

Regionaal Economisch Overleg Rijn-en Bollenstreek

# **Regionale Detailhandelsstructuurvisie Concept**

Regionaal Economisch Overleg Rijn-en Bollenstreek

# **Regionale Detailhandelsstructuurvisie Concept**

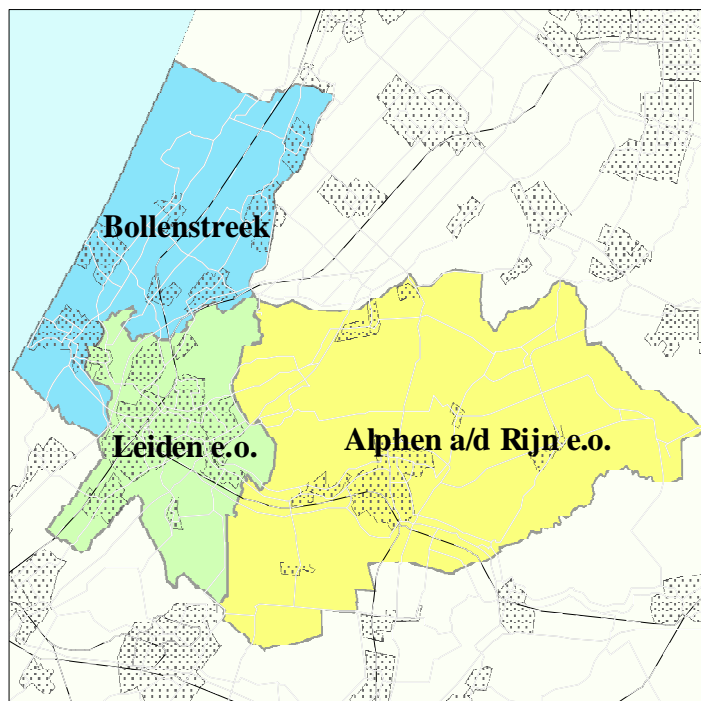
Datum concept 7 december 2005

Datum bewerking REO-werkgroep 'detailhandel' 24 februari, 1 maart en 6 april 2006

## Documentatiepagina

Opdrachtgever(s)	Regionaal Economisch Overleg Rijn-en Bollenstreek
Titel rapport	Regionale Detailhandelsstructuurvisie Concept
Kenmerk	KKR025/Gsj/0066
Datum publicatie	7 december 2005
Bewerking REO-werkgroep 'detailhandel'	24 februari, 1 maart en 6 april 2006
Projectteam opdrachtgever(s)	de heer K.J. Wiltenburg, secretaris Regionaal Economisch Overleg Rijn-en Bollenstreek
Projectteam Goudappel Coffeng	de heren J.G. Schölvinc en J. Gosselt
Projectomschrijving	Het opstellen van een regionale detailhandelsstructuurvisie op basis van een interactief proces en betrokkenheid van overheid en belanghebbenden.
Trefwoorden	detailhandelsstructuurvisie, winkelgebied, Rijnstreek, Bollenstreek, binnensteden, grootschalige detailhandel, kleine kernen

Inhoud	Pagina
<b>1 Inleiding</b>	<b>1</b>
1.1 Aanleiding	1
1.2 Aanpak op hoofdlijnen	1
1.3 Leeswijzer	3
<b>2 Achtergrond</b>	<b>4</b>
<b>3 Uitdagingen en projecten</b>	<b>9</b>
3.1 Doelstelling	9
3.2 Uitdagingen	10
3.3 Projecten	13
3.4 Activiteiten	14
<b>4 Beleidsthema's</b>	<b>20</b>
<b>5 Samenvatting</b>	<b>28</b>
<b>Bijlagen</b>	
<b>1 Uitkomsten Kiestafels</b>	
<b>2 Detailhandelsplannen gemeenten</b>	
<b>3 Protocol detailhandelsplannen -algemeen</b>	
<b>4 Protocol pdv-plannen</b>	



# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding

De detailhandel wordt gekenmerkt door een grote dynamiek. Met het oog op de kwaliteit van de toekomstige voorzieningenstructuur en het ondernemersklimaat is het van belang om adequaat op deze dynamiek in te spelen. Bovendien neemt de verantwoordelijkheid van regio's om detailhandelsbeleid te voeren toe. Alle redenen voor de regio Rijn-en Bollenstreek om vooruit te kijken en een heldere visie op de regionale detailhandelsstructuur op te stellen.

De voorliggende Regionale Detailhandelsstructuurvisie (RDSV) is geen abstracte of theoretische visie. Deze visie is realistisch en bevat concrete voorstellen tot uitvoering. Aangegeven is welke maatregelen wij als regio willen nemen om bij te dragen aan een aantrekkelijk winkel-en ondernemersklimaat in de Rijn-en Bollenstreek. De aandacht gaat uit naar detailhandel over een breed spectrum: van grootschalige detailhandel tot kleine kernen, van Voorschoten tot Hillegom en van Katwijk tot Nieuwkoop.

Zonder focus geen resultaat. Met die overtuiging worden in de Regionale Detailhandelsstructuurvisie duidelijke keuzes gemaakt over de inzet van het detailhandelsbeleid. Prioriteiten in het detailhandelsbeleid voorkomen dat we breed oriënteren zonder dat het beleid het beoogde effect genereert.

De Regionale Detailhandelsstructuurvisie is het resultaat van een brede regionale betrokkenheid. Deze visie is opgesteld in een open proces. Zowel bestuurders en ambtenaren vanuit de overheden als particuliere belanghebbenden vanuit de detailhandel hebben zich intensief ingezet om de visie tot stand te laten komen. Deze samenwerking in de regio geeft ons veel vertrouwen voor de gezamenlijke uitwerking van de Regionale Detailhandelsstructuurvisie.

## 1.2 Aanpak op hoofdlijnen

De wijze waarop het proces voorafgaand aan deze RDSV is verlopen zal kort worden toegelicht.

### *Kunst van het kiezen*

Het interactieve proces dat gevolgd is bij het opzetten van deze RDSV wordt gekenschetst als de 'Kunst van het Kiezen'. Deze methode wordt gehanteerd om bij het tot stand brengen van een plan of nota in een open proces draagvlak van belanghebbende partijen te verkrijgen en een concreet en uitvoerbaar resultaat te boeken.

Focus is een belangrijk middel bij deze methode. De methode laat deelnemers maximaal de vrijheid om ideeën te genereren (divergentie) voordat men wordt gedwongen te kiezen (convergentie). Het kiezen van een beperkt aantal (strategische) doelstellingen en strategieën vergroot de kans op succes van de RDSV. Naast focus worden concrete doelstellingen en acties

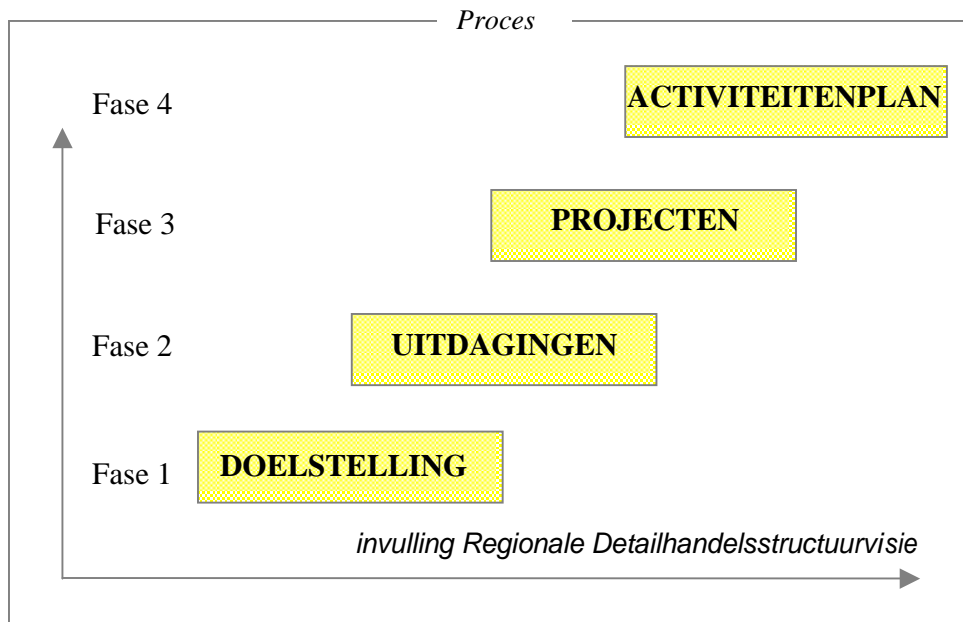
opgesteld. Dit voorkomt een abstracte visie die niet voldoende handen en voeten heeft om uit te voeren. De deelnemers aan het proces hebben ieder een individuele inbreng. Door ieder voor zich te kiezen wordt voorkomen dat een of meerdere personen een te dominante stem in het proces hebben.

#### *Kiestafels in de Rijn-en Bollenstreek*

Het proces heeft een gefaseerde aanpak waarin Kiestafels een centrale plaats innemen. De Kiestafels leveren van begin tot eind in het proces de benodigde input voor de visie. Naast de resultaten uit het Koopstromenonderzoek 2004, vormen de resultaten van de Kiestafels een belangrijk deel van de voorliggende regionale Detailhandelsvisie.

De visie groeit mee met het proces. Tijdens een Kiestafel staat een onderdeel van de visie centraal. In de eerste Kiestafel wordt de doelstelling voor de RDSV vastgelegd. Vervolgens worden in de volgende Kiestafel strategische uitdagingen geformuleerd, waarna in een derde Kiestafel praktische projecten worden geformuleerd waarmee de uitdagingen worden aangegaan. In de laatste Kiestafel is per project een actieplan opgesteld.

De Kiestafels worden voorafgegaan door een of meerdere huiswerkrondes, waarin de deelnemers hun inbreng voor de Kiestafels naar voren brengen. Tijdens de Kiestafels wordt de inbreng uit het huiswerk in geaggregeerde vorm aan alle deelnemers voorgelegd. Na het individueel toekennen van prioriteiten wordt de uitslag van de Kiestafel bepaald op basis van de grootste collectieve prioriteit. De uitslagen van de Kiestafels zijn overgenomen in deze Regionale Detailhandelsstructuurvisie (hoofdstuk 3). Overzichten van de inbreng uit het huiswerk zijn opgenomen in bijlage 1.



### *Context*

De rol van de overheid in het ontwerp en de uitvoering van omgevingsbeleid staat volop in de belangstelling. Gemeenten, regio's en provincies anticiperen op een toenemende verantwoordelijkheid en verbreding van het takenpakket. Bovendien volgen ontwikkelingen in de detailhandel elkaar in hoog tempo op. De achtergrond waartegen de regio Rijn-en Bollenstreek detailhandelsbeleid formuleert is toegelicht in hoofdstuk 2.

### *Thema's*

Zoals hierboven beschreven vormen de uitkomsten van de Kiestafels de voornaamste input voor deze visie. Tijdens de Kiestafels hebben belangrijke beleidsthema's de revue gepasseerd, in aanwezigheid van tal van vertegenwoordigers van gemeenten, winkeliersverenigingen en branche-organisaties. De beleidsthema's komen terug in het provinciale en regionale ruimtelijk-economisch beleid. De door de regio gestelde prioriteiten in de vorm van projecten sluiten aan op de beleidsthema's. In hoofdstuk 3 wordt aangegeven welk specifiek verband er is tussen de projecten, activiteiten en de beleidsthema's. In hoofdstuk 4 zijn de beleidsthema's uitgewerkt.

## **1.3 Leeswijzer**

Alvorens de resultaten van het proces en de Kiestafels te presenteren, is in hoofdstuk 2 de context aangegeven waarbinnen het detailhandelsbeleid van de regio Rijn-en Bollenstreek zich afspeelt. In hoofdstuk 3 worden de uitkomsten van de stappen tijdens het proces achtereenvolgens beschreven. Na een toelichting op de Doelstelling, volgen een beschrijving van de Uitdagingen, de Projecten en de Activiteiten. In hoofdstuk 4 worden de belangrijkste thema's in het detailhandelsbeleid uiteengezet, inclusief een voorstel voor opvanglocaties voor detailhandel buiten de reguliere (winkel)centra. In hoofdstuk 5 volgt een overzicht van de detailhandelsvisie op hoofdlijnen. In Bijlage 1 zijn de uitgebreide resultaten weergegeven van de Kiestafels, voor zover niet opgenomen in hoofdstuk 3. In bijlage 2 staat een overzicht opgenomen van de diverse detailhandelsplannen per gemeente in de regio. Het betreft een opsomming van plannen in diverse procedurele stadia, die periodiek bijgesteld zal worden. De structuurvisie geeft daarmee nog geen oordeel over de plannen. De bijlagen 3 en 4 bevatten concrete toetsingsprotocollen voor de plannen. Voorzover de plannen aan REO-toetsing onderhavig zijn (geweest), staat dit aangegeven in bijlage 2.

## 2 Achtergrond

De rol van de overheid in het ontwerp en de uitvoering van omgevingsbeleid staat volop in de belangstelling. Zowel hogere als lagere overheden oriënteren zich momenteel op hun positie. Provincies, regio's en gemeenten anticiperen op een toenemende verantwoordelijkheid en verbreding van het takenpakket. Hierna wordt op hoofdlijnen de beleidsachtergrond geschetst waartegen de regionale detailhandelsvisie voor de Rijn en Bollenstreek totstandkomt.

### *Nota Ruimte*

Het locatiebeleid voor bedrijven en voorzieningen (ABC-locatiebeleid) en het locatiebeleid voor Perifere en Grootschalige Detailhandelsvestiging (PDV/GDV-beleid) worden met de Nota Ruimte vervangen door een integraal locatiebeleid voor bedrijven en voorzieningen. Dit locatiebeleid wordt nu gedecentraliseerd naar de provincies en, voorzover het om binnenregionale vraagstukken gaat, naar de WGR-plusregios. De Rijn-en Bollenstreek is geen WGR-plusregio. Het REO Rijn-en Bollenstreek heeft een adviesfunctie naar de provincie Zuid-Holland. Het locatiebeleid heeft er aan bijgedragen dat er in Nederland, in tegenstelling tot het buitenland, nauwelijks weidewinkels zijn en er een fijnmazige detailhandelsstructuur bestaat die de leefbaarheid en vitaliteit van steden en dorpen ondersteunt. Als gevolg van het PDV/GDV-beleid zijn echter, aldus de MDW-werkgroep (Marktwerving, deregulering en wetgevingskwaliteit) die zich hierover heeft gebogen, behalve ongewenste ook wenselijke ontwikkelingen aan Nederland voorbijgegaan (met name hoogwaardige regionale winkelcentra). Door het nieuwe integrale locatiebeleid te decentraliseren kan in de afweging tussen dergelijke aspecten regionaal maatwerk worden geleverd.

Het doel van het nieuwe locatiebeleid is een goede plaats voor ieder bedrijf te bieden, zodat een optimale bijdrage wordt geleverd aan de versterking van de kracht van steden en dorpen. Voor wat dan wel een goede plaats is, kan de rijksoverheid geen standaard recept geven, wel een aantal regels die zorgen voor de gewenste basiskwaliteit op dit punt. Het best kunnen provincies en voorzover het om binnenregionale vraagstukken gaat de WGR-plusregios zelf bepalen wat een goede plaats is. Aangezien de Rijn-en Bollenstreek geen WGR-plusregio is brengt het hierover advies uit richting de provincie Zuid-Holland. Het nieuwe locatiebeleid dient verschillende doelstellingen:

- Economische ontwikkelingsmogelijkheden: het bieden van voldoende geschikte vestigingsplaatsen voor bedrijvigheid en voorzieningen.
- Bereikbaarheid: het optimaal gebruik van alle vervoersmogelijkheden voor personen en goederen over de weg, het spoor en het water.
- Leefbaarheid: kwaliteit, variatie, architectonische vormgeving en landschappelijke inpassing van vestigingsplaatsen voor alle stedelijke activiteiten, zorgvuldig ruimtegebruik, fijnmazige detailhandelstructuur, functiemenging en kwaliteit van de leefomgeving (veiligheid, emissies en geluid).

Provincies en gemeenten zijn verantwoordelijk voor een voldoende en gevarieerd op de vraag afgestemd aanbod van locaties voor bedrijven en voorzieningen. Provincies en voorzover het om binnenregionale vraagstukken gaat de WGR-plusregio's concretiseren het integrale locatiebeleid voor bedrijven en voorzieningen in het provinciale ruimtelijke en verkeers- en vervoersbeleid.

*Uitgangspunt is dat nieuwe vestigingslocaties voor detailhandel niet ten koste mogen gaan van de bestaande detailhandelsstructuur in wijkwinkelcentra en binnensteden.* Gemeenten dienen de mogelijkheid te hebben om in bestemmingsplannen een aparte bestemming voor perifere detailhandel op te nemen. De provincies stellen (gezamenlijk) richtlijnen op met betrekking tot branchebeperkingen voor perifere detailhandel, die vervolgens door het kabinet worden geaccordeerd<sup>2</sup>. Essentieel is verder dat het locatiebeleid ten minste regels en criteria bevatten die waarborgen dat:

- Bestaande en nieuwe bedrijven en voorzieningen die uit oogpunt van veiligheid, hinder en verkeersaantrekkende werking niet inpasbaar zijn in of nabij woonbebouwing ruimte wordt geboden op specifieke daarvoor te bestemmen (bedrijven)terreinen.
- Aan nieuwe en zo mogelijk ook aan bestaande bedrijven en voorzieningen met omvangrijke goederenstromen en/of een omvangrijke verkeersaantrekkende werking ruimte wordt geboden op locaties met een goede aansluiting op (bestaande) verkeers-en vervoersverbindingen van bij voorkeur verschillende modaliteiten (multimodale ontsluiting).
- En dat aan nieuwe en zo mogelijk ook aan bestaande bedrijven en voorzieningen met arbeids-en/of bezoekersintensieve functies ruimte wordt geboden op locaties bij voorkeur in de nabijheid van openbaar-vervoerknoppunten en met een goede aansluiting op (bestaande) verkeers-en vervoersverbindingen.

Kortom: belangrijkste kenmerken van het nieuwe beleid zijn:

-*Decentralisatie:* De verantwoordelijkheden voor de nadere invulling van het ruimtelijk beleid worden bij de provincies en gemeenten neergelegd. Het Rijk benoemt de kaders. De rol van de provincie maakt in de Nota Ruimte een slag van vooral toetsend, naar sturend en beoordelend.

-*Nieuwe locaties mogen niet ten koste gaan van bestaande detailhandelsstructuur:* Provincies en gemeenten worden samen verantwoordelijk voor een op de vraag afgestemd aanbod van locaties voor bedrijven en voorzieningen. Hierbij is het uitgangspunt dat nieuwe vestigingslocaties voor detailhandel niet ten koste mogen gaan van de bestaande detailhandelsstructuur.

-*Provinciale richtlijnen voor perifere detailhandel:* Gemeenten krijgen de mogelijkheid om in bestemmingsplannen een aparte bestemming voor perifere detailhandel op te nemen. De provincies stellen gezamenlijke richtlijnen op voor de branchering op perifere locaties.

Het gezamenlijk opstellen van richtlijnen door provincies staat op de agenda van het Interprovinciaal Overleg (IPO). Binnen het IPO wordt gewerkt aan een gezamenlijk standpunt met betrekking tot detailhandelsbeleid.





tenten.

Het provinciaal beleid is kadergevend voor het regionale detailhandelsbeleid. Daarnaast zal de inhoud van deze regionale detailhandelsstructuurvisie input zijn voor en zo goed mogelijk worden geïntegreerd in de nieuwe provinciale detailhandelsstructuurvisie.













UITDAGING 1: *Hoe kunnen we bovenregionale trekkers zodanig inpassen in bestaande winkelcentra, dat het totale concept de aantrekkelijkheid van de aankoopplaats vergroot?*

PROJECT 1 Door met elkaar te inventariseren welke bovenregionale trekkers wij hier missen of graag willen hebben en vervolgens af te stemmen waar binnen de regio de betreffende trekkers het best gefaciliteerd kunnen worden.

Trekker: REO, behalve vanaf stap 7, daar is namelijk de desbetreffende gemeente de trekker.

Activiteiten:

1. Breng in beeld door middel van onderzoek welke bovenregionale trekkers er per regio in Nederland zijn gevestigd. Inventariseren welke trekkers al belangstelling hebben getoond voor aankoopcentra in de regio. Maak een selectie van passende bovenregionale trekkers in REO verband.
2. Wensen huidige ondernemers inventariseren.
3. Maken van een profielschets van de bestaande aankoopcentra in de regio. Het concept van de trekker moet dan aansluiten bij het gewenste profiel van het betreffende aankoopcentrum.
4. Bepalen welke trekker op welke locatie het best past.
5. Een regionale effectenstudie verrichten met behulp van het Koopstromenmodel, liefst rekening houdend met reeds bestaande relevante onderzoeken naar consumptentenvoorkeuren.
6. Prioriteit bepalen (welke trekker eerst) en daar de energie op richten.
7. De gewenste bovenregionale trekkers benaderen met een concreet voorstel. Grondeigenaren van locaties benaderen met trekker en voorwaarden voor vestiging (kwaliteit/segment/bereikbaarheid & mobiliteit en dergelijke).

UITDAGING 2: *Hoe kan je als overheid de door schaalvergroting ontstane kansen voor nieuwe kleinschalige en specialistische detailhandelsvormen faciliteren?*

PROJECT 2 Door jonge ondernemers middels facilitering én garanties te steunen bij de start van hun ondernemerschap. Het ligt daarbij voor de hand dat onder deze gunstige, en in gemeentelijk retailbeleid vastgelegde, condities ook banken bereik zijn meer te financieren.

Trekker: Kamer van Koophandel

Activiteiten:

1. Detailhandelsbeleid REO en per gemeente ter hand nemen
2. Behoeftebepaling aanbod: bepaal als gemeente en ondernemers samen, in welke winkelgebieden er kansen zijn voor nieuwe kleinschalige en specialistische detailhandelsvormen. Benoem deze vormen..
3. Behoeftebepaling vraag: inventariseer als gemeente en ondernemers samen welke ondernemers al 'in beeld' zijn voor een dergelijke vestiging.
4. Netwerkbijeenkomsten startende detailhandelondernemers organiseren en ontstane netwerk onderhouden.
5. Bij gemeenten die jonge ondernemers actief steunen, navragen hoe zij dit hebben aangepakt. Bepalen welke regelgeving van toepassing is bij overheidssteun. Als gemeente nagaan of deel van de OZB-opbrengst in een 'revolving fund' kan worden gestopt waaruit startende ondernemers geholpen kunnen worden aan (extra) startkapitaal.
6. Subsidies voor startende ondernemers op de KvK-website plaatsen.
7. Startersbegeleiding KvK toespitsen op doelgroepen zoals detaillisten (seminars, trajectbegeleiding en maatwerkgesprekken).
8. Beschikbare huisvesting in de regio optimaal communiceren met behulp van makelaars, KvK. Een website opzetten volgens voorbeeld 'Bedrijfspan' in Rijnland voor kleinere winkelpanden.
9. Ontstane ondernemerspool (vraag) aan gesignaleerde kansen in een winkelgebied (aanbod) koppelen.
10. Gesprekken voeren met banken om voorwaarden/condities te bespreken. Eventueel samen met gemeenten arrangementen afsluiten met banken. Financiering van startende ondernemer goed begeleiden. Houd rekening met wettelijke beperkingen aan het stimuleren van individuele bedrijven.
11. Een actief begeleidingsplan met de desbetreffende ondernemer opzetten in samenwerking met de gemeente. Toezien op lidmaatschap van de ondernemer van de winkeliersvereniging. De voortgang en de prestaties met gemeente en in REO-verband monitoren.





UITDAGING 5: *Hoe kunnen we, rekening houdend met de schaalvergroting, de gezelligheid en goede bereikbaarheid van kleinschalige stads-en dorpscentra behouden/versterken?*

PROJECT 5 Laat centra zich meer concentreren op vrijetijdsbesteding, zoals bezienswaardigheden, culturele zaken en horeca.

Trekker: Gemeenten

Activiteiten:

1. Bepaal als gemeente samen met de winkeliers-of ondernemersvereniging de onderscheidende kracht qua vrijetijdsbesteding, van het desbetreffende kleinschalige stads-of dorpscentrum. Streef naar uniciteit. Doe deze oefening jaarlijks.
2. Breng als gemeente de mogelijkheden aan vrijetijdsbesteding in het desbetreffende kleinschalige stads-of dorpscentrum in kaart, zoals bezienswaardigheden, culturele zaken en horeca. Doe dit samen met de ondernemersvereniging. Bepaal de locaties.
3. Trek ondernemers aan die dit kunnen realiseren met een vorm van vrijetijdsbesteding. Houd rekening met het noodzakelijke draagvlak voor nieuwe functies maar pas op voor grootschalige ontwikkelingen op locaties die hiervoor niet geschikt zijn qua bereikbaarheid, parkeren en schaalgrootte van het winkelaanbod. Geen concurrentie voor regionale centra creëren.
4. Stimuleer ontwikkelingen op dit gebied met een stimuleringsfonds (zie ook project 2).
5. Bied goede parkeervoorzieningen aan afgestemd op de schaal van het winkelcentrum om te voorkomen dat deze plekken gebruikt worden als transferia in het woon-werkverkeer. Een uitzondering geldt voor centra waar een transferiumfunctie voor de parkeergelegenheid juist wenselijk is.
6. Zorg voor goede marketing-en promotiemogelijkheden voor de centra. Stimuleer een winkeliersvereniging (met verplicht lidmaatschap) als die er nog niet is.
7. Leg dit vast in gemeentelijk beleid.
8. Maak in REO-verband afspraken over de (fasering van de gewenste) ontwikkeling.

In de aanleiding om tot de gekozen projecten te komen is een aantal (detailhandels-)beleidsthema's van belang, bijvoorbeeld thema's als kleine kernen of perifere detailhandel. Deze beleidsthema's zijn voor het door de regio Rijn-en Bollenstreek te voeren detailhandelsbeleid relevante onderwerpen. In het volgende hoofdstuk worden de beleidsthema's nader toegelicht en de relatie tot de projecten benoemd.











Voor de Dutch Oval wordt momenteel een masterplan gemaakt. Dit plan betreft de gehele locatie Hoorn West. Ingegaan wordt op de mate van stedelijkheid passend bij dit gebied en de nabijheid van de RGL-halte West. In combinatie met de ijshal wordt gedacht aan een commercieel programma, detailhandel kan daar wat Alphen betreft onderdeel van uitmaken. Hoe het gehele programma voor Hoorn West precies in te vullen is nog niet bekend, en afhankelijk van het eindconcept.

#### **Voormalig Kluwerpand, Alphen aan den Rijn (nieuw)**

Voor het voormalige Kluwer pand wordt momenteel een nieuw plan ontwikkeld. In eerste instantie wordt gedacht aan 3.000 m<sup>2</sup> bvo detailhandel, onder de voorwaarde dat het branches betreft waar marktruimte voor is en/of die aanvullend zijn op de bestaande verzorgingsstructuur. Het plan bevindt zich nog in de onderzoeksfase, dpo moet nog opgesteld worden.

Nieuwe locaties kunnen alleen met instemming van de regio worden toegevoegd. Op alle overige locaties is perifere detailhandel alleen toegestaan indien het om reeds in de gemeente gevestigde winkels gaat. Uitgangspunt is dat nieuwe winkels zich primair dienen te vestigen in een bestaand winkel- of aankoopcentrum. Alleen wanneer dit niet mogelijk of gewenst is kan een andere locatie worden aangewezen.

Op de aangewezen perifere locaties mag conform het provinciale beleid maximaal 20% van de verkoopruimte gebruikt worden voor de verkoop van branchevreemde artikelen. Gemeenten zijn echter vrij om een lager percentage aan te houden.

De regio wil in overleg met de Provincie Zuid-Holland laten onderzoeken of het gewenst is deze beperking los te laten voor een beperkt aantal locaties, die naast hun traditionele "PDV-opvangfunctie", in de toekomst een opvangfunctie kunnen gaan vervullen voor winkels, die vanwege hun grootte niet (meer) in de bestaande centra passen.

Beter is om niet langer te spreken over perifere en/of PDV-opvanglocaties, maar over opvanglocaties voor detailhandel, die zich om verschillende redenen (brand- en explosiegevaar, zeer volumineuze goederen, benodigde omvang van de winkel) niet in een bestaand winkelcentrum kan vestigen.



































## BIJLAGE 5: VERGELIJKING WINKELOPPERVLAKTE PER 1.000

### INWONERS (grijs = Rijnlandse woonplaatsen)

Woonplaatsen 100.000 175.000 inwoners <sup>1</sup>	Winkeloppervlak per 1.000 inw
Breda	2.441
S Hertogenbosch	2.167
Enschede	1.997
Amhem	1.936
Zwolle	1.931
Amersfoort	1.821
Maastricht	1.820
Apeldoorn	1.813
Haarlem	1.676
Nymegen	1.613
Dordrecht	1.520
Zoetermeer	1.301
Leiden	1.295
Almere	1.276

Gemeente in Zuid Holland vanaf 20.000 inwoners	Winkeloppervlak per 1.000 inw
Sliedrecht	4.194
Leiderdorp	2.848
Barendrecht	2.726
Gorinchem	2.424
Lisse	2.202
Oud-Beijerland	2.099
Katwijk	1.934
Rijswijk	1.793
Waddinxveen	1.791
Hillegom	1.766
Delft	1.616
Vlaardingen	1.586
Rotterdam	1.551
Alphen Aan Den Rijn	1.522
Dordrecht	1.520
Capelle Aan Den IJssel	1.495
Ridderkerk	1.471
Hellevoetsluis	1.420
Hendrik-Ido-Ambacht	1.415
S Gravenhage	1.407
Gouda	1.388
Leidschendam-Voorburg	1.356

<sup>1</sup> Bron Locatus

<b>Gemeente in Zuid Holland vanaf 20.000 inwoners (vervolg)</b>	<b>Winkeloppervlak per 1.000 inw</b>
Maassluis	1.356
Wassenaar	1.335
Zoetermeer	1.301
Leiden	1.295
Noordwijk	1.260
Schiedam	1.212
Papendrecht	1.117
Zwijndrecht	1.085
Voorschoten	1.063
Krimpen Aan Den IJssel	1.059
Spijkenisse	990
Nieuwerkerk Aan Den IJssel	840
Oegstgeest	831