty. Tussen deze locaties bestaan naast omvang grote verschillen in toekomstperspectief, verzorgingsfunctie en ruimtelijk-functionele kwaliteit.
 - De kleinere PDV-locaties tot circa 20.000 m² wvo wisselen sterk in kwaliteit en branchering en hebben overwegend een lokale verzorgingsfunctie¹².
 - De middelgrote PDV-locaties tussen circa 20.000 tot 50.000 m² wvo wisselen eveneens sterk in kwaliteit en branchering. De verzorgingsfunctie wisselt eveneens, maar gezien het ruimte aanbod verschuift de verzorgingsfunctie op naar beperkt regionaal.

Spreiding PDV-locaties

- De spreiding van de PDV-locaties in de provincie Zuid-Holland sluit over het algemeen aan op het aanwezige consumentendraagvlak (zie figuur). Indien op regionaal niveau wordt ingezoomd zijn er niettemin afwijkingen zichtbaar. Hierbij valt onder meer het volgende op:
 - In Den Haag is het aantal PDV-locaties beperkt ten opzichte van het consumentendraagvlak en de te verwachten bevolkingsgroei. In Rotterdam en omgeving zijn juist relatief veel grote en middelgrote PDV-locaties aanwezig.

- In de regio Drechtsteden is met één grote locatie het aanbod relatief ruim, terwijl ook een deel van de inwoners georiënteerd zal zijn op locaties in Rotterdam en omgeving¹³.

Figuur 2.2: PDV-locaties ten opzichte van bevolkingspopulatie



¹¹ Middelgrote of kleine locaties zijn in de regel niet bovenregionaal verzorgend, maar kunnen niettemin wel individuele ondernemers herbergen die een bovenregionale verzorgingsfunctie hebben, zoals bijvoorbeeld Tieleman Keukens in Middelharnis.

¹² Er zijn er enkele uitzonderingen waar een kleinschalige locatie een bovenlokale verzorgingsfunctie vervult, bijvoorbeeld door de aanwezigheid van bijzondere winkels. Dit kan soms leiden tot een overlap van de verzorgingsfunctie.

¹³ In de regio Drechtsteden wordt wel een grote bevolkingsgroei wordt verwacht, wat een positief effect heeft op het consumentendraagvlak en daarmee het aanbod.

- Circa de helft van de Zuid-Hollandse gemeenten heeft géén aangewezen PDV-locatie binnen haar grenzen, met name in het noorden en oosten van de provincie. Hier wordt niettemin in de lokale behoefte voorzien door verspreid aanbod (zie paragraaf 2.8).

2.2 Profilering, branchering, specialisering en kwaliteit van het aanbod

Profilering

Met oog op het bepalen van de marktpositie van PDV-locaties is naast de omvang ook van belang om te kijken naar het profiel, de branchering en het segment van locaties. Een PDV-locatie kan zich immers qua profiel onderscheiden van andere locaties, waardoor deze ondanks de nabijheid van andere PDV-locaties, toch goed kan functioneren.

- Over het algemeen kan worden gesteld dat PDV-locaties met een heel onderscheidend profiel ontbreken. Vooral tussen locaties met een vergelijkbare omvang (groot, middelgroot, klein) zijn de overeenkomsten groot.
- Er zijn op hoofdlijnen wel verschillen zichtbaar tussen locaties. De PDV-locaties in de provincie Zuid-Holland kunnen globaal worden ingedeeld in drie categorieën ten aanzien van het themaprofiel:
 - **Profiel woonbranche:** hierbij gaat het ofwel om locaties met een specialisatie in een specifiek onderdeel binnen de woonbranche (keukens, slapen of meubels), danwel een traditionele woonboulevard met een gecombineerd aanbod uit algehele woonsector. Circa een kwart van de PDV-locaties valt binnen deze categorie.
 - **Profiel 'In en om het huis':** op deze locaties vind je naast winkels in de woonbranche ook doe-het-zelfzaken en aanpalende winkels in deze categorie, zoals electro, huishoudelijke artikelen, etc. Deze



locaties kunnen worden beschouwd als modernere woonboulevards. Circa de helft van de PDV-locaties valt binnen deze categorie.

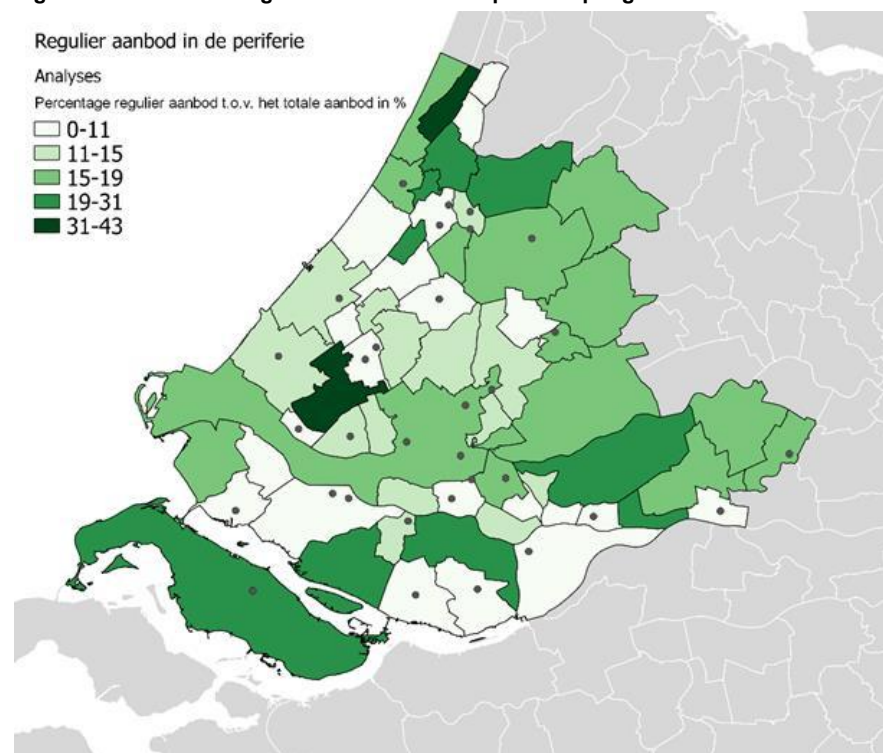
- **Profiel 'retailpark'**: op deze locaties is sprake van een brede branchering (zowel PDV als GDV). Circa een kwart van de PDV-locaties vallen binnen deze categorie. Hieronder vallen in feite alle grote locaties, plus enkele middelgrote.
- Opgemerkt moet worden dat er in de praktijk vaak enige overlap bestaat tussen de categorieën. Steeds meer traditionele woonboulevards schuiven op naar themaboulevards 'in en om het huis' en deze themaboulevards worden retailparken.
- Onderscheidend vermogen van een locatie kan ook ontstaan door de aanwezigheid van bijzondere trekkers, zoals IKEA, Loods 5, Woonexpress, Hornbach, etc. of een specifiek segment (exclusief/hoog of discount/laag). Uiteraard spelen de locatiekwaliteiten ook een belangrijke rol.

Brancheverbreiding in de praktijk

- Beleidsmatig zijn vanuit de provincie alleen Rotterdam Alexandrium en Den Haag Megastores aangewezen als GDV-locaties. In de praktijk zijn op veel PDV-locaties en op verspreide locaties ook winkels aanwezig in de reguliere branches (niet klassieke PDV-branches¹⁴):
 - Binnen de PDV-locaties bestaat circa 15% van het totale winkelaanbod uit branches buiten de klassieke PDV-branches (dit is inclusief de twee GDV-locaties). Indien Rotterdam Alexandrium en Den Haag Megastores niet worden meegerekend bestaat circa 4% van het totale winkelaanbod uit winkels buiten de klassieke PDV-

branches. Dit zijn dus winkels in reguliere branches en deze zijn conform het provinciale beleid niet toegestaan.

Figuur 2.3: Aanbod in reguliere branches in de periferie per gemeente



Zuid-Holland is iets lager. Met Locatus kan echter de verbrede definitie niet in cijfers worden gevat.

¹⁴ In het provinciale beleid wordt op perifere locaties ook volumineuze detailhandel toegestaan. Het percentage winkels dat valt buiten de PDV-definitie van de provincie

Specialisatie

- Op de meeste PDV-locaties zijn de landelijk bekende formules aanwezig die opereren in het laag- en middensegment. Met name binnen de grootschalige PDV-locaties met veel aanbod is er ook relatief veel aanbod aanwezig in het hogere segment. Er zijn geen PDV-locaties aanwezig met een duidelijk specialisme naar segment.
 - Wel is er binnen het totale perifere winkelaanbod relatief veel specialisatie aanwezig op het niveau van individuele ondernemers, maar dit uit zich dan vooral in winkels die opereren in een niche, bijzondere service verlenen en/of zelfstandig opereren.
 - Het aandeel zelfstandige ondernemers binnen de PDV-locaties is circa de helft ten opzichte van het totaal aanbod. Voor winkels ligt het aandeel ten opzichte van het totaal iets lager (40%).

Kwaliteit van het aanbod

Bij het beoordelen van de PDV-locaties is, mede op basis van het voorgaande, een oordeel gevormd over de kwaliteit van het aanbod. Bij het beoordelen van de kwaliteit van het aanbod is gekeken naar de omvang, compleetheid (zowel qua branche, segmenten en specialismen) en het onderscheidend vermogen. Hierbij is rekening gehouden met verschillende eisen/kwaliteiten per locatietypen (groot, middelgroot en klein). Op grond hiervan kunnen de volgende conclusies worden getrokken:

- Vijf PDV-locaties scoren onvoldoende qua aanbod. Dit betreft de locaties Elekraweg (Maassluis), Lammenschansweg (Leiden), Kolkplein (Nissewaard), Korendreef (Goeree-Overflakkee) en Donkersloot (Ridderkerk). Dit zijn alle kleinschalige locaties.
- De overige locaties scoren gemiddeld (9 locaties) of goed (18 locaties).



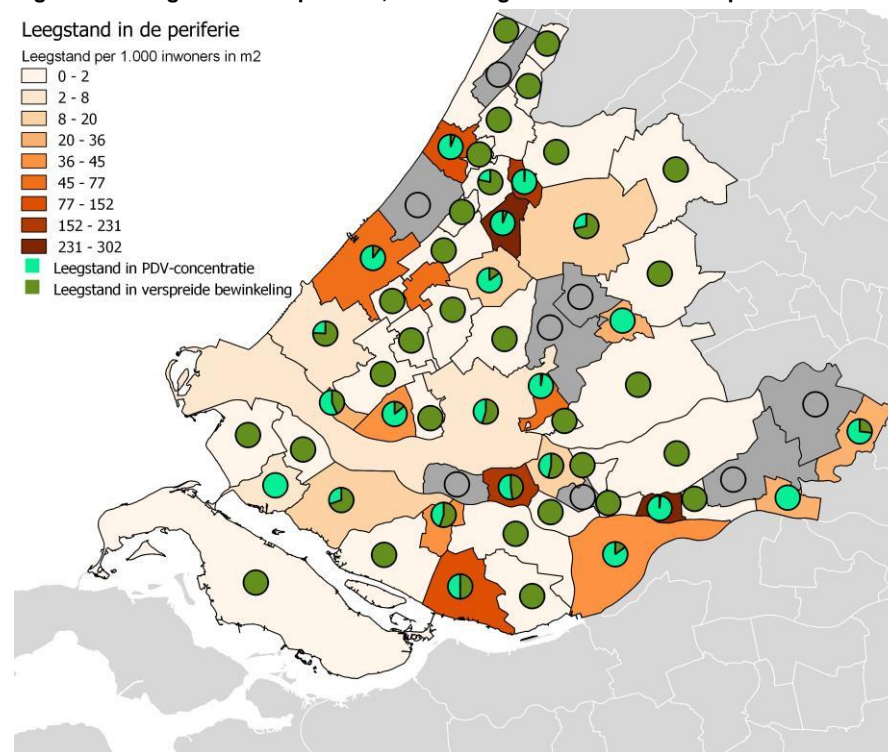
2.3 Leegstand

Een belangrijke indicator voor het algemeen functioneren van PDV-locaties is de leegstand. Omdat Locatus geen onderscheid maakt naar branchering binnen leegstand, wordt het leegstandspercentage bepaald op basis van het totaal aan winkelpanden (dus niet alleen woonbranche) op PDV-locaties.

- Met een gemiddelde leegstand van 4% van het aantal verkooppunten en 6% van het winkeloppevlak is de leegstandssituatie op de 32 onderzochte PDV-locaties over het algemeen evenwichtig te noemen¹⁵.
 - Hoewel de leegstand op het niveau van de 32 PDV-locaties vrijwel nergens problematisch is, bestaan tussen de PDV-locaties wel grote verschillen in omvang en aard van de leegstand tussen de PDV-locaties. Gemiddeld staat binnen de PDV-locaties 4% van de verkooppunten leeg en 6% van het totale winkelvloeroppervlak.
 - Leegstand binnen de PDV-locaties is in bijna geen enkel van de gevallen problematisch¹⁶. In Den Haag Megastores is relatief veel structurele leegstand aanwezig, maar hier zijn reeds plannen voor transformatie. Dit betreft naast PDV ook ruimtes ten behoeve van overige (reguliere) detailhandel (GDV) en wijkverzorgend aanbod.
 - Naast Megastores Den Haag zijn er in absolute zin het meeste leegstaande units aanwezig in Rotterdam Alexandrium, de Euromarkt te Alpen aan den Rijn, Nijverwaard te Sliedrecht, Rijneke Boulevard te Zoeterwoude, Woonboulevard Dordt te Dordrecht en Woon te Leiderdorp.

¹⁵ Berekend conform de Locatus-methode. Binnen de 'categorie Leegstand' is de verhouding tussen detailhandel en niet-detailhandel ongeveer fifty/fifty (aantal panden). De panden in de detailhandel zijn echter groter dan panden in de niet-detailhandel. Om de leegstandsoppervlakte per groep te berekenen wordt de gemiddelde grootte van de leegstaande panden berekend en als rekenfactor gebruikt.

Figuur 2.4: Leegstand in de periferie, verhouding PDV-locaties en verspreid



¹⁶ Dit beeld wordt mede bepaald door de afbakening die wordt gebruikt voor de PDV-locaties. Zo is er een beperkt aantal deelgebieden binnen aangewezen locaties die op een lager schaalniveau wel degelijk een problematische leegstand kennen, maar waarvoor dit binnen het grotere geheel niet zichtbaar is.

- De meeste leegstand is aanwezig buiten de PDV-locaties op verspreide locaties (% van het aantal m² vvo). Deze leegstand betreft veelal grootschalige units op bedrijventerreinen. Hier ligt primair een opgave bij vastgoedeigenaren zelf. Er is geen direct effect van de leegstand op de PDV-locaties. Echter is het wenselijk om als overheid actief te sturen op transformatie of wegbestemmen, om waar mogelijk te voorkomen dat verspreide winkelpanden alsnog worden ingevuld met functies die beleidsmatig en vanuit de detailhandelsstructuur onwenselijk zijn.

2.4 Ruimtelijk-fysieke aspecten

Op basis van bureauonderzoek en locatiebezoeken zijn ook de ruimtelijk-fysieke aspecten voor de PDV-locaties in kaart gebracht. Hieronder wordt achtereenvolgens ingegaan op de aspecten ruimtelijke structuur, kwaliteit van de openbare ruimte en kwaliteit van het vastgoed.

Ruimtelijke-structuur PDV-locaties

Een goede en samenhangende ruimtelijke structuur, waarbij gemak, uitstraling en overzichtelijkheid voor de bezoeker centraal staan, draagt bij aan de aantrekkelijk van een PDV-locatie. Veel locaties zijn echter niet planmatig opgezet, waardoor de ruimtelijke samenhang suboptimaal is of zelfs geheel afwezig.



- Er zijn onder de 32 PDV-locaties vijf verschillende type ruimtelijke-structuren te onderscheiden voor de PDV-locaties in Zuid-Holland:
 - Bedrijventerreinen met een versnipperd aanbod: hier is geen sprake van een aaneengesloten concentratie met winkels en een centraal parkeerterrein. In de praktijk kunnen winkels hierdoor niet optimaal van elkaar profiteren via combinatiebezoek, en is de belevingswaarde van de omgeving minder hoog.
 - Bedrijventerreinen met een compacte PDV-structuur: er is geen sprake van een planmatig opgezette PDV-locatie, maar winkels zijn nagenoeg aaneengesloten aanwezig met een goede onderlinge zichtrelatie. Winkels kunnen beter van elkaar profiteren via combinatiebezoek en de belevingswaarde is hoger dan op bedrijventerreinen met een versnipperd aanbod.
 - Planmatige compacte PDV-locaties: voorbeelden zijn compacte woonboulevards en retailparken met een aaneengesloten winkelstrip, veelal een eenduidige uitstraling en centraal parkeren. Dit is wat betreft overzichtelijkheid en aantrekkelijkheid een ideaalbeeld.
 - Planmatige PDV-locaties met onsamenhangende delen: er zijn echter ook planmatig opgezette woonboulevards en retailparken, waar geen sprake is van een aaneengesloten winkelgebied doordat het gefaseerd is ontwikkeld. Soms kan hierdoor de ruimtelijke samenhang te wensen overlaten. Voorbeelden zijn Woonhart in Zoetermeer en Reijerwaard in Barendrecht.
 - Solitaire grootschalige winkelvevestigingen die zijn aangewezen als PDV-locatie. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om de Ikea in Delft. Samenhang met andere winkels is hier geen issue.

Kwaliteit van de openbare ruimte en vastgoed

- De kwaliteit van de openbare ruimte en het vastgoed is over het algemeen matig. Dit geldt met name voor de lokale PDV-locaties en de niet planmatig opgezette PDV-locaties op bedrijventerreinen.
- Op planmatige PDV-locaties is vaak meer aandacht voor een eenduidige en hoogwaardige openbare ruimte en vastgoed. Dit kan worden verklaard doordat op deze locaties veelal één eigenaar verantwoordelijk is voor het gebied, waardoor er meer regie is op de algehele uitstraling van het winkelgebied.
- Een hoogwaardige uitstraling van de openbare ruimte en het vastgoed is met name voor de grote en middelgrote locaties essentieel, omdat deze locaties een aantrekkelijk winkelgebied moeten vormen voor bezoekers uit een grotere regio. Beleving en 'kijken en vergelijken' staat hier vaak centraal.

2.5 Economisch functioneren en marktruimte

Onderdeel van het algemeen functioneren van een PDV-locatie (brede beoordeling) is het economisch functioneren (vloerproductiviteit). Omdat er in opdracht van de provincie recent (Koopstromenonderzoek – KSO - Randstad 2016, I&O Research en Adviesrapport Detailhandel Zuid-Holland 2017, DTNP) onderzoek is gedaan naar het economisch functioneren van winkelgebieden (inclusief PDV-locaties) en de marktruimte binnen de hoofdbranche 'In en om het Huis', is hier door BRO in het kader van deze opdracht geen separaat onderzoek naar gedaan. Hierover het volgende:

- Uitkomsten ten aanzien van berekende vloerproductiviteit en marktruimte zijn in de regel indicatief. Distributieve berekeningen zijn immers

per definitie gebaseerd op landelijke kengetallen en diverse aannames. Wel geven de uitkomsten enige richting over de huidige stand van zaken ten aanzien van het economisch functioneren.

- Uit de resultaten komt naar voren dat de PDV-locaties in de provincie Zuid-Holland in economische zin overwegend 'goed' functioneren. In veel gevallen is de gemiddelde vloerproductiviteit stabiel gebleven sinds 2011 en in sommige gevallen juist toegenomen. Dit kan worden verklaard door:
 - Het feit dat PDV-branches minder gevoelig zijn voor internet;
 - De bestedingen (met name in de woonbranche) weer fors toenemen.
- Enkele PDV-locaties scoren wat betreft de vloerproductiviteit op basis van het Koopstromenonderzoek Randstad 2016 en het DTNP-onderzoek (2017) lager dan gemiddeld. Dit hoeft in de praktijk echter niet te betekenen dat een locatie in economische zin 'slecht of matig' functioneert. Een lagere vloerproductiviteit dan gemiddeld is immers veelal logisch te verklaren door met name:
 - De omvang van de aanwezige winkels. Zeer grootschalig aanbod heeft bijvoorbeeld een veel lagere vloerproductiviteit dan kleinschaliger aanbod, vanwege het extensieve ruimtegebruik.
 - Ook zijn er grote verschillen in vloerproductiviteit tussen branches. Zo hebben bijvoorbeeld keuken- en badkamerzaken een veel hogere vloerproductiviteit dan meubelzaken.
 - Sommige winkels/locaties kunnen in economische zin 'goed' functioneren op een lagere vloerproductiviteit, omdat de huisvestinglasten lager liggen en/of de algehele kosten relatief beperkt zijn.

Marktruimte binnen de hoofdbranche 'In en om het huis'

- In de genoemde onderzoeken is ook een inschatting gemaakt van de 'marktruimte' op het niveau van de gemeente voor de hoofdbranche 'In en om het huis' (dus voor aanbod in de woon-, doe-het-zelf-, plant en dier-, auto- en fiets- en bruin- en witgoedbranche). Op basis van eerdergenoemde nuances ten aanzien van de berekende vloerproductiviteit moeten de uitkomsten worden beschouwd als indicatief.
- Indien wordt ingezoomd op het niveau van uitsluitend de woonbranche, kan zijn dat een ander beeld ten aanzien van het 'economisch functioneren' en de 'marktruimte' naar voren komt.
- Uit de genoemde onderzoeken blijkt, dat er met name enige marktruimte in de hoofdbranche 'in en om het huis' ontstaat in de Metropoolregio Rotterdam Den Haag en dan meer specifiek in de grotere stedelijke gemeenten, zoals Den Haag, Rotterdam en Leiden. De 'marktruimte' in de overige regio's van de provincie is beperkt.

2.6 Beoordeling consument

Op basis van het Koopstromenonderzoek Randstad 2016 (KSO Randstad2016), zijn voor diverse PDV-locaties kwalitatieve gegevens opgehaald ten aanzien van de beoordeling van de locaties op verschillende aspecten door consumenten. Navolgend zijn de belangrijkste conclusies uit het KSO2016 ten aanzien van de kwalitatieve beoordeling benoemd:

- In algemene zin scoren de PDV-locaties (die zijn opgenomen in het KSO2016) met gemiddeld een 7,6 op een schaal van 10 goed. Er bestaan echter wel grote verschillen tussen PDV-locaties en tussen verschillende aspecten. Navolgend wordt ingegaan op de verschillen tussen de aspecten:

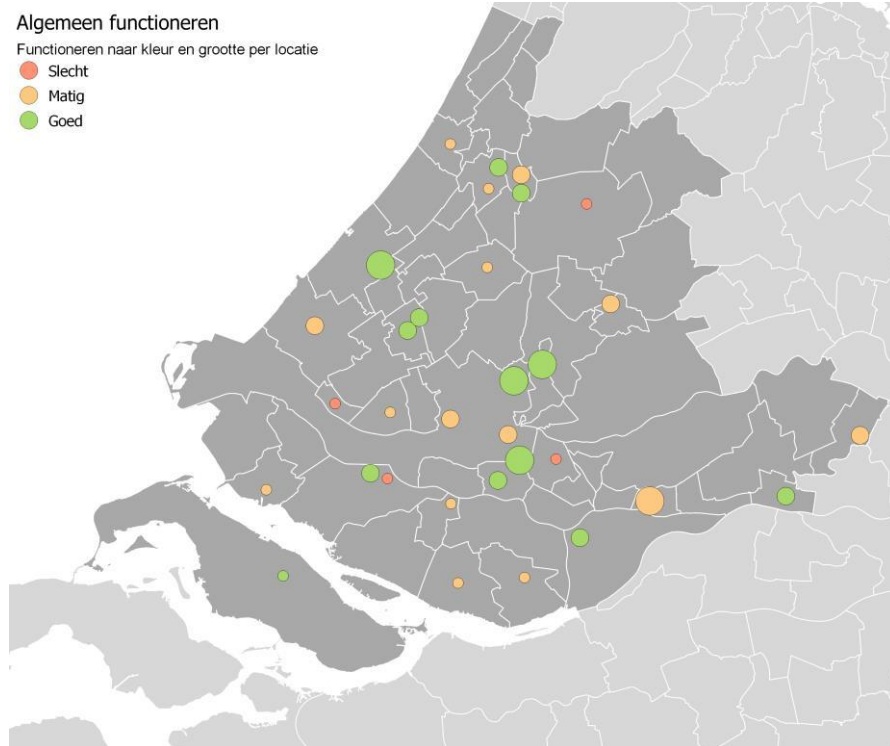
- De gemiddelde autobereikbaarheid en parkeertarieven worden voor bijna alle PDV-locaties zeer goed beoordeeld. Gemiddeld ligt de score op respectievelijk een 8,5 en 8,2. PDV-locaties zijn immers veelal goed bereikbaar (met de auto) en hebben ruimvoldoende (gratis) parkeermogelijkheden.
- Het onderdeel evenementen scoort met een 5,1 het slechtst van de in het KSO ondervraagde aspecten. Dit kan worden verklaard doordat er niet of nauwelijks evenementen plaatsvinden op PDV-locaties (vooral in binnensteden).
- De aanwezigheid van overige faciliteiten en horeca scoren met respectievelijk gemiddeld een 5,9 en 5,7 eveneens onvoldoende. Dit kan worden verklaard doordat er op de meeste PDV-locaties een specifieke branchering aanwezig is en een brede functiemix hier doorgaans niet van toepassing is.
- De overige aspecten, zoals de kwaliteit van het winkelaanbod, de sfeer en uitstraling, de veiligheid, de netheid, de bereikbaarheid per fiets, de stallingsmogelijkheden voor de fiets en de bereikbaarheid per openbaar vervoer scoren overwegend gemiddeld.



2.7 Algemeen functioneren

Op grond van de analyse is door BRO het algemeen functioneren van de PDV-locaties in kaart gebracht. Hiervoor is naast de kwaliteit van het aanbod, de leegstand, de ruimtelijk-fysieke kenmerken (ruimtelijke structuur, openbare ruimte en vastgoed) en economisch functioneren ook gekeken naar de bereikbaarheid en parkeermogelijkheden.

Figuur 2.5: Oordeel algemeen functioneren PDV-locaties Zuid-Holland & omvang



Voor het algemeen functioneren is op basis van de acht genoemde aspecten een score toegekend aan alle PDV-locaties. Ten aanzien van het algemeen functioneren valt een aantal zaken op:

- Op het punt van het parkeren en de bereikbaarheid scoren de PDV-locaties in Zuid-Holland over het algemeen goed.
- Over het algemeen beschouwd functioneren de PDV-locaties redelijk goed. Er zijn tussen de PDV-locaties in Zuid-Holland wel verschillen waar te nemen ten aanzien van het algemeen functioneren.
- Van de 32 locaties scoren vier locaties in algemene zin slecht (zie figuur). Dit zijn Elektraweg (Maassluis), Kolkplein (Nissewaard), Donkersloot (Ridderkerk) en Euromarkt (Alphen aan de Rijn).

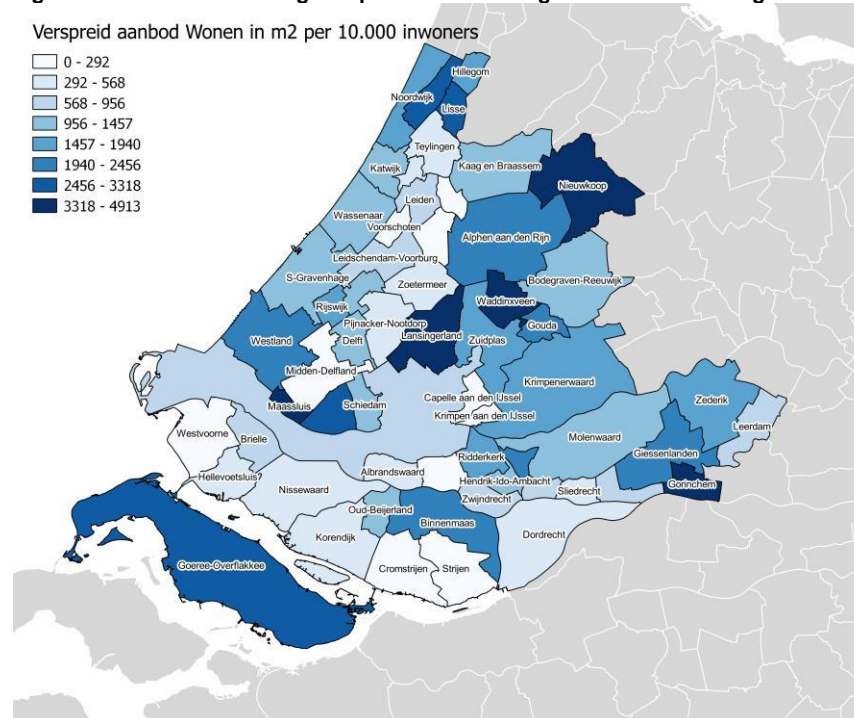
2.8 Verspreide bewinkeling

- Geen onderdeel van de locatiebeoordeling en de perifere detailhandelsstructuur in het algemeen, maar wel relevant in het kader van de consumentenverzorging is (het aandeel) verspreide bewinkeling.
 - Circa 28% van het aantal woonwinkels en 33% van de winkelruimte van woonwinkels in Zuid-Holland is verspreide bewinkeling. Deze zaken liggen dus buiten de reguliere en perifere centra. Dit is mede te verklaren vanuit oud beleid. De concentratie op PDV-locaties geldt sinds 2014. Ruim 60% van de verspreide winkels betreft zelfstandige ondernemers.
 - Circa 45% van het totale perifere winkelaanbod in de klassieke PDV-branches (doe-het-zelf, tuincentra en wonen) betreft verspreide bewinkeling buiten de aangewezen PDV-locaties. Benaadrukt moet worden dat deze verspreide bewinkeling niet per defi-

nitie onwenselijk is en in strijd is met het provinciaal beleid. Immers staat de provincie verspreide bewinkeling onder voorwaarden toe.

- De verspreide bewinkeling betreft primair doe-het-zelfzaken en tuincentra (70% van het aantal m² wvo perifere verspreide bewinkeling). Dit zijn primair zeer grootschalige winkels, zoals Hornbach en Intratuin. Deze winkels mogen zich conform het provinciaal beleid vestigen op verspreide locaties.
- Woonwinkels buiten centra komen veel minder vaak voor (30% van het aantal m² wvo perifere verspreide bewinkeling). Dit ligt voor de hand doordat voor woonwinkels meer restrictief wordt omgegaan met vestigingen op verspreide locaties.
- De verspreide bewinkeling is in absolute zin (omvang van de winkelruimte) vooral aanwezig waar de grootste bevolkingspopulatie aanwezig is. Dit is logisch, aangezien hier ook het meeste aanbod is. In relatieve zin concentreert het verspreide perifere winkelaanbod zich primair in de gebieden met weinig tot geen PDV-locaties.
- In de navolgende kaart is de verspreide bewinkeling van woondetailhandel in omvang van de winkelruimte afgezet ten opzichte van het aantal inwoners per gemeente. Hieruit blijkt dat er relatief veel verspreide woonwinkels aanwezig zijn in de gemeenten Nieuwkoop, Lansingerland, Maassluis, Waddinxveen en Gorinchem. Een belangrijk deel kan worden verklaard vanwege het ontbreken van een PDV-locatie in sommige gemeenten.

Figuur 2.6: Relatieve omvang verspreide bewinkeling woonbranche naar gemeente



3. OPGAVEN, KANSEN EN AANDACHTSPUNTEN

In dit hoofdstuk worden allereerst opgaven benoemd die op de PDV-locaties spelen en de kansen om tot ontwikkeling te komen (par. 3.1). Vervolgens wordt ingegaan op kansen en aandachtspunten die op grond van de gespreksronde en de inhoudelijke verdieping voor de PDV-locaties zijn geconstateerd om tot herstructurering, transformatie en versterking te komen. Specifiek is de rol benoemd die de provincie Zuid-Holland kan pakken om deze kansen en aandachtspunten aan te pakken (par. 3.2).

3.1 Opgaven en kansen op locatieniveau

Typen opgaven op locatieniveau

Op grond van het bureauonderzoek, de schouw en de gesprekken is op hoofdlijnen een zestal typen opgaven voor de PDV-locaties te onderscheiden. Het betreft:

- Locaties met veel leegstand en / of een vastgoeduitdaging
Het aantal locaties met veel leegstand is beperkt. Locaties die met leegstand kampen zijn overwegend planmatig opgezette PDV-locaties, eventueel als onderdeel van een bedrijventerrein. Het vastgoed op deze locaties is gezien vanuit alternatieve invullingen vaak incourant. Leegstand in PDV-locaties heeft een negatief effect op het algemeen functioneren van dit winkelgebied en het terugdringen van deze leegstand is daardoor een mogelijke, maar complexe opgave.



- Kleinschalige locaties met een (te) brede branchering
In de crisisjaren is op meerdere plaatsen leegstand ingevuld met reguliere detailhandel. Dit is vooral zichtbaar op kwetsbare locaties (meestal in kleinere gemeenten). Dit zijn veelal juist gemeenten waar ook de functie van het winkelcentrum onder druk staat. Een bovenmatige brancheverruiming in de periferie kan mogelijk negatieve effecten hebben op de reguliere detailhandelsstructuur. Hier ligt dus mogelijk een opgave om dergelijke ontwikkelingen tegen te gaan en/of eventueel bestaande situaties te veranderen.
- Transformatie met oog op verstedelijkingsopgave
In het kader van de verstedelijkingsopgave bestaat voor een aantal PDV-locaties een kans om te transformeren naar woongebieden. Dit zijn vooral locaties in het binnenstedelijk gebied, die zich door hun ligging nabij woonbebouwing en voorzieningen goed lenen voor woningbouw. De leegstand is hier veelal beperkt en de inbrengwaarde van het vastgoed hoog, wat van invloed is op de haalbaarheid van eventuele transformatie. Zeker waar de mogelijkheden voor woningbouw beperkt zijn, kan het lastig (maar niet onmogelijk) zijn om tot een sluitende businesscase te komen. Er ligt een duidelijke kans om te komen tot transformatie voor PDV-locaties waar het perspectief vanuit de winkelfunctie beperkt is en anderzijds vanuit de woningbehoefte sprake is van behoefte aan binnenstedelijk wonen.
- Planmatige locaties met een structuuropgave
Een beperkt aantal locaties betreft meubelboulevards waar een opgave ligt om tot versterking van de ruimtelijke structuur te komen. Een goede ruimtelijke structuur is essentieel voor een goed functionerende PDV-locatie en heeft onder andere betrekking op de zichtrelatie tussen winkels, beloopbaarheid, routing, afstand tussen winkels, etc. Hierbij kan het gaan om een enkele unit (Oud-Beijerland), een heel

bouwblok (Stadionweg Rotterdam) of een bredere structuuropgave (Woon, Woonhart Zoetermeer, Megastores Den Haag).

- Locaties met een opgave in de openbare ruimte
Bij meer dan de helft van de locaties ligt er een uitdaging om tot een meer aantrekkelijke inrichting van de openbare ruimte te komen. Een aantrekkelijke openbare ruimte draagt bij aan beleving en het algehele verblijfsklimaat van het winkelgebied. Zes van deze locaties zijn typisch lokale PDV-locaties, waarvan een deel mogelijk (gedeeltelijk) wordt getransformeerd. Voor kleine, lokaal verzorgende locaties is de urgentie minder hoog. De overige locaties zijn bovenlokaal of regionaal verzorgende locaties, waaronder zowel planmatig opgezette centra als bedrijventerreinen met (min of meer) verspreid aanbod. De bedrijventerreinen kennen in de regel een sobere inrichting van de openbare ruimte, maar planmatige locaties (met vaak één eigenaar) zouden meer aandacht moeten hebben voor een hoogwaardige openbare ruimte. Dit is ook wat de consument verwacht van dergelijke locaties.
- Compacter maken locaties met versnipperd aanbod
Voor een aantal middelgrote en grote PDV-locaties met veel versnipperd aanbod is het compacter maken een oplossing om leegstand terug te dringen en/of te voorkomen (Nijverwaard Sliedrecht, Capelle XL, 't Heen Katwijk, Industriestraat Westland, en evt. De Bosschen in Oud Beijerland). Een aspect wat deze opgave kan bemoeilijken is als onder het mom van het ontbreken van marktruimte geen medewerking wordt verleend aan een gewenste verhuizing van bestaande woonwinkelfuncties. Herbestemmen van de achterblijvende detailhandelsmogelijkheden is technisch mogelijk, maar is financieel veelal niet haalbaar.

Tabel: Opgaven en kansen per locatie, gerangschikt naar regio¹⁷

Regio	Gemeente	Locatie	Belangrijke opgave (n)	Kans	Betreft
Holland Rijnland	Leiden	Lammenschansweg	Terugbrengen oppervlak PDV	++	particulier initiatief (gedeeltelijke) transformatie tbv w onen
Holland Rijnland	Zoeterw oude	Rijneke Boulevard	Openbare ruimte / profilering	++	uitbreiding in uitvoering
Holland Rijnland	Katw ijk	t Heen	Versnipperd aanbod / terugbrengen opp. PDV	+	particulier initiatief compactisering
Holland Rijnland	Leiderdorp	Baanderij	Terugbrengen oppervlak PDV	+	mogelijkheden voor gedeeltelijke transformatie tbv w onen
Holland Rijnland	Alphen a/d Rijn	Euromarkt	Leegstand / ruimt. structuur	+	kansen voor gedeeltelijke transformatie
Holland Rijnland	Leiderdorp	Meubelplein Woon	Ruimtelijke structuur / vastgoed / profilering	+/-	optimaliseren ruimtelijke structuur w enselijk
Midden Holland	Gouda	Gostores	Ruimtelijke structuur	+	part. initiatief uitbreiding GoStores / transformatie Goudse Poort
MRDH	Den Haag	Megastores	Leegstand / (interne) ruimtelijke structuur	++	herstructureringsplan voor leegstand door eigenaar
MRDH	Capelle a/d IJssel	Capelle XL	Versnipperd aanbod	++	particulier initiatief transformatie Zuiderster
MRDH	Delft	Leeuwenstein		++	transformatie aanbod rand locatie ikv gebiedsontwikkeling
MRDH	Zoetermeer	Woonhart	Vastgoed (alleen achterzijde)	+	kans verbetering vastgoed nav centrumvisie
MRDH	Nissewaard	Kolkplein	Brede branching / leegstand	+	transformatie (voormalige) PDV-locatie
MRDH	Maasvluis	Elektraweg	Leegstand / ruimt. structuur / kwaliteit aanbod	+	kansen voor eventuele transformatie
MRDH	Rotterdam	Marconiplein	Ruimtelijke structuur	+	kansen voor verbreding doelgerichte functie
MRDH	Barendrecht	Vaanpark	Vastgoed (invulling Zuiderster)	+	aandacht gemeente voor voormalige Zuiderster
MRDH	Westland	Industriestraat	Ruimtelijke structuur	+/-	optimaliseren ruimtelijke structuur w enselijk
MRDH	Vlaardingen	Hoogstad	Vastgoed	+/-	optimaliseren ruimtelijke structuur w enselijk
MRDH	Hellevoetsluis	Woonpromenade	Ruimtelijke struct. / vastgoed / brede branching	+/-	optimaliseren ruimtelijke structuur w enselijk
MRDH	Rotterdam	Stadionweg	Vastgoed / parkeren / openbare ruimte	+/-	herstructureren deel vastgoed w enselijk
MRDH	Barendrecht	Reijerwaard	Ruimtelijke structuur / openbare ruimte	+/-	optimaliseren ruimtelijke structuur w enselijk
MRDH	Ridderkerk	Donkersloot	Vastgoed	+/-	optimaliseren ruimtelijke structuur w enselijk
MRDH	Delft	Ikea		0	Locatie functioneert
MRDH	Nissewaard	Woonboulevard		0	Locatie functioneert
MRDH	Rotterdam	Alexandrium		0	Locatie functioneert
Zuid-Holland Zuid	Goeree-Overflakkee	Korendreef	Mismatch vraag & aanbod	+/-	aandacht match lokale vraag met hoogw. aanbod
Zuid-Holland Zuid	Cromstrijen	Cromstrijen		+	mogelijke transformatie pand vrm. Wooning
Zuid-Holland Zuid	Sliedrecht	Nijverwaard	Ruimtelijke structuur / vastgoed	+	kansen voor verbetering ruimtelijke structuur
Zuid-Holland Zuid	Gorinchem	Spijksepoort	Vastgoed (2 units)	+	aandacht leegstand w enselijk (vastgoed / functies).
Zuid-Holland Zuid	Oud-Beijerland	Woonboulevard de Bosschen	Vastgoed (1 unit) / versnipperd aanbod	+/-	optimalisering vastgoed w enselijk
Zuid-Holland Zuid	Strijen	Woonstrada	Versnipperd aanbod	0	Compactisering lijkt niet realistisch
Zuid-Holland Zuid	Dordrecht	Woonboulevard Dordrecht		0	Locatie functioneert
Zuid-Holland Zuid	Leerdam	Nieuw Schaijk	Brede branching / versnipperd aanbod	0	Compactisering lijkt niet realistisch

¹⁷ Voor Capelle XL wil de gemeente in samenhang met de transformatie inzetten op versterking en compact maken.

Kansen voor ontwikkelingen op locatieniveau

Op basis van de gespreksronde en het verdiepende onderzoek is in kaart gebracht waar kansen liggen om tot transformatie, samenvoeging of versterking van locaties te komen:

- Voor 5 locaties geldt dat er concrete kansen zijn voor transformatie, waarbij meerdere partijen (overheid, ondernemers, en/of eigenaren) positief staan tegenover een transformatie of versterking én er projecten in voorbereiding of uitvoering zijn. In de bovenstaande tabel zijn deze locaties aangewezen met '++'.
- Voor 12 locaties is er sprake van een kansrijk initiatief voor versterking of transformatie, waarbij er ideeën of wensen zijn bij een van de partijen en het draagvlak en/of de haalbaarheid voor het initiatief nog aandacht verdient. In de bovenstaande tabel zijn deze locaties aangewezen met '+'.
- Voor 9 locaties geldt dat er naar oordeel van BRO kansen liggen voor verbetering c.q. versterking van de locatie, maar waarbij nog geen urgentie voor partijen is gebleken (mede door de conjunctuur) om in beweging te komen. In de bovenstaande tabel zijn deze locaties aangewezen met '+/-'.
- Voor de overige 6 locaties geldt dat er geen actuele kansen voor (gebieds-) ontwikkelingen zichtbaar zijn, omdat de locaties goed functioneren óf er sprake is van dermate versnipperd aanbod dat concentratie niet kansrijk lijkt. In de bovenstaande tabel zijn deze locaties aangewezen met '0'.
- De beschrijving van de gesignaleerde kansen is niet uitputtend; het betreft een globale weergave van wat er speelt op PDV-locaties.



3.2 Rol provincie en overige aandachtspunten

In de gespreksronde is aan gemeenten de vraag gesteld in hoeverre zij ondersteuning wensen vanuit de provincie bij het verbeteren, samenvoegen van locaties. In deze paragraaf worden de belangrijkste conclusies hieromtrent weergegeven. Daarnaast wordt een aantal overige aandachtspunten en observaties weergegeven die voortkomen uit de analyse, de schouw en de gesprekken.

- Ondersteuning in procescapaciteit en geld
Een aantal gemeenten heeft aangegeven dat ondersteuning in de vorm van specialistische kennis t.a.v. herstructurering wenselijk is¹⁸. Tevens is door een aantal gemeenten aangegeven dat zij voorzien dat er sprake zal zijn van onrendabele ontwikkelingen, waarover zij op termijn graag met de provincie in gesprek gaan¹⁹.
- Onderzoek alternatief programma voor slecht functionerende locaties
Voor een beperkt aantal locaties wordt door gemeenten nagedacht over mogelijke transformatie. Dit zijn in de regel gemeenten waar de winkelfunctie in het hoofdcentrum sterk onder druk staat, evenals de lokale PDV-locatie. Om te voorkomen dat reguliere (grootschalige) detailhandel in het (leegstaand) vastgoed van de PDV-locatie trekt, is onderzoek noodzakelijk naar mogelijke alternatieve invullingen indien traditionele PDV niet langer toekomst biedt. De provincie zou kunnen ondersteunen in het laten uitvoeren van dergelijk onderzoek en bovendien kunnen meedenken over alternatieven. Echter, in deze gemeenten speelt veelal een (kwantitatief) overschot aan functies (wonen, winkels, horeca, leisure, etc.). Of andersoortige functies haalbaar en wenselijk zijn, is sterk afhankelijk van de locatie.

¹⁸ Een aantal initiatieven wordt door de provincie reeds actief ondersteund, waaronder de transformatie van de Goudse Poort, waar Gostores Gouda onderdeel van uitmaakt.

- Brancheverbreiding
Een aantal gemeenten heeft in de gesprekken de wens geuit om tegevoet te komen aan vragen vanuit de markt voor brancheverbreiding in de periferie, waarbij het veelal gaat om rijwielen, sport, diervoeding, elektronica, etc. Naast reguliere winkels gaat het in een aantal gevallen om nieuwe concepten, waarbij detailhandelsactiviteiten worden gecombineerd met andere activiteiten, zoals horeca, leisure, testfaciliteiten, showroom, aanverwante diensten, etc. Dit type ondernemers hebben vaak veel ruimte nodig en deze zaken zijn daarmee vaak moeilijk inpasbaar in of nabij reguliere winkelcentra. Mogelijk kan de provincie Zuid-Holland zich in dergelijke gevallen open opstellen en het gesprek met de gemeente aangaan. Op basis van trends en ontwikkelingen (branchevervaging) moet immers verwacht worden dat initiatieven steeds lastiger in specifieke branches te plaatsen zijn. Dit vraagt per definitie om meer maatwerk.
- Zeergrootschalige woonwinkelformules
In aansluiting op de trends en ontwikkelingen blijken gemeenten ook te worden benaderd voor de vestiging van zeer grootschalige woonwinkelformules. Deze zijn gezien hun omvang veelal lastig inpasbaar op of nabij planmatig opgezette meubelboulevards en richten zich daardoor op andere locaties. Door hun intrinsieke aantrekkingskracht kunnen ze solitair functioneren (bijvoorbeeld Ikea). Voor de detailhandelsstructuur en de consumentenverzorging is het echter wenselijk om ze zoveel mogelijk in of nabij een bestaande woonboulevard te huisvesten. Dit vraagt daardoor om een goede en efficiënte provinciale en/of regionale coördinatie.

¹⁹ Het is nu nog niet mogelijk om concrete bedragen te noemen, omdat dit de uitkomst is van een langdurig (gezamenlijk) haalbaarheidsonderzoek waarbij o.a. de inbrengwaarden en opbrengstpotentie nader zullen moeten worden onderzocht.

- Overige niet aangewezen (kleinschalige) locaties
Uit de inventarisatie komt naar voren dat er in de provincie meerdere kleinschalige en lokaal verzorgende PDV-locaties in de woonbranche bestaan, die niet als concentratie-locatie door de provincie zijn aangewezen. Deze locaties hebben vaak echter wel betekenis voor de lokale consument en vormen daarmee geen bedreiging voor de grotere locaties. Er is door een aantal gemeenten gevraagd naar verduidelijking van de status.
- Concentreren verspreid (lokaal verzorgend) aanbod
Op een aantal plekken is sprake van een behoefte om op nieuwe PDV-locaties bestaand verspreid aanbod te concentreren. Dit ontstaat met name op plekken waar bestaande winkels op zoek moeten naar een nieuwe plek vanwege transformatie. Op één andere PDV-locatie waar transformatie kansrijk is, maar waar de aanleiding ligt in het gegeven dat het huidig functioneren onder druk staat, bestaat de wens om met het concentreren van aanbod op een nieuwe (lokaal verzorgende) locatie de consumentenverzorging een impuls te geven. Ook hiervoor geldt dat de provincie een rol kan pakken als 'meedenker' in dergelijke complexe specifieke trajecten.
- Locaties met een onevenredig groot regionaal aanbod
Een aantal kernen kent afgezet tegen de bevolkingsomvang een onevenredig hoog oppervlakte woonwinkels met een bovenlokale en regionale aantrekkingskracht. Hierdoor kan de situatie optreden dat op kwantitatieve gronden geen ruimte wordt geboden aan lokaal verzorgend aanbod, terwijl hiervoor mogelijk op kwalitatieve gronden wel behoefte voor kan worden aangetoond. Bij de overweging ten aanzien van versterking en/of uitbreiding moet daardoor niet uitsluitend rekening worden gehouden met het gemeenteniveau, maar moet de behoefte ook vanuit het verzorgingsgebied worden gezien.



4. VERDIEPING T.A.V. AANPAK

In het kader van het onderzoek is voor een aantal projectinitiatieven globaal haalbaarheidsonderzoek gedaan, uitgesplitst naar relevante financiële, juridische, ruimtelijke, markttechnische en organisatorische aspecten. Daarbij is ook verkend of en met welk instrumentarium de provincie kan bijdragen in het haalbaar maken van de projectinitiatieven. In dit hoofdstuk gaan we achtereenvolgens in op:

- Het concentreren van verspreid aanbod
- Herontwikkeling of verplaatsing van PDV-locaties
- Wegbestemmen van detailhandelsmogelijkheden
- Verbeteren van bestaande locaties

Omdat het in een aantal gevallen gaat om projectinitiatieven in een beginstadium, wordt in dit hoofdstuk slechts locatiespecifieke informatie verstrekt, indien dit de haalbaarheid van de projectinitiatieven niet schaadt.

4.1 Concentreren verspreid aanbod

Voor een gebied in Zuid-Holland Zuid, bestaande uit meerdere gemeenten, is een globale studie uitgevoerd naar de haalbaarheid van het verplaatsen van verspreid winkelaanbod naar één van de aangewezen woonwinkelloccaties in de regio. Hierbij is zijn allereerst alle winkelvestigingen in de hoofdbranches 'Wonen', 'Plant & Dier' en 'Doe-het-zelf' die door Locatus zijn gekenmerkt als verspreid aanbod in kaart gebracht. Vervolgens is voor

woonwinkels > 500 m² de haalbaarheid en wenselijkheid van eventuele verplaatsing in kaart gebracht.

Conclusies

Op grond van de studie naar het verspreide aanbod zijn we gekomen tot de volgende conclusies:

- Het verspreid aanbod van winkels in de hoofdbranches 'Plant & Dier', 'Wonen' en 'Doe-het-Zelf' in de onderzochte gemeenten bestaat uit 69 winkels waarvan circa 50% van het aantal en circa 40% van het oppervlakte woonwinkels betreft. Ruim 60% van deze winkels ligt binnen de bebouwde kom (en 55% van het winkeloppervlak).

Tabel 4.1: Verspreid winkelaanbod naar branche in deelgebied in Zuid-Holland Zuid

	Aantal	WVO Gemiddeld	Waarvan zelfstandig	Aandeel zelfstandig / locatietype (aantal)	Aandeel zelfstandig / locatietype (opp.)
Bebouwde kom	39	296	35	90%	81%
37.130-Plant & Dier	4	361	3		
37.170-Doe-Het-Zelf	12	162	10		
37.180-Wonen	23	355	22		
Bedrijfsterrein	25	843	13	52%	24%
37.130-Plant & Dier	1	132	1		
37.170-Doe-Het-Zelf	14	1162	4		
37.180-Wonen	10	468	8		
Buiten bebouwde kom	5	426	4	80%	74%
37.130-Plant & Dier	1	554	0		
37.170-Doe-Het-Zelf	1	24	1		
37.180-Wonen	3	517	3		
Eindtotaal	69	504	52	75%	46%

- Van de 36 verspreide woonwinkels richten zich 8 winkels op keukens en sanitair, 9 winkels op meubels (inclusief bedden) en decoratie en 19 winkels op woninginrichting (tegels, vloeren, textiel, zonwering).
- De winkels in woninginrichting zijn gemiddeld aanmerkelijk kleiner in oppervlakte dan de rest van de woonzaken (circa 250 m² wvo versus ruim 500 m² wvo). Een deel van deze zaken biedt eventueel kansen voor verplaatsing naar binnensteden, omdat deze meer profiteren van passanten, de aard en het assortiment goed aansluit bij het recreatieve bezoekmotief in binnensteden en daardoor meer synergiewerking bestaat met andere soorten winkels.
- Vier van de negen woonwinkels met een omvang groter dan 500 m² wvo zijn aanwezig op een bedrijventerrein (in een stedelijke gemeente), drie in kleine kernen en twee in het buitengebied (waarvan één op een agrarisch bedrijventerrein). Nadere bestudering van de locatie, het vastgoed en de aard van de onderneming biedt inzicht in de vraag of actief verplaatsen van deze winkels haalbaar en wenselijk is.
- (Vrijwillige) verplaatsing van de drie onderzochte woonwinkels in het buitengebied of in de kleine kernen achten we weinig kansrijk:
 - Twee van de drie ondernemers richten zich, afgaande op het assortiment, hoofdzakelijk op de lokale of bovenlokale markt.
 - Er blijkt in tenminste twee van de drie gevallen sprake van vermenging van overige (vermeende) eigendommen (woning, overige bedrijfsbebouwing), hetgeen vermoedelijk in negatieve zin bijdraagt aan verhuisgeneigdheid;
 - Verplaatsing van de woonwinkel zorgt mogelijk voor aantasting van de leefbaarheid in de kern;
- Drie van de vier woonwinkels op bedrijventerreinen zijn winkels in keukens of sanitair. Naar verwachting zullen alleen de twee keukenzaken in het midden en hoger segment eventueel geneigd zijn om hun huidige locatie te verruilen voor een locatie op een grootschalige PDV-locatie.
 - Voorts is de scheidslijn tussen installatiebedrijven en keukenwinkels dun. Het vermoeden bestaat dat om die reden op bedrijventerreinen keukenzaken relatief vaak voorkomen binnen een bestemming die installatiebedrijven toestaat.
- Van de twee winkels in het stedelijk gebied in het onderzoeksgebied geldt dat de afstand tot andere centrumfuncties van invloed is op de vraag of verplaatsing wenselijk is.
 - Indien een winkel in positieve zin bijdraagt aan de vitaliteit van het centrum, lijkt verplaatsing niet wenselijk.
 - Voor locaties in het stedelijk gebied waar minder sprake is van synergie met andere centrumfuncties is eventueel vertrek geen probleem voor het voorzieningenniveau. Hier is de uitdaging om nieuwe invulling te vinden voor het achterblijvende vastgoed.
- Naar inschatting van BRO geldt voor slechts drie van de 36 woonzaken (en waarvan 9 zaken > 500 m² wvo) dat verplaatsing naar een meubelboulevard mogelijk kansrijk is. Aspecten die voorts onder andere van invloed zijn op de (daadwerkelijke) haalbaarheid:
 - De wens en investeringsbereidheid van de ondernemer (er zijn in het verdiepingsonderzoek geen ondernemers benaderd).
 - In geval van eigendom huidige locatie (ondernemer/eigenaar): de verkoopbaarheid van de huidige locatie (is ook een programmatische vraag). De waardeontwikkeling, de verhuiskosten en de ondernemersperspectieven op de nieuwe locatie dienen in evenwicht te zijn.

- De beschikbaarheid van geschikt aanbod dat aansluit bij de wensen van de eigenaar.

4.2 Transformatie en/of verplaatsing PDV-locaties

In de provincie is op meerdere locaties sprake van initiatieven voor het transformeren van PDV-locaties. In de gesprekken met gemeenten, aangevuld met diverse analyses (quickscan milieu, ruimtelijke verkenningen, actorenanalyse, globale financiële verkenningen) is de haalbaarheid van diverse initiatieven voor transformatie verkend.

Conclusies:

- De (financiële) haalbaarheid van een herontwikkeling is deels afhankelijk van het huidige gebruik. Een goed functionerende locatie herontwikkelen, waarbij bestaande zaken moeten worden verplaatst, is erg kostbaar. Bij een slecht functionerende locatie (met leegstand) zal herontwikkeling per saldo voor de eigenaar meerwaarde moeten opleveren.
- Voor de (financiële) haalbaarheid bij transformatie is voorts belangrijk wat de gebruiksmogelijkheden van een (achterblijvende) locatie zijn na transformatie. Sommige locaties lenen zich door hun ligging vooral voor transformatie naar regulier bedrijventerreinen, alternatieve functies met een hogere toegevoegde waarde zijn hier lastig inpasbaar. In een aantal gevallen liggen er ook kansen voor dagelijkse detailhandel, leisure of andere functies als alternatief programma, met name op goed ontsloten en centraal gelegen locaties. Voor de meeste locaties waar kansen liggen voor transformatie is qua locatiemarkten of ligging woningbouw echter het meest voor de hand liggende alternatief programma. Een kanttekening hierbij is dat er niet altijd behoefte is

aan extra woningen, en dat er daarom soms te makkelijk wordt gemikt op woningen zonder mogelijke alternatieven te onderzoeken. Door op quickscan niveau onderzoek uit te voeren naar marktruimte voor alternatieve functies i.r.t. de locatiemarkten kan inzicht worden verkregen op eventuele alternatieve kansen.

- In een aantal herstructurerings- en transformatieprojecten is de gemeente initiator (of overweegt zij initiatief daartoe te nemen), hetgeen in de meeste gevallen samenhangt met een verstedelijkingsopgave of wens tot verplaatsing van reguliere detailhandel.
- Met name bij sommige kleinere gemeenten blijkt weinig ervaring met het uitvoeren van herstructureringsprojecten, en ontbreekt specifieke expertise die nodig is om het herstructureringsproces vorm te geven. Hierin schuilt het risico van 'aanmodderen', waarbij een onhelder proces kan zorgen voor inactiviteit en frustratie bij marktpartijen.
- De uitdaging voor gemeenten is om heldere kaders te scheppen voor de markt en eigenaren uit te dagen om met oplossingen te komen. Onteigening is veelal niet wenselijk, omdat het niet mogelijk is, of dit in financieel opzicht op voorhand een project vrijwel onbetaalbaar maakt. In plaats daarvan is het doel om tot minnelijke overeenstemming te komen met eigenaren over de voorwaarden voor herontwikkeling van hun locaties. De basis daarbij is dat er in de nieuwe businesscase sprake moet zijn van een betere situatie dan de huidige, of er moet sprake zijn van bedreigingen die op langere termijn effect hebben op het rendement.
- Aan minnelijke overeenstemming met vastgoedpartijen gaan langdurige onderhandelingen vooraf, waarbij het voor gemeenten van belang is in programmatische zin aan eigenaren onder voorwaarden tegevoegd te kunnen komen. Voordat een gemeente met een marktpartij in

gesprek gaat is het echter van belang dat zij zelf haar kaders (stedenbouwkundig, programmatisch, functioneel, parkeren, etc.) helder heeft en er een helder beeld bestaat over het te doorlopen gezamenlijke proces. Een heldere rolverdeling, waarbij de gemeenten kaders stelt en faciliteert (niet op de stoel van de ontwikkelaar gaat zitten), is daarbij het vertrekpunt.

- Indien de eigenaar instemt met het onderzoeken van de haalbaarheid van herontwikkeling worden afspraken hieromtrent vastgelegd (bijvoorbeeld in een intentieovereenkomst) en kan het onderzoek van start.
- Daar waar een herontwikkeling bijdraagt aan gemeentelijke doelen, kan de neiging ontstaan om in financiële zin bij te dragen aan het haalbaar maken van een project van een derde. De mogelijkheden hiertoe zijn - in verband met het risico op ongeoorloofde staatssteun - echter beperkt. Mogelijke richting voor het financieel stimuleren van transformatie kunnen zijn:
 - Afspraken die door de gemeente worden gemaakt over de aanleg van het openbare gebied bij hertontwikkeling
 - Transformatiesubsidie voor verspreide winkels voor verhuizing naar een kernwinkelgebied of naar een PDV-locatie.
- Daar waar de overheid kenbaar maakt om met het oog op slecht functioneren de winkelfunctie (op termijn) te willen afbouwen kunnen eigenaren en/ondernemers in beweging komen om zelf met oplossingen te komen voor de toekomstige invulling van hun locatie. Dit geldt ook voor huurders die hierdoor eieren voor hun geld kiezen en zich elders vestigen.
- Indien een eigenaar tot de conclusie komt dat een herontwikkeling binnen de gestelde kaders niet financieel haalbaar te maken is, kan

worden gesproken over de overname van een onrendabele ontwikkeling door de gemeente (of provincie). Dit houdt in dat een deel van de waarde van de locatie direct wordt afgeschreven, om deze vervolgens tegen marktwaarde weer in de markt te zetten. Een belangrijke kanttekening bij het minnelijk verwerven van (relatief goed renderend) vastgoed is dat een eigenaar/belegger in de regel alleen hiermee in zal stemmen indien hem ontwikkelmogelijkheden worden geboden om de opbrengst uit de verkoop opnieuw te investeren. Zo niet, dan is het risico dat een eigenaar om fiscale redenen afhaakt.

4.3 Aanpakken onbenutte (verborgen) plancapaciteit

Een belangrijk aandachtspunt voor het verbeteren van de detailhandelsstructuur is het wegbestemmen van niet benutte detailhandelsmogelijkheden in het kader van de Ladder voor Duurzame Verstedelijking en het behoud van de vitaliteit van de kernwinkelgebieden en overige winkellocaties. Uit de gesprekken en het bureauonderzoek dat is uitgevoerd in het kader van dit onderzoek komt naar voren dat dit op meerdere manieren een rol speelt of zou moeten spelen.

Conclusies

- Bij meerdere gemeenten is sprake van een wens om detailhandelsmogelijkheden uit bestemmingen voor leegstaand vastgoed te schrappen of de locaties te herbestemmen. In een aantal gevallen is hiervoor door gemeenten al een basis gelegd in detailhandelsbeleid of een structuurvisie. De aanleiding ligt in:
 - Sturing op ongewenste ontwikkelingen/bescherming in de winkelstructuur (bijvoorbeeld een supermarkt op een bedrijventerrein).

- Ruimte maken voor nieuwe ontwikkelingen (ook onbenutte plan-capaciteit dient te worden meegewogen in Ladder voor Duur-zame Verstedelijking).
- Van belang is om te constateren dat het aanpakken van onbenutte bestemmingen naast zichtbare winkelleegstand ook relevant is voor:
 - Verborgene plancapaciteit. Hierbij kan het gaan om leegstaand vastgoed met een bredere bestemming, maar dat niet specifiek als winkelruimte wordt aangeboden. Maar ook ingevulde panden die nu niet in gebruik zijn als winkel, maar die indien ze leegko-men wel als dusdanig kunnen worden ingevuld.
 - In de factsheets zijn ook globaal de bestemmingen op de PDV-locaties in kaart gebracht. Hierbij is vastgesteld dat gemeenten niet altijd goed inzicht hebben in de mogelijkheden die hun be-stemmingsplannen bieden voor (ongewenste) detailhandel.
- Bij het wegnemen van bestemmingen zijn meerdere routes denkbaar:
 - De strikt juridische insteek behelst het wegbestemmen van de huidige detailhandelsmogelijkheden, waarbij met oog op plan-schaderisico het noodzakelijk is om zorgvuldig een aantal stap-pen te doorlopen (zie navolgend).
 - Een insteek die daarnaast gevolgd kan worden gaat uit van over-leg met eigenaren over de herontwikkeling van hun vastgoed, waarbij het wegbestemmen van de oude bestemming het sluit-stuk is van een gezamenlijk proces (zie ook conclusies paragraaf 4.2). Zeker bij enkelbestemmingen is dit een must, omdat bij het wegbestemmen van een enkelbestemming een redelijk alterna-tief zal moeten worden gevonden om eventuele structurele leeg-stand te voorkomen.
- Ook voor toekomstige leegstand, die op slechtere locaties zal gaan ontstaan onder invloed van trends en ontwikkelingen en neergaande

conjunctuur, is het van belang om (op regionaal niveau) te starten met voorzienbaarheid ten aanzien van het toekomstperspectief van PDV-locaties en verspreid aanbod,. Door daar nu op te anticiperen kan worden ingrepen op het moment dat het noodzakelijk is. Indien wordt gewacht totdat er weer problemen ontstaan is het te laat.

Wegbestemmen onbenutte plancapaciteit

Bij het wegbestemmen van onbenutte plancapaciteit dient in verband met het risico op planschade een aantal stappen in acht te worden ge-nomen:

1. *Beleidsborging*: Er dient een beleid te zijn waarin de hoofd-structuur helder is afgebakend;
2. *Inventarisatie plancapaciteit*: betreft inventarisatie aanwezige detailhandelsmogelijkheden (incl. eventuele afwijkingen), en het werkelijk gebruik;
3. *Aanschrijven eigenaren*: eigenaren van vastgoed of grond met een onbenutte winkelbestemmingen dienen schriftelijk in ken-nis te worden gesteld van het voornemen tot wegbestemmen;
4. *Wegbestemmen*: Na een periode van minimaal 1 jaar vanaf stap 3 kan een (paraplu) bestemmingsplan in procedure wor-den gebracht waarin de detailhandelsmogelijkheden daadwer-kelijk wegbestemd worden.

Ad. 1: Het vaststellen van een globale wenselijke regionale verzorgings-structuur in regionaal verband kan een goede opmaat zijn voor de be-leidsborging. Gemeenten kunnen deze op gemeentelijk niveau verder uitwerken in beleid en bestemmingsplannen.

4.4 Verbeteren bestaande locaties

Naast het transformeren of herontwikkelen van winkelpanden op slecht functionerende of niet gewenste locaties zijn er kansen om de kansrijke locaties binnen de provinciale perifere detailhandelsstructuur een impuls te geven. De navolgende conclusies zijn gebaseerd op de gesprekronde en het bureauonderzoek.

Conclusies

Ruimtelijke structuur en openbare ruimte

- Bij Reijerwaard in Barendrecht, Nijverwaard in Sliedrecht, Capelle XL in Capelle a/d IJssel, Megstastores in Den Haag, Woon in Leiderdorp, en Woonhart in Zoetermeer en Industriestraat in Westland ligt een uitdaging om op structuurniveau de aantrekkelijkheid te verbeteren.
 - Van deze locaties ligt op Reijerwaard in Barendrecht en aan de Industriestraat in Westland de opgave om de deelgebieden middels verbetering van de openbare ruimte beter met elkaar te verbinden.
 - Voor de andere locaties geldt dat er sprake is van een vastgoedopgave. De uitstraling is momenteel veelal beperkt en een opwaardering van het vastgoed is aan te bevelen.
- Er is op meerdere locaties sprake van een vastgoedopgave. Het probleem voor deze opgave ligt echter primair bij de eigenaren in kwestie, die dit op pandniveau kunnen oplossen.

- Op drie bedrijventerreinen met versnipperd aanbod ligt een uitdaging om tot concentratie van het aanbod te komen (compactiseren).
 - In Katwijk en Capelle aan den IJssel staat dit op de agenda, is er sprake van particulier initiatief en stelt de gemeente zich facilitair op.
 - Voor beide gemeenten geldt echter dat er beperkte marktruimte lijkt te zijn²⁰, waardoor het creëren van schuifruimte door extra wvo lastig is. In Capelle is echter sprake van transformatie van een grootschalig leegstaand winkelpand, waardoor mogelijk ruimte ontstaat om woonfuncties te concentreren op het planmatige deel van Capelle XL.

Programmatische versterking

- Kansen voor programmatische versterking gelden met name voor de grootschaligere locaties in grootstedelijk gebied. Deze grote en regionaal verzorgende PDV-locaties lenen zich voor multifunctionele boulevards waar grootschalige voorzieningen centraal staan met een doelgericht profiel.
- Bij programmatische versterking kan worden gemikt op versterking in de breedte (in de zin van meer productgroepen of meer variëteit in segment) of juist specialisatie binnen een bepaald themaprofiel.
- Een punt van aandacht bij de programmatische versterking is dat de regie op de programmatische invulling van PDV-locaties vaak beperkt is, zeker waar sprake is van verspreid eigendom. Versterking van de samenwerking tussen ondernemers en/of eigenaren, eventueel door oprichting van een BIZ, kan als goede basis gelden voor een gedeeld

²⁰ Dit is gebaseerd op eerder onderzoek i.o.v. de gemeente, waarbij voor de hoofdbranche 'In en om het huis' marktruimte per gemeente in kaart is gebracht. BRO adviseert

echter om bij nieuwe initiatieven de marktruimte, afhankelijk van de verzorgingsfunctie, op intergemeentelijk of regionaal niveau te beschouwen, en dan specifiek voor de branche in kwestie (wonen, doe-het-zelf, plant & dier).

beeld van het profiel in relatie tot concurrerende locaties. Door een gedeeld profiel consequent uit de dragen, en de acquisitie van huurders hierop af te stemmen, worden de voorwaarden voor kwalitatieve versterking van het aanbod verbeterd.

- Voor locaties in gebieden met beperkte marktruimte en/of groeiperspectieven kan worden onderzocht welke kansen er zijn voor verplaatsing van verspreid aanbod. Een vergelijkbare verdiepende analyse (zie paragraaf 4.1) zoals BRO heeft uitgevoerd voor een deelgebied in Zuid-Holland Zuid kan hieraan bijdragen. Uiteraard dragen verplaatsing- en transformatiesubsidies direct bij aan de kans op structuurversterkende verplaatsing.



BIJLAGEN

Bijlage 1: Definities

Detailhandel (als activiteit)

Het bedrijfsmatig te koop aanbieden, waaronder begrepen de uitstalling ten verkoop, het verkopen en/of leveren van goederen aan personen die die goederen kopen voor gebruik, verbruik of aanwending anders dan in de uitoefening van een beroeps- of bedrijfsactiviteit.

Grootschalige Detailhandelsvestiging (GDV)

Winkels met een omvang van minimaal 1.500 m². In de provincie Zuid-Holland zijn Rotterdam Alexandrium en Den Haag Megastores aangewezen als opvanglocaties voor GDV

Horeca

Bedrijfstaking die bestaat uit commerciële dienstverlenende ondernemingen die logies verstrekken en/of spijzen en dranken voor gebruik ter plaatse, zoals een hotel, restaurant, snackbar, café, lunchroom, enz.

Leegstand

Leegstand van verkooppunten in detailhandel, horeca en andere publieksgerichte commerciële voorzieningen.

PDV-locaties

De 32 door de provincie Zuid-Holland aangewezen opvanglocaties voor grootschalige detailhandel in meubelen (inclusief in ondergeschikte mate woninginrichting) en voor detailhandel in keukens, badkamers, vloerbedekking, parket, zonwering en jacuzzi's.

Perifere detailhandel

Detailhandel buiten de reguliere winkelcentra, zijnde de binnenstad en de buurt- en wijkcentra.

Perifere Detailhandelsvestiging (PDV)

Hiermee wordt geregeerd naar de definitie conform het voormalige Rijksbeleid, namelijk winkels in de branches bouwmarkten, tuincentra, woninginrichting (inclusief keukens en badkamers), auto's, boten en caravans.

Retail

Een containerbegrip waarmee activiteiten worden bedoeld binnen detailhandel, horeca en consumentgerichte dienstverlening.

Verspreide bewinkeling

Winkels buiten de winkelgebieden (reguliere centra en PDV-locaties).

Vloerproductiviteit

Gemiddelde omzet in gevestigde winkels per m² verkoopvloeroppervlak (wvo).

Winkelvloeroppervlak (WVO)

De voor publiek toegankelijke, zichtbare, overdekte en ommuurde winkelruimte (dus excl. magazijn, kantoor, etalage, e.d.).

Bijlage 2: Landelijke trends en ontwikkelingen

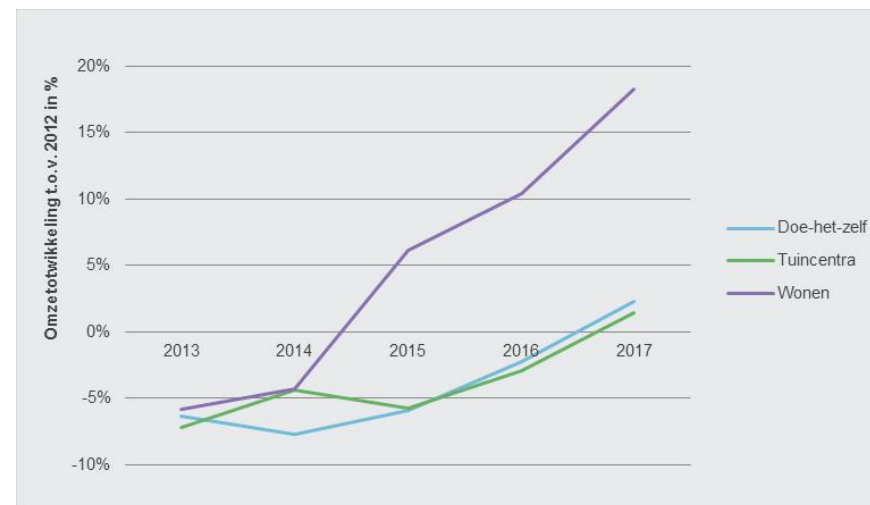
Door ontwikkelingen in Zuid-Holland te plaatsen in de context van landelijke trends ontwikkelingen ontstaat meer begrip van huidige en mogelijk toekomstige uitdagingen voor (verschillende typen) PDV-locaties en waar kansen liggen om hierop te anticiperen. Hieronder wordt allereerst ingegaan op algemene trends & ontwikkelingen. Vervolgens wordt de betekenis voor Zuid-Holland geduid.

Omzet- en marktontwikkelingen PDV-branches

- Anno 2018 nemen de bestedingen in de detailhandel in Nederland weer fors toe. Dit uit zich bij perifeer aanbod met name in de woonbranche, wat verklaard wordt door het toenemende besteedbaar inkomen, het stijgende consumentenvertrouwen en de dynamiek op de woningmarkt. De omzet in de doe-het-zelf- en tuincentrumbranche neemt na jaren van daling ook weer beperkt toe. Benadrukt moet worden dat hoewel de omzet in de woonbranche momenteel weer sterk toeneemt, dit geen garantie is voor de toekomst. Immers is de woonbranche zeer conjunctuurgevoelig.
- Mede door de algemene landelijke toenemende bestedingen in de woonbranche, maar ook door het feit dat in de tijd van de crisis vernieuwing nauwelijks plaatsvond, zijn bestaande formules momenteel sterk in ontwikkeling. Sommige formules hebben een sterke expansiestrategie en zijn op zoek naar nieuwe locaties. Voorbeelden zijn de succesvolle opkomende woonwinkels, zoals Loods 5 en Woonexpress. Meer gevestigde woonwinkels moderniseren bestaande vestigingen, zoals Kwantum en Leen Bakker. Dit vraagt in sommige gevallen ook om nieuwe betere locaties.

- Binnen de doe-het-zelf- en tuincentrumbranche vindt momenteel ook veel dynamiek plaats. Hornbach en Bauhaus zijn belangrijke grootschalige bouw- en tuinmarkten met een sterke expansiestrategie. Intra-tuin streeft naar een modernisering en schaalvergroting van vele bestaande vestigingen. Ook kleinschalige doe-het-zelfzaken en tuincentra profiteren van de toenemende bestedingen en verhuisbewegingen

Figuur 2.1: Omzetontwikkeling PDV-branches per jaar ten opzichte van 2012



Aanbod- en locatieontwikkelingen perifere detailhandel

- Naar verwachting neemt door toenemende schaalvergroting de vraag naar ruimte voor grootschalige detailhandel nog verder toe. Door toenemende concurrentie is clustering steeds relevanter voor woonboulevards en perifere retailparken, want daarmee kan voldoende kritische massa worden gecreëerd zodat het gebied aantrekkelijk blijft voor de

consument. De mobiele consument heeft immers een voorkeur voor een bezoek aan locaties met veel keuzemogelijkheden.

- Daarbij worden landelijk steeds meer branches gezien als onderdeel van het brede thema 'in en om het huis'. Op perifere locaties zijn naast de klassieke PDV-zaken (bouwmarkten, tuincentra, zaken in de volledige woninginrichtingsbranche en de ABC-categorie) steeds meer GDV-zaken aanwezig (grootschalige detailhandel in branches zoals sport, speelgoed, elektro, rijwielen, dibevo en huishoudelijke artikelen). Verder worden detailhandel, horeca en leisure steeds meer met elkaar vermengd, ook wel blurring genoemd.
- In het kader van de multichannel verkoop openen voormalige internet-aanbieders zoals Cool Blue en Fietsenwinkel.nl steeds vaker ook winkels op strategisch gekozen locaties. Via winkels kunnen zij de klant beter bedienen en neemt de zichtbaarheid en herkenbaarheid toe. Deze winkels hebben een voorkeur voor locaties met een goede autobereikbaarheid, zoals woonboulevards, retailparken en andere PDV-locaties.
- In het verlengde van het bovenstaande neemt de vraag naar afhaalpunten en internet en/of groothandelsbedrijven met showroom toe. Afhaalpunten en internetwinkels met showroom hebben doorgaans behoefte aan goed bereikbare plekken (traffic-locaties), echter vanuit de detailhandelsstructuur kunnen deze extra bezoekersstromen ook combinatiebezoek opleveren in de reguliere centra. Dit vraagt daardoor om zorgvuldige beleidsmatige keuzes.
- Mede als gevolg van het internet is er ook sprake van schaalverkleining binnen met name de woonbranche. Winkels verkopen meer via internet en hebben een kleinere fysieke showroom (winkel) met specifieke assortimenten gericht op bezoekers. De webwinkel is immers de showroom voor het gehele assortiment. Dit betekent dat niet voor alle

winkels een groot oppervlak noodzakelijk is om een goede winkel te kunnen exploiteren in de periferie. Dergelijke winkels gaan uit van een moderne omvang van circa 500 tot 1.000 m² wvo.



Ontwikkeling van woonboulevards naar themaparken

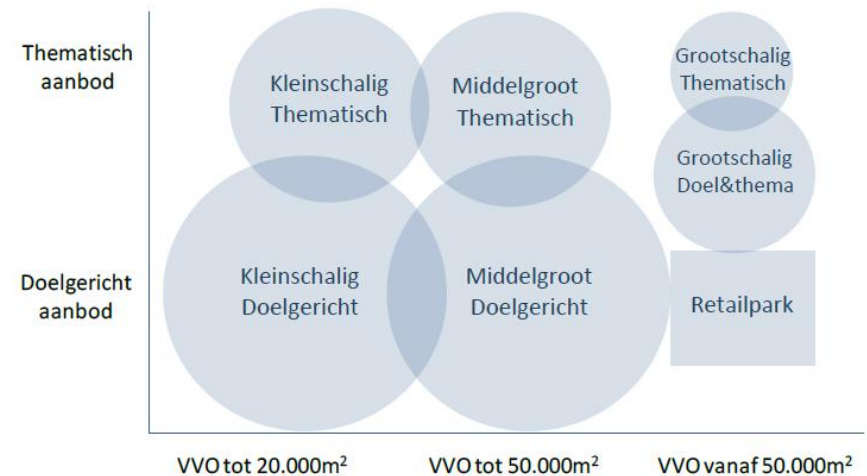
- Ondanks de veranderende consumentenvoorkeuren hebben veel woonboulevards, themaboulevards en andere PDV-locaties nog altijd een eenzijdig winkelaanbod. Ook voldoen deze niet meer aan de maatstaven van deze tijd. Het ontbreekt er aan sfeer, beleving en het verrassend-element. Verder ontbreekt op veel locaties een bijzondere trekker in de vorm van bijvoorbeeld een grootschalig woonwarenhuis. Hierdoor is het lastig consumenten uit de regio aan te trekken. Te meer omdat de concurrentie tussen perifere locaties groot is. Nederland beschikt over een ruim aantal van dergelijke winkelgebieden.
- Op doelgerichte PDV-locaties is de samenhang tussen winkels vaak niet optimaal, waardoor een duidelijk profiel of thema ontbreekt. Dit verlaagt de aantrekkingskracht van het gebied, omdat de winkels het vooral moeten hebben van de autonome aantrekkingskracht en het doelgerichte bezoek van de klant. Anderzijds functioneren de traditionele themaboulevards, zoals de sportboulevard, tuinboulevard, autoboulevard, keukenboulevard, etc. met een duidelijk profiel ook niet

goed, omdat deze vaak te kleinschalig van aard zijn en een te eenzijdig bezoekmotief hebben. Het beste voorbeeld van een succesvolle themaboulevard is de moderne woonboulevard (thema ‘in en om het huis’).

- Het perspectief van een select aantal grotere regionaal verzorgende perifere clusters neemt toe. Lokale PDV-locaties hebben in principe ook nog voldoende toekomstperspectief, omdat de consument nog steeds behoefte heeft aan bijvoorbeeld lokale doe-het-zelfzaken en woonwinkels. Met name middelgrote perifere clusters met een bepaalde regionale aantrekkingskracht nemen in toekomstperspectief af, omdat de concurrentie met zeer grote themaboulevards toeneemt en de consument voor ‘kijken en vergelijken’ kiest voor de grotere locaties en daardoor bereid is verder te reizen.
- Navolgende figuur geeft de hoofdlijnen weer van de huidige aanwezige typen locaties, met name voor woonwinkels. Bezien vanuit het toekomstperspectief in relatie tot het voorgaande ligt er in Nederland met name een opgave voor de kleinschalige en middelgrote PDV-locaties.
- Niet elke woonboulevard of PDV-locatie is in de huidige vorm toekomstbestendig. Essentiële aspecten zijn de omvang en de samenstelling van het winkelaanbod, de aanwezigheid van trekkers (grote woonwarenhuizen), de variatie (in branchering, omvang en aanbod), de bereikbaarheid, goede gratis parkeermogelijkheden voor de deur, de aanwezigheid van andere voorzieningen zoals horeca en leisure en de afstand tot concurrerende perifere clusters.
- Uitbreiding en differentiatie van het bestaande aanbod en brancheverbreiding kunnen positief bijdragen aan de algehele aantrekkingskracht van een PDV-locatie en daarmee het toekomstperspectief. Monofuncti-

onele PDV-locaties met een beperkte kritische massa zijn over het algemeen niet langer toekomstbestendig. In de toekomst zullen er waarschijnlijk minder PDV-locaties bestaan, maar de locaties die aanwezig zijn hebben een grote kritische massa, hebben een gevarieerd aanbod en bieden veel keuzemogelijkheden voor de consument. Een belangrijke nuance is het feit dat lokaal verzorgende PDV-locatie weldegelijk toekomstbestendig kunnen zijn, mits de randvoorwaarden op orde zijn.

Figuur 2.2: Typering woonwinkellocaties²¹



²¹ Bron: InRetail (2010), Woonboulevards in kaart.

Mogelijke betekenis voor provincie Zuid-Holland

- **Toenemende dynamiek in periferie:** de gemeenten worden momenteel geconfronteerd met diverse initiatieven in de periferie. Op basis van trends en ontwikkelingen zal dit naar verwachting de komende jaren intensiveren. Bestaande formules zullen behoefte hebben aan modernisering, relocatie en/of uitbreiding. Daarnaast zullen nieuwe PDV-winkels/formules zich oriënteren op goede plekken in de provincie. Dit vraagt enerzijds om een goede beleidsmatige ruimtelijke sturing, om deze initiatieven op de vanuit de detailhandelsstructuur en consumentenverzorging meest perspectiefrijke locaties te laten laden. Anders vraagt dit om een uitnodigend en stimulerend PDV-beleid om ondernemers en vastgoedeigenaren te faciliteren in de dynamiek.
- **Toenemende behoefte toekomstbestendige PDV-locaties:** op basis van trends en ontwikkelingen en aanbodontwikkelingen elders in Nederland moet rekening worden gehouden met een toenemende vraag naar goede PDV-locaties. Ondernemers in PDV (en GDV) zoeken naar verzorgingsgebieden met een groot draagvlak, goed bereikbare locaties (vanuit het verzorgingsgebied) en parkeren voor de deur. De provincie Zuid-Holland heeft vanwege het grote en toenemende consumentendraagvlak veel potentie voor PDV/GDV-ondernemers. Dit laatste geldt voor 'nieuwe' vestigingen, maar zeker ook voor bestaande winkels/formules.
- **Inzetten op een moderne en toekomstbestendige PDV-structuur:** om de behoefte vanuit de ruimtelijk-functionele detailhandelsstructuur op de juiste plekken te kunnen faciliteren, zijn toekomstbestendige PDV-locaties die deze behoefte kunnen opvangen noodzakelijk. Indien er onvoldoende perspectief wordt geboden aan ondernemers, doordat bijvoorbeeld de PDV-locaties niet (meer) aansluiten op moderne eisen

van ondernemers en de consument, er geen fysieke ruimte is of er te restrictief wordt omgegaan met de branchering in de periferie, bestaat het risico dat ondernemers zich niet vestigen. Dit kan ten koste gaan van de consumentenverzorging.

- **Bescherming reguliere centra:** een toenemende behoefte aan winkelvestigingen in de periferie is in potentie een risico voor het aanbod in de reguliere centra, zoals de binnensteden en de buurt- en wijkcentra. Voor de provincie Zuid-Holland zijn de binnensteden en de buurt- en wijkcentra essentiële onderdelen van de detailhandelsstructuur, die voor een belangrijk deel het woon-, leef- en ondernemersklimaat bepalen. Het faciliteren van behoefte in de periferie mag geen onaanvaardbare effecten hebben op het functioneren van deze centra. Dit vraagt om het zorgvuldig omgaan met het toestaan van detailhandelsontwikkelingen in de periferie. Daarnaast zijn beleidskeuzes en ontwikkelingen in de periferie onlosmakelijk verbonden met beleidskeuzes en ontwikkelingen in de reguliere centra.

