

Locatus®



Distributieplanologisch Onderzoek

Centrum Callantsoog

Distributieplanologisch Onderzoek

Centrum Callantsoog

Opdrachtgever: Van Vuure Beheer BV
Projectnummer: 1119
Datum: 28 november 2014

Pelmolenlaan 10
3447 GW Woerden
Postbus 139
3440 AC Woerden

W www.locatus.nl
E info@locatus.nl
T +31(0)348-490 290
F +31(0)348-490 299

Inhoud	pagina
1 Inleiding	1
1.1. Aanleiding.....	1
1.2. Onderzoeksvragen	1
1.3. Aanpak	1
2 Huidige situatie	2
2.1. Omschrijving winkelstructuur	2
2.2. Centrum Callantsoog	3
2.3. Dagelijks aanbod en supermarkten	4
2.4. Detailhandelsbeleid en -ontwikkelingen.....	6
3 Bepaling marktsituatie door berekening marktruimte	8
3.1. Verzorgingsgebied	8
3.2. Berekening marktruimte.....	10
3.3. Distributieve ruimte	11
3.4. Benchmark.....	11
4 Toepassing Ladder voor Duurzame Verstedelijking	13
4.1. Inleiding	13
4.2. Trede 1: Actuele regionale behoefte.....	13
4.3. Trede 2: Benutting bestaande panden en leegstand	14
5 Samenvatting en conclusie	15
Bijlage	16
Leegstand	17
Branche indeling	18

1 Inleiding

1.1. Aanleiding

In Callantsoog is Albert Heijn vertegenwoordigd met een supermarkt in het centrum. De supermarkt is eigendom van Van Vuure Beheer BV. Van Vuure heeft plannen om de huidige Albert Heijn, de naastgelegen bibliotheek en bedrijfsgebouw te slopen en op dezelfde locatie een nieuwe Albert Heijn van 1.600 m² bvo en drie units van in totaal 900 m² bvo en een Gall&Gall te realiseren. Tevens komt er een ondergrondse parkeergarage met een capaciteit van 110 parkeerplaatsen.

Locatus BV is door Van Vuure Beheer BV gevraagd een distributie planologisch onderzoek (dpo) uit te voeren voor de mogelijke uitbreiding van de supermarkt van 937 m² wvo naar 1.300 m² wvo en de komst van 720 m² wvo met name niet-dagelijks aanbod verdeeld over drie units. De exacte invulling is nog niet bekend. Gedacht wordt aan verkooppunten in de branches warenhuis, media en een drogist.

1.2. Onderzoeksvragen

Om te beoordelen wat de distributieve mogelijkheden zijn voor supermarktaanbod en niet-dagelijks aanbod in het centrum van Callantsoog is, is het noodzakelijk om de onderstaande vragen te beantwoorden:

1. Is er marktruimte voor de uitbreiding van de Albert Heijn in Callantsoog, gelet op het huidige dagelijkse aanbod?
2. Is er marktruimte voor niet-dagelijks aanbod in het centrum van Callantsoog?

1.3. Aanpak

De bestedingen aan dagelijkse goederen, het aantal inwoners in het verzorgingsgebied, de binding en eventuele toevloeiing van buiten het marktgebied bepalen het omzetpotentieel. De bindingcijfers voor de dagelijkse goederen die in de analyse worden gebruikt zijn gebaseerd op ervaringscijfers en cijfers van Bolt. De bestedingscijfers zijn verkregen van het voormalige Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD)¹.

Het omzetpotentieel en de vloerproductiviteit samen bepalen uiteindelijk het mogelijk aanbod in het marktgebied. Door dit af te zetten tegen het huidige aanbod wordt de marktruimte duidelijk. De huidige aanbodstructuur is inzichtelijk gemaakt door middel van het Locatus verkooppuntendatabestand van Nederland. Dit bestand is in mei 2014 door Locatus geactualiseerd.

Voordat de marktruimte is bepaald, is in het hoofdstuk daarvoor de huidige situatie in beeld gebracht.

¹ Bron: Omzetkengetallen ten behoeve van ruimtelijk-economisch onderzoek, HBD, dec. 2013

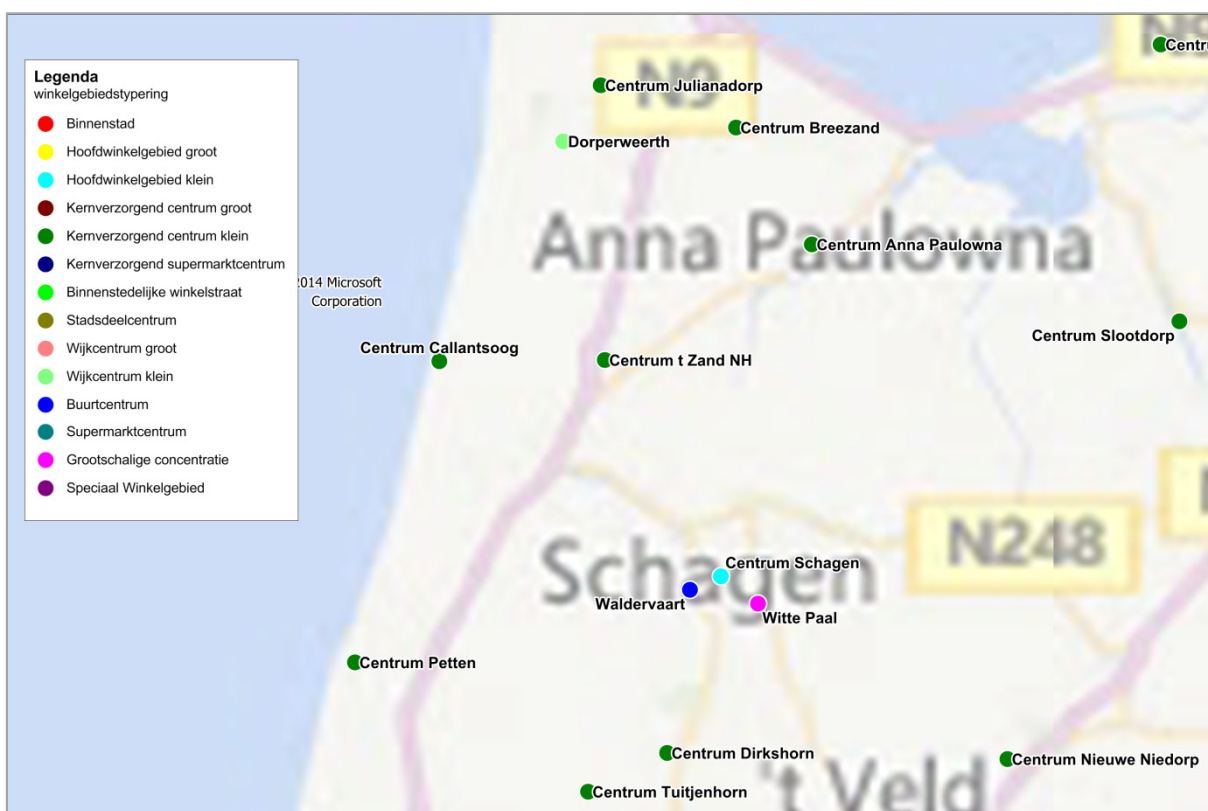
2 Huidige situatie

De te beoordelen Albert Heijn en nieuwbouwlocatie voor niet dagelijks aanbod is gelegen aan de Schoolstraat in het centrum van Callantsoog. Callantsoog is gelegen in de gemeente Schagen en heeft als badplaats een belangrijke toeristische functie in de gemeente. Callantsoog is vanuit de omliggende woonplaatsen redelijk bereikbaar door de ligging aan de N502. Inzicht in het huidige en toekomstige winkelaanbod in Callantsoog is van belang bij de bepaling van de haalbaarheid van de uitbreiding van detailhandel uit de vraagstelling.

2.1. Omschrijving winkelstructuur

Callantsoog heeft één winkelgebied, Centrum Callantsoog. Dit winkelgebied wordt door Locatus getypeerd als Kernverzorgend centrum klein. Daarnaast zijn er in Callantsoog nog winkels in de verspreide bewinkeling.

In onderstaande kaart zijn alle winkelgebieden in Callantsoog en directe omgeving in beeld gebracht. Centrum Callantsoog is voor de inwoners van Callantsoog het voornaamste winkelgebied voor de dagelijkse inkopen. Afvloeiing vanuit Callantsoog voor dagelijkse aankopen is voornamelijk naar Schagen en Julianadorp. Voor niet-dagelijks aanbod is naast Schagen ook het centrum van Den Helder van invloed op de koopstromen.



Kaart 1: Winkelgebieden Callantsoog en omgeving

Callantsoog heeft in totaal 63 verkooppunten waarvan 2 leegstaande verkooppunten en 22 in de detailhandel. Het detailhandelsaanbod heeft een omvang van 3.364 m² wvo. Dit aanbod is hoofdzakelijk in het centrum gevestigd.

2.2. Centrum Callantsoog

Het winkelaanbod in het centrum van Callantsoog bestaat uit 42 verkooppunten waarvan 3 leegstaande verkooppunten en 19 verkooppunten in de detailhandel. Het overige aanbod in het centrum bestaat voornamelijk uit leisure (horeca en cultuur) en dienstverlening. De meeste verkooppunten zijn aan het Dorpsplein.

Het leegstandspercentage van alle verkooppunten in het centrum is 7,1% en ligt onder het Nederlands gemiddelde van 7,4%. Door de nieuwbouw zal één van de leegstaande panden komen te vervallen.

De winkelmeters worden voor ca. 40% ingevuld door dagelijkse detailhandel en 55% door niet-dagelijkse detailhandel. Albert Heijn is de voornaamste dagelijkse aanbieder met een omvang van 937 m² wvo en Blokker is de voornaamste niet-dagelijkse aanbieder. Voor een woonplaats van deze omvang heeft Callantsoog een omvangrijk niet-dagelijks aanbod. Dit alles heeft te maken met de sterke toeristische functie.

	Centrum Callantsoog			
	vkp	%	wvo	%
Leegstand	3	14%	384	12%
Levensmiddelen	4	18%	1.059	32%
Persoonlijke Verzorging	1	5%	235	7%
Warenhuis	0	0%	0	0%
Kleding & Mode	6	27%	450	14%
Schoenen & Lederwaren	1	5%	70	2%
Juwelier & Optiek	0	0%	0	0%
Huishoudelijke- & Luxe Ar	4	18%	735	22%
Sport & Spel	1	5%	120	4%
Hobby	0	0%	0	0%
Media	0	0%	0	0%
Plant & Dier	0	0%	0	0%
Bruin & Witgoed	0	0%	0	0%
Auto & Fiets	0	0%	0	0%
Doe-Het-Zelf	0	0%	0	0%
Wonen	1	5%	205	6%
Detailhandel Overig	1	5%	50	2%
Totaal	22	100%	3.308	100%

Tabel 1: Aanbod detailhandel incl. leegstand Centrum Callantsoog

2.3. Dagelijks aanbod en supermarkten

Het dagelijkse aanbod in Callantsoog bestaat uit zeven verkooppunten waarvan vijf verkooppunten in het centrum zijn gevestigd en twee buiten de bebouwde kom. In totaal betreft het dagelijks aanbod 1.484 m² wvo.

Naam	Branche	Wvo	Winkelgebied
P vd Ploeg	Bakker	50	Centrum Callantsoog
Thuismarkt	Minisuper	110	Buiten bebouwde kom
Recreatiemarkt	Minisuper	80	Buiten bebouwde kom
Uw Slager	Slagerij	35	Centrum Callantsoog
AH Slijterij	Slijter	37	Centrum Callantsoog
Albert Heijn	Supermarkt	937	Centrum Callantsoog
DA	Drogist	235	Centrum Callantsoog

Tabel 2: Aanbod dagelijkse detailhandel Callantsoog

De twee verkooppunten buiten het centrum betreft twee minisupermarkten op een camping. De minisupermarkten hebben vrijwel uitsluitend een functie voor de betreffende campinggasten.



Foto: Links Recreatiemarkt camping Tempelhof en rechts Thuismarkt camping Callassande

Albert Heijn

De Albert Heijn is de voornaamste aanbieder in de dagelijkse detailhandel in Callantsoog. De Albert Heijn is gelegen aan de Schoolstraat in het centrum van Callantsoog. Naast de supermarkt is er ook een Albert Heijn slijter. Albert Heijn is een full-service supermarkt en heeft op dit moment een omvang van 937 m² wvo en de slijter 37 m² wvo. De omvang van de supermarkt voldoet niet meer aan de hedendaagse afmetingen. Een volwaardige servicesupermarkt heeft tegenwoordig een minimale omvang van 1.500 m² wvo. Met name in de zomermaanden loopt de Albert Heijn tegen zijn ruimtebeperking aan.

De huidige locatie is niet optimaal aangezien hij niet aan de doorgaande weg ligt en daardoor minder kan profiteren van toevallige passanten. De Albert Heijn is wel goed bereikbaar voor de inwoners van Callantsoog. Op dit moment is naast de Albert Heijn een eigen parkeerterrein met 55 gratis parkeerplaatsen.

De winkel heeft 6 kassa's en ziet er verzorgd uit. De openingstijden van de Albert Heijn zijn van maandag tot en met zondag van 8.00 tot 22.00 uur.

De heer van Vuure heeft plannen om de huidige Albert Heijn, de naastgelegen bibliotheek en bedrijfsgebouw te slopen en op dezelfde locatie een nieuwe Albert Heijn van 1.600 m² bvo en drie units van in totaal 900 m² bvo te realiseren. De Albert Heijn krijgt daarmee een eigentijdse supermarkt. Tevens wordt de zichtbaarheid van de winkel vanuit de doorgaande Dorpsstraat verbeterd. Onder het nieuwe winkelcomplex komt een ondergrondse

parkeergarage met een capaciteit van 110 parkeerplaatsen. De eerste twee uur wordt gratis parkeren en daarna betaald parkeren tegen een aanzienlijk bedrag. Op deze manier blijft voldoende parkeergelegenheid beschikbaar voor klanten.



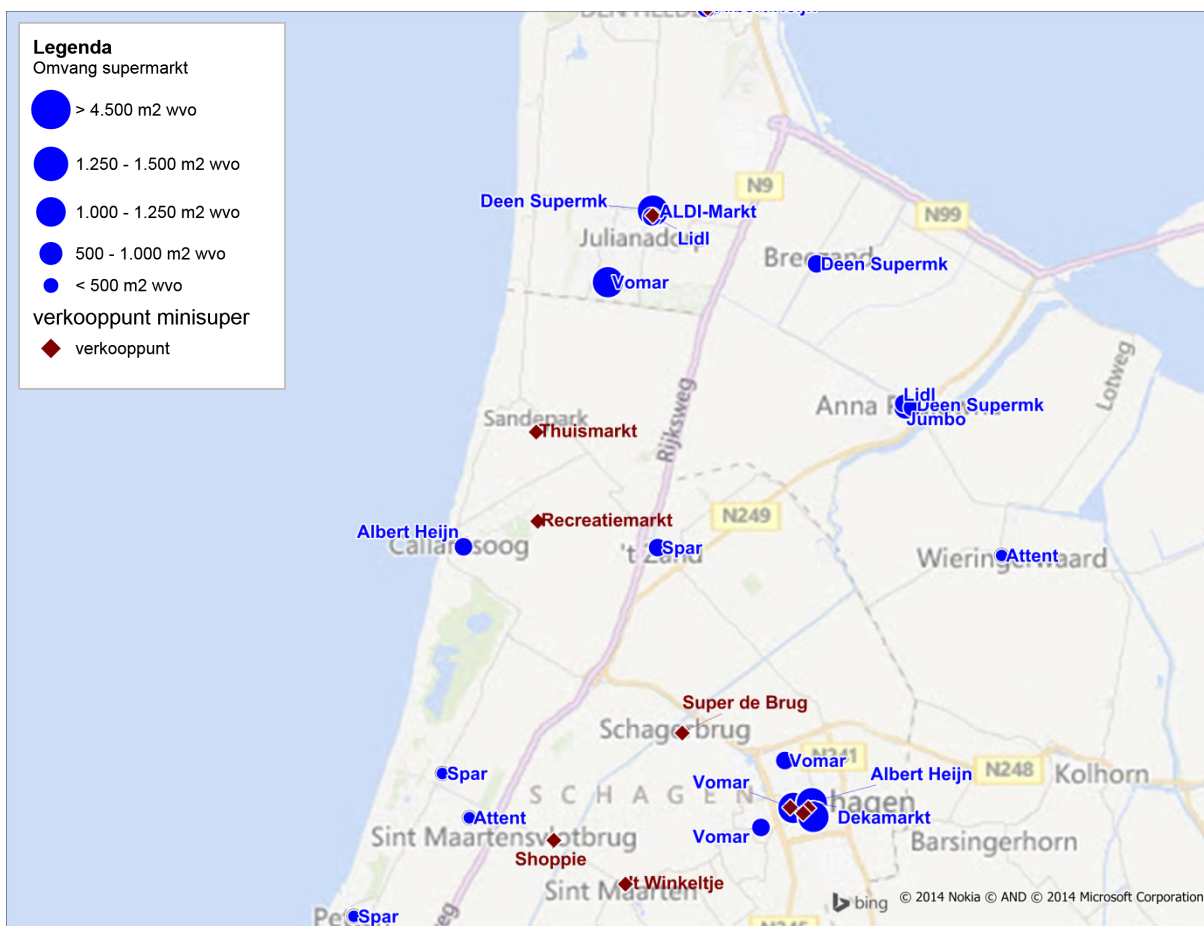
Foto: Links Huidige Albert Heijn, rechts locatie nieuwe ontwikkeling

Concurrentie

In Callantsoog zijn geen directe concurrenten van Albert Heijn gevestigd. De twee minisupermarkten hebben voornamelijk een functie voor de vergeten boodschap en broodjes van de campingbezoekers van de betreffende camping. Ze hebben een beperkt aanbod en tevens relatief hoge prijzen.

De bakker en de slager in het centrum van Callantsoog zien er goed verzorgd uit en zijn daarmee een goede aanvulling op het supermarktaanbod. Tevens staat er één keer per week een viskraam op de parkeerplaats van Albert Heijn.

De overige concurrentie van Albert Heijn in Callantsoog wordt gevormd door met name de discounters in de directe omgeving. Het betreft de Lidl in Anna Paulowna en Julianadorp en de Aldi in Schagen.



Kaart 2: Ligging supermarkten en minisupermarkten Callantsoog en omgeving

2.4. Detailhandelsbeleid en -ontwikkelingen

Gemeente Schagen

De gemeente Schagen is sinds 2013 een fusiegemeente van de gemeente Schagen, de gemeente Zijpe en Harenkarspel.

Voor de dagelijkse detailhandel heeft de gemeente Schagen in 2013 een visie dagelijkse winkelstructuur² op laten stellen. Voor de omgeving Callantsoog, 't Zand en Oudsluis is aangegeven dat het gewenst is om de potenties zoveel mogelijk te concentreren in het centrum van Callantsoog. In de visie wordt uitgegaan van ruimte voor een moderne supermarkt (indicatie 1.000 á 1.400 m² vwo) als trekker voor het overige (dagelijkse) voorzieningenaanbod in het centrum de meeste mogelijkheden (voor synergie). In overige delen van dit deelgebied is substantiële uitbreiding ongewenst.

In de huidige situatie geldt voor de niet-dagelijkse detailhandel in Schagen het vigerende beleid van de voormalige drie gemeenten. Callantsoog maakte onderdeel uit van de gemeente Zijpe. In 2012 heeft deze gemeente nog een detailhandelsvisie opgesteld. In de visie is aangegeven dat Callantsoog kan uitgroeien tot een modern boodschappencentrum. De Albert Heijn wordt hierin als trekker gezien waarbij deze op dit moment te klein is om aan deze ambitie te voldoen.

² DTNP, Visie dagelijkse winkelstructuur gemeente Schagen, 2013

Regionale Detailhandelsvisie Kop van Noord-Holland

De gemeenten in de Kop van Noord-Holland hebben samen een regionale visie voor de detailhandel opgesteld³. De visie pleit voor gericht investeren in de kwaliteit van de bestaande winkelgebieden. Om de aantrekkelijkheid van winkelgebieden te versterken, moeten nieuwe plannen in principe bij al bestaande en geplande gebieden ontwikkeld worden. De regio wil er geen nieuwe winkelgebieden bij. Binnen de regio is er een regionale afstemming van de realisatie van detailhandel op basis van omvang. De uitbreiding van het winkelaanbod in Callantsoog bedraagt minder dan 5.000 m² wvo, regionale afstemming is bij deze omvang niet noodzakelijk.

Er zijn in Callantsoog en directe omgeving geen andere uitbreidingsplannen voor dagelijkse detailhandel bekend die van invloed zullen zijn op de mogelijkheden in Callantsoog.

³ BRO, regionale detailhandelsvisie Kop van Noord-Holland, 2011

3 Bepaling marktsituatie door berekening marktruimte

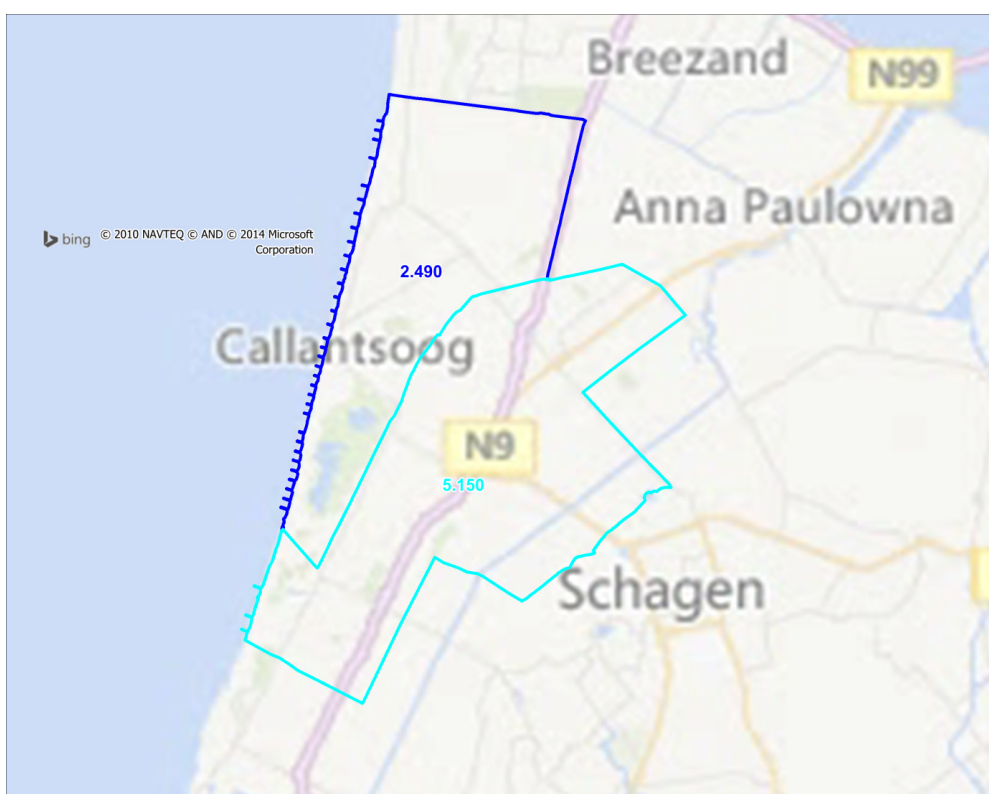
De marktsituatie voor de nieuwe ontwikkeling in Callantsoog wordt bepaald door combinatie van een aantal gegevens:

- Bepaling van het verzorgingsgebied;
- Berekenen van de bestedingen;
- Bepalen van de omzetspotentie;
- Berekenen van distributieve ruimte;

3.1. Verzorgingsgebied

Het verzorgingsgebied kan normaal gesproken worden opgedeeld in primair en secundair. Uit het primaire verzorgingsgebied komt minimaal 50% van de omzet vandaan. Het secundaire verzorgingsgebied verzorgt vervolgens een substantieel aanvullend deel van de omzet.

In de volgende kaart is het verzorgingsgebied van Callantsoog te zien:



Kaart 3: verzorgingsgebied Callantsoog

Het primaire verzorgingsgebied wordt gevormd door Callantsoog (donkerblauwe gebied). In het primaire verzorgingsgebied wonen in totaal ca. 2.490 inwoners. Het secundaire verzorgingsgebied bestaat uit het (lichtblauwe gedeelte) Schagerbrug, 't Zand en Sint Maartensvlotbrug goed voor 5.010 inwoners⁴.

⁴ Gemeente Schagen, 2014, www.schagen.incijfers.nl

Toerisme

Callantsoog is een bekende badplaats. Toerisme speelt dan ook een belangrijke rol in de lokale economie van Callantsoog. Er zijn diverse campings, vakantieparken en hotels in Callantsoog en directe omgeving. De beleidsnota verblijfsrecreatie⁵ laat zien dat er in het verzorgingsgebied van Callantsoog 5.605 overnachtingsmogelijkheden zijn. In totaal kunnen hier ca. 24.000 mensen overnachten. Daarnaast wordt Callantsoog ook door dagjesmensen gezocht. De nota is inmiddels verouderd maar er is op dit moment geen actuele data voorhanden⁶.

De verwachting is dat het aantal toeristische bezoeken in Callantsoog naar de toekomst toe minimaal op het huidige niveau behouden zal blijven. Het toerisme is niet alleen in het zomerseizoen te merken maar speelt het gehele jaar. Het toeristisch beleid is er op gericht in de toekomst minder seizoensgebonden te zijn.

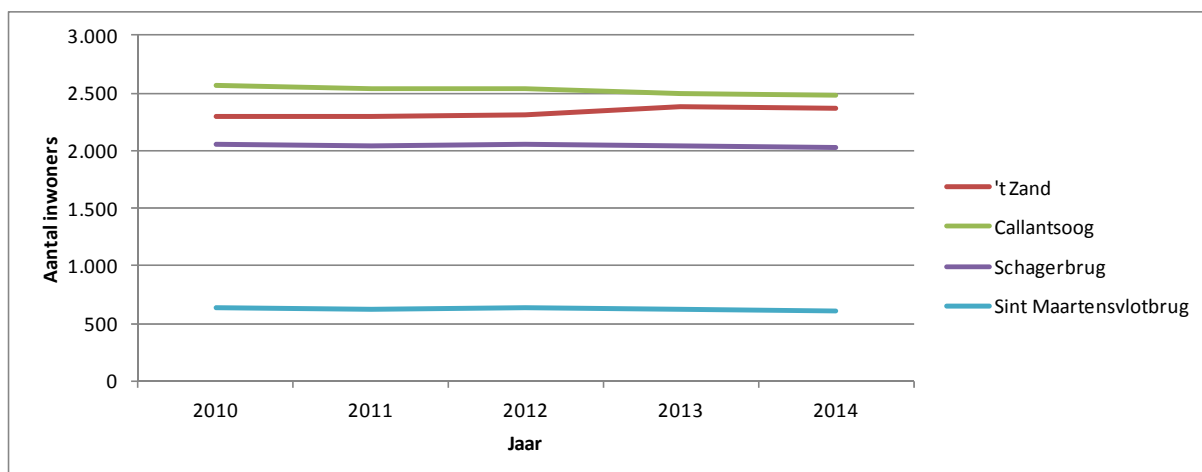
Het draagvlak van toerisme representeert het aantal toeristen dat bij wijze van spreke het gehele jaar door besteedt in Callantsoog. Voor de dagelijkse detailhandel zijn met name de toeristen die op campings en vakantieparken overnachten interessant. De bestedingen van de verblijfsrecreanten volgen naar verwachting een redelijk vergelijkbaar patroon als de bewoners van de betreffende plaatsen.

In Groote Keeten wordt een nieuw recreatiepark van Roompot gebouwd met in totaal 96 huisjes. Deze uitbreiding heeft ook een licht positief effect op de huidige omzetpotentie in Callantsoog.

Bevolkingsprognose

Er is geen specifieke bevolkingsprognose beschikbaar voor Callantsoog. De bevolkingsprognose voor de gemeente Schagen⁷ laat zien dat het aantal inwoners in de gemeente tot 2025 nagenoeg gelijk blijft.

Het aantal inwoners in Callantsoog heeft de afgelopen vier jaar een daling laten zien van 3%. Er zijn geen woningbouwplannen in Callantsoog bekend. Op basis van de bevolkingsontwikkeling in Callantsoog, 't Zand, Schagerbrug en Sint Maartensvlotbrug, in totaal een afname van ca. 1%, is de verwachting dat de bevolking de komende jaren licht blijft afnemen. Het effect op de marktpotentie in Callantsoog is de komende jaren beperkt.



Grafiek 1: Bevolkingsontwikkeling 2010-2014

Op basis van het toekomstige aanbod, de kengetallen van de heer drs. E.J.Bolt kunnen de bindingscijfers voor het primaire en secundaire verzorgingsgebied worden bepaald.

⁵ Gemeente Zijpe, gewijzigde beleidsnota verblijfsrecreatie gemeente Zijpe, 2009

⁶ Bron: Beleidsmedewerker Economische Zaken, Toerisme & Recreatie gemeente Schagen, mevr. Van Verseveld

⁷ ABF Research, Primos 2013 Gemeente Schagen

Te verwachten is dat het merendeel van de inwoners van Callantsoog voor de dagelijkse inkopen een beroep zal doen op het (dichtstbijzijnde) aanbod in Callantsoog. Te verwachten is dat er wel enige afvloeiing is naar o.a. Julianadorp en Schagen.

In dit rapport gaan we er vanuit dat het plan zoals Van Vuure Beheer BV dit beoogt ook wordt uitgevoerd. De combinatie van een volwaardige Albert Heijn, een warenhuis, drogisterijformule en mediaformule zorgt voor een verhoogde binding zowel primair als secundair. Daarnaast verhoogt het tevens de toevloeiing die door o.a. toeristen wordt gegenereerd.

Bestedingen

Op basis van de gegevens van het Hoofdbedrijf Detailhandel (HBD) worden de bestedingen per inwoner in de dagelijkse en niet-dagelijkse sector geschat op € 2.542,- en € 3.073,- incl. BTW. Aangezien de bestedingscijfers een landelijk gemiddelde zijn, dienen deze bedragen afgestemd te worden op het besteedbaar inkomen in het primaire en secundaire marktgebied. Indien de bestedingen voor de dagelijkse en niet-dagelijkse aankopen boven of onder het Nederlands gemiddelde liggen dan worden deze gecorrigeerd⁸. Het besteedbaar inkomen in Callantsoog is gelijk aan het Nederlands gemiddelde. De inkomensindex van het secundaire marktgebied is met 92 lager dan het Nederlands gemiddelde. Het bestedingsbedrag voor dagelijkse en niet-dagelijkse goederen van het secundaire gebied dient daarom gecorrigeerd te worden.

3.2. Berekening marktruimte

Wanneer het aandeel van de bestedingen binnen het verzorgingsgebied bekend is, kan voor het dagelijks en niet-dagelijks aanbod de omzetspotentie worden bepaald.

Indicatieve berekening omzetspotentie		Dagelijks	Niet-Dagelijks
<i>Primair</i>	Aantal inwoners primaire verzorgingsgebied	2.490	2.490
	Besteding per hoofd	€ 2.542	€ 3.073
	Bestedingspotentieel (in mln. euro)	€ 6,3	€ 7,7
	Geschatte binding	85%	10%
	Totale gebonden besteding primair (in mln. euro)	€ 5,4	€ 0,8
<i>Secundair</i>	Aantal inwoners secundaire verzorgingsgebied	5.010	5.010
	Besteding per hoofd (gecorrigeerd)	€ 2.443	€ 3.013
	Bestedingspotentieel (in mln. euro)	€ 12,2	€ 15,1
	Geschatte binding	20%	8%
	Totale gebonden besteding (in mln. euro)	€ 2,4	€ 1,2
<i>Toevloeiing</i>	Toevloeiing als % van de totale omzet	50%	75%
	Toevloeiing	€ 7,8	€ 5,9
Totaal marktpotentieel	Totale bestedingen (in mln. euro)	€ 15,7	€ 7,9

Tabel 3: Indicatie marktpotentie

Deze verwachte marktpotentie wordt verdeeld over het aanbod in het centrum van Callantsoog. Landelijk is de dagelijkse kooporiëntatie op de supermarkt zo'n 80%. Op basis van de verhouding supermarkten en overig

⁸ Inkomenscorrectie: de bestedingen worden voor dagelijkse aankopen gecorrigeerd met 0,25 en de niet-dagelijkse aankopen met 0,5.

dagelijks aanbod in het centrum hanteren we deze landelijke verhouding ook voor Callantsoog. Het marktpotentieel voor supermarkten komt daarmee op 12,5 miljoen euro. Het marktpotentieel voor niet-dagelijks aanbod schatten wij in op ca. 8 miljoen euro.

3.3. Distributieve ruimte

Door het berekende omzetpotentieel af te zetten tegen het bestaande aanbod kan de distributieve ruimte voor supermarkten en niet-dagelijks aanbod in het centrum van Callantsoog worden berekend. Met het begrip vloerproductiviteit (omzet per m² wvo) kunnen vraag en aanbod vergelijkbaar worden gemaakt.

De vloerproductiviteit is bepaald op basis van totale besteding in supermarkten berekend door het Hoofdbedrijfschap voor Detailhandel (HBD) en het aantal vierkante meter winkelverkoopvloeroppervlakte in de supermarktbranche dat bij Locatus bekend is. De vloerproductiviteit voor supermarkten is € 9.060,- (incl. BTW) per vierkante meter winkelverkoopvloeroppervlakte. De vloerproductiviteit van niet-dagelijks aanbod is € 2.384 (incl. BTW) per vierkante meter winkelverkoopvloeroppervlakte. Uit onderstaande berekening blijkt dat er zowel voor de supermarktuuitbreiding als de andere nieuwbouwplannen voldoende marktruimte is.

	Supermarkt	Niet-dagelijks
Totale bestedingen	€ 12,5	€ 7,9
Indicatieve vloerproductiviteit	€ 9.060	€ 2.384
Mogelijk aanbod	1.382	3.310
Huidig aanbod	973	1.630
Theoretische uitbreidingsruimte	409	1.680

Tabel 4: Indicatie uitbreidingsruimte

3.4. Benchmark

Naast een berekening van de marktruimte voor dagelijkse en niet-dagelijkse goederen kan ook een vergelijk worden getrokken met het aanbod in vergelijkbare plaatsen.

Woonplaats	Inwoners	Aantal vkp dagelijks	wvo/1.000 inw dagelijks	Aantal vkp niet-dagelijks	wvo/1.000 inw niet-dagelijks
Breskens	4.760	9	620	24	1.180
Burgh-Haamstede	4.360	18	727	29	1.464
De Cocksdorp	1.200	5	1.458	8	836
De Koog	1.320	11	1.856	21	2.176
Egmond Aan Zee	4.860	11	279	42	879
Renesse	1.590	11	1.088	34	6.097
Schoorl	4.710	15	424	26	1.023
Westkapelle	2.710	7	397	15	1.155
Zoutelande	1.510	6	338	13	776
Gemiddeld	3.002	10	629	24	1.385
<i>Callantsoog</i>	<i>2.540</i>	<i>7</i>	<i>584</i>	<i>15</i>	<i>486</i>

Tabel 5: Benchmark aanbod badplaatsen 1.000-5.000 inwoners

Voor vergelijkbare plaatsen is hier gekeken naar woonplaatsen met een toeristische functie (badplaatsen) en een inwonertal tussen de 1.000 en 5.000 inwoners. Het betreft de plaatsen Breskens, Burgh-Haamstede, De Cocksdorp, De Koog, Egmond aan Zee, Renesse, Schoorl, Westkapelle en Zoutelande. Gemiddeld hebben de inwoners in deze badplaatsen meer dagelijks en niet-dagelijks aanbod per inwoner dan de inwoners in Callantsoog. Dit is een indicatie dat er mogelijkheden zijn. De benchmark laat tevens zien dat er grote verschillen zijn tussen de verschillende badplaatsen. Dit heeft o.a. te maken met de ligging ten opzichte van andere m.n. grotere plaatsen en de verblijfsrecreatie. Callantsoog is qua ligging ten opzichte van winkelgebieden van hogere orde goed vergelijkbaar met bijvoorbeeld Burgh-Haamstede.

4 Toepassing Ladder voor Duurzame Verstedelijking

4.1. Inleiding

De uitbreiding van de supermarkt en de realisatie van de nieuwe winkels in het centrum van Callantsoog betekent een redelijke uitbreiding van het winkelareaal op het gebied van dagelijkse en niet-dagelijkse artikelen. Het doorlopen van de 'Ladder voor Duurzame Verstedelijking' bij de onderbouwing van deze uitbreiding wordt daarom door de gemeente als noodzakelijk beschouwd.

In hoofdstuk drie is reeds inzicht verkregen in de distributieve mogelijkheden. Naar de mogelijke effecten van het initiatief is nog niet gekeken. In dit hoofdstuk wordt gekeken naar de effecten van het initiatief op lokale en regionale consumentenverzorging en de detailhandelsstructuur.

In oktober 2012 is naar aanleiding van de verslechterde situatie in de detailhandel het "Besluit ruimtelijke ordening (Bro)" gewijzigd. Hierin is vastgelegd dat een nieuwe stedelijke ontwikkeling met bovenlokale effecten (waaronder detailhandel) moet voldoen aan de systematiek van de 'Ladder voor duurzame verstedelijking'.

Bij de toepassing van de Ladder dienen de volgende treden doorlopen te worden:

- Trede 1: Actuele regionale behoefte
- Trede 2: Benutting bestaande panden en leegstand
- Trede 3: Bereikbaarheid

4.2. Trede 1: Actuele regionale behoefte

De in hoofdstuk drie aangegeven distributieve ruimte is het resultaat van berekeningen die gebaseerd zijn op meerdere aannames. Het gaat immers om toekomstige ontwikkelingen en op voorhand kunnen die nooit exact voorspeld worden. Het aantal toeristische bezoekers en overnachtingen kan bijvoorbeeld teruglopen en bouw van vakantieparken kan vertraging oplopen, de gemiddelde bezetting van vakantiehuisjes kan hoger of lager uitvallen, de bestedingen kunnen sterk gaan stijgen of juist gaan dalen en koopstromen kunnen toch iets anders lopen dan verwacht. De uitkomsten van de berekeningen mogen daarom nooit als normatief gezien worden, maar als indicatief. In dit verband is het van belang aan te geven dat aan de kwalitatieve aspecten bij winkelontwikkelingen minstens zoveel waarde gehecht dient te worden als aan de kwantitatieve distributieve mogelijkheden. In de ruimtelijke ordening dient op basis van ruimtelijk relevante argumenten beoordeeld te worden of het consumentenbelang op langere termijn wordt gediend (geen duurzame ontvruchting); het gaat niet om een verslechterde concurrentiepositie voor individuele bedrijven.

Als bijvoorbeeld nieuwe winkelontwikkelingen, op een vanuit de structuur gezien goede plek, als resultaat hebben dat verouderd aanbod op een slechte plek verdwijnt, dan is de detailhandelsstructuur er per saldo op vooruitgegaan. Er is immers modern aanbod en/of een aantrekkelijk verblijfsklimaat bij gekomen en daar heeft de consument uiteindelijk het meeste baat bij. Het, in het kader van structuurverbeteringen, meer realiseren dan de berekende distributieve uitbreidingsruimte hoeft dus helemaal niet erg te zijn, vooropgesteld dat de effecten per saldo positief zijn.

Effecten detailhandelsstructuur

Aangezien er in Callantsoog voldoende distributieve ruimte aan te geven is voor een uitbreiding van het supermarktaanbod en specifiek op toeristen gerichte niet-dagelijkse detailhandel, is de kans klein dat dit grote omzetteffecten heeft op het bestaande aanbod. De huidige supermarkt voldoet niet meer aan de hedendaagse afmeting van een supermarkt en loopt daardoor met name in het hoogseizoen tegen grote problemen aan. Door

de uitbreiding is er dus geen sprake van duurzame ontwrichting. De inwoners van het verzorgingsgebied kunnen op een aanvaardbare afstand van hun woonplaats boodschappen blijven doen.

De invulling van de niet-dagelijkse detailhandel zoals deze in de nieuwbouw is gepland is aanvullend op de huidige branchering van Callantsoog. Voor niet-dagelijkse detailhandel geldt tegenwoordig niet meer de eis van duurzame ontwrichting aangezien deze beperkt is tot de eerste levensbehoefte.

De uitbreiding sluit aan bij het beleid van de gemeente waarin als doelstelling is gesteld "Uitbreiding van het centrum van Callantsoog, mede door schaalvergroting van de supermarkt"⁹. Door clustering en versterking van het aanbod kunnen de bedrijven van elkaars aantrekkingskracht profiteren.

Effecten op de consumentenverzorging

De herontwikkeling van een supermarkt met een moderne omvang betekent een verbetering voor de inwoners en toeristen van met name Callantsoog. Zij krijgen immers de beschikking over meer supermarktmeters op dezelfde afstand van de woning. Hetzelfde geldt voor de uitbreiding van niet-dagelijkse detailhandel. Dit heeft positieve effecten op het woon-, leef- en ondernemersklimaat in Callantsoog. Mede gezien de geconstateerde distributieve mogelijkheden zullen de negatieve effecten lokaal en regionaal gering zijn. Op voorhand is niet uit te sluiten dat er een zaak zal verdwijnen, maar voor de detailhandelsstructuur en de consumentenverzorging zal dat geen onaanvaardbare effecten hebben.

4.3. Trede 2: Benutting bestaande panden en leegstand

Er staan volgens de meest recente Locatus-gegevens in het primaire verzorgingsgebied drie panden leeg, zie onderstaande tabel. Het leegstandspercentage in Callantsoog is lager dan landelijk. De winkelpanden die leegstaan worden door Locatus getypeerd als aanvangs/frictieleegstand. Dat wil zeggen dat deze panden niet langer dan 1 jaar leegstaan. Door de winkelontwikkeling aan de Schoolstraat zal het leegstaande pand aan de Schoolstraat worden afgebroken en uit de markt worden genomen. Tevens zal het leegstaande bedrijfsverzamelgebouw aan de Schoolstraat verdwijnen.

Straat	HuisNr	Branche	Wvo
Dorpsplein	15	00.000.100-Aanvang/Frictie	80
Dorpsplein	22	00.000.100-Aanvang/Frictie	54
Schoolstraat	1	00.000.100-Aanvang/Frictie	313

Ondanks het feit dat er distributieve ruimte is, is het niet uit te sluiten dat er als gevolg van de veranderde concurrentieverhoudingen effecten voor bestaand winkelaanbod kunnen zijn en dat er hierdoor elders leegstand zal ontstaan. Het zal veelal gaan om ongunstig, bijvoorbeeld solitair, gelegen en/of verouderde winkels.

Het bovenstaande in acht nemende, zal daarom van duurzame negatieve effecten op het woon-, leef en ondernemersklimaat geen sprake zijn.

Doordat de ontwikkeling binnen stedelijke gebied plaatsvindt is trede 3 van de Ladder voor Duurzame Verstedelijking niet nodig.

⁹ DTNP, Visie dagelijkse structuur Schagen 2013

5 Samenvatting en conclusie

In Callantsoog is Albert Heijn vertegenwoordigd met een supermarkt in het centrum. De supermarkt is eigendom van Van Vuure Beheer BV. Van Vuure heeft plannen om de huidige Albert Heijn, de naastgelegen bibliotheek en bedrijfsgebouw te slopen en op dezelfde locatie een nieuwe Albert Heijn van 1.600 m² bvo en drie units van in totaal 900 m² bvo en een Gall&Gall te realiseren. De exacte invulling is nog niet bekend. Gedacht wordt aan verkooppunten in de branches warenhuis, drogisterij en media.

Locatus BV is door Van Vuure Beheer BV gevraagd een distributie planologisch onderzoek (dpo) uit te voeren voor de geplande uitbreiding en nieuwbouw. De verwachte invulling is hierbij als uitgangspunt genomen.

Het winkelaanbod in Callantsoog is hoofdzakelijk geconcentreerd in het centrum. Het centrum heeft voornamelijk een boodschappen functie voor de inwoners van Callantsoog en de omliggende woonplaatsen. Het draagvlak voor detailhandel is op basis van de eigen inwoners vrij beperkt. Callantsoog heeft als badplaats veel toeristische bezoekers zowel verblijfstoeristen als dagtoeristen. Deze bezoekers zorgen voor een aanzienlijke toevloeiing van bestedingen zowel dagelijks als niet-dagelijkse bestedingen.

De Albert Heijn heeft naar huidige maatstaven een beperkte omvang. Een volwaardige servicesupermarkt heeft tegenwoordig een minimale omvang van 1.500 m² wvo. Met name in de zomermaanden loopt de Albert Heijn tegen zijn ruimtebeperking aan.

Op basis van de marktruimteberekening schatten wij in dat er voldoende marktpotentie is om de huidige Albert Heijn uit te breiden. Hetzelfde geldt voor de uitbreiding van het niet-dagelijkse aanbod.

De berekening van de marktruimte wordt bevestigd door de benchmark van het aanbod Callantsoog en het dagelijkse en niet-dagelijkse aanbod in andere badplaatsen van deze omvang. Zowel het dagelijkse als niet-dagelijks aanbod is in Callantsoog ondergemiddeld aanwezig.

Wij verwachten dat de nieuwe ontwikkelingen een goede versterking zal zijn voor het gehele centrum doordat er meer aansluiting komt bij het bestaande winkelaanbod aan het Dorpssplein. De supermarkt krijgt een hedendaagse omvang en de mogelijke invulling van de nieuwbouw met verkooppunten in de branches warenhuis, drogisterij en media zijn een goede aanvulling op het huidige aanbod in het centrum en sluit goed aan bij het toeristische karakter van Callantsoog.

De ontwikkeling zorgt niet voor duurzame ontwrichting en er wordt voldaan aan de Ladder voor Duurzame Verstedelijking.

Bijlage

Leegstand

Leegstandscijfers worden veelal gebruikt om een indruk te krijgen van een winkelgebied of om een keuze te maken voor een nieuwe locatie. Het is daarom essentieel dat helder is welke definitie voor leegstand gebruikt wordt.

Definitie leegstand

Een pand wordt als leegstand geregistreerd indien het redelijkerwijs de verwachting is dat in het (leegstaande) pand een verkooppunt in de detailhandel, horeca of consument gerichte dienstverlening zal terugkomen.

Daarnaast geldt dat binnen een winkelgebied:

- Het pand was als winkel in gebruik en staat nu daadwerkelijk leeg.
- Of het pand is op dat moment niet meer als winkel of horeca in gebruik, maar op het pand staat wel aangegeven dat het te koop/te huur is (als verkooppunt).

Buiten winkelgebieden moeten beide criteria gelden:

- Er moet een verkooppunt ingezet hebben én er moet daadwerkelijk te koop/te huur of verkocht/verhuurd op het pand staan.

Berekening leegstand detailhandel

Binnen de 'categorie Leegstand' is de verhouding tussen detailhandel en niet-detailhandel ongeveer fiftyfifty (aantal panden). De panden in de detailhandel zijn echter groter dan de panden in de niet-detailhandel. Om de leegstandsoppervlakte per groep te berekenen wordt de gemiddelde grootte van de leegstaande panden berekend en als factor gebruikt.

Voorbeeld

Op 1 januari 2013 is het aantal vierkante meter leegstand 3.109.193. In de totale detailhandel (inclusief leegstand) is dit 31.038.810 vierkante meter. De berekening ziet er als volgt uit:

$$(2/3 * 3.109.193) / (31.038.810 - (1/3 * 3.109.193)) = 6,9\%$$

Indien de cijfers op deze manier worden berekend is een gedegen basis gelegd voor een juiste vergelijking en beslissing over winkelvastgoed.

Branche indeling

Groep

00-Leegstand

Hoofdbranche

00.000-Leegstand

Branche

00.000.100-Aanvang/Frictie
00.000.200-Langdurig
00.000.300-Structureel

Groep

11-Dagelijks

Hoofdbranche

11.010-Levensmiddelen

Branche

11.010.005-Diepvriesart
11.010.012-Groente/Fr
11.010.111-Bakker
11.010.112-Vlaaien
11.010.123-Toko
11.010.132-Chocola
11.010.137-Koffie/Thee
11.010.141-Delicatessen
11.010.261-Kaas
11.010.309-Minisuper
11.010.350-Nachtwinkel
11.010.378-Noten
11.010.399-Poelier
11.010.423-Reform
11.010.471-Slagerij
11.010.477-Slijter
11.010.480-Wijnwinkel
11.010.519-Supermarkt
11.010.522-Tabak/Lect
11.010.555-Tabak speciaal
11.010.588-Vis
11.010.657-Zoetwaren
11.010.912-Ziekenh Wink
11.010.950-Levensmid Ov

Hoofdbranche

11.020-Persoonlijke Verzorg

Branche

11.020.024-Apotheek
11.020.156-Drogist
11.020.393-Parfumerie
11.020.395-Haarproducten
11.020.950-Pers Verz Ov

Groep

22-Mode & Luxe

Hoofdbranche

22.030-Warenhuis

Branche

22.030.618-Warenhuis

Hoofdbranche

22.040-Kleding & Mode

Branche

22.040.072-Beenmode
22.040.093-Bont
22.040.114-Bruidskled
22.040.135-Damesmode
22.040.138-D&H Mode
22.040.216-Herenmode
22.040.258-Kindermode
22.040.324-Leermode
22.040.330-Lingerie
22.040.360-Modeaccess
22.040.495-Sportkleding
22.040.543-Textielsuper
22.040.546-Modewarenh

Hoofdbranche

22.050-Schoenen & Lederw

Branche

22.050.321-Lederwaren
22.050.453-Schoenen

Hoofdbranche

22.060-Juwelier & Optiek

Branche

22.060.252-Juwelier
22.060.570-Uurwerken
22.060.770-Optiek

Hoofdbranche

22.070-Huishoudelijke- & Lu

Branche

22.070.207-Glas/Aardew
22.070.240-Huishoud Art
22.070.243-Huish linnen
22.070.264-Cadeau-Art
22.070.288-Kookwinkel

Hoofdbranche

22.080-Antiek & Kunst

Branche

22.080.021-Antiek
22.080.312-Kunsthandel

Groep

35-Vrije Tijd

Hoofdbranche

35.100-Sport & Spel

Branche

35.100.125-Buitensport
35.100.444-Ruitersport
35.100.486-Speelgoed
35.100.487-Modelbouw
35.100.492-Sportzaak
35.100.591-Hengelsport
35.100.627-Watersport
35.100.950-Sport Spec

Hoofdbranche

35.110-Hobby

Branche

35.110.165-Electronica
35.110.189-Foto/Film
35.110.227-Handvaardigh
35.110.228-Wol/Handwerk
35.110.366-Munten/Postz
35.110.372-Muziekinstr
35.110.375-Naaimachines
35.110.510-Stoffen

Hoofdbranche

35.120-Media

Branche

35.120.090-Boekhandel
35.120.091-Stripboeken
35.120.129-Beeld/Geluid
35.120.180-Softwr/Games
35.120.276-Kantoorart
35.120.411-Poster/Kaart
35.120.750-Boek&Kantoor
35.120.760-Inktvullers

Groep

37-In/Om Huis

Hoofdbranche

37.130-Plant & Dier

Branche

37.130.027-Aquariums
37.130.087-Bloem/Plant
37.130.147-Dibevo
37.130.555-Tuinartikelen
37.130.558-Tuincentrum
37.130.559-Tuinmeubelen

Hoofdbranche

37.150-Bruin & Witgoed

Branche

37.150.117-Radio & Tv
37.150.130-Computers
37.150.231-Huishoud Ond
37.150.537-Telecom
37.150.639-Witgoed
37.150.642-Electro

Hoofdbranche

37.160-Auto & Fiets

Branche

37.160.039-Automaterialen
37.160.043-Car HiFi
37.160.177-Fietsen
37.160.178-Scooters/bromm

Hoofdbranche

37.170-Doe-Het-Zelf

Branche

37.170.096-Bouwmarkt
37.170.099-Bouwmateriaal
37.170.100-Sauna/Zwemba
37.170.102-Deur/Kozijn
37.170.108-Breedpakket
37.170.237-Hout
37.170.249-IJzerw&Gereed
37.170.280-Sanitairmat
37.170.576-Verf/Behang

Hoofdbranche

37.180-Wonen

Branche

37.180.054-Babywoonwinke
 37.180.066-Slaapkam/Bed
 37.180.291-Keukens
 37.180.348-Meubelen
 37.180.350-Woonwarenh
 37.180.381-Oost Tapijten
 37.180.440-Keukens/Badk
 37.180.447-Badkamers
 37.180.579-Verlichting
 37.180.630-Parket/Lamin
 37.180.635-Tegels
 37.180.645-Woninginr
 37.180.648-Woningtext
 37.180.651-Woondecorat
 37.180.663-Zonwering

Groep

38-Detailh Overig

Hoofdbranche

38.200-Detailhandel Overig

Branche

38.200.003-2Eh Diversen
 38.200.013-2Eh Kleding
 38.200.033-2Eh Boeken
 38.200.140-Automatiek
 38.200.153-Partijgoed
 38.200.154-Legerdump
 38.200.174-Feastartikel
 38.200.225-Paramedisch
 38.200.226-Hoortoestel
 38.200.433-New Age
 38.200.450-Smartshop
 38.200.451-Growshop
 38.200.468-Erotica
 38.200.610-Souvenirs
 38.200.905-Odd-Shops
 38.200.910-Haarden/Kach
 38.200.920-Natuursteen
 38.200.950-Non-Food Ov

Groep

45-Transp&Brand

Hoofdbranche

45.203-Automotive

Branche

45.203.020-Autosloperij
 45.203.045-Carparts
 45.203.126-Caravans/Aanh
 45.203.128-Boten
 45.203.242-Autodealer
 45.203.243-Autoruiten
 45.203.269-Autoschade
 45.203.270-Garagebedr
 45.203.365-Motorfietsen

Hoofdbranche

45.205-Brandstoffen

Branche

45.205.528-Tankstation
 45.205.535-Brandstoffen

Groep

59-Leisure

Hoofdbranche

59.210-Horeca

Branche

59.210.123-Café
 59.210.127-Koffiehuis
 59.210.133-Coffeeshop
 59.210.150-Discotheek
 59.210.155-Seks/Nachtclub
 59.210.171-Fastfood
 59.210.180-Bezorg/Halen
 59.210.215-Grillroom/Sh
 59.210.234-Hotel
 59.210.235-Hotel-Rest
 59.210.246-IJssalon
 59.210.333-Lunchroom
 59.210.392-Pannenkoeken
 59.210.430-Café-Restaurant
 59.210.434-Restaurant
 59.210.465-Partycentrum
 59.210.950-Horeca Ov

Hoofdbranche

59.220-Cultuur

Branche

59.220.075-Bibliotheek
 59.220.081-Bioscoop
 59.220.198-Galerie
 59.220.318-Kunstuitleen
 59.220.369-Museum
 59.220.549-Theater

Hoofdbranche

59.230-Ontspanning

Branche

59.230.018-Amusementhal
 59.230.020-Attractiepark
 59.230.028-Casino
 59.230.070-Beurs/tentoonst
 59.230.078-Biljart/Pool
 59.230.080-Binnenspeeltuin
 59.230.102-Bowling
 59.230.150-Dierentuin
 59.230.200-Fitness
 59.230.265-Kartbaan
 59.230.285-Kegelen
 59.230.290-Klimwand
 59.230.295-Kunstijsbaan
 59.230.310-Lasergame
 59.230.570-Sauna
 59.230.590-Skibaan
 59.230.600-Wedkantoor
 59.230.660-Zonnebank
 59.230.700-Zwembad
 59.230.950-Amusement Ov

Groep

65-Diensten

Hoofdbranche

65.250-Verhuur

Branche

65.250.033-Videotheek
65.250.048-Autoverhuur
65.250.111-Rijwielverhuur
65.250.204-Gereeds Verh
65.250.950-Verhuur Ov

Hoofdbranche

65.260-Ambacht

Branche

65.260.213-Edelsmid
65.260.222-Schoenrep/sleut
65.260.230-Kapper
65.260.235-Tatoe/Pierc
65.260.240-Schoonheidss
65.260.294-Kledingrep
65.260.301-Stoffeenderij
65.260.336-Kleermaker
65.260.431-Pottenbakker
65.260.445-Electro Rep
65.260.462-Drukw/Copy
65.260.470-Fotograaf
65.260.501-Dierentrimsalon
65.260.630-Lijstenmaker
65.260.950-Ambacht Ov

Hoofdbranche

65.280-Financiële Instelling

Branche

65.280.030-Finan Interm
65.280.050-Verzekeringw
65.280.063-Bank
65.280.410-Postkantoor
65.280.950-Financiële Inst

Hoofdbranche

65.290-Particuliere Dienstve

Branche

65.290.073-Bellen-Internet
65.290.340-Makelaardij
65.290.427-Autowasserij
65.290.428-Autopoetsbedrijf
65.290.430-Fietsenstalling
65.290.510-Massagesalon
65.290.624-Stomerij/Wassal
65.290.865-Reisburo
65.290.878-Uitzendburo
65.290.930-Uitvaart
65.290.950-Diensten Ov

Groep

80-ATM

Hoofdbranche

80.000-ATM

Branche

80.000.001-ATM

Groep

90-Overig

Hoofdbranche

90.000-Overige Activiteiten

Branche

90.000.100-Woning
90.000.200-Kantoor
90.000.300-Parkeergarage
90.000.950-Bebouwing Ov
90.000.961-Huis
90.000.962-In Aanbouw