

RETAILVISIE DIJK EN WAARD VISIE, BELEID EN UITVOERINGSPROGRAMMA

29 JULI 2020



RETAILVISIE
DIJK EN WAARD
VISIE, BELEID EN
UITVOERINGSPROGRAMMA
MA

29 JULI 2020

Status:

Eindrapport

Datum:

29 juli 2020

Een product van:

Bureau Stedelijke Planning bv
Silodam 1E
1013 AL Amsterdam
020 - 625 42 67
www.stedplan.nl
amsterdam@stedplan.nl

Team Winkelen
Ellen Scholten MSc
Drs. Femke Wokke

Voor meer informatie: Drs. Femke Wokke, fewo@stedplan.nl

Review:

Dr. Aart Jan van Duren

In opdracht van:

Gemeente Heerhugowaard en Gemeente Langedijk



Mede mogelijk gemaakt door:



De in dit document verstrekte informatie mag uitsluitend worden gebruikt in het kader van de opdracht waarvoor deze is opgesteld. Elk ander gebruik behoeft de voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Stedelijke Planning BV©.

Projectnummer: 2019.R.194

Referentie: 2019.R.194 Retailvisie Heerhugowaard en Langedijk_Visie

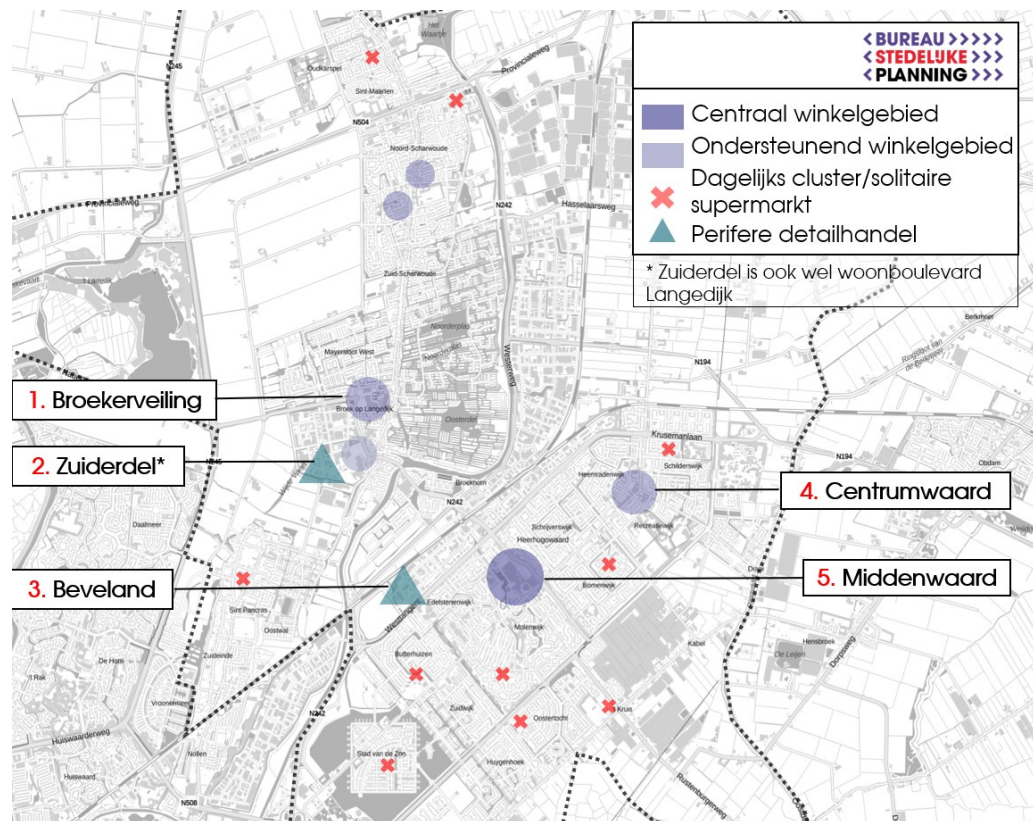
INLEIDING	8
DE NIEUWE VISIE IN EEN NOTENDOP	9
VISIE, BELEID EN UITVOERINGSPROGRAMMA	12
1 VISIE OP DE RETAILSTRUCTUUR	13
1.1 GROOT AANBOD DETAILHANDEL MAAKT KIEZEN NOODZAKELIJK	
1.2 DE AMBITIE VOOR RETAIL IN DIJK EN WAARD	
1.3 DE GEWENSTE RETAILSTRUCTUUR	
1.4 INVULLING EN FUNCTIE GEBIEDSTYPES	
2 BELEID EN AFWEGINGSKADER	25
2.1 BELEIDSKADER VERSCHILLENDE RETAILFUNCTIES	
2.2 PRAKTISCHE EN JURIDISCHE INSTRUMENTEN	
2.3 TOETSINGSKADER: WELK INITIATIEF PAST OP WELKE LOCATIE?	
3 UITVOERINGSPROGRAMMA	35
3.1 GENERIEKE ACTIES	
3.2 SPECIFIEKE ACTIES RETAILCLUSTERS	
3.3 PRIORITERING IN ACTIES	
BIJLAGE	52
BIJLAGE 1 DEFINITIES	



INLEIDING

Langedijk en Heerhugowaard worden samen één gemeente en zullen per 1 januari 2022 bestuurlijk fuseren naar de gemeente Dijk en Waard. Heerhugowaard heeft geen lokaal detailhandels- of retailbeleid, en die van Langedijk is inmiddels (deels) verouderd. Wel is er detailhandelsbeleid voor de regio Alkmaar, opgesteld in 2017, dat nu als globaal handvat dient. Daarbij spelen er diverse ontwikkelingen in de nieuwe gemeente die vragen om afstemming en keuzes. Denk hierbij aan de (grootschalige) woningbouwontwikkelingen en de herontwikkeling van het Stationsgebied Heerhugowaard.

De fusiegemeente heeft behoefte aan een lokale uitwerking van de regionale visie, zowel voor detailhandel als voor aanvullende commerciële voorzieningen zoals horeca, overige leisure en diensten. Dijk en Waard hebben daarom aan Bureau Stedelijke Planning gevraagd een retailvisie op te stellen. Naast een visie tot 2025, met een doorkijk richting 2030, bevat de retailvisie ook een uitvoeringsprogramma voor de gewenste retailstructuur. Hierin is onder andere een concreet plan opgenomen die partijen aanzet tot actie.



FIGUUR 1 BELANGRIJKSTE WINKELGEBIEDEN GEMEENTE DIJK EN WAARD
 Bron: BRT Achtergrondkaart; Bewerking Bureau Stedelijke Planning

DE NIEUWE VISIE IN EEN NOTENDOP

Binnen de gemeente (Dijk en Waard)¹ zijn er verschillen in het functioneren van de retail, per type gebied, maar ook binnen (centrum)gebieden. We gaan voor een vitale en aantrekkelijke structuur voor alle inwoners. Er is binnen de gewenste structuur op basis van functie en maatvoering daarom een onderscheid gemaakt in:

1. Kernwinkelgebied Middenwaard.
 2. Lokale centrumgebieden Broekerveiling en Centrumwaard.
 3. De twee perifere clusters Beveland en Zuiderdel (ook wel woonboulevard Langedijk).
 4. Ondersteunende boodschappenstructuur: dorpskernen Noord- en Zuid Scharwoude, Oudkarspel, Sint Pancras en ondersteunende clusters Berckheidelaan, Hortensialaan, Uiterwaard, Huygenhoekring, Stad van de Zon, Roze Flamingo en het toekomstige cluster in De Draai (alle in Heerhugowaard).
- Naast deze clusters zijn er verspreide en solitair gelegen verkooppunten (zoals de combinatie Aldi/Welkoop in Noord-Scharwoude). Deze winkels, horecazaken, leisure en diensten behoren niet tot de structuur.

De algemene boodschap is een duidelijke en gezien de trends geen verrassende: voor de gemeente Dijk en Waard is er ondanks de grootschalige woningbouwontwikkelingen in nagenoeg alle detailhandelsbranches nu en in de toekomst een **(ruim) overschot aan winkelmeters**.

Met dit overaanbod staat de gemeente voor een reductieopgave voor detailhandel. Om deze reductieopgave vorm te geven moeten er keuzes gemaakt worden. Enerzijds door zeer voorzichtig om te gaan met nieuwe (grootschalige) initiatieven, met name buiten de structuur. Anderzijds ook door verborgen plancapaciteit op ongewenste plekken te saneren, door de bestemming detailhandel er af te halen wanneer deze mogelijkheid zich voor doet. De urgentie voor het maken van scherpe keuzes is door de Coronacrisis in 2020 alleen maar toegenomen. Deze crisis versnelt het proces van faillissementen in de branche en maakt het overaanbod eerder manifest. Hiermee wordt het belang van het maken van duidelijke keuzes voor de juiste functies op de juiste plaats nog urgenter.

Kwalitatieve versterking van de bestaande, perspectiefrijke (centrum)gebieden binnen de structuur en het intensiveren van een gemengd aanbod aan publieksfuncties (horeca, leisure, maatschappelijke voorzieningen) binnen deze gebieden staat boven het mogelijk maken van ontwikkelingen op nieuwe locaties.

¹ In verband met het reeds gefuseerde ambtelijke apparaat (per 1 januari 2020) en in 2022 aanstaande bestuurlijke fusie, spreken we in deze visie over de gemeente. Hiermee wordt zowel Heerhugowaard als Langedijk bedoeld.

Deze centrumgebieden zullen (moeten) gaan **functioneren als verblijfsgebieden** in plaats van puur als winkelgebieden.

De visie en beleidslijn die voor de gewenste structuur wordt gevolgd is:

- Een kwalitatieve versterking en intensivering van het aanbod in kernwinkelgebied **Middenwaard**. Het cluster functioneert momenteel al als het recreatieve retailcluster binnen de gemeente. Versterking van het aanbod in dit cluster is altijd mogelijk, mits gefaciliteerd in de reeds bestaande bebouwing.
- In de twee lokale centrumgebieden **Broekerveiling en Centrumwaard** is meer aanbod dan alleen voor de dagelijkse verzorging van de inwoners rondom het centrum nodig is. Omdat de positie van centra van deze omvang als niet-dagelijks winkelgebied onder druk staat, dient versterking hier vooral in kwalitatieve zin plaats te vinden. Het inzetten op meer compacte, maar ook multifunctionele centra is hier het devies. Deze multifunctionaliteit is ook te zoeken in versterking met maatschappelijke functies.
- Concentratie van winkels in volumineus aanbod zo veel als mogelijk in de twee bestaande PDV-clusters **Beveland en Woonboulevard Langedijk**. Waar mogelijk is inzetten op reductie van het verspreid gelegen volumineuze aanbod in de twee gemeenten gewenst. Denk hierbij aan relocatie van woonwinkels (en ander PDV aanbod, m.u.v. ABC-branches) die momenteel op de Caravanboulevard gevestigd zijn. De verblijfskwaliteit op de twee PDV-clusters Beveland en Woonboulevard Langedijk kan verbeterd worden door toevoeging ondersteunende daghoreca of leisurefuncties (die ruimtelijk niet passen binnen de centrumgebieden) toe te staan.
- Voor de overige clusters, **veelal ondersteunende wijk, dorps- en buurtcentra**, geldt dat deze zich moeten richten op de dagelijkse verzorging van de inwoners in de gemeenten. Naast een plek voor boodschappen vormt het ook een ontmoetingsplek voor buurt, wijk en dorp. De opgave is om **vitale en leefbare dorpskernen** in stand te houden en waar nodig te creëren.
- Er wordt **geen medewerking verleend aan (grote) nieuwe ontwikkelingen**. In de bestaande centra functioneert het aanbod nu al vaak niet optimaal. Het is essentieel dat er geen grote uitbreidingen worden toegestaan en dat er ingezet wordt op optimalisatie van het bestaande aanbod (kwalitatieve verbeteringen zijn hier wel gewenst). Dit geldt zeker voor de ontwikkelingen buiten de structuur.
- Door in te zetten op **minder aanbod buiten de gewenste structuur** kan de structuur sterker worden. Er bestaat een uitzondering voor horecavestigingen en leisure. Deze dragen bij aan de levendigheid en bezoekplezier in retailclusters, maar passen soms ook goed op plekken buiten deze structuur.

Samengevat kent het nieuwe beleid de volgende lijn:

- Initiatieven dienen bij te dragen aan de versterking van de gewenste structuur in de nieuwe gemeente.

- Nieuwe clusters van retailfuncties buiten de genoemde structuur zijn niet gewenst.
- Initiatieven die voorzien in de realisering of uitbreiding van verspreid (of solitair) gevestigd detailhandelsaanbod zijn niet mogelijk.

In de volgende hoofdstukken werken we de visie uit (hoofdstuk 1), en voorzien we deze van een beleids- en afwegingskader (hoofdstuk 2) en van een concreet uitvoeringsprogramma (hoofdstuk 3). Apart van dit rapport is er nog een ‘context en analyse’ rapport beschikbaar.

VISIE, BELEID EN UITVOERINGSPROGRAMMA

1 VISIE OP DE RETAILSTRUCTUUR

In dit hoofdstuk worden de visie en het beleid voor de retailstructuur uitgewerkt. We starten met de noodzaak en ambitie die moet worden nagestreefd. Deze is vervolgens in paragraaf twee uitgewerkt in een visie op de retailstructuur. Deze visie wordt vervolgens vertaald naar vorm en invulling per type cluster.

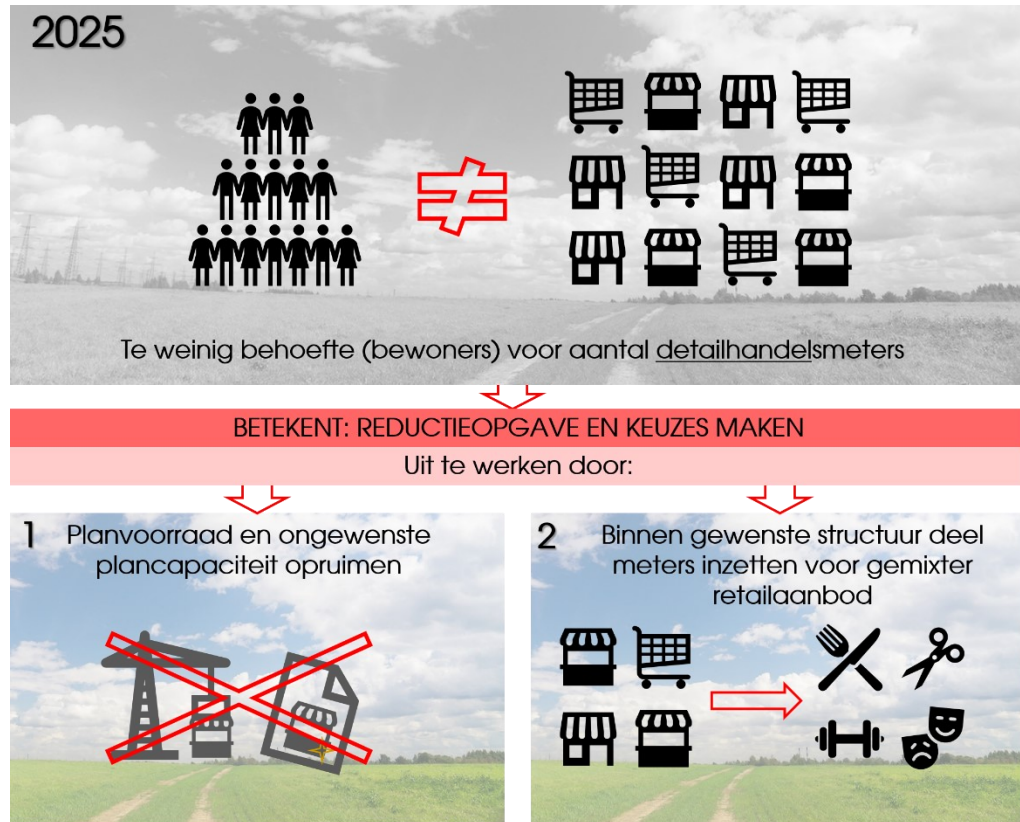
1.1 GROOT AANBOD DETAILHANDEL MAAKT KIEZEN NOODZAKELIJK

De algemene boodschap is een duidelijke en gezien de trends geen verrassende. Detailhandel staat landelijk onder druk door trends als online shoppen, het terugtrekken van retailers naar de grootste winkelgebieden en een (mede daardoor) steeds kritischer wordende consument als het gaat om 'winkelen'. De behoefte aan fysieke detailhandelsmeters neemt de komende jaren (verder) af. In de gemeente Dijk en Waard geldt voor alle detailhandelsbranches dat er in 2025 een (ruim) overschot aan winkelmeters is. De behoefte ligt dus ondanks een groeiend inwonertal lager dan het huidige aantal gevestigde meters aan detailhandel. Daarbij is er nog een planvoorraad van nog toe te voegen winkelmeters. Indien deze opgevuld worden ontstaat er voor de toekomst een nog groter overaanbod.

Met dit overaanbod is de reductieopgave voor detailhandel in de gemeente groter dan de kansen die er zijn voor uitbreiding van meters. Om deze reductieopgave vorm te geven moeten er keuzes gemaakt worden. Enerzijds door zeer voorzichtig om te gaan met nieuwe (grootschalige) initiatieven, met name buiten de gewenste structuur. Anderzijds ook door actief meters op ongewenste plekken buiten de structuur de bestemming detailhandel er af te halen als deze kans zich voordoet.

Voor een deel van de detailhandelsmeters, met name de meters die binnen de structuur gevestigd zijn, geldt dat deze met andere publieksfuncties ingevuld kunnen worden. Winkelclusters van de toekomst worden meer en meer verblijfsgebieden. Hiervoor is het belangrijk dat verschillende publieksfuncties worden geclusterd binnen deze structuur. Dit gaat om commerciële publieksfuncties als horeca, cultuur, overig leisure en diensten, maar ook om meer maatschappelijke functies als zorgfuncties. Daarbij kan ook de woon- en kantoorfunctie van deze centrumgebieden geïntensiveerd worden. Uiteindelijk wordt op deze manier een hart ontwikkeld op verschillende schaalniveaus: van stadshart via hart van de wijk tot een hart voor de buurt. Een levendig hart/verblijfsgebied ontstaat door de invulling van haar gebruikers. De ontmoeting van de gebruikers moet in al zijn facetten gestimuleerd worden zonder dwingend

te zijn. Een doel of bestemming (functie) is cruciaal, maar ook een mix van functies en vrijheid in gebruik (in principe altijd gedurende de dag/avond voor iedereen toegankelijk) van het hart is belangrijk.²



FIGUUR 2 DE REDUCTIEOPGAVE IN BEELD

URGENTIE VERGROOT DOOR CORONACRISIS IN 2020 >>

De urgentie van een reductieopgave en het maken van keuzes wordt alleen maar vergroot door de Coronacrisis waar we sinds maart 2020 mee te maken hebben. De pandemie heeft door de verplichte tijdelijke sluiting van horecazaken en sterk teruglopende bezoekersaantallen in de winkelstraten (mensen blijven zo veel mogelijk thuis) zijn weerslag op het retailaanbod.

Ter illustratie: als we ervan uitgaan dat de beperkende maatregelen (in striktere en minder strikte vorm) minimaal zes maanden duren (vanaf maart 2020) en de economie daarna langzaam weer op gang komt, dan zou het omzetverlies in de sectoren retail en leisure wel eens richting de 50% kunnen gaan. Er wordt veel gevraagd van de ondernemerskracht, creativiteit en financiële buffers van ondernemers. Ondanks de steunmaatregelen van het kabinet en gemeenten zelf zal het aantal faillissementen toenemen. Daarbinnen is er wel sprake van een gedifferentieerd beeld:

² <https://site-ud.nl/gebiedsontwikkeling/hart-maken-waar-energie-samenkomt/>

- Een aantal branches weet de schade beperkt te houden: supermarkten en de overige foodsector, tuincentra, bouwmarkten (de laatste twee naar verwachting tijdelijk);
- Een aantal branches staat nagenoeg stil: horeca, modische sector, ambachtelijke dienstverleners, leisurevoorzieningen.

Het na-ijleffect (na 2020) is afhankelijk van het wel of niet oplaaien van het aantal besmettingen en maatregelen, maar zal naar verwachting in de retail en leisure forser zijn dan in andere delen van de economie. Als de economie weer op gang komt, is dit in de zogenaamde anderhalve-meter-economie. Het is eind juli 2020 nog niet duidelijk hoe lang deze gaat duren. Ondernemers hebben zich aangepast door middel van herinrichting van de eigen vestiging (restaurants met minder tafels, grotere onderlinge afstanden en met QR-codes bestellen). Verder zijn consumentengedrag/- consumptieve bestedingen een onzekere factor in het herstel. Als de woningmarkt alsnog inzakt, hebben ook de nu goed presterende bouwmarkten daar last van. Daarbij heeft het dalen van het consumentenvertrouwen een nadelig effect op alle niet-dagelijkse detailhandelsbranches.

De concurrentieslag met het online-aanbod krijgt daarbij een extra impuls nu de consument nog meer went aan deze manier van boodschappen doen en winkelen. Voor horeca en leisure is – behoudens de huidige sluiting - relevant dat alle grote evenementen zijn afgelast en het toerisme voorlopig stil ligt. Het maken van scherpe keuzes voor de structuur van Dijk en Waard (met oppervlak-reductie, concentratie, transformatie) wordt daarmee nog urgenter. Dit geldt eveneens voor de relevantie van een onderscheidende positionering en professionele marketing voor deze gebieden.

1.2 DE AMBITIE VOOR RETAIL IN DIJK EN WAARD

In de regionale detailhandelsvisie regio Alkmaar 2025 zijn er enkele hoofdlijnen geformuleerd: 1) regionaal afstemmen over nieuwe ontwikkelingen, 2) terughoudend omgaan met uitbreiding, 3) inzetten op versterken van de structuur, 4) afwijzend staan tegenover nieuwe ontwikkelingen buiten de structuur (tenzij er sprake is van basisvoorziening in kleine kern of detailhandel als ondergeschikte nevenactiviteit) en 5) geen brancheverruiming doelgerichte gebieden (PDV-clusters). Aan de hand van de uitgevoerde analyses, de overwegingen en deze regionale hoofdlijnen hebben we de volgende ambitie gespecificeerd voor de retailstructuur van Dijk en Waard:

1. **Duurzame structuur en ruimtegebruik.** De retailclusters moeten in omvang en samenstelling passen bij het verzorgingsgebied en de functie van het cluster. Indien het (winkel)gebied te groot of te klein is voor deze functie, is optimalisering passend. Dit kan zijn in de vorm van concentratie en transformatie van een cluster (minder meters), of door een beperkte

toevoeging van meters. Een retailgebied functioneert het beste met aaneengesloten voorzieningen en een beperkte leegstand.

2. Zo veel mogelijk **clusteren** van detailhandel (en andere publieksvoorzieningen). Nieuwe ontwikkelingen worden alleen toegestaan in de perspectiefrijke centra en niet op solitaire locaties. In nieuwe woongebieden met voldoende (nieuw) draagvlak worden gelijksoortige voorzieningen zoveel als mogelijk geclusterd.
3. **Kwalitatieve versterking** van de bestaande, perspectiefrijke (centrum)gebieden binnen de structuur en het intensiveren van een gemengd aanbod aan publieksfuncties binnen deze gebieden staat boven het mogelijk maken van ontwikkelingen op nieuwe locaties. Deze centrumgebieden zullen gaan functioneren als verblijfsgebieden in plaats van puur winkelgebieden.
4. **Verzorgingsfunctie behouden en versterken**. Binnen de huidige structuur vervullen de (centrum)gebieden primair een functie voor de eigen inwoners. Door de nabijheid van het grotere Alkmaar en doordat (niet-dagelijkse) detailhandel onder druk staat, ligt de focus niet op het realiseren van een groter verzorgingsbereik door een groter retailaanbod. Een volwaardig en een kwalitatief hoogwaardige verzorging van de eigen inwoners van Dijk en Waard heeft prioriteit.



5. Vitaliteit en leefbaarheid: Optimale (dagelijkse) verzorging voor alle inwoners in de gemeente, waarbij met name de dagelijkse voorzieningen voor de kleine kernen als Sint Pancras en Oudkarspel in de toekomst geborgd worden³. De (toekomstige) vergrijzing maakt bewoners minder mobiel, waardoor er behoefte is aan dagelijkse voorzieningen nabij. Naast een plek voor boodschappen vormt het ook een ontmoetingsplek. De opgave is om **vitale en leefbare dorpskernen** in stand te houden en waar nodig een kwalitatieve impuls te geven (toevoeging meters niet op zijn plaats).
6. Het bieden van ruimte voor **dynamiek** in de compacter wordende centrumgebieden met een bovenlokale of bovenwijkse functie. Hier ruimte bieden voor innovatieve ontwikkelingen als pop-up stores, blurring concepts, een meer multifunctionele invulling en andere deels niet te voorziene ontwikkelingen. Daarbij is van belang dat deze ontwikkelingen een

³ Bijvoorbeeld de dagelijkse voorzieningen in Noord- en Zuid-Scharwoude (ook de visie op Het Lint)

meerwaarde hebben voor de huidige retailstructuur en geen afbreuk daaraan doen.

7. Er moet **terughoudend worden omgegaan met (grote) nieuwe ontwikkelingen**. Er is geen uitbreidingsruimte en gemiddeld ligt er een reductieopgave voor detailhandel. In de centra functioneert het aanbod nu al niet optimaal. Voor aantrekkelijke clusters die ook aangenaam zijn om te verblijven, is het essentieel dat er geen (grote) uitbreidingen worden toegestaan en dat er ingezet wordt op optimalisatie van het bestaande aanbod. Dit geldt zeker voor de ontwikkelingen buiten de gewenste structuur. Kwalitatieve versterkingen van bestaand aanbod in de structuur blijft wel gewenst.
8. **Koester en bevorder de reeds aanwezige samenwerking** tussen de direct betrokkenen. Structurele samenwerking tussen met name ondernemers, vastgoedeigenaren en gemeente bepaalt in steeds grotere mate het succes en de ontwikkeling van centrumgebieden. Professionalisering van samenwerkingsverbanden op verschillende schaalniveaus versterkt uiteindelijk de gewenste structuur.

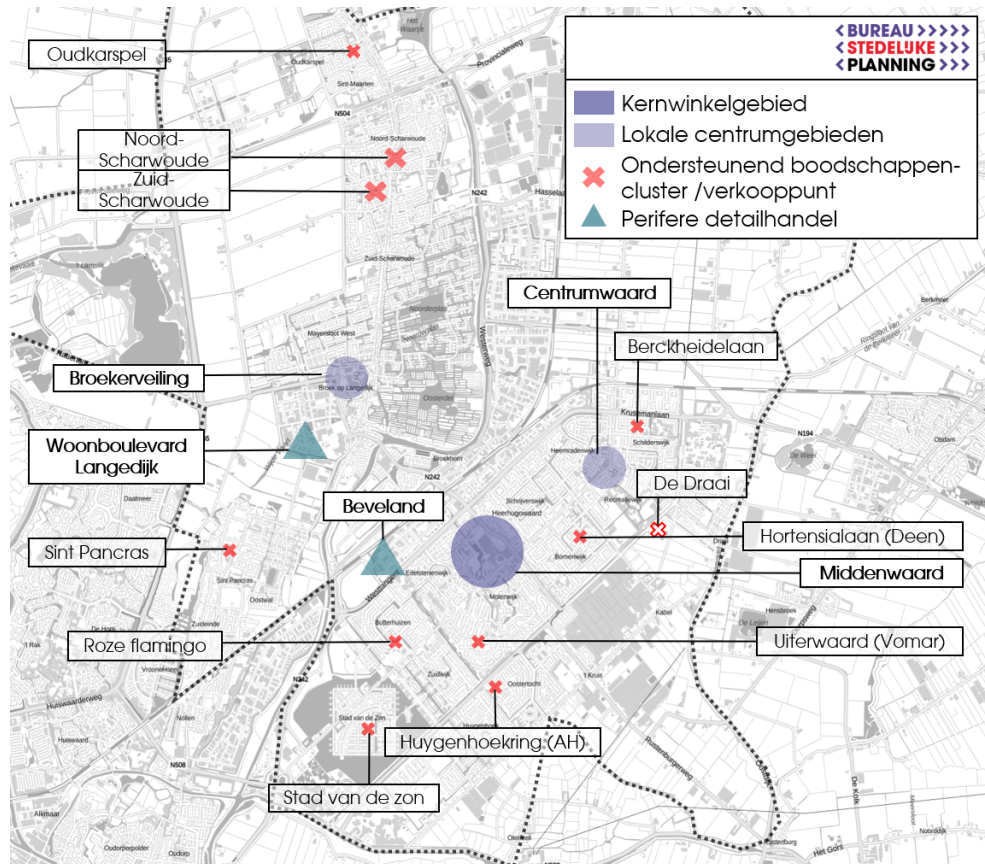
Met het naleven van de bovenstaande ambitie in beleidsvorming, omgang met plannen en samenwerking komen we tot gezonde vraag-aanbod verhoudingen, een goede ruimtelijke ordening, wordt (onnodige) leegstand voorkomen en worden met structurele samenwerking succesvolle retailclusters gecreëerd.

1.3 DE GEWENSTE RETAILSTRUCTUUR

In onderstaande figuur is de visie op de gewenste retailstructuur in de gemeente Dijk en Waard weergegeven. De structuur omvat de grootste en belangrijkste clusters. Initiatieven worden bij voorkeur geleid naar en ontplooid in deze (winkel)gebieden.

Er is in de structuur een onderscheid gemaakt in:

1. Kernwinkelgebied Middenwaard.
2. Lokale centrumgebieden Broekerveiling en Centrumwaard.
3. De twee perifere clusters Beveland en Woonboulevard Langedijk.
4. Ondersteunende boodschappenstructuur: dorpskernen Noord- en Zuid Scharwoude (Het Lint), Oudkarspel, Sint Pancras en ondersteunende clusters Berckheidelaan, Hortensialaan, Uiterwaard, Huygenhoekring, Stad van de Zon, Roze Flamingo en het toekomstige cluster in De Draai (alle in Heerhugowaard).



FIGUUR 3 DE GEWENSTE STRUCTUUR IN DIJK EN WAARD

Bron: Bureau Stedelijke Planning

Binnen de eerste drie typen centra kunnen initiatieven gehonoreerd worden en nieuwe concepten ingepast, mits ze passend zijn in de beoogde functie van het gebied, en passend zijn binnen de positie die het winkelgebied in de structuur vervult.

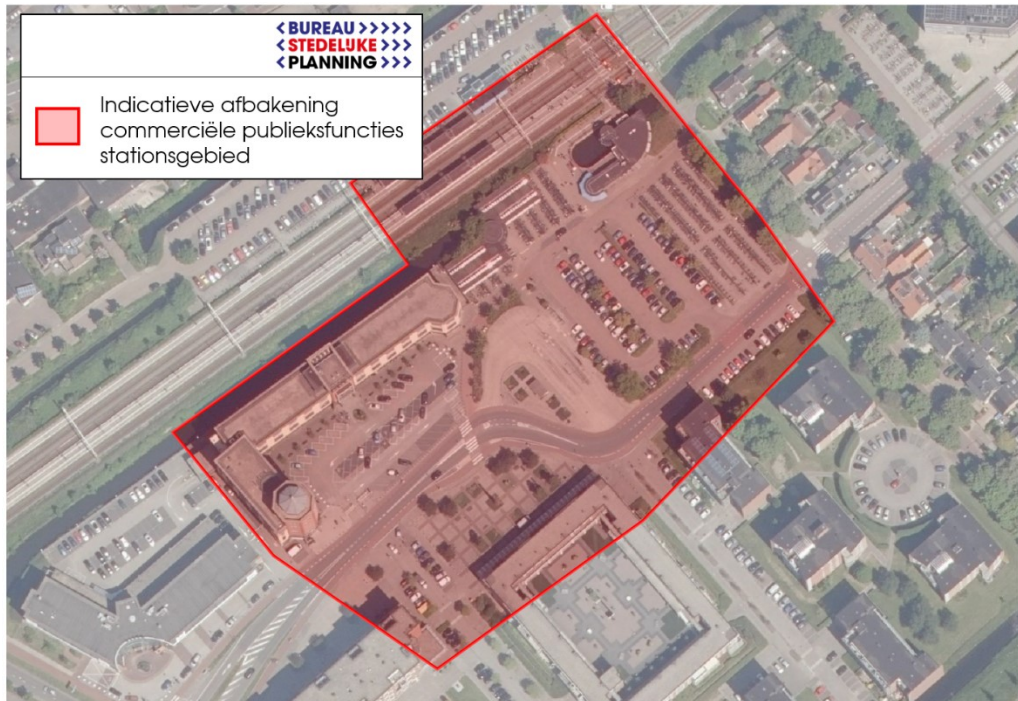
Voor de overige clusters, veelal ondersteunende wijk- en buurtcentra, geldt dat deze zich moeten richten op de dagelijkse verzorging van de inwoners in de gemeenten. Voor een deel van deze ondersteunende centra is het op den duur de vraag of ze voldoende kritische massa hebben om toekomstbestendig te zijn. Verdere clustering is dan nodig om perspectiefrijk te blijven.

BUITEN DE STRUCTUUR >>

Daarnaast vallen er nog enkele clusters of solitaire clusters buiten de gewenste structuur. Zo zijn de Aldi vestigingen aan de Oostelijke Randweg (in Noord Scharwoude) en aan de Rustenburgerweg (Heerhugowaard) geen onderdeel van de structuur. Ook andere solitaire verkooppunten (met name detailhandel) vallen buiten de structuur. De **Caravanboulevard** aan de noordkant van Heerhugowaard is ontstaan om ABC verkooppunten (auto's, boten, caravans) te vestigen en deze functie blijft leidend. In de loop der tijd hebben zich hier ook winkels uit andere

branches gevestigd (zoals wonen). Deze winkels vallen buiten de structuur. De focus moet weer meer liggen op de ABC goederen.

Het **Stationsgebied** is niet bestempeld als een cluster in de structuur. Wel is dit een bijzondere trafficlocatie binnen de gemeente. Voorzieningen en diensten met een focus op deze reizigersdoelgroep kunnen zich hier vestigen. Belangrijk is dat de voorzieningen geen trekkracht genereren voor niet-reizigers. Daarom is er maximaal 2.500 m² wvo (en 3.200 m² bvo) aan voorzieningen en diensten mogelijk op het Stationsplein (direct gelieerd aan het station), met een maximale grootte per unit van 350 m² bvo. Zo is er wel ruimte voor bijvoorbeeld een to go supermarkt, maar niet voor een volwaardige supermarkt. Dit voorkomt dat de voorzieningen een negatief effect hebben op bijvoorbeeld Middenwaard.



FIGUUR 4 INDICATIEVE AFBAKENING (NADER ONDERZOEK EN VISIE GEWENST) VOOR CLUSTERING COMMERCIËLE PUBLIEKFUNCTIES STATIONSGBIED

Bron: PDOK Achtergrondluchtfoto; Bewerking Bureau Stedelijke Planning

Dat winkels en andere verkooppunten geen onderdeel uitmaken van de structuur betekent dat ontwikkelmogelijkheden hier zeer beperkt zijn. Indien formules bijvoorbeeld wensen uit te breiden, wordt dit alleen mogelijk gemaakt indien dit samengaat met een relocatie naar een cluster binnen de structuur (en herbestemmen van de achtergelaten meters). Door hier strikt mee om te gaan wordt een toekomstbestendige verzorgingsstructuur voor de bewoners van Dijk en Waard gewaarborgd.

1.4 INVULLING EN FUNCTIE GEBIEDSTYPES

De volgende invulling en functie is leidend binnen de verschillende types in de structuur.

KERNWINKELGEBIED MIDDENWAARD MET MIX VAN ALLE PUBLIEKSFUNCTIES >>

We staan voor een kwalitatieve versterking en intensivering van het aanbod in Middenwaard. Het gebied functioneert nu al als het recreatieve retailcluster binnen de gemeente. Die positie kan worden versterkt door nog meer dan nu het geval is een mix van publieksfuncties te creëren.

Waar het aanbod op en rondom het Coolplein al een sterke impuls vormt voor de breedte van het aanbod, kan dit nog beter worden uitgewerkt. Dit kan door gedoseerd ruimte te maken voor leisure (in de brede zin, waaronder horeca, vermaak, evenementen en cultuur), maar ook verschuiving naar andere (niet-)publieksfuncties als kantoren, maatschappelijke voorzieningen en intensiveren van aantal woningen, en het toevoegen van andere functies met een bovenlokale reikwijdte. Deze moeten het verblijf in Middenwaard nog aantrekkelijker maken. Uitbreiding van het detailhandelsaanbod in dit cluster is altijd mogelijk, mits gefaciliteerd in reeds bestaande bebouwing.



FIGUUR 5 MIX AAN FUNCTIES IN MIDDENWAARD
Bron: Pixabay; Bureau Stedelijke Planning

DE LOKALE CENTRUMGEBIEDEN ALS TOEKOMSTIGE BOODSCHAPPENCLUSTERS+ >>

In de twee lokale centrumgebieden Broekerveiling en Centrumwaard is meer aanbod dan alleen voor de dagelijkse verzorging van de inwoners rondom het centrum. Omdat de positie van centra van deze omvang als niet-dagelijks winkelgebied onder druk staat, dient versterking hier vooral in kwalitatieve zin

plaats te vinden. Beperkte versterking in de vorm van toevoeging van meters kan alleen mogelijk worden gemaakt, indien dit bijdraagt in de variatie van het winkelaanbod. Het aanbod moet passend zijn bij het draagvlak en dus ondersteunend aan het kernwinkelgebied Middenwaard. Het inzetten op meer compacte, maar ook multifunctionele centra is hier het devies. Deze multifunctionaliteit is ook te zoeken in maatschappelijke functies als de combinatie met een zorgcluster en/of scholengemeenschap (clustering publieksfuncties).

TWEE PERIFERE CLUSTERS MET BEIDE EEN EIGEN KARAKTER >>

Concentratie van winkels in volumineus aanbod zo veel als mogelijk in de twee bestaande PDV-clusters (PDV = Perifere Detailhandels Vestigingen) Beveland en Woonboulevard Langedijk. Nieuwvestiging is alleen mogelijk binnen de fysieke kaders van de huidige clusters. Waar mogelijk is inzetten op reductie van het verspreid gelegen volumineuze aanbod in de gemeente gewenst. Denk hierbij aan relocatie van woonwinkels die momenteel op de Caravanboulevard gevestigd zijn indien de retailer wil uitbreiden. De Caravanboulevard zal in de toekomst weer gekenmerkt worden door het ABC-aanbod (caravans) en vervaging met andere PDV-branches is niet gewenst ten gunste van Beveland en Woonboulevard Langedijk.

Brancheverruiming voor detailhandel is op de PDV-clusters niet toegestaan, voornamelijk om de reguliere centrumgebieden te beschermen. Wel kan hier de verblijfskwaliteit verbeterd worden door ondersteunende daghoreca of grootschalige leisurfuncties (ruimtelijk niet passend binnen de centrumgebieden) toe te staan. Hierdoor worden de verblijfsduur en -beleving versterkt.



FIGUUR 6 WOONBOULEVARD LANGEDIJK (LINKS) EN BEVELAND (RECHTS)

Bron: Bureau Stedelijke Planning

Het is niet verstandig naast deze twee clusters nog nieuwe PDV-clusters in Heerhugowaard of Langedijk te realiseren. Door concentratie op deze twee locaties kan de functie en positie van de twee clusters versterkt worden en is er voldoende

ruimte voor initiatieven. Daarbij is er momenteel al een zeer ruim aanbod in de gemeente als het om de branche In en om het Huis gaat.

Door de **twee clusters duidelijk anders te positioneren ten opzichte van elkaar**, hebben deze toch beide een goede toekomst. Voor Beveland is deze positionering meer te zoeken in een multifunctionaliteit van volumineus aanbod. Dus nog meer dan in de huidige situatie het bieden van een mix van detailhandel en grootschalige leisure, ondersteund door daghoreca (bijvoorbeeld kluscafé of coffee corner in bouwmarkt), in een samenhangend gebied. Voor Woonboulevard Langedijk geldt dat de trekkracht in grote mate afhankelijk is van de aldaar gevestigde grote Karwei-vestiging. De functie van dit volumineuze cluster is dan ook meer die van doe-het-zelf cluster met aanhangende winkels als de keuken- en badkamer specialist. Meer clusteren en de uitstraling vriendelijker maken, zodat Woonboulevard Langedijk gezien wordt als één samenhangend gebied zijn hier belangrijke doelstellingen.

ONDERSTEUNENDE BOODSCHAPPENSTRUCTUUR >>

Tot slot is er de ondersteunende boodschappenstructuur. Deze clusters typeren zich als de dorpscentra of de wijk- en buurtcentra. In enkele gevallen gaat het om solitaire supermarkten in de wijk. Deze clusters hebben voornamelijk een boodschappenfunctie. Er zijn een (of in een enkel geval twee) supermarkt(en), in sommige gevallen aangevuld met ondersteunend dagelijks aanbod in de vorm van bijvoorbeeld een bakker en viswinkel en enkele niet-dagelijkse winkels. Dit zijn veelal winkels met frequent benodigde artikelen zoals de bloemenzaak en winkel met huishoudelijke artikelen. Daarnaast zijn er enkele diensten en soms wat horeca gevestigd. Door dit aanbod functioneren de centra vaak als ontmoetingsplek of hart van dorp of wijk.

In deze ondersteunende boodschappenstructuur is inzetten op behoud aan de orde. Alleen voor de dorpscentra geldt dat waar nodig versterking van de dagelijkse winkelvoorzieningen uitbreiding/nieuwvestiging mogelijk is, mits passend bij het draagvlak van deze dorpen. De verwachting is dat in Sint Pancras, Oudkarspel en Noord- en Zuid Scharwoude in de toekomst een bescheiden dagelijkse voorziening kan worden geboden. Dit is belangrijk om de leefbaarheid van deze kernen op peil te houden. Ook omwille van de leefbaarheid van de dorpen is een bovenmatige versterking van de bovenlokaal verzorgende centra niet gewenst. Voor Noord- en Zuid Scharwoude is de Visie op het Lint uit 2013 uitgangspunt. Daarbij dient bij alle ontwikkelingen zorgvuldig te worden gekeken hoe de vitaliteit geborgd kan blijven. De ontwikkeling van de bibliotheeklocatie met een grotere supermarkt zorgt mogelijk ook voor een overzichtelijkere supermarktstructuur. De afstand tussen het winkeldeel in Noord Scharwoude en de winkels in Zuid Scharwoude is zo minimaal, dat per ontwikkeling kritisch dient te worden bekeken wat in de toekomst rendabel kan zijn.



FIGUUR 7 VOOR MINDER MOEBIELE INWONERS VAN DE TWEE GEMEENTEN IS HET BELANGRIJK DAT VOORZIENINGEN NABIJ ZIJN

Bron: Bureau Stedelijke Planning

Voor het aanbod in de wijk- en buurtcentra van met name Heerhugowaard geldt eveneens bestendiging. De spreiding en de hoeveelheid meters zijn op orde. Optimalisering en modernisering moet mogelijk worden gemaakt, maar alleen als dit niet bijt met de andere onderdelen van de onderliggende structuur of met de centrumgebieden.



FIGUUR 8 SUPERMARKT IN SINT PANCRAS: GEMAK VAN MOGELIJKHEID OM DE DAGELIJKE BOODSCHAPPEN NABIJ HUIS (EN PER FIETS) TE DOEN IS MEERWAARDE VAN DE ONDERSTEUNENDE BOODSCHAPPENCLUSTERS

Bron: Bureau Stedelijk Planning

BUITEN DE STRUCTUUR >>

Verkooppunten buiten de structuur worden niet actief opgeruimd. Er zal wel een zogenaamd uitsterfbeleid worden gevoerd. Dit wil zeggen dat totdat de retailer het pand verlaat deze hier zijn zaak kan blijven exploiteren.

Door in te zetten op minder aanbod buiten de structuur kan de gewenste structuur sterker worden. Wel is enige nuance op zijn plaats. Voor enkele functies is een positie binnen de structuur ruimtelijk niet mogelijk. Een tuincentrum is hiervan een voorbeeld. Nieuwe initiatieven buiten de structuur zijn niet gewenst. Voor de meeste andere detailhandelsbranches is er namelijk voldoende ruimte binnen de structuur van Dijk en Waard. Daarbij bestaat er nog een uitzondering voor horecavestigingen en overig leisure. Deze dragen bij aan de levendigheid en bezoekplezier in retailclusters, maar passen soms ook goed op plekken buiten de structuur. Denk hierbij aan een restaurant op een mooie plek aan het water. Voorbeelden van zo'n uitzondering zijn de horecazaak en (water)sportaccommodatie Skeef in Heerhugowaard, de horeca in het recreatiegebied Geestmerambacht en de (ondersteunende) horeca bij het Museum BroekerVeiling en het Poldermuseum.

De uitzondering, gewenst buiten de structuur. SKEEF Heerhugowaard

SKEEF is een recreatiecentrum aan het Meer van Luna aan de zuidkant van Heerhugowaard. Naast een restaurant met tevens feestmogelijkheden (verhuur) bieden zij verschillende (water)sport activiteiten. Voorbeelden hiervan zijn waterskiën, wakeboarden en beachvolleybal op het strand van het meer. Door de ligging aan het water is het een passende functie op deze plek.



FIGUUR 9 IMPRESSIE SKEEF MET ACCOMMODATIE AAN HET WATER, WAKEBOARDEN EN TERRAS
Bron: Website SKEEF

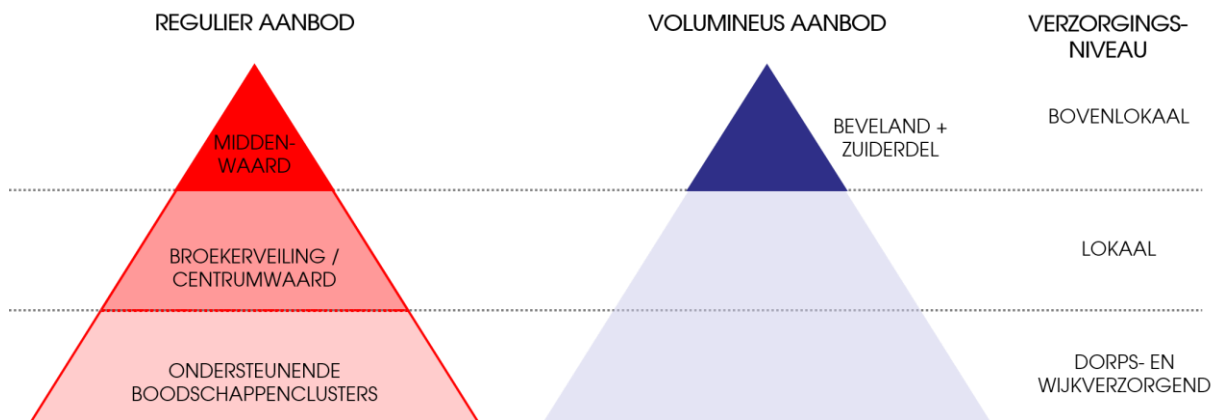
2 BELEID EN AFWEGINGSKADER

De visie zoals verwoord in het vorige hoofdstuk wordt in dit hoofdstuk vertaald naar achtereenvolgens de beleidslijnen en afwegingskaders (o.a. ter beoordeling van initiatieven).

2.1 BELEIDSKADER VERSCHILLENDE RETAILFUNCTIES

DE ESSENTIE VOOR HET BELEID: DE JUISTE FUNCTIE OP DE JUISTE PLEK >>

Centrale keuze is dat we volledig inzetten op de bestendinging en versterking van de vitale onderdelen van de retailstructuur. Voor retailfuncties onderscheiden we functies die een bovenlokale, lokale of dorps- of wijkverzorgende functie hebben. Insteek is dat de juiste functie op de juiste plaats landt: bovenlokale functies in Middenwaard (m.u.v. volumineus aanbod), lokale functies in Broekerveiling of Centrumwaard en de dorps- en wijkverzorgende functies in de ondersteunende boodschappencentra.



FIGUUR 10 HIËRARCHIE FUNCTIES EN BIJBEHOREND CLUSTER(TYPE)
Bron: Bureau Stedelijke Planning

DETAILHANDEL ALLEEN FACILITEREN BINNEN BESTAANDE CLUSTERS >>

Binnen kernwinkelgebied Middenwaard, de lokale centrumgebieden Broekerveiling en Centrumwaard en de twee perifere clusters Beveland en Woonboulevard Langedijk **kunnen detailhandelsinitiatieven gehonoreerd worden en nieuwe concepten ingepast**, mits ze passend zijn in de beoogde functie van het retailcluster, en passend zijn binnen de positie die het cluster binnen de structuur vervult.

Voor de ondersteunende boodschappenstructuur, te weten de dorpsclusters in Langedijk en de ondersteunende clusters in Heerhugowaard, geldt dat er enige ruimte is voor initiatieven. Met name als dit een kwalitatieve versterking van dat cluster betekent en er geen functiesprong beoogd wordt.

Er wordt **geen medewerking verleend aan initiatieven tot nieuwe clusters van detailhandel buiten de structuur**. Ook nieuwe solitaire ontwikkelingen zijn niet gewenst. Winkelontwikkelingen dienen immers bij te dragen aan (een versterking van) de gewenste structuur. Dit betekent ook dat winkels buiten de structuur (en daarbij horen ook initiatieven voor solitair gevestigde supermarkten of eigenstandig trekkende winkels in het Stationsgebied) niet gewenst zijn. Een uitzondering wordt gemaakt voor initiatieven voor compacte clusters van dagelijkse verzorging voor de nieuwe bewoners in nieuwbouwgebieden, zoals De Draai bij Heerhugowaard. De voorziene ontwikkeling in De Draai is, met de kennis van nu, echter te groot voor de (toekomstige) behoefte van de inwoners van die wijk. Het is daarom belangrijk dat de ontwikkeling past bij de omvang van de wijk en geen afbreuk doet aan de gewenste retailstructuur. We verwachten in de komende jaren geen dusdanige woningbouwontwikkelingen in de gemeente dat nieuwe wijkclusters actueel worden.

In lijn met de regionale visie is een uitbreiding van verspreide bewinkeling niet gewenst. Dit geldt voor reguliere detailhandel (waaronder supermarkten), maar ook voor PDV. Uitbreiding van reeds gevestigde tuincentra is alleen aanvaardbaar als de uitbreiding qua maatvoering past bij de functie van de vestiging (geen schaalessprong). Nieuwvestiging van supermarkten, bouwmarkten of tuincentra is op solitaire locaties niet geoorloofd.

Samengevat kent het retailbeleid voor detailhandel de volgende lijn:

- Initiatieven dienen bij te dragen aan de versterking van de gewenste structuur in de nieuwe gemeente.
- Nieuwe clusters van retailfuncties buiten de genoemde structuur zijn niet gewenst.
- Initiatieven die voorzien in de realisering of uitbreiding van verspreid (of solitair) gevestigd detailhandelsaanbod zijn niet mogelijk.

HORECA EN LEISURE BINNEN CLUSTERS ÉN OP BIJZONDERE PLEKKEN >>

Voor horeca en leisure geldt grotendeels hetzelfde als voor detailhandel. Ook hierin ligt de focus op het clusteren binnen de structuur. Daarbij moet eveneens gekeken worden naar of het beoogde initiatief past bij de functie van het retailcluster/verblijfsgebied. Zo horen horeca en leisure die een gemeente overstijgende functie hebben in Middenwaard thuis, of in een van de PDV-clusters, indien ruimtelijk-functioneel inpasbaar. Meer lokale leisurevoorzieningen kunnen landen in Broekerveiling en Centrumwaard.

Anders dan voor detailhandel is volledige clustering voor horeca en leisure minder belangrijk. Voor een aantrekkelijke leefomgeving en voorzieningenaanbod geldt dat ook de vestiging van deze functies buiten de structuur mogelijk moet zijn. Daarvoor is het adagium ‘de juiste functie op de juiste plek’ van belang. Buiten de structuur is er ruimte voor een **acupunctuur van horeca en leisure**. Daarbij is het belangrijk dat dit bijzondere en kwalitatieve concepten zijn, die aanhaken op bijzondere locaties. Denk aan een plek aan het water of in de natuur (zoals de mogelijkheid tot de ontwikkeling van horeca binnen Park van Luna binnen recreatieschap Geersterambacht). Of aan horeca die qua karakter past bij het Stationsgebied, door in te zetten op (zakelijke) ontmoeting en overbruggen van wachttijd. Er moet echter geen wildgroei ontstaan, dus toetsing op kwaliteit, concept en bijdrage aan de omgeving zijn essentieel. Overige horeca- en leisure-initiatieven dienen binnen de structuur gefaciliteerd te worden.

DIENSTEN EVENEENS ZO VEEL MOGELIJK GELEIDEN NAAR CLUSTERS >>

Voor de diensten geldt dat de ambachten (zoals de kapper, stomerij en schoonheidsspecialist) een gezond perspectief hebben omdat deze (fysieke) diensten veelal geen concurrentie van online ondervinden. Wel ondervinden zij soms concurrentie van ambachten aan huis (bijvoorbeeld de thuiskapper⁴). De meer financiële en particuliere dienstverlening (zoals de bank en het reisbureau) staat echter onder druk. De vestigingspunten van de laatstgenoemde branches verdwijnen massaal uit de winkelstraat. Voor de veelal ambachtelijke diensten die nog wel vestigingspunten nodig hebben, geldt dat deze ook zo veel mogelijk geleid moeten worden richting clusters (ook kapperszaken als zij meer dan één stoel hebben). Ze dragen bij aan de dynamiek en multifunctionaliteit van deze clusters.



FIGUUR 11 VOORBEELDEN VAN DIENSTEN (/KAPPERS) ALS ONDERDEEL VAN CLUSTER: MIDDENWAARD (LINKS) EN SINT PANCRAS (RECHTS)

Bron: Bureau Stedelijke Planning

⁴ <https://www.anko.nl/actueel/anko-en-zzp-nederland-hebben-goed-gesprek-over-thuiskappers>

STANDPLAATSEN >>

Momenteel zijn er in de gemeente Dijk en Waard enkele plekken aangewezen waar kramen een (vaste) standplaats hebben. Vaak verkopen zij eten als oliebolletjes, vis of loempia's, maar in sommige gevallen gaat het om bijvoorbeeld een bloemenkraam. Er kan een onderscheid gemaakt worden tussen⁵:

- Vaste standplaatsen. Vergunning voor het gehele jaar.
- Tijdelijke standplaats (drie maanden). Een vergunning voor maximaal 3 maanden, veelal voor de verkoop van seizoensgebonden producten. Het staat de ondernemer echter vrij om deze termijn aaneengesloten te benutten dan wel periodiek (bijvoorbeeld elk weekend).

We hanteren de lijn van het 'Standplaatsenbeleid' van Heerhugowaard uit 2015. Ten aanzien van deze standplaatsen adviseren wij om binnen de criteria in het vigerende standplaatsenbeleid ook waar mogelijk clustering in (centrum)gebieden binnen de gewenste structuur te faciliteren, mits deze een aanvulling op het bestaande retailaanbod vormen. Kramen en wekelijkse warenmarkten kunnen met hun (vers) aanbod een belangrijke bijdrage leveren om van winkelgebieden zogenaamde verblijfsgebieden te maken waar de ontmoetingsfunctie centraal staat. Daarbij vangen zij met name in de kleinere dorpskernen een bepaalde onderverzorging op (bijvoorbeeld de viskraam die de afwezigheid van een visspecialzaak opheft).

Bij heroverweging van de bestaande standplaatslocaties in het beleid zullen ter bevordering van een optimale voorzieningenstructuur de volgende voorwaarden mee moeten wegen:

1. **Versterken van het voorzieningenniveau** en daarmee geen afbreuk aan het functioneren en de aantrekkelijkheid van de structuur;
2. **Positieve bijdrage aan het woon- en leefklimaat** van de bewoners van Dijk en Waard. Voorbeelden hiervan zijn een levendig straatbeeld en ontmoetingsfunctie. Daarbij mag het geen negatieve gevolgen hebben voor de verkeersveiligheid;
3. **Eenduidige en transparante regels** (ook i.v.m. Dienstenrichtlijn). Standplaatsen die in het verleden zijn toegewezen, zijn in de toekomst mogelijk niet meer gewenst. Bij het vrijkomen van een standplaats op gemeentegrond (dus niet op particuliere grond) en bij het bepalen van nieuwe of gewijzigde plekken is het wenselijk een toets op de bovenstaande twee punten te doen. Dit kan plaatsvinden wanneer de vergunningstermijn afloopt of omdat de standplaatshouder de vergunning opzegt.

⁵ In lijn met Standplaatsenbeleid Heerhugowaard 2015

OVERZICHTSTABEL MET FUNCTIES BIJ TYPE GEBIEDEN >>

In onderstaande tabel is op basis van de voorgaande visie op de structuur en per type functie weergegeven hoe deze zich vertalen naar beoordeling per type initiatief en per type cluster. Met andere woorden: welke functies en voorzieningen passen wel, niet of onder voorwaarden bij de verschillende gebiedstyperingen? Het gaat hier om richtlijnen. In werkelijkheid vraag de beoordeling van elk initiatief om maatwerk.

	DAGELIJKE VERZORGING	REGULIERE NIET-DAGELIJKE DETAILHANDEL ⁶	RECREATIEF AANBOD DETAILHANDEL	VOLUMINEUS AANBOD DETAILHANDEL	TREKKENDE HORECA	ONDERSTEUNENDE (DAG)HORECA	BOVENLOKALE LEISUREFUNCTIES	VOLUMINEUZE LEISURE	DIENSTEN	BLURRING	STANDPLAATSEN	
Binnen structuur												
Kernwinkelgebied	V	V	V	~	V	V	V	V	V	V	V	
Lokaal centrumgebied	V	V	V	~	V	V	~	~	V	V	V	
Ondersteunend boodschappen centrum	V	V	~	X	~	V	X	X	V	~	~	
Perifere detailhandel	X	X	X	V		V	~	V	X	~	~	
Buiten structuur												
Stationsgebied	~	~	X	X	~	~	X	X	~	V	~	
Caravanboulevard	X	X	X	~	X	X	X	X	X	X	X	
Overig	X	X	X	X	~	~	~	X	X	~	X	
Legenda												
V	= Toegestaan	~	= Toegestaan, mits voldaan aan voorwaarden: zoals maatvoering, bijdrage aan structuur, branchering en bestemmingsplan					X	= Niet toegestaan			

TABEL 1 FUNCTIES EN VOORZIENINGEN PASSEND BIJ TYPE CENTRUM

2.2 PRAKTISCHE EN JURIDISCHE INSTRUMENTEN

Uitvoering van retailbeleid krijgt vorm middels praktische en juridische instrumenten. Eerst gaan we in op de praktische instrumenten en vervolgens wordt ingegaan op de juridisch instrumenten die het mogelijk maken om de visie uit te voeren.

⁶ Regulier niet-dagelijks aanbod zijn winkels in bijvoorbeeld huishoudartikelen en bloemenzaken. Het zijn niet-dagelijkse winkels waar bewoners veelal frequenter komen.

ONGEWENSTE DETAILHANDELSBESTEMMINGEN TERUGDRINGEN >>

Doordat het detailhandelsaanbod in Dijk en Waard te groot is voor een toekomstbestendige exploitatie, is het noodzakelijk om in ieder geval (verborgen) plancapaciteit op plekken waar geen detailhandel gewenst is terug te dringen. Dit zal gedaan moeten worden door de detailhandelsbestemming te wijzigen naar niet-detailhandelsfuncties. Als deze plekken nu niet in gebruik zijn als detailhandel kan de bestemming zonder risico op planschade worden gewijzigd, als hier een redelijke termijn aan wordt gekoppeld (voorzienbaarheid creëren). Mogelijke instrumenten zijn:

- **Uitsterfconstructie** waarbij na bijvoorbeeld meer dan twee jaar leegstand de detailhandelsbestemming verdwijnt.
- Bestemming wijzigen naar niet-detailhandel op een locatie waar geen sprake is van voort te zetten gebruik of er feitelijk nooit detailhandel in heeft gezeten (in de afgelopen 10 jaar). Dit noemen we het **wegbestemmen van onbenutte plancapaciteit of restcapaciteit**.
- Op het moment dat de kans zich voor doet worden solitaire winkels verleid te bewegen om **te verplaatsen naar de structuur**.

BLURRING >>

Er bestaan veel vragen over hoe om te gaan met 'blurring'. Blurring is het Engelse woord voor vervagen en het fenomeen heeft dan ook alles te maken met branchevervaging: winkels die aanbod uit alle branches verkopen, maar ook winkels met horeca of een kapper met een expositieruimte. In de gemeente zien wij de **beleidslijn rondom blurring als volgt**:

Binnen de reguliere structuur van centrumgebieden Middenwaard, Broekerveiling en Centrumwaard (en niet zijnde ondersteunende boodschappenclusters en PDV -locaties) kan in blurring worden voorzien. Ook binnen het Stationsgebied maken we blurring mogelijk, mits maximaal 350 m² bvo in totaal (bijvoorbeeld bloemenzaak met koffie to go). Binnen de ondersteunende clusters is blurring alleen mogelijk als deze een versterking van de dagelijkse verzorging van het dorp of de wijk betekent.

Blurring wordt toegestaan onder voorwaarde dat er aan de wettelijke mogelijkheden wordt vastgehouden. Dit betekent dat er in winkels en andere niet-horecabedrijven geen alcoholische dranken geschonken mogen worden (in verband met Drank- en Horecawetgeving). Voor zover bijdragend aan versterking van het cluster c.q. de structuur dient in de reguliere centrumgebieden de houding ten aanzien van blurring positief te zijn.

HOOFDFUNCTIE	GEMENGD MET	ALCOHOL
Detailhandel, diensten*	Horeca (of andere publieksfuncties), mits a) ondergeschikt, b) gemaximeerd, c) geen eigen ingang, d) dezelfde openingstijden als de winkel en e) geen alcohol geschonken.	Niet toegestaan
Horeca	Detailhandel (of andere publieksfuncties), mits a) ondergeschikt, b) gemaximeerd en c) er sprake is van twee (of meer) afzonderlijke lokaliteiten, gelet op geldende wet- en regelgeving	Toegestaan, mits vergund

TABEL 2 BLURRING-CONCEPTEN - *OF EEN ANDERE RETAILFUNCTIE NIET ZIJNDE HORECA
Bron: Bureau Stedelijke Planning

Ten aanzien van branchevervaging op Beveland of Woonboulevard Langedijk met volumineus aanbod of op verspreide locaties geldt echter dat blurring dient te worden tegengegaan. Op deze locaties is alleen detailhandel in volumineuze branches toegestaan. Voorkomen moet worden dat deze winkelgebieden die bedoeld zijn voor volumineuze detailhandel verkleuren naar reguliere retailgebieden / verblijfsgebieden. Alleen in ondergeschikte vorm is de verkoop van niet-volumineuze artikelen aanvaardbaar. Dit dient te worden vastgelegd in het bestemmingsplan, bijvoorbeeld door een maximum percentage van het totale oppervlak, met een bepaald maximum in meters.



FIGUUR 12 VERSCHILLENDE VORMEN VAN BLURRING: KOFFIE/FIETSEN - BOEKENWINKEL/CAFÉ
Bron: Bureau Stedelijke Planning

BRANCHEVERVAGING EN DE DIENSTENRICHTLIJN >>

Het Europese Hof van Justitie heeft in januari 2018 geoordeeld dat detailhandel als een dienst moeten worden beschouwd, waarop de Dienstenrichtlijn van toepassing is. Volgens het Hof is de Dienstenrichtlijn er niet op gericht om de vestigingslocatie van een dienst – en dus ook een winkel – afhankelijk te stellen van een geografische beperking. Dat de Dienstenrichtlijn van toepassing is op detailhandel is nieuw, maar de regels gelden ook ten aanzien van andere vormen van retail. Simpel gezegd is dat daar waar in een bestemmingsplan gronden zijn bestemd voor detailhandel, er in beginsel geen nadere eisen en beperkingen mogen worden gesteld ten aanzien van branchering, (winkel)omvang en aantal verkooppunten.

De Dienstenrichtlijn sluit bovengenoemde beperkingen niet op voorhand volledig uit. Conform artikel 15 lid 3 zijn deze beperkingen nog steeds mogelijk, mits wordt voldaan aan de eisen inzake:

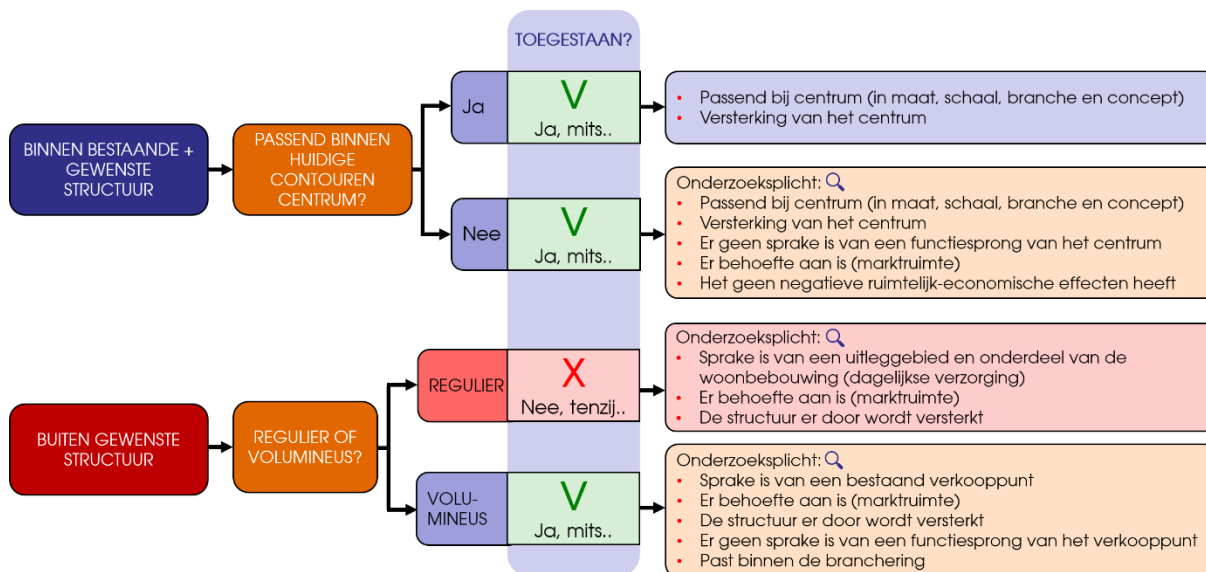
- *Non-discriminatie*. Eisen die geen direct of indirect onderscheid maken naar nationaliteit of, voor vennootschappen, de plaats van de statutaire zetel.
- *Noodzakelijkheid*. De door centrale overheden gestelde eisen aan dienstverleners zijn gerechtvaardigd vanwege een dwingende reden van algemeen belang.
- *Evenredigheid*. De door overheden gestelde beperking is geschikt om het nagestreefde doel – de dwingende reden van algemeen belang – te bereiken en gaat niet verder dan strikt genomen noodzakelijk is.

Concreet gevolg van de Dienstenrichtlijn is het omkeren van de bewijslast. Voorheen konden gemeenten verwijzen naar bestemmingsplanregels om een (ongewenst) initiatief van een initiatiefnemer te weigeren. Als gevolg van de Dienstenrichtlijn moeten (decentrale) overheden hun eigen regelgeving die betrekking heeft op detailhandel en andere retailfuncties die als dienst worden aangemerkt toetsen aan de Dienstenrichtlijn. Het is dus aan de gemeente om te onderbouwen dat de maatregel (bestemmingsregeling) nodig is omwille van een dwingende reden van algemeen belang, dat de maatregel geschikt is om dat doel te bereiken en dat het doel niet met andere, minder vergaande maatregelen bereikt kan worden (zie ook de [Handreiking Dienstenrichtlijn](#)).

2.3 TOETSINGSKADER: WELK INITIATIEF PAST OP WELKE LOCATIE?

Bij de beoordeling van nieuwe initiatieven spelen of het wel of niet binnen de structuur ligt en het type branche (regulier of volumineus) de hoofdrol in het afwegingskader. Daarnaast dient er per initiatief gekeken te worden of die past bij en positief bijdraagt aan het functioneren en de sfeer van het desbetreffende cluster. Het schema geeft een uitwerking van het principe “de juiste functie op de juiste plaats”.

Met dit afwegingskader wordt initiatiefnemers inzicht gegeven in de overwegingen die de gemeente hanteert bij het beoordelen van initiatieven voor nieuwvestiging en uitbreiding die niet passen binnen de bestaande planologische kaders en waarvoor een planprocedure moet worden doorlopen. Bij de punten met een vergrootglas geldt een onderzoeksplicht (Q). Hier is het aan de initiatiefnemer om op basis van onafhankelijk onderzoek aan te tonen dat het initiatief aan alle genoemde voorwaarden voldoet.

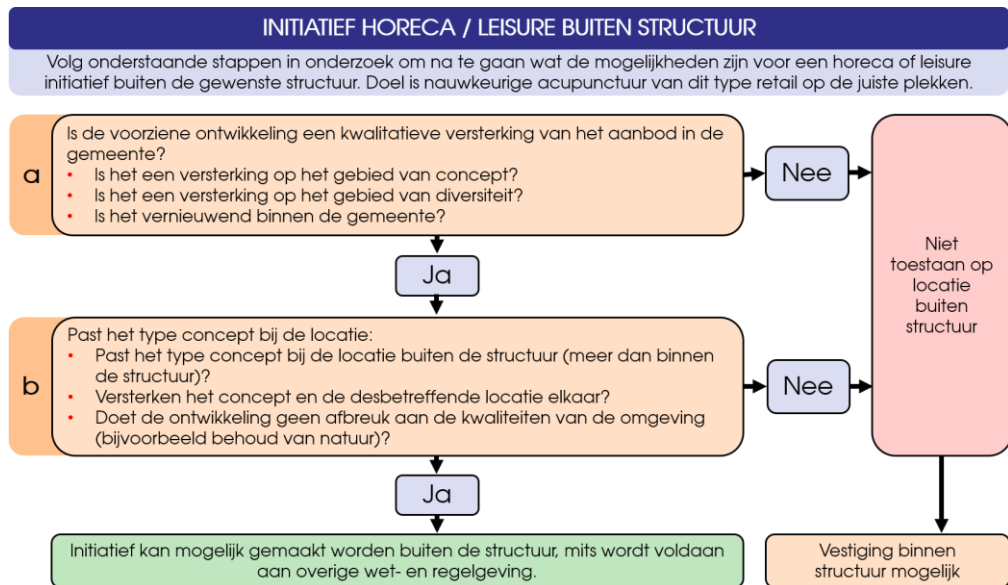


FIGUUR 13 AFWEGINGSKADER INITIATIEVEN

Naast dit gemeentelijke afwegingskader gelden ook de regionale en provinciale afstemmingen. Voor initiatieven groter dan 1.500 m² wvo geldt dat regionale afstemming en een advies van de RAC NHN (Regionale Advies Commissie Noord-Holland Noord) verplicht zijn.

AFWEGINGSKADER HORECA EN LEISURE BUITEN DE STRUCTUUR >>

Omdat voor speciale horeca en leisure concepten ook mogelijkheden worden geboden om zich buiten de structuur te vestigen, is hieronder een schema opgenomen om dit af te wegen. Het streven is om acupunctuur van speciale horeca en leisure concepten mogelijk te maken op bijzondere en passende locaties, zonder dat deze afbreuk doen aan die betreffende locatie. Indien er aan minimaal één van de voorwaarden in het schema niet voldaan wordt, is enkel vestiging binnen de structuur nog mogelijk.

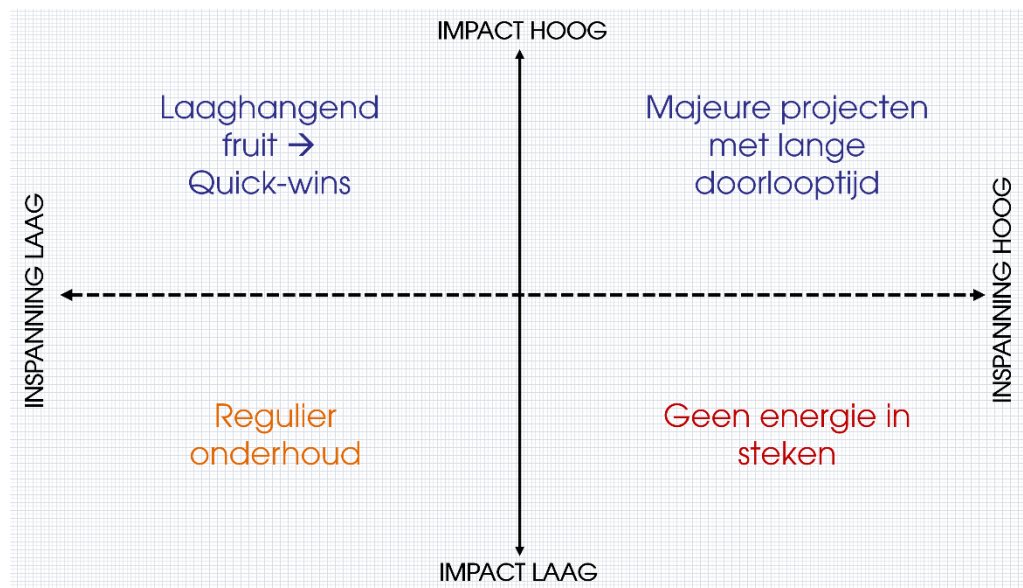


FIGUUR 14 AFWEGINGSSCHEMA INITIATIEVEN HORECA EN LEISURE BUITEN DE STRUCTUUR

3 UITVOERINGSPROGRAMMA

De visie en het beleidskader vormen een belangrijke basis waarop de gemeente Dijk en Waard hun uitvoeringsprogramma en actieplannen kan formuleren. We gaan in dit hoofdstuk zowel in op de generieke acties die gemeentebreed gelden, als op de acties die meer specifiek zijn voor een centrumgebied in de structuur of een type cluster. Dit hoofdstuk vormt de eerste aanzet van de vertaling van de visie en beleid naar acties en maatregelen. Het hoofddoel hierbij is het behoud en versterking van de gewenste retailstructuur. Om dit hoofddoel te realiseren geldt het volgende:

- De focus ligt op **de versterking van de gewenste structuur**; en
- De focus ligt op maatregelen die naar verwachting de **grootste bijdrage** leveren aan het bereiken van een sterke toekomstbestendige structuur. Daarom maken we voor de specifieke gebieden gebruik van het **assenkruis Impact vs. Inspanning**. Alleen acties die een hoge impact hebben werken we uit. Deze zijn onder te verdelen in zogenaamde quick-wins en majeure projecten.
 - De quick-wins zijn relatief makkelijk op te pakken, hebben een korte doorlooptijd maar bewerkstelligen wel een hoge impact.
 - Voor de majeure projecten geldt dat deze veelal meer inspanning vergen en een complexer proces zullen kennen, maar dat de inspanning loont omdat de impact na realisatie hoog zal zijn.

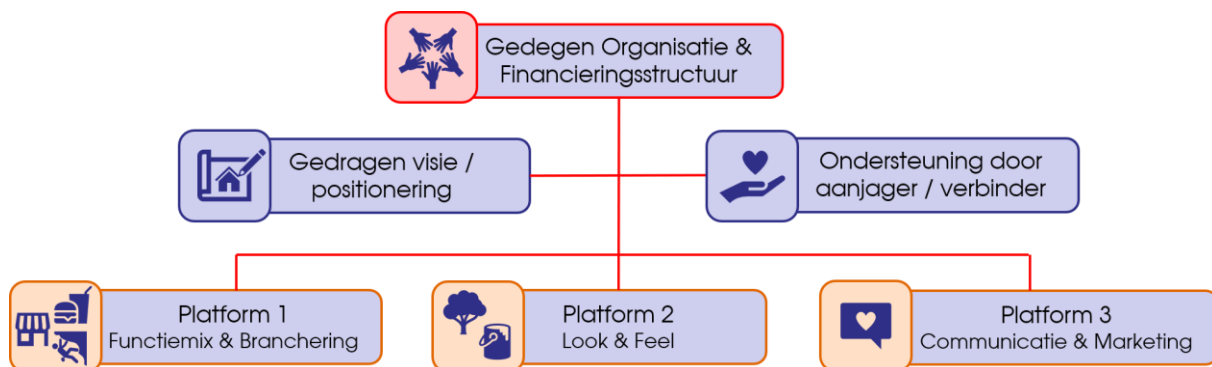


FIGUUR 15 ASSENKRUIS IMPACT VS INSPANNING

FORMULEREN VAN ACTIES >>

Binnen de centrumgebieden is samenwerking van ondernemers en eigenaren van essentieel belang voor de kracht en toekomstbestendigheid van het gebied. Een gedegen samenwerking en organisatie met bijbehorende financieringsstructuur vormt de basis. Indien dit op orde is kan er gezamenlijk worden gewerkt naar een passende positionering van het desbetreffende gebied die verder kan worden uitgewerkt naar een passende Functiemix & Branchering, Look & Feel en Communicatie & Marketing. Bij de totstandkoming van de actieplannen en zeker ook bij de uitvoering ervan is een aanjager / verbinder van essentieel belang. Dit kan zowel een direct belanghebbende zijn als een externe kracht.

De bustour en werksessie met stakeholders vanuit de verschillende verblijfgebieden hebben inzicht gegeven in de uitdagingen per winkelgebied. In de factsheets in het contextrapport hebben we onderstaand schema ingevuld met de input van stakeholders voor de gebieden die behoren tot de structuur.



FIGUUR 16 SCHEMATISCHE WEERGAVE VAN TYPE ACTIES EN INGREDIËNTEN TOT EEN SUCCESVOL RETAILGEBIED
Bron: Bureau Stedelijke Planning

Per actie wordt aangegeven wie het initiatief tot de actie zal moeten nemen (gemeente, eigenaar, winkeliers(vereniging) of anderen), en wat de bijdrage van de actie is aan het bereiken van de doelstelling. Daarbij wordt er ook aangegeven wat voor een type actie het betreft. Hierbij wordt bovenstaande schema aangehouden. Retailgebieden worden doorgaans aantrekkelijker en succesvoller als voor alle ingrediënten uit dit schema de juiste inzet en aanpak aanwezig zijn.






WIE PAKT DE ACTIE OP EN IS VERANTWOORDELIJK? >>

De gemeente wenst de gebieden in de structuur samen met de eigenaren en retailers in het gebied aan te pakken. Zo komen de investeringen, tijdsinzet en moeite van alle kanten en ontstaat er een gedragen aanpak. Bij het wegvallen van een gezamenlijke aanpak ontbreekt de 'Gedegen organisatiestructuur' en zullen de ontwikkelingen niet of maar moeilijk van de grond komen. De 'WIE?' is in de schema's wel uitgewerkt in stakeholders die in eerste instantie (hoofd)verantwoordelijk zijn of lijken. Uit een gebiedsvisie (zie de generieke en

specifieke acties) kan echter blijken dat een andere stakeholder of meerdere stakeholders mee moeten doen om het gewenste resultaat te bereiken.

3.1 GENERIEKE ACTIES

In onderstaand schema zijn de acties die voor de gehele gemeente Dijk en Waard gelden opgenomen.

GENERIEKE ACTIES - GEMEENTEBREED				
IMPACT INSPANNING	TYPE	WAT?	BESCHRIJVING	WIE?
Quick-win		Periodiek overleg en samenwerking met bestaand netwerk (groep bustour)	Elk kwartaal (of indien gewenst vaker) komt het bestaande netwerk dat is ontstaan in het visietraject (o.a. bustour) bijeen om ervaringen te delen en samen generieke acties uit te werken, o.a. voortkomend uit de Retaildeal.	Eigenaren, retailers en gemeente. Gemeente initieert en faciliteert
Majeur project		Periodiek overleg en samenwerking retailclusters	Elk kwartaal (of indien gewenst vaker) komen eigenaren en ondernemers uit de retailclusters bij elkaar, om ervaringen te delen en samen aan concrete acties te werken. Hierin ook ruimte voor overleg over zaken als parkeerregimes, standplaatsen en (gelijkstellen) openingstijden. Deze samenwerking geldt zowel binnen clusters als tussen verschillende clusters.	Eigenaren, retailers en gemeente. Gemeente initieert en faciliteert
Quick-win		Plancapaciteit	Ongewenste plancapaciteit buiten de structuur (maar ook binnen indien er de wens is tot compacter winkelgebieden) inventariseren en opruimen.	Gemeente
Majeur project		Verankering visie in beleid	Initiatieven stimuleren (uitnodigingsplanologie) die in lijn zijn met visie en beleid om de gebieden binnen de retailstructuur te versterken. Tevens initiatieven toetsen aan visie en beleid.	Gemeente
Majeur project		Gebiedsvisie voor clusters	Primair voor de centrumgebieden waarbij Centrumwaard het meest urgent is, maar ook Beveland en in	Gemeente, in samenspraak met

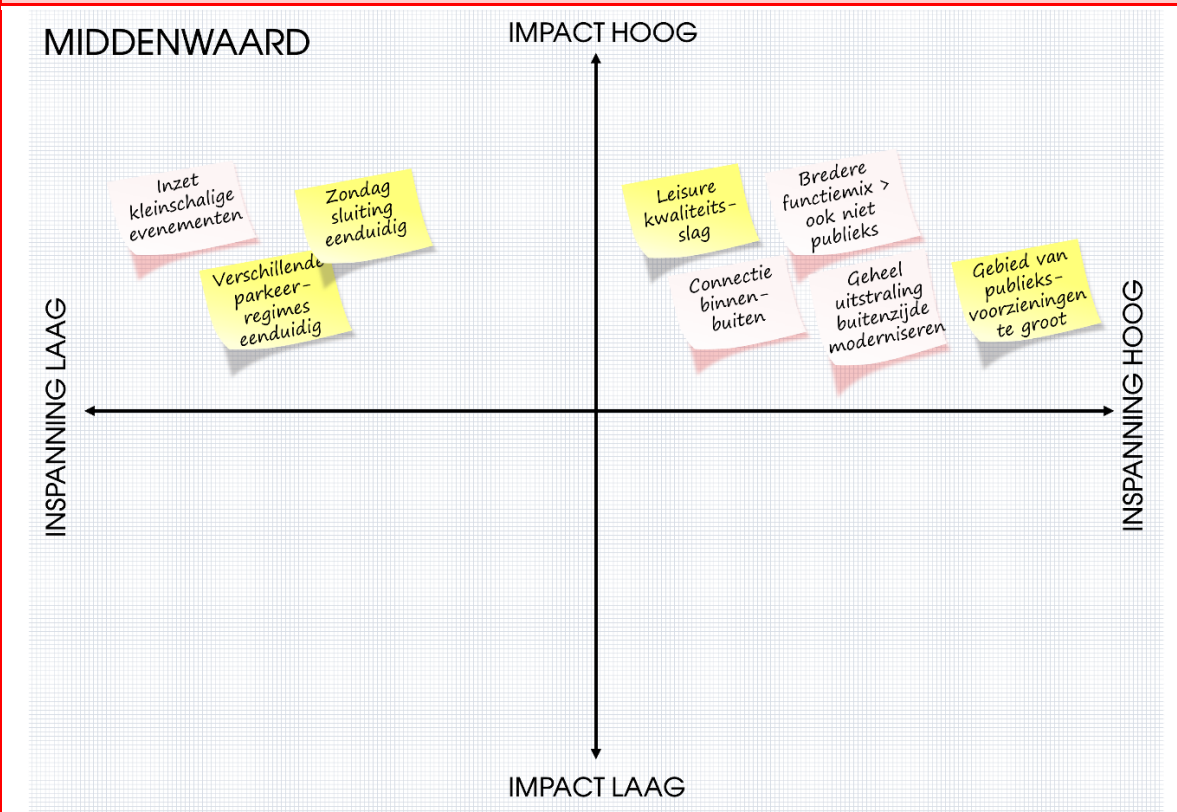
			mindere Woonboulevard Langedijk is een visie op het gebied gewenst. Hierin kan de visie in een specifieke aanpak voor dat gebied worden uitgewerkt.	retailers en eigenaren
Majeur project		Studie naar verdichting centrumgebieden	De centrumgebieden lenen zich goed voor verdichting met o.a. wonen. De studie moet uitwijzen waar dit het meest gewenst is en welke type woningen voor welke doelgroepen passend is.	Gemeente en eigenaren
Quick-win/ Majeur project		Aantrekkelijke openbare ruimte	Een aantrekkelijke openbare ruimte met voldoende ruimte voor groen, zitmogelijkheden en prullenbakken (t.b.v. netheid) draagt bij aan een positieve beleving van een centrum. Afhankelijk van het gebied is er meer/minder urgentie en is het een grotere/kleine opgave.	Gemeente, mogelijk in samenspraak en gezamenlijke financiering met retailers en eigenaren
Quick-win		Marketing en promotie	Versterking marketing, promotie en evenementen, gericht op de gehele gemeente. Binnen deze gemeentelijke marketing dan weer ruimte maken voor specifieke locatiemarketing.	Retailers, mogelijk samen met eigenaar en gemeente

3.2 SPECIFIEKE ACTIES RETAILCLUSTERS

Naast generieke acties die voor de gehele gemeente gelden zijn er ook meer specifieke acties die gelden voor een cluster of voor één type retailgebied. Op de volgende pagina's zijn de acties voor de vijf belangrijkste clusters weergegeven. Deze uitgewerkte acties zijn voorafgegaan aan het assenkruis Impact vs. Inspanning. De acties met een (relatief) lage impact zijn niet uitgewerkt in de daarop volgende tabellen.




MIDDENWAARD

ASSENKRUIS IMPACT VS INSPANNING



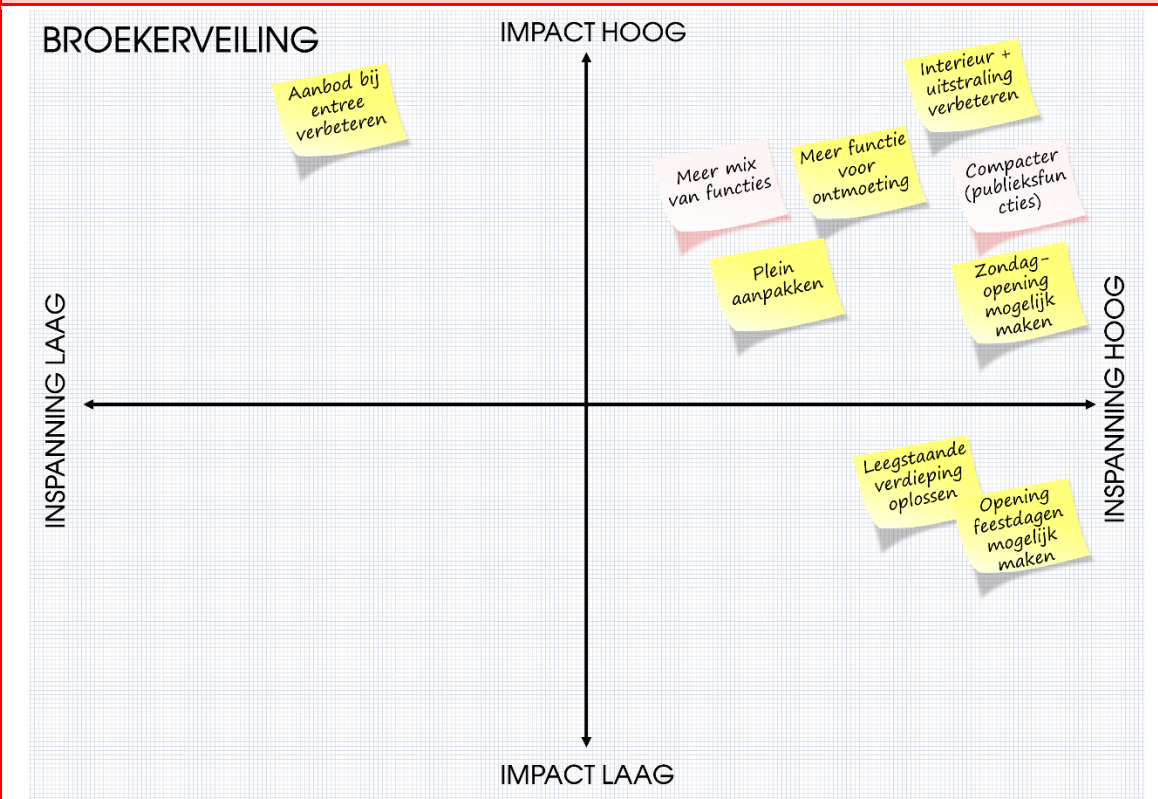
ACTIES

IMPACT INSPANNING	TYPE	WAT?	BESCHRIJVING	WIE?
Majeur project		Mix met meer functies	Als stadshart is het belangrijk dat er naast commerciële publieksfuncties ook voldoende ruimte is voor meer maatschappelijke- en niet publieksfuncties. Denk hier bij aan kantoren, zorg en intensiveren van het aantal woningen	Gemeente en eigenaar
Majeur project		Kwaliteits-slag leisure	Delen van het huidige leisure aanbod, denk aan de bioscoop, mogen zowel qua concept als uitstraling een kwaliteits-slag doormaken.	Eigenaren en ondernemers
Majeur project		Publieksvoorzieningen concentreren	Middenwaard is een groot cluster. Er bestaat de wens om dit centrum de intensiveren met andere functies zoals kantoren en woningen. Daarbij is het belangrijk dat de publieksfuncties bij	Eigenaar

			elkaar geconcentreerd worden (compact cluster).	
Majeur project		Connectie binnen-buiten	De connectie tussen het overdekte deel en de buitenzijde is matig. De lijn zoals aan het Coolplein is doorgevoerd, zal doorgezet kunnen worden in de rest van het centrum.	Eigenaar
Majeur project		Verbeteren uitstraling (buitenzijde)	Verbeteren van de uitstraling aan de buitenzijde van Middenwaard rondom de entrees, achterkanten en mogelijk het vergroenen van parkeerplaatsen.	Eigenaar
Quick-win		Inzet kleinschalige evenementen	Passende en aantrekkelijke (kleinschalige) evenementen. Niet enkel ter bevordering van consumptie, maar ook ter versterking van de functie als stadshart.	Initiatiefnemers, in samenspraak met eigenaar. Gemeente faciliteert.

BROEKERVEILING

ASSENKRUIS IMPACT VS INSPANNING



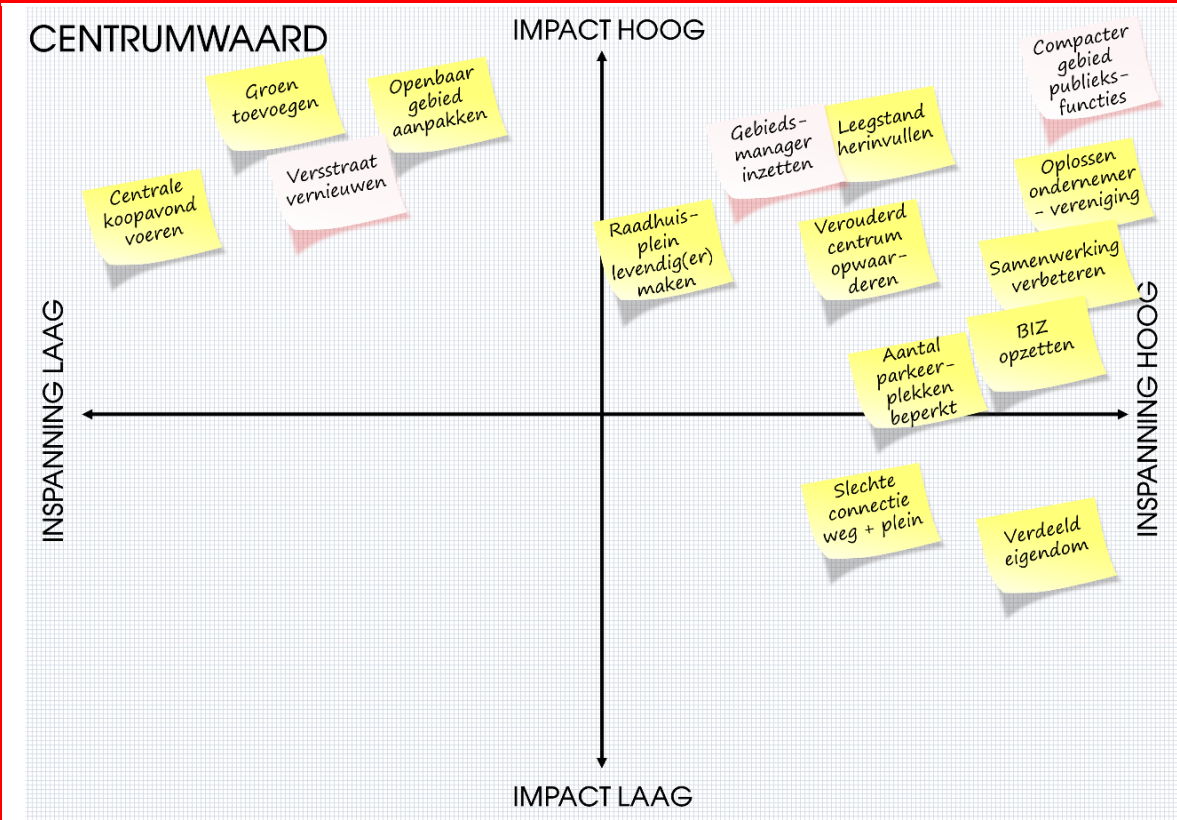
ACTIES

IMPACT INSPANNING	TYPE	WAT?	BESCHRIJVING	WIE?
Majeur project		Publieksfuncties compacter	Het gemak van het bezoek aan de publieksfuncties moet voorop staan. Winkelen op de twee verdieping (momenteel leegstaand) past hierin niet meer. De units aan de randen en op verdieping kunnen bijvoorbeeld ingezet worden voor maatschappelijke voorzieningen als zorg of een bibliotheek.	Eigenaar
Majeur project		Connectie binnen/buiten (ook plein)	Connectie met het plein bevorderen. Momenteel is het plein zelf niet uitnodigend (beperkt aanbod rondom), maar ook de uitgang vanuit de passage is niet aantrekkelijk.	Eigenaar en gemeente
Majeur project		Grotere functiemix	Meer diversiteit met o.a. ook horeca, maatschappelijk en wonen. Momenteel is de enige horecavestiging druk bezocht. Er kan ook gedacht worden aan een versplein	Retailers en eigenaar




			waarbij meer zitplekken worden gecreëerd en huidige versretailers eten kunnen aanbieden en een zorgcluster aan het plein.	
Quick- win		Aanbod bij entree verbeteren	Momenteel zijn de units bij de hoofdentree niet gevuld. Door deze (tijdelijk) in te vullen wordt de levendigheid versterkt.	Eigenaar
Majeur project		Interieur + uitstraling verbeteren	Het vernieuwen en moderniseren van de uitstraling (zowel aan de buitenzijde als aan de binnenzijde)	Eigenaar en in mindere mate retailers






CENTRUMWAARD

ASSENKRUIS IMPACT VS INSPANNING



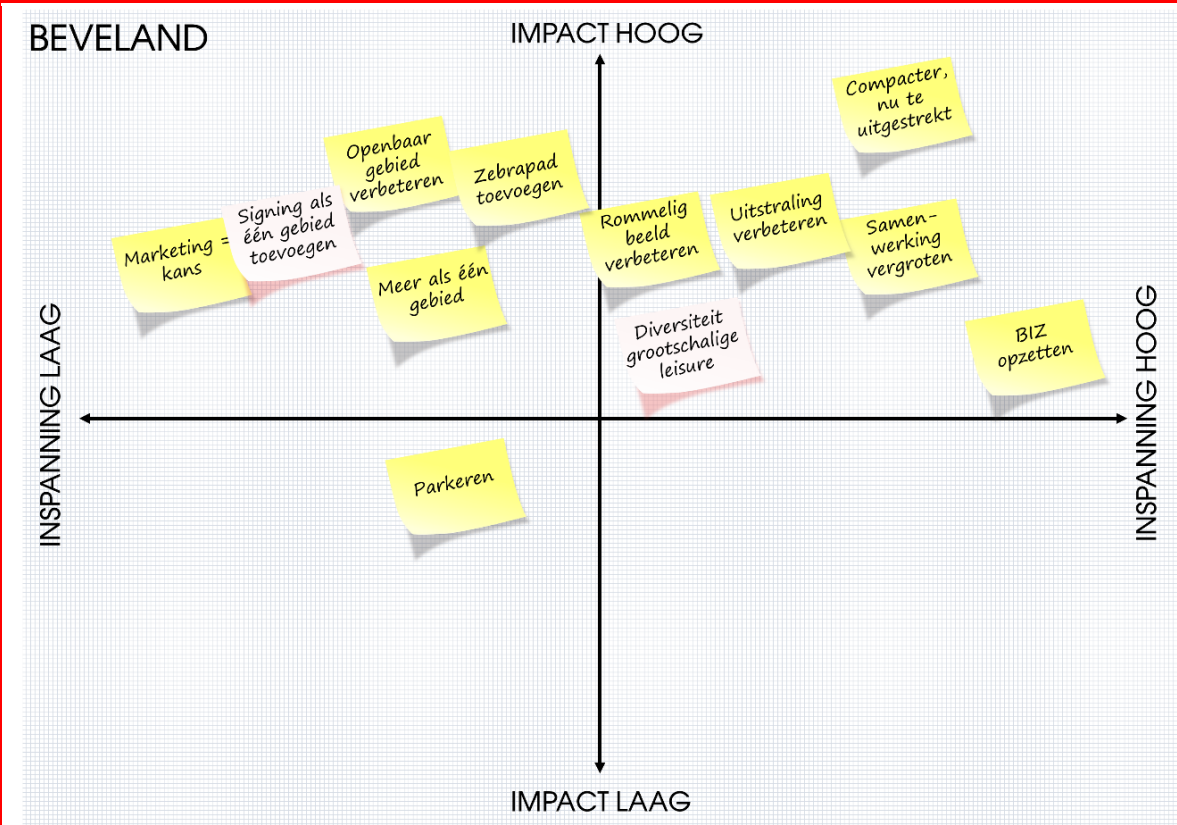
ACTIES

IMPACT INSPANNING	TYPE	WAT?	BESCHRIJVING	WIE?
Majeur project		Samenwerking	De ondernemersvereniging is momenteel slapende. Om tot een aantrekkelijk gebied en eenduidige visie te komen is het activeren en versterken van de samenwerking essentieel.	Retailers en eigenaren
Majeur project		Gebiedsmanager inzetten	De samenwerking tussen de eigenaren en retailers is suboptimaal. Een gebiedsmanager kan de acties in gang zetten. Dit is momenteel in gang gezet waardoor onderstaande acties gelezen kunnen worden als advies / agendapunten voor de gebiedsmanager en de gebiedsvisie	Gemeente
Majeur project		Publieksfuncties compacter	In een gebiedsvisie (nader op te stellen) zal specifiek ingegaan moeten worden op hoe er een compacter Centrumwaard	Gemeente

		(leegstand herinvullen)	kan worden gerealiseerd. Gedacht kan worden aan het clusteren van het boodschappen- en horeca aanbod rondom het Raadhuisplein en dat een deel van de Middenweg wordt gebruikt voor lokale niet-dagelijkse winkels. Leegstand aan de flanken zal naar niet-publieksfuncties moeten wijzigen.	
Majeur project		Raadhuisplein levendiger maken	Het Raadhuisplein dient momenteel voornamelijk als parkeerterrein. Gezien het aantal parkeerplekken eveneens beperkt is, is het levendiger maken van het plein met o.a. terrassen een uitdaging. (uitwerken in gebiedsvisie)	Gemeente, in samenspraak met retailers en eigenaren
Majeur project		Openbaar gebied aanpakken (en groen toevoegen)	Het openbaar gebied kan een impuls gebruiken. Met name het toevoegen van groen zal het centrum een positieve impuls geven als verblijfsgebied. (uitwerken in gebiedsvisie)	Gemeente, mogelijk in samenspraak en gezamenlijke financiering met retailers en eigenaren
Majeur project		Verouderd centrum opwaarderen	Een deel van de panden die onderdeel uitmaken van Centrumwaard verdienen minimaal een facelift. (uitwerken in gebiedsvisie)	Eigenaren en retailers
Quick-win		Versstraat vernieuwen	De versstraat is een sterk punt van Centrumwaard. Deze straat is echter verouderd en voldoet niet meer aan de moderne maatstaven. Een update maakt de versstraat en het hele centrum aantrekkelijker. (uitwerken in gebiedsvisie)	Eigenaren en retailers
Majeur project		Aantal parkeerplekken uitbreiden	Het aantal parkeerplekken is beperkt. Het zoeken naar meer mogelijkheden of regulering (blauwe zone) kan zoekverkeer beperken. (uitwerken in gebiedsvisie)	Gemeente, in samenspraak met retailers en eigenaren

BEVELAND

ASSENKRUIS IMPACT VS INSPANNING



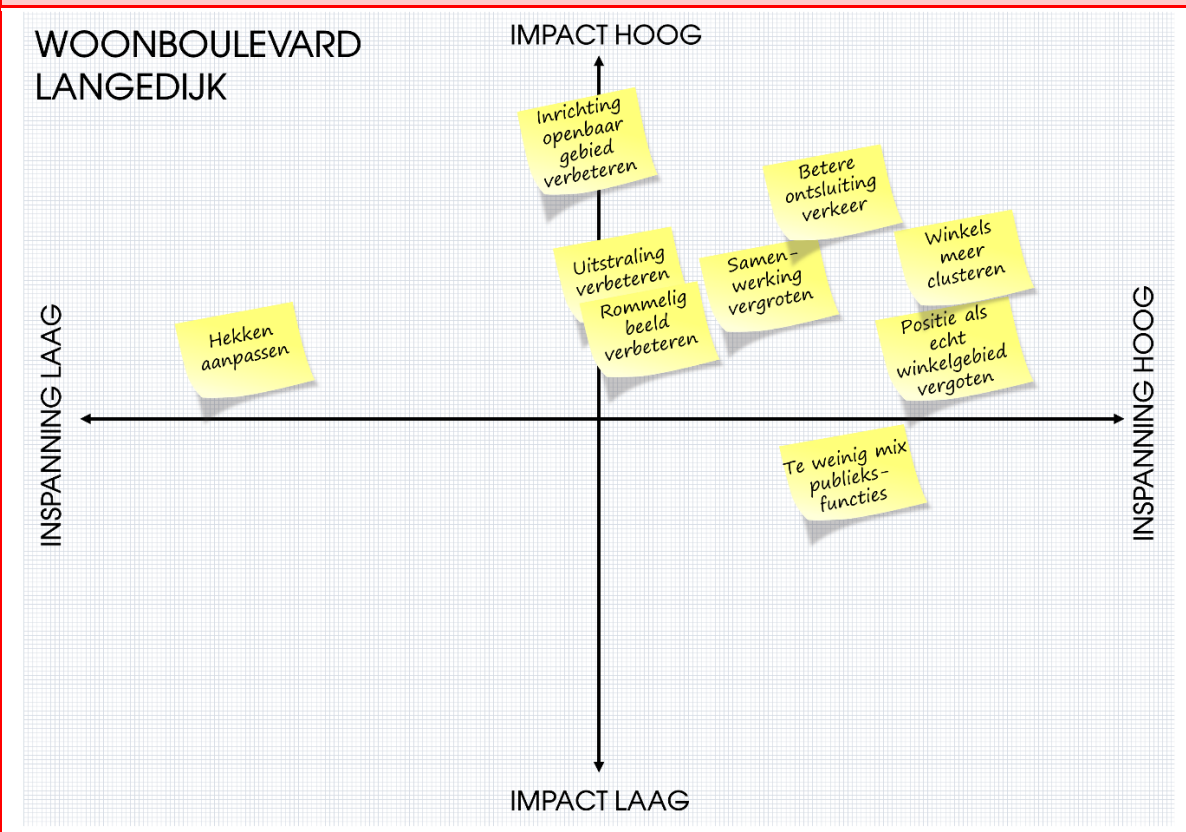
ACTIES

IMPACT INSPANNING	TYPE	WAT?	BESCHRIJVING	WIE?
Majeur project		Samenwerking vergroten	Momenteel is de samenwerking tussen retailers beperkt. Door deze samenwerking te vergroten kunnen er bijvoorbeeld gezamenlijke acties afgestemd worden (Black Friday etc.).	Retailers
Majeur project		Publieksfuncties compacter	In de visie op het gebied moet specifiek ingegaan worden op waar de retail zich kan concentreren en waar ruimte is voor andere bedrijvigheid.	Gemeente, eigenaren en retailers
Majeur project		Diversiteit grootschalige leisure	Beveland is een van de clusters voor grootschalige leisure. De diversiteit van het aanbod kan echter vergroot worden om aantrekkelijker te zijn.	Eigenaren en retailers
Majeur project		Uitstraling verbeteren	Net als veel andere grootschalige clusters is de uitstraling van de panden niet altijd even aantrekkelijk. Door de panden meer open te maken en goed te onderhouden is deze	Eigenaren en retailers




			uitstraling beter en aantrekkelijker voor klanten.	
Quick-win		Fysieke samenhang vergroten (zebrapaden toevoegen)	Middels de aanleg van o.a. zebrapaden, maar ook het delen van parkeerterreinen (zoals voor de Gamma en Praxis al gedaan wordt) wordt de fysieke samenhang vergroot en daarmee de kans op combinatiebezoek.	Gemeente en retailers
Quick-win		Openbaar gebied aanpakken	Het openbaar gebied kan door o.a. het toevoegen van groen aantrekkelijker worden gemaakt	Gemeente, samen met retailers
Quick-win		Meer als één gebied profileren	Momenteel is Beveland niet één gebied. Dit komt door de beperkte fysieke samenhang, maar ook door een gezamenlijke website, een paal met aanwezige retailers bij de entree en een eenduidige signing kan dit verbeterd worden.	Retailers samen met gemeente
Quick-win		Gezamenlijke marketing	Beveland is sterk als het gaat om events als Black Friday. Door collectief te communiceren (en een gezamenlijke website) kunnen de retailers meer van elkaar profiteren	Retailers


WOONBOULEVARD LANGEDIJK / ZUIDERDEL

ASSENKRUIS IMPACT VS INSPANNING









ACTIES

IMPACT INSPANNING	TYPE	WAT?	BESCHRIJVING	WIE?
Majeur project		Samenwerking vergroten	Momenteel is de samenwerking tussen retailers beperkt. Door deze samenwerking te vergroten kunnen er bijvoorbeeld gezamenlijke acties afgestemd worden.	Retailers
Majeur project		Meer samenhang creëren	Woonboulevard Langedijk wordt gekenmerkt door de grote Karwei. Op het bedrijventerrein zitten verspreid echter nog diverse andere winkels. Idealiter zijn deze op de lange termijn meer geclusterd.	Gemeente en eigenaren
Majeur project		Betere ontsluiting verkeer	De bereikbaarheid van en toegang tot de winkels is suboptimaal. Een bredere opzet van bijvoorbeeld de Middelmoot en duidelijke wegbewijzing moeten de ontsluiting duidelijker en veiliger maken.	Gemeente




Majeur project		Uitstraling verbeteren	Net als veel andere grootschalige clusters is de uitstraling van de panden niet altijd even aantrekkelijk. Door een meer open en goed onderhouden uitstraling is deze uitstraling beter en aantrekkelijker voor klanten.	Eigenaren en retailers
Quick-win		Inrichting openbaar gebied + hekken aanpassen	Het openbaar gebied kan door o.a. het toevoegen van groen aantrekkelijker worden gemaakt. Daarbij zorgen de hekken bij bijvoorbeeld de Karwei voor een onaantrekkelijke en niet gastvrije entree.	Eigenaren, gemeente en retailers
Majeur project		Positioneren als één gebied	Momenteel kan het aanbod op Woonboulevard Langedijk niet worden gezien als één gebied. Door meer gebruik te maken van elkaars kracht (door bijvoorbeeld een gezamenlijke acties) wordt het hele cluster sterker.	Retailers

NOORD EN ZUID SCHARWOUDE

ACTIES

IMPACT INSPANNING	TYPE	WAT?	BESCHRIJVING	WIE?
Quick-win		Samenwerking	Het belang van samenwerking is eerder ook opgenomen in de visie op het Lint. Afgelopen jaren is dit getrokken door AOL. Er liggen kansen hier vernieuwd naar te kijken en nog meer retailers te betrekken. De samenwerking is o.a. belangrijk voor een gezamenlijk promotie, inzet op evenementen en als spreekbuis naar het gemeentelijk retailplatform.	Retailers en eigenaren
Majeur project		Inzetten op ontmoeting	Ontmoeting wordt gefaciliteerd door een aantrekkelijk aanbod. Daarnaast spelen ook bijvoorbeeld terrassen, een aantrekkelijke openbare ruimte en voldoende bankjes een rol (als rustpunt en ontmoetingsplek).	Retailers en eigenaren samen met gemeente
Majeur project		Leegstand herinvullen	Voor de leegstaande units zal herinvulling gevonden moeten worden. In het hart van het cluster zijn commerciële publieksfunctie wenselijk. Leegstand aan de flanken zal naar niet-publieksfuncties moeten wijzigen. Het is van belang gezamenlijk het hart en de flanken af te bakenen.	Eigenaar in samenwerking met ondernemers en gemeente
Majeur project		Goede en veilige bereikbaarheid en voldoende parkeren	De Dorpsstraat is een smalle eenrichtingsweg. Dit maakt de bereikbaarheid minder goed en draagt niet bij een veilige verblijfsomgeving. Daarbij is het aantal en de situering van de parkeermogelijkheden beperkt. Onderzoek moet uitwijzen wat de meest gewenste uitwerking hiervoor is.	Gemeente, in samenwerking met eigenaren en retailers
Quick-win	 	Historische karakter versterken en benutten	Het historisch karakter kan meer benut worden. Door tevens de verbinding te maken met het water kan dit karakter versterkt worden. Het heeft een positief effect op de verblijfskwaliteit en ook de aantrekkingskracht van het cluster. Eenheid in het winkelgebied is daarbij altijd van belang, ook i.r.t. zichtbaarheid met bijv. banieren of hanging baskets.	Retailers en eigenaren, ondersteund door gemeente

Voor de overige onderdelen van de structuur, de overige ondersteunende dorps- en boodschappencentra, zijn geen individuele acties benoemd. Lokaal maatwerk is hier het devies. Daarbij is de eerder aangehaalde denklijn met de drie platforms passende Functiemix & Branchering (focus op boodschappen en de directe omgeving), Look & Feel en Communicatie & Marketing leidend. Wel zijn onderstaand nog enkele acties uitgewerkt die naast de generieke acties voor de overige dorpscentra en wijkstructuur van toepassing is.

GENERIEK ONDERSTEUNENDE BOODSCHAPPENCLUSTERS				
ACTIES				
IMPACT INSPANNING	TYPE	WAT?	BESCHRIJVING	WIE?
		Samenwerking	Aangezien het aanbod in deze ondersteunende boodschappencentra beperkt is, is samenwerking tussen deze partijen belangrijk, en ook haalbaar. Daarnaast kunnen de clusters ook van elkaar leren en fungeren als spreekbuis naar gemeentelijk retailplatform.	Retailers en eigenaren
		Inzetten op ontmoeting	De dorps- en wijkclusters zijn meer dan enkel boodschappencentra. Met name op plekken met vergrijzing rondom is het ook een plek voor ontmoeting. Dit wordt bevorderd door een aantrekkelijk cluster en door bijvoorbeeld bankjes en een koffieapparaat in de supermarkt te faciliteren.	Retailers en eigenaren, ondersteunt door gemeente
		Goede bereikbaarheid	Een goede bereikbaarheid, zowel lopend, met de fiets als met de auto is belangrijk. Met name voor de dorpscentra is de autobereikbaarheid en aantal parkeerplekken door grotere afstanden belangrijk.	Gemeente, in samenspraak met eigenaren en retailers

3.3 PRIORITERING IN ACTIES

Wat betreft prioritering is het logisch om in alle gebieden eerst te focussen op de quick-wins die relatief weinig inspanning vergen maar wel een grote (positieve) impact hebben op het gebied.

Middenwaard, het stadshart van de gemeente, heeft zich in de afgelopen vijftien jaar enorm ontwikkeld door diverse modernisering en het toevoegen van horeca en leisure. Alhoewel een stadshart als Middenwaard nooit af is en er altijd verbeteringen mogelijk zijn is er ook al veel gebeurd. Voor de centrumgebieden Broekerveiling en Centrumwaard is de urgentie om tot actie over te gaan hoger op dit moment. Door de verdeelde eigendomssituatie in Centrumwaard is de gevraagde inzet van de gemeente daar nog groter dan voor Broekerveiling, dat in handen is van één eigenaar.

Voor wat betreft het in stand houden van de gewenste voorzieningenstructuur binnen de gemeente hebben de grootschalige clusters Beveland en Woonboulevard Langedijk een lagere prioriteit dan de reguliere centrumgebieden. Op de grootschalige clusters zijn de gewenste aanpassingen er vooral op gericht om voor klanten aantrekkelijkere gebieden te genereren. Ook de ondersteunende centra staan in prioritering lager dan de drie reguliere centrumgebieden.

BIJLAGE

BIJLAGE 1 DEFINITIES

Bedrijfsoppervlakte (BVO)

De bedrijfsvloeroppervlakte (BVO) is de totale vloeroppervlakte van een kantoor, winkel, bedrijf of voorziening met inbegrip van de daartoe behorende magazijnen en overige dienstruimten.

Dagelijkse sector

Winkels in Levensmiddelen en Persoonlijke Verzorging. Dit betreffen onder meer supermarkten, versspeciaalzaken, drogisterijen, parfumeries en apotheken.

Diensten

Tot de Diensten behoren den hoofdbranches Verhuur, Ambacht, Financiële instelling en Particuliere dienstverlening. Hiertoe vallen de volgende verkooppunten: Videotheek, Autoverhuur, Rijwielverhuur, Gereedschap verhuur, Verhuur Overig, Edelsmid, Schoenreparatie/Sleutels, Kapper, Tattoo/Piercing, Schoonheidsspecialist, Kledingreparatie, Stoffeerderij, Kleermaker, Pottenbakker, Electro reparatie, Drukwerk, Foto-ontwikkelen, Dierentrimsalon, Lijstenmaker, Ambacht overig, Financiële intermediair, Verzekeringswerk, Bank, Postkantoor, Bellen/Internet, Fotostudio, Makelaardij, Autowasserij, Autopoetsbedrijf, Fietsenstalling, Stomerij/Wassalon, Reisbureau, Uitzendbureau, Uitvaart, Diensten overig.

Koopkrachtafvloeiing

Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun bestedingen verrichten bij gevestigde winkels buiten dat gebied of naar online kanalen.

Koopkrachtbinding

Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun bestedingen verrichten bij winkels die in dat gebied gevestigd zijn.

Koopkrachttoevloeiing

Aandeel van de omzet die van bewoners komt die buiten een bepaald gebied wonen.

Leegstand

Een unit/verkooppunt/pand met een commerciële bestemming, zonder dat daar een functie is gevestigd. Een leegstaand pand kan in het verleden een winkel zijn geweest, maar ook een andere functie hebben gehad (zoals bijvoorbeeld een ambacht, horeca of dienstverlening). Ook bij eventuele invulling van het pand kunnen naast een winkel ook andere functies gevestigd worden.

Leisure

Leisure is een brede term voor verschillende commerciële functies. Door Locatus is de groep uitgesplitst naar drie branches: Horeca, Cultuur en Vermaak. Onder Cultuur valt o.a. de bibliotheek, bioscoop, museum en theater. Vermaak betreffen functies als een pretpark, bowlingbaan, sauna en zwembad.

Locatus

Locatus is een onafhankelijke commerciële dienstverlener die informatie verzamelt over alle winkels en consumentgerichte, dienstverlenende bedrijven. Veldwerkers bezoeken en onderzoeken jaarlijks alle winkelgebieden in de Benelux. De verzamelde gegevens, zoals (winkel)naam, winkelverkoopvloeroppervlak en branche worden geregistreerd in de database. Er wordt daarnaast ook een indeling in winkelgebieden aan gekoppeld en winkelgebieden worden geclassificeerd.

Marktruimte (o.b.v. distributieve berekening)

Een veelgebruikt rekeninstrument om het huidige functioneren en eventuele indicatieve markt voor detailhandel in de toekomst te kunnen duiden is de distributieve berekening. Hierin wordt het huidige gevestigde aanbod in een specifieke branche (bijvoorbeeld dagelijkse detailhandel) in een afgebakend gebied vergeleken met het landelijke gemiddelde. Daarbij wordt de gemiddelde vloerproductiviteit berekend van het in het gebied gevestigde aanbod. Het verschil tussen de gerealiseerde vloerproductiviteit en de landelijke gemiddelde vloerproductiviteit bepaalt of de desbetreffende branche boven- of ondergemiddeld functioneert. Het verschil tussen de gerealiseerde en gemiddelde vloerproductiviteit kan worden opgevat als indicatieve uitbreidingsruimte, dan wel overaanbod.

Niet-dagelijkse Sector (regulier)

Winkels in Mode & Luxe, Vrije Tijd en Elektronica. Dit betreffen de branches warenhuizen, kleding & mode, schoenen en lederwaren, huishoudelijke & luxe artikelen, juwelier & optiek, antiek & kunst, sport & spel, hobby, media en bruin & witgoed. Deze branches treffen we gewoonlijk aan in de centrale en ondersteunende winkelgebieden.

PDV (perifere detailhandelsvestigingen)/ Volumineuze detailhandel

Perifere detailhandelsvestigingen zijn winkels die vanwege hun aard en omvang over het algemeen niet in de traditionele winkelcentra (binnenstad, buurt- en wijkcentra) gevestigd kunnen worden. Het gaat hierbij over de volumineuze aard van de goederen. Deze benadering van perifere winkels is vanuit het voormalige rijksbeleid ingestoken en dus met name branchegericht. Veelvoorkomende branches zijn: auto's, boten en caravans (ABC), bouwmarkten, tuincentra en detailhandel in woninginrichting.

Verblijfsgebied

Waar we in het verleden spraken over winkelgebieden, worden dit steeds meer verblijfsgebieden. De functie winkelen wordt minder belangrijk en dit biedt ruimte voor horeca en andere leisurfuncties. Een prettig verblijf staat voorop. We gaan van winkelgebieden waar transacties het hoofddoel vormden, naar verblijfsgebieden waar attractie en vermaak de belangrijkste doelen zijn.

Vloerproductiviteit

De vloerproductiviteit (omzet in € per m² wvo) is een veelgebruikt kengetal om het functioneren van een winkel inzichtelijk te maken.

Winkelvloeroppervlakte (WVO)

De winkelvloeroppervlakte betreft de winkeloppervlakte die in gebruik is voor de directe verkoop van goederen. Het betreft de voor de klant toegankelijke verkoopruimte van de winkel, oftewel de totale bedrijfsvloeroppervlakte minus eventueel kantoor-, personeels- en magazijnruimte, toiletten etc.