



Actualisatie DPO 't Heen Katwijk

Stec Groep aan AMBOG

Guido van der Molen, Hub Ploem en Sven Beekers
9 december 2015

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Uw situatie	3
1.2	Achtergrond	3
1.3	Leeswijzer	3
2	Conclusies en adviezen	4
2.1	Reken op een beperkte uitbreidingsvraag naar perifere detailhandel voor Katwijk tot 2026	4
2.2	Leegstaande winkelpanden in Katwijk (vaak) onvoldoende geschikt voor vestiging van perifere detailhandel	5
2.3	Toevoeging en clustering van perifere detailhandel op 't Heen heeft minimaal effect op het functioneren van winkelcentrum van Katwijk	7
	Bijlage	10

1 Inleiding

1.1 Uw situatie

Recent heeft u voor de beoogde ontwikkeling van een nieuwe bouwmarkt op de Zeilmakerstraat (bij de entree van 't Heen, langs de N206, aan de zuidzijde van de Ambachtsweg in Katwijk) een omgevingsvergunning aangevraagd.

Hiervoor wilt u nu beschikken over een actualisatie van het DPO voor 't Heen dat ook in maart 2014 werd uitgevoerd. Dit DPO dient als onderbouwing voor uw ruimtelijke motivering, in lijn met de Ladder voor duurzame verstedelijking.

1.2 Achtergrond

Op bedrijventerrein 't Heen zijn, naast reguliere bedrijfsruimte, diverse perifere detailhandelsvestigingen (PDV) gevestigd. Momenteel ligt deze detailhandel grotendeels verspreid over het terrein. De gemeente Katwijk heeft in haar detailhandelsbeleid en Revitaliseringsplan 't Heen de ambitie uitgesproken om de detailhandel meer te clusteren. Dit uitgangspunt is uitgewerkt in het bestemmingsplan waarin een compacte perifere zone is aangewezen.

In de Retailvisie Leidse regio 2025 wordt geconcludeerd dat het totale winkelvolumen op 't Heen deels verouderd is en verspreid ligt over het terrein. Hierdoor is het gebied weinig overzichtelijk. Met het aanwijzen van een compacte perifere zone heeft de gemeente Katwijk hier een voorschoot op genomen.

In de Retailvisie is onderscheid gemaakt tussen boodschappen centra, recreatieve centra en doelgerichte centra waaronder 't Heen. Daarbij is de opgave benoemd om het aantal vierkante meters winkelvloeroppervlak op doelgerichte locaties in de regio te verminderen. Daarnaast is bepaald dat op doelgerichte centra meer branches mogelijk zijn, mits geen food en mode/luxe en een minimale omvang hebben van 1.000 m², zodat er geen concurrentie is

met recreatieve centra. Deze brancheverruiming sluit aan bij de wensen van de consumenten die doelgericht winkelen. Ook liggen er volgens de Retailvisie kansen om leisure activiteiten toe te voegen aan doelgerichte centra zoals 't Heen.

Voor de branches die het meest passen bij de genoemde uitgangspunten (perifere detailhandelsvestigingen die overwegend doelgericht worden bezocht), is in dit DPO een actuele berekening van de marktruimte gemaakt. Het gaat dan bijvoorbeeld om een themacentrum: 'in en om 't huis', bestaande uit grote(re) aanbieders in de volgende branches en functies:

- wonen
- doe-het-zelf
- tuincentra
- auto & fiets
- bruin- en witgoed
- sport en spel
- huishoudelijke artikelen
- horeca en leisure

1.3 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk (2) leest u onze conclusies en adviezen. De bijlage bij dit rapport vormt de onderbouwing voor onze analyses:

- Bijlage A: Berekening uitbreidingsruimte detailhandel per branche
- Bijlage B: Huisvestingswensen perifere detailhandel Katwijk
- Bijlage C: Verschillen berekening DPO 't Heen (2014) en DTNP
- Bijlage D: Reactie op Retailvisie Leidse Regio 2025
- Bijlage E: Reactie op brief adviescommissie Detailhandel Zuid-Holland

2 Conclusies en adviezen

2.1 Reken op een beperkte uitbreidingsvraag naar perifere detailhandel voor Katwijk tot 2026

Behoefte aan uitbreiding van circa 8.500 m² winkelvloeroppervlakte tot 2026 in de geselecteerde branches

Uit de berekening voor de geselecteerde branches (perifere) detailhandel blijkt dat er in de komende tien jaar (tot 2026) een behoefte van circa 8.500 m² winkelvloeroppervlakte bestaat (zie tabel 1). Hierbij is uitgegaan van de meest actuele bevolkingsprognoses van de gemeente Katwijk (bron:

Bevolkingsprognose gemeente Katwijk, 2015 t/m 2035, Pronexus, juli 2015), In de bijlage vindt u de belangrijkste feiten en uitgangspunten per branche die als basis dienden voor deze berekening. Ook de bevolkingsprognose die als uitgangspunt dient voor dit onderzoek is terug te vinden in de bijlage.

Tabel 1: indicatie uitbreidingsruimte doelgericht bezochte branches in m² wvo tot 2026

Branche	Marktruimte m ² wvo (tot 2026)
Wonen	-
Doe-het-zelf	3.500
Tuincentra	1.900
Auto & fiets	100
Bruin & witgoed	950
Sport & spel	1.200
Huishoudelijke art.	900

Bron: Stec Groep, 2015

De voornaamste conclusies:

- De grootste uitbreidingsbehoefte zit in de branches Doe Het Zelf, Tuin, Bruin- en Witgoed en Sport en Spel.
- Voor het grootste deel wordt deze uitbreidingsruimte bepaald door de voorspelde groei in het inwonertal van de gemeente Katwijk tot circa 69.098 inwoners in 2025. Door deze bevolkingsgroei is er meer draagvlak voor nieuwe/uitbreiding van detailhandel.
- We rekenen met een periode van tien jaar, in lijn met de richtlijnen van de Ladder voor duurzame verstedelijking (bestemmingsplanperiode).
- Dit aantal is lager dan de waar de provincie Zuid-Holland in eerdere bevolkingsprognoses van uit ging (72.000 inwoners in 2025 in de gemeente Katwijk). De marktruimte valt hierdoor ook iets lager uit dan in vorige berekeningen (Actualisatie DPO 't Heen, Stec Groep, maart 2014), hoewel het effect van de lagere bevolkingsprognose beperkt is.
- De marktruimte voor auto & fiets en huishoudelijke artikelen is zeer beperkt. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door het weglekken van bestedingen door online winkelen en bestedingen in buurgemeenten en de realisatie van nieuwe winkelmeters in deze branches (elders in de gemeente Katwijk).

Mark regio: vooral lokale behoefte aan perifere detailhandel

Specifiek kijken we ook naar de mark regio voor de vraag naar perifere detailhandel, oftewel de relevante reikwijdte c.q. het verzorgingsgebied van een functie. Het gaat feitelijk om de behoefte in/vanuit het gebied waar het zwaartepunt van de marktvraag voor de betreffende ontwikkeling zich bevindt. Voor toevoeging van perifere detailhandel is het immers belangrijk om te kijken naar de positie binnen de regionale detailhandelsstructuur. Voor perifere detailhandel op 't Heen gaat het hierbij met name om de gemeente en kern zelf. Zo'n 70 tot 80% van de omzet van perifere detailhandel op 't Heen komt uit eigen gemeente (lokale markt) (bron: Koopstromenonderzoek Randstad 2011, bewerking: Stec Groep, 2015).

In de actuele retailvisie voor de Leidse regio wordt geconstateerd dat 't Heen een opvallend kleine uitwisseling met andere grootschalige locaties heeft. Daar waar de andere gebieden (met perifere detailhandel) klanten met elkaar delen, wordt geconcludeerd dat 't Heen meer op zich zelf staat. Een forse uitwisseling

met andere winkelgebieden in de buurt is te zien, maar dit zijn boodschappencentra en recreatieve centra en deze voegen wat toe aan 't Heen. Het bezoek aan meerdere grootschalige locaties speelt niet bij 't Heen, waardoor de indruk ontstaat dat dit winkelgebied solitair kan opereren als complementair aanbod op het centrum van Katwijk.

Daaruit concluderen we dat met name sprake is van een lokale markt en behoefte. We beperken ons voor de marktvraag (en confrontatie met (plan)aanbod) dan ook tot de lokale markt van Katwijk. Daarbij geldt dat een lokale behoefte ook onderdeel is van een regionale behoefte.

Beneden gemiddeld detailhandelsaanbod per 1.000 inwoners in Katwijk

De berekende uitbreidingsvraag per branche, zoals hierboven gepresenteerd, moet ook in perspectief bekeken worden. Immers, de omvang en branchering van het totale detailhandelsaanbod in Katwijk geeft ook een indicatie van de marktmogelijkheden. Als er sprake is van een beneden gemiddeld aanbod is er mogelijk sprake van marktruimte voor deze branches. Tabel 2 laat zien dat het aanbod per 1.000 inwoners in Katwijk inderdaad lager is dan in vergelijkbare referentieplaatsen. De conclusie ondersteunt de analyse van de uitbreidingsruimte.

Tabel 2: Benchmark aantal m² wvo in Katwijk en referentiegemeenten per 1.000 inwoners

Hoofdbranche	Aantal m ² wvo per 1.000 inwoners in Katwijk	Gemiddeld aantal m ² wvo per 1.000 inwoners referentie	Verskil met referentie
Levensmiddelen	299,6	392,9	-93,3
Persoonlijke verzorging	54	64,3	-10,3
Warenhuis	26,3	67,3	-41
Kleding en mode	189,8	406,6	-216,8
Schoenen en lederw.	21,2	100,4	-79,2
Juwelier en optiek	22,3	24,3	-2
Huishoudelijke artikelen	46,3	91,4	-45,1
Antiek en kunst	6,3	40,6	-34,3

Sport en spel	51,9	199,1	-147,2
Hobby	9,5	21,5	-12
Media	19,3	44,2	-24,9
Plant en dier	91,9	193,4	-101,5
Bruin en witgoed	33,4	104,2	-70,8
Auto en fiets	48	44,4	3,6
Doe het Zelf	200,1	326,5	-126,4
Wonen	600,3	737,1	-136,8
Detailhandel overig	58,8	87,3	-28,5

Bron: Locatus, 2014; Bewerking: Stec Groep, 2015

Geen harde plancapaciteit voor toevoeging van detailhandel in Katwijk

In de gemeente Katwijk zijn geen harde plannen voor toevoeging van nieuwe (perifere) winkelmeters (bron: Retailvisie Leidse Regio 2025). Wel zijn er meerdere zachte plannen of plannen in de ideefase. Voor perifere detailhandel gaat het om ontwikkeling van een bouwmarkt op 't Heen (Zeilmakerstraat), in totaal circa 4.500 m² bvo. De overige zachte plannen betreffen winkelcentra (en geen perifere detailhandel).

2.2 Leegstaande winkelpanden in Katwijk (vaak) onvoldoende geschikt voor vestiging van perifere detailhandel

Leegstand in Katwijk vooral kleinschalig, enkele grotere panden op 't Heen staan leeg maar kennen beperkingen

In de gemeente Katwijk staan op moment van meten 22 panden leeg met een totale omvang van circa 15.000 m² wvo. Dit betekent een leegstandspercentage van circa 15% van het winkelvloeroppervlak. Vergelijken we dit met het landelijk gemiddelde en omliggende gemeenten, dan is de leegstand gemiddeld, maar de laatste jaren verder toegenomen (in maart 2014 was de leegstand circa 13%). Belangrijke oorzaak voor de toegenomen leegstand zijn een pand aan Scheepmakerstraat 9 en een pand aan de Blokmakerstraat 13¹.

¹ Deze panden zijn incurant en worden waarschijnlijk niet snel opgenomen door een nieuwe gebruiker (uit de sector detailhandel). De panden staan structureel leeg. Eerder zullen de panden gesloopt / nieuw gebouwd moeten worden en/of zal een andere doelgroep (bijvoorbeeld productie of handel) hier interesse in tonen.

Samen met een pand op de Ambachtsweg 13 zijn deze objecten goed voor meer dan 50% van de leegstand in Katwijk. In onderstaande tabellen (3 en 4) hebben we de leegstand in zowel winkelgebieden buiten de centra van de kerkdorpen als in de centra opgesomd.

Tabel 3: Leegstand in winkelpanden buiten winkelcentra (op perifere locaties of in woonwijk)

Straat	m ² wvo	Locatie	Toelichting
Ambachtsweg 13	4.900	't Heen	Locatie incourant ivm ligging, ouderdom en gebrek aan parkeerplaatsen
Scheepmakerstraat 9	1.725	't Heen	Showroom met gebrek aan parkeerplaatsen en beperkte gebruiksmogelijkheden
Blokmakerstraat 13	1.327	't Heen	Meerlaags pand, beperkte gebruiksmogelijkheden
Ambachtsweg 15	1.005	't Heen	-
Ambachtsweg 5	950	't Heen	-
Ambachtsweg 11	960	't Heen	-
Sandtlaan 56	900	overig	-
Ambachtsweg 7	642	't Heen	-
Sandtlaan 34b	215	overig	-
Zeilmakerstraat 2	178	't Heen	-

Bron: Funda in Business, oktober 2015; Bewerking: Stec Groep, 2015

Tabel 4: Leegstand in winkelgebieden gemeente Katwijk

Locatie	Aantal leegstaande winkels	Aantal m ² wvo leegstaand	Toelichting
Centrum Katwijk	8	1.563	grootste unit 399 m ² wvo, 60% <300 m ² wvo
Centrum Rijnsburg	2	191	alle units <300 m ² wvo
Overige centra	2	250	alle units <300 m ² wvo

Bron: Funda in Business, oktober 2015; Bewerking: Stec Groep, 2015

Uit onze analyses blijkt dat de leegstand overwegend te vinden is in panden met een omvang kleiner dan 300 m² wvo. De grotere panden (>1.000 m² wvo) die leeg staan zijn gelegen op 't Heen, maar kennen beperkingen ten aanzien van de te huisvesten doelgroep (vaak beperkte parkeerruimte of een deelvloer/etage, waardoor slechts voor beperkte doelgroepen geschikt).

Omvang van winkelpanden voor perifere branches en grootschalige artikelen is relatief klein in Katwijk

Vergelijken we het winkelaanbod in Katwijk met andere gemeenten met een vergelijkbaar inwonertal in Nederland, dan beschikt gemeente Katwijk over een beneden gemiddeld aanbod in de geselecteerde branches, zo bleek ook al uit tabel 2 in de vorige paragraaf. Bovendien blijkt dat het merendeel van de winkels klein is: 75% van de winkelunits in de geselecteerde branches (in aantal) is kleiner dan 400 m² wvo. Sterker nog: slechts 15 panden (in gebruik en niet leegstaand) zijn boven de 1.000 m² wvo.

Tabel 5: Detailhandelsaanbod perifere branches en grootschalige producten in gemeente Katwijk (onder andere de kernen Katwijk, Valkenburg, Rijnsburg) naar omvang

Branche	Segmentering naar omvang				
	aantal winkels	aantal m ² wvo	<150 m ²	150-400 m ²	>400 m ²
Huishoudelijke en Luxe Artikelen	10	2.695	4 / 269	3 / 670	3 / 1.766
Sport & Spel	11	2.409	4 / 389	6 / 1.492	1 / 528
Plant & Dier	18	10.967	11 / 943	1 / 480	7 / 9.544
Bruin & Witgoed	11	1.750	7 / 488	4 / 1.262	0 / 0
Auto & Fiets	18	2.905	9 / 789	8 / 1.706	1 / 420
Doe-Het-Zelf	13	8.782	5 / 483	5 / 1.269	3 / 7.030
Wonen	49	29.112	14 / 1.302	17 / 4.154	18 / 23.656
Totaal selectie	130	58.620	54 / 4.653	43 / 10.553	33 / 43.414

Bron: Locatus, 2014; Bewerking: Stec Groep, 2015

Bestaand aanbod onvoldoende geschikt voor perifere detailhandel

We kunnen concluderen dat het bestaande vastgoed in Katwijk (beschikbaar aanbod/leegstand) onvoldoende aansluit bij de wensen vanuit de diverse

perifere branches (zie ook bijlage B). Zo is voor bouwmarkten en tuincentra geen geschikt leegstaand aanbod beschikbaar: het bestaand aanbod (leegstand) heeft een te minimale omvang, te lage hoogte en/of te weinig parkeermogelijkheden/buitenruimte. Wanneer de eisen vanuit het detailhandelsbeleid worden meegenomen (minimale omvang voor perifere detailhandel op bedrijventerreinen van 1.000 m² volgens actueel provinciaal beleid) zijn er slechts vier panden (op 't Heen) in Katwijk die in aanmerking komen. Deze panden zijn echter voor de meeste perifere detailhandelsbranches onvoldoende geschikt als gevolg van ligging, beperkte gebruiksmogelijkheden en onvoldoende parkeerplaatsen. Dit wordt ook in tabel 4 (overzicht leegstand buiten winkelcentra) geconcludeerd.

2.3 Toevoeging en clustering van perifere detailhandel op 't Heen heeft minimaal effect op het functioneren van winkelcentrum van Katwijk

Naast tegenvallende koopkracht en concurrentie ook beperkte uitbreidingsmogelijkheden van invloed op suboptimaal presteren. Het centrum van Katwijk presteert op dit moment niet optimaal. Zie het tekstkader hieronder uit het meest recente koopstromenonderzoek voor de Randstad.

KOOPSTROMENONDERZOEK RANDSTAD 2011

Uit het koopstromenonderzoek Randstad blijkt dat tussen 2004 en 2011 de koopkrachtbinding van de inwoners van de gemeente Katwijk aan het eigen winkelaanbod in de niet-dagelijkse sector is gedaald van 72% naar 54%. Deze cijfers laten zien dat een versterking van de recreatieve winkelfunctie in het centrum nodig is om koopkracht terug te winnen en de lokale koopkrachtbinding en regionale koopkrachttoevloeiing te versterken.

Een verklaring voor de tegenvallende koopkracht van het centrum van Katwijk is onder meer de concurrentie van andere (omliggende) gemeenten, maar zeker ook de beperkte uitbreidingsmogelijkheden in het centrum zelf. In het centrum van Katwijk aan Zee is een beperkt (maar divers) aanbod van winkels. Echter, in tegenstelling tot andere hoofdwinkelcentra (in vergelijkbare gemeenten qua omvang), is het aanbod kleinschalig en ontbreken diverse formules. Dit is een gemis voor het centrum van Katwijk en veroorzaakt de tegenvallende cijfers met betrekking tot koopkracht. Ook in de actuele retailvisie voor de Leidse regio (2015) wordt geconstateerd dat een van de aandachtspunten voor het centrum van Katwijk de relatief lage filialisingsgraad is.

Om dit te illustreren hebben we van een aantal - in Katwijk aan Zee voorkomende - formules gekeken naar een omvang van de winkelunit in vergelijkbare gemeenten qua omvang.

Tabel 6: Winkelformules in centrum Katwijk in vergelijking tot referentiegemeenten

Formule	Omvang in centrum Katwijk (in m ² wvo) (afgerond op tientallen)	Omvang filiaal in kernwinkelgebied referentiegemeente (50.000-75.000 inwoners) (in m ² wvo)	Oordeel
Hema	1.500	1.000-1.200	moderne omvang
Blokker	670	700-800	onderkant bandbreedte
Xenos	600	1.000-1.200	te klein
Intersport	550	700-1.000	te klein
Vögele	500	600-800	te klein
Kruidvat	430	700-800	te klein
Esprit	400	800-1.000	te klein
Combi Foto	400	400	moderne omvang

Bron: Stec Groep, 2015 op basis van Locatus 2014 en BAG Viewer/Kadaster, 2014

Conclusie uit bovenstaande tabel is dat de winkels in het centrum van Katwijk relatief klein zijn in vergelijking met andere gemeenten van vergelijkbare

omvang. Daarnaast ontbreken diverse formules (zoals ook geconstateerd wordt in het detailhandelsbeleid van de gemeente) en zijn er onvoldoende grote (>500 m² vvo) winkelpanden beschikbaar in het centrum om het kernwinkelgebied te versterken.

Met het toevoegen van extra winkelmeters op 't Heen gaat het centrum van Katwijk aan Zee niet automatisch beter of slechter presteren. De tegenvallende cijfers voor dit centrum zijn vooral te wijten aan de structuur van dit centrum op zichzelf en het ontbreken van enkele winkelformules. We achten dan ook het effect van een beperkte uitbreiding op 't Heen voor het centrum van Katwijk aan Zee als minimaal.

Tot slot: cluster perifere detailhandel 't Heen geeft centrum van Katwijk ruimte om recreatieve functie te versterken

De ontwikkeling van een cluster grootschalige/perifere (en doelgericht) detailhandel op 't Heen is complementair voor het meer recreatief winkelen in het centrum van Katwijk aan Zee. Het cluster op 't Heen kan ruimte bieden aan grotere nieuwe winkels (boven de 1.000 m²) die Katwijk nu aan zich voorbij moeten laten gaan door een tekort aan geschikt aanbod. Daarbij moet het voor een evenwichtige detailhandelsstructuur bij de naar 't Heen te verplaatsen detailhandel en nieuwe formules gaan, om detailhandelsvestigingen die qua aard en functie niet passen in het centrum en niet concurrerend zijn voor het centrum. Voorbeelden hiervan zijn de grotere winkels in de traditionele PDV branches woninginrichting, doe-het-zelf en tuincentra, aangevuld met doelgericht bezochte winkels in branches auto- en fiets en (mogelijk) complementaire horeca en leisure. Op het moment dat in Katwijk geen cluster voor doelgerichte aankopen aanwezig is, wijkt de consument uit naar clusters in andere gemeenten. Het risico is dan aanwezig dat in de andere gemeente niet alleen de doelgerichte woonaankopen worden gedaan, maar ook andere aankopen. In hoeverre dit het geval is, hangt sterk af van de aantrekkingskracht van de betreffende winkelcentra en de onderlinge afstand.. Een aantrekkelijk cluster doelgerichte detailhandel op 't Heen trekt consumenten uit de regio, waarvan een deel aansluitend het centrum bezoekt.

Kortom: een cluster voor grootschalige/perifere en doelgericht bezochte winkels op 't Heen zorgt voor:

- een overzichtelijke detailhandelsstructuur, die inspeelt op het bezoek- en koopgedrag van de moderne consument die een duidelijk onderscheid maakt tussen de dagelijkse aankopen, recreatief winkelen en doelgerichte aankopen;
- nieuw beschikbaar aanbod voor branches en formules waarvoor nu geen ruimte beschikbaar is in Katwijk;
- minder versnipperd winkelaanbod en minder verkeersbewegingen;
- herontwikkeling van bedrijfsruimte naar perifere detailhandel geeft een kwaliteitsimpuls voor het gebied en daarmee de revitalisering van 't Heen;
- behoud koopkracht en werkgelegenheid in gemeente Katwijk en toevloeiing nieuwe koopkracht en werkgelegenheid naar Katwijk.

WAT BETEKENIT DIT VOOR UW BEOOGDE ONTWIKKELING VAN EEN BOUWMARKT OP 'T HEEN?

- Er is binnen de gemeente Katwijk behoefte aan toevoeging van 3.500 m² wvo in de branche doe-het-zelf. Bovendien is het aanbod doe-het-zelf in vergelijking tot referentiegemeenten met een gelijk inwoneraantal ondergemiddeld in Katwijk.
- De omzet voor de branche doe-het-zelf komt voor 80% uit de gemeente en kern Katwijk zelf. Daaruit concluderen we dat de marktregio voor de branche doe-het-zelf op 't Heen sterk lokaal is. Dit sluit aan bij de bevindingen uit de actuele retailvisie voor de Leidse regio (2015) waarin wordt geconstateerd dat 't Heen een opvallend kleine uitwisseling met andere grootschalige locaties heeft
- In de gemeente Katwijk (marktregio) zijn, naast uw beoogde ontwikkeling, geen harde plannen voor toevoeging van nieuwe (perifere) winkelmeters (bron: Retailvisie Leidse Regio 2025).
- Voor een bouwmarkt is geen geschikt leegstaand aanbod beschikbaar (in bestaand stedelijk gebied). Het leegstaande aanbod in Katwijk is veelal te klein van oppervlakte voor een bouwmarkt. De grotere panden (>1.000 m² wvo) die leeg staan zijn gelegen op 't Heen, maar kennen beperkingen ten aanzien van de te huisvesten doelgroep (vaak beperkte parkeerruimte of een deelvloer/etage, waardoor slechts voor beperkte doelgroepen geschikt). Daarbij heeft een bouwmarkt voorkeur voor een winkelvloeroppervlak van gemiddeld circa 2.500 m² wvo of meer. In Katwijk is één object (Ambachtsweg 13) dat hieraan voldoet, maar dat is een incurant pand in verband met ligging, ouderdom en gebrek aan parkeerplaatsen.

- Toevoeging van een bouwmarkt op 't Heen heeft minimaal effect op het functioneren van het (hoofd)winkelcentrum van Katwijk.
- Het (her)ontwikkelen van een compact cluster van perifere detailhandel op 't Heen sluit aan bij het detailhandelsbeleid van de gemeente, waarbij ook geldt dat het cluster niet concurreert met het centrum van Katwijk en inspeelt op de lokale en regionale behoefte.

Bijlage

A. Berekening uitbreidingsruimte detailhandel per branche

Tabel A: Uitgangspunten voor berekening uitbreidingsruimte voor detailhandel in gemeente Katwijk

Variabele	Overwegingen	Uitgangspunt	Bron
Inwonertal	Gegevens per 1-1-2015	63.604	Gemeente Katwijk, 2015
Prognose aantal inwoners	Prognose op basis van meest recente rapportage van gemeente Katwijk	2025: 69.098	Pronexus, 2015
Bestedingen	Bestedingen per branche uit de meest recente cijfers van het HBD		HBD, detailhandel.info,
Geen correctie voor inkomen	Het besteedbaar inkomen in Katwijk ligt circa 6% lager dan gemiddeld in Nederland. Zeker voor de branches DHZ en tuin telt ook het eigenwoningbezit mee. Mensen met een eigen woning besteden algemeen meer aan, om en in het huis dan mensen met een huurwoning. In de gemeente Katwijk is circa 65% van de woningen een koopwoning. Dit ligt veel hoger dan gemiddeld in de regio (59%), provincie (51%) en landelijk (56%).	wonen: • 370	bureauexpertise

Vloerproductiviteit voor economisch duurzaam functioneren	Omzet per m² wvo uit meest recente cijfers HBD. Correctie voor crisis	doe-het-zelf: Euro 230	CBS, 2015
---	---	------------------------	-----------

Bron: Stec Groep, 2015

Tabel B: Bevolkingsprognose gemeente Katwijk

	2005	2010	2015	2020	2025
Aantal inwoners	60.741	61.546	63.604	66.425	69.098

Bron: Pronexus, 2015

Indicatie uitbreidingsruimte doelgericht bezochte branches

Doe-het-zelf	69.098 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	230
omzetpotentieel (mln. euro)	15,9
koopkrachtbinding	90%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	14,3
koopkrachttoevoeiing	20%
gebonden omzet	17,9
normvloerproductiviteit(€)*	1.450
economische ruimte m² wvo	12.500
aanwezig aanbod m² wvo**	8.800
uitbreidingsruimte m² wvo	3.500

Bron: Stec Groep 2015

* Bron: Hoofdbedrijfschap detailhande (HBD)

** Bron: Locatus 2014

Woninginrichting	69.098 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	370
omzetpotentieel (mln. euro)	25,5
koopkrachtbinding	60%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	15,3
koopkrachttoevoeiing	40%
gebonden omzet	25,5
normvloerproductiviteit(€)*	1.200
economische ruimte m² wvo	21.500
aanwezig aanbod m² wvo**	29.000
uitbreidingsruimte m² wvo	-

Bron: Stec Groep 2015

Tuincentra	69.098 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	70
omzetpotentieel (mln. euro)	4,8
koopkrachtbinding	80%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	3,9
koopkrachttoevoeiing	30%
gebonden omzet	5,9
normvloerproductiviteit(€)*	550
economische ruimte m² wvo	10.800
aanwezig aanbod m² wvo**	8.850
uitbreidingsruimte m² wvo	1.900

Bron: Stec Groep 2015

Auto en fiets	69.098 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	90
omzetpotentieel (mln. euro)	6,2
koopkrachtbinding	75%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	4,7
koopkrachttoevoeiing	30%
gebonden omzet	6,7
normvloerproductiviteit(€)*	2.150
economische ruimte m² wvo	3.100
aanwezig aanbod m² wvo**	3.000
uitbreidingsruimte m² wvo	100

Bron: Stec Groep 2015

Bruin-/witgoed	69.098 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	230
omzetpotentieel (mln. euro)	15,9
koopkrachtbinding	70%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	11,1
koopkrachttoevoeiing	10%
gebonden omzet	12,4
normvloerproductiviteit(€)*	4.550
economische ruimte m² wvo	2.725
aanwezig aanbod m² wvo**	1.750
uitbreidingsruimte m² wvo	950

Bron: Stec Groep 2015

Sport en spel	69.098 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	125
omzetpotentieel (mln. euro)	8,6
koopkrachtbinding	70%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	6,0
koopkrachttoevoeiing	30%
gebonden omzet	8,6
normvloerproductiviteit(€)*	2.400
economische ruimte m² wvo	3.600
aanwezig aanbod m² wvo**	2.400
uitbreidingsruimte m² wvo	1.200

Bron: Stec Groep 2015

Huishoudelijke artikelen	69.098 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	95
omzetpotentieel (mln. euro)	6,6
koopkrachtbinding	70%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	4,6
koopkrachttoevoeiing	20%
gebonden omzet	5,7
normvloerproductiviteit(€)*	1.600
economische ruimte m² wvo	3.600
aanwezig aanbod m² wvo**	2.700
uitbreidingsruimte m² wvo	900

Bron: Stec Groep 2015

B. Huisvestingswensen perifere detailhandel in Katwijk

kernmerk	Toelichting
Omvang (gemiddeld)	<ul style="list-style-type: none"> Op bedrijventerreinen zoals 't Heen zijn, conform het meest actuele detailhandelsbeleid, alleen perifere detailhandelsvestigingen met een omvang van minimaal 1.000 m² wvo toegestaan. Overigens, branches zoals 'huis en tuin', 'auto's, boten en caravans', 'sport en spel', 'hobby' en 'bruin en witgoed' kennen meerdere formules waarbij een dergelijke omvang herkenbaar is. Bouwmarkten zoeken bijvoorbeeld veelal panden van zo'n 2.500 m² wvo of groter (zoals Gamma of Karwei), terwijl tuincentra variëren van 1.000 m² (kleinschalig) tot groter dan zo'n 5.000 m² wvo (zoals een Intratuin). Ook woonformules op bedrijventerreinen hebben veelal een omvang boven de 1.000 m² wvo. Kleinere formules komen ook voor, maar delen dan steeds vaker gezamenlijk een groter pand (clustering binnen één pand). De branche auto, boot en caravan kent een breed assortiment: van specifieke merkdealers met showroom en reparatie, tot niet-merkdealers (met alleen showroom) of reparatiebedrijven. Winkels voor boot en caravan komen mondjesmaat voor: caravans gaat vaak of om grote (bedrijfs)hallen met de nodige buitenopslag (soms ook voor tweedehands caravans). Voor boten geldt eigenlijk hetzelfde, al zien we hier ook steeds vaker aantrekkelijke showrooms voor terug. ranches zoals 'sport en spel', 'hobby' en 'bruin en witgoed' passen vaak ook goed in de binnenstad. De formules op bedrijventerreinen zijn vaak de XL-varianten. Denk aan formules als BCC, Decathlon of MediaMarkt. Ook hier geldt een minimale omvang van al snel zo'n 1.000 tot 2.000 m² wvo of meer.

Type pand	Type pand varieert per branche. Al met al geldt dat voor branches als auto en boot en wonen een showroom wenselijk is. De overige branches hebben vaak genoeg aan een grotere hal met beperkte kantoorruimte.
Bereikbaarheid	Voor al deze branches geldt dat goede (auto)bereikbaarheid een must is. Overigens, ook OV bereikbaarheid wordt steeds belangrijker. Het is niet vreemd dat formules als Decathlon (sport en spel), Mediamarkt, BCC, maar ook steeds meer woonformules nabijheid van een treinstation aantrekkelijk vinden. Een reguliere busverbinding wordt bijna als standaard gezien.
Parkeren	Voldoende parkeerplekken is voor nagenoeg elke perifere detailhandelsvestiging essentieel. Toch zien we verschillen: een bouwmarkt heeft aanzienlijk meer parkeerplekken nodig dan bijvoorbeeld een automerkdealer.
Clustering	Met name branches in de woonbranche (meubels) en deels bouwmarkten hebben baat bij clustering. Een sterke, grote bouwmarkt heeft vaak voldoende aantrekkende werking. Dit geldt ook voor bijvoorbeeld een Intratuin formule van flink oppervlak. Voor autoshowrooms geldt juist weer dat clustering een belangrijk voordeel is.
Overige	Een combinatie van activiteiten en branches is goed voor de levendigheid van een detailhandelscluster en zorgt voor meer winkelbewegingen / koopstromen. Een mix van functies is aantrekkelijk voor de klant. Daarbij kunnen ook aan aanvullende activiteiten worden gedacht, zoals horeca (lunchroom, fastfood) of leisure.

C. Verschillen berekening DPO 't Heen (maart 2014) en berekening DTNP

De belangrijkste verschillen tussen onze berekening van de marktruimte voor perifere detailhandel voor 't Heen (Actualisatie DPO 't Heen, maart 2014) en die van DTnP hebben vooral te maken met andere uitgangspunten ten aanzien van omzet per inwoner, koopkrachttoevloeiing en omzet per m² winkelvloer (nodig voor duurzame bedrijfsexploitatie). We hebben gewerkt met een aantal andere kengetallen, met name voor de branches doe-het-zelf (DHZ) en tuin.

Redenen hiervoor zijn:

- We zijn er in onze berekening voor 't Heen vanuit gegaan dat de economie en koopkracht nu op een dieptepunt zou zijn. De koopkracht is in 2014 nog iets afgenomen, maar we zien nu dat de koopkracht weer aan het toenemen is. Door op dit moment de potentiële uitbreidingsruimte te berekenen (met de input van 2014) wordt geen recht gedaan aan de potentiële groei aan bestedingen in de toekomst. De impact van internetbestedingen zijn relatief beperkt voor (in het bijzonder) de sectoren DHZ en tuin, ondanks voorzichtige stappen die nu gezet worden hierin. Wij gaan daarmee per saldo uit van hogere bestedingen per inwoner.
- DTnP maakt een correctie op de bestedingen per inwoner op basis van het gemiddelde besteedbaar inkomen in de gemeente Katwijk. An sich is dit correct. Het besteedbaar inkomen in Katwijk ligt circa 6% lager dan gemiddeld in Nederland. Echter, het besteedbaar inkomen is niet de enige graadmeter voor bestedingen in de detailhandel. Zeker voor de branches DHZ en tuin telt ook het eigenwoningbezit mee. Immers, mensen met een eigen woning besteden over het algemeen meer aan, om en in het huis dan mensen met een huurwoning. In de gemeente Katwijk is circa 65% van de woningen een koopwoning. Dit ligt flink hoger dan gemiddeld in de regio (minder dan 60%), provincie (rond de 50%) en landelijk (zo'n 55%). Dit betekent dat de economie en daarmee de bestedingen in de gemeente Katwijk afwijken van andere plekken in Nederland.
- De cijfers voor omzet per m² winkelvloer baseert DTnP op cijfers uit 2011 (over 2009). Echter, deze cijfers wijken af van wat het (vroegere) HBD in

haar publicatie 'Omzetkengetallen 2011/2012 ten behoeve van ruimtelijk-economisch onderzoek (2013)' aangeeft. Deze cijfers variëren van 500-510 euro per m² voor tuin en 1.410-1.460 euro per m² voor DHZ. We kiezen ervoor om de getallen zoals door ons gehanteerd te handhaven.

- Over de cijfers voor koopkrachttoevloeiing (aankopen bij DHZ en tuin van mensen die niet wonen in de gemeente Katwijk): uit het koopstromenonderzoek Randstad 2011 (meest recente bron) blijkt dat circa 25-30% van de mensen die aankopen verrichten bij DHZ op 't Heen van buiten de gemeenten komt. Bovendien wordt landelijk gewerkt met een koopkrachttoevloeiing van circa 20-30% (afhankelijk van het aanbod in buurgemeenten). Voor tuincentra zijn de cijfers van het koopstromenonderzoek niet betrouwbaar. Er zijn immers vrijwel geen full-tuincentra gevestigd op 't Heen. Landelijk wordt gewerkt met een koopkrachttoevloeiing van 30%, afhankelijk van de omvang en het aanbod (en daarmee de aantrekkingskracht) van het tuincentrum. Dit lijkt ons voor de berekening reëel.

D. Reactie op Retailvisie Leidse Regio 2025

- Er worden geen specifieke uitspraken gedaan over marktruimte voor winkelmeters voor 't Heen. Uit de actuele DPO en Ladder onderbouwing blijkt dat er wel marktruimte is voor toevoeging van nieuwe winkelmeters voor 't Heen, waaronder voor de sector doe-het-zelf (bouwmarkt).
- Er wordt in het document geconcludeerd dat 't Heen weinig uitwisseling heeft met andere grootschalige locaties (p. 78). De locatie kan solitair opereren als complementair aanbod op het centrum van Katwijk. Dit is een conclusie die wij delen en eerder ook constateerden in de actualisatie van het DPO voor 't Heen.
- Terecht wordt geconcludeerd dat op 't Heen het retailaanbod verspreid ligt over het terrein en enigszins verouderd is. Dit sluit goed aan bij het ruimtelijk beleid van de gemeente, gericht op clustering van detailhandel aan de zuidzijde van de Ambachtsweg. Om te kunnen clusteren, is nieuwbouw van winkelaanbod noodzakelijk. Hiermee worden verouderde (incourante) panden in het gebied vervangen.
- De leegstand op 't Heen is niet bovengemiddeld, maar slechts beperkt. Van de acht objecten die worden aangeboden (Funda, september 2015), is maar één grootschalig object (meer dan 4.500 m² bvo) beschikbaar. Dit pand (Ambachtsweg 11) is incourant en voldoet niet aan de eisen van de moderne eindgebruiker (economisch/technisch verouderd en onvoldoende parkeerplaatsen dan wel niet bedrijfseconomisch mogelijk te maken).

E. Reactie op brief Adviescommissie Detailhandel Zuid-Holland

“De commissie is van oordeel dat de gemeente de marktruimte voor perifere detailhandel en in het bijzonder een bouwmarkt onvoldoende heeft onderbouwd. De gemeente richt zich met name op de (nog niet zekere) bevolkingsgroei in de gemeente zelf, waarbij de gemeente uitgaat van groeicijfers waarvan men verwacht deze de eerstkomende tien jaar nog niet te realiseren.”

Reactie

- In deze actualisatie van het DPO 't Heen is daarom gerekend met de onderkant van de bandbreedte van de vraag uit de vorige raming, gebaseerd op de meest actuele bevolkingsprognoses van de gemeente Katwijk
- In de ruimtelijke onderbouwing bij de omgevingsvergunning is de Ladder voor duurzame verstedelijking volledig afgelopen. In lijn met de richtlijnen van de Ladder voor duurzame verstedelijking (bestemmingsplanperiode) is gerekend met een periode van 10 jaar.
- Naast marktruimte (regionale behoefte) spelen ook bedrijfseconomische / ruimtelijk-economische criteria voor de ontwikkeling van nieuwe perifere detailhandel (bouwmarkt) op de Zeilmakerstraat.

“Daarnaast is de adviescommissie van mening dat juist bij perifere detailhandel extra aandacht geschonken moet worden aan de regionale detailhandelsstructuur.”

Reactie

- Dit is herkenbaar, daarom hebben we, in lijn met de Ladder voor duurzame verstedelijking, geanalyseerd wat de marktregio is voor perifere detailhandel op 't Heen en goed gekeken naar de planvoorraad en aanbod binnen deze marktregio.
- We concluderen dat het verzorgingsgebied voor perifere detailhandel op 't Heen voornamelijk de gemeente en kern zelf zijn. Circa 70 tot 80% van de

omzet van perifere detailhandel op 't Heen komt uit eigen gemeente (bron: Koopstromenonderzoek Randstad 2011, bewerking: Stec Groep, 2015).

- In de actuele retailvisie voor de Leidse regio (juni 2015) wordt geconstateerd dat 't Heen een opvallend kleine uitwisseling met andere grootschalige locaties heeft. Daar waar de andere gebieden (met perifere detailhandel) klanten met elkaar delen, wordt geconcludeerd dat 't Heen meer op zich zelf staat. Een forse uitwisseling met andere winkelgebieden in de buurt is te zien, maar dit zijn boodschappencentra en recreatieve centra en deze voegen wat toe aan 't Heen. Het bezoek aan meerdere grootschalige locaties speelt niet bij 't Heen, waardoor de indruk ontstaat dat dit winkelgebied solitair kan opereren als complementair aanbod op het centrum van Katwijk.

“De intenties om te komen tot een clustering zijn duidelijk. De adviescommissie zou een sterker totaalbeeld van het bedrijventerrein (waarin dus ook de ABC-detailhandel) geschetst willen zien. En dergelijk totaalbeeld leidt ook tot een beter zicht op de regionale consequenties. De stelling dat clustering kan leiden tot uitbreiding van de marktvraag en de marktruimte voor detailhandel wordt door de adviescommissie niet zonder meer onderschreven. Mede gezien het veranderend consumentengedrag en veranderende bevolkingsopbouw en de invloed daarvan op de ruimtebehoefte voor de detailhandel, is terughoudendheid op zijn plaats”

Reactie

- Clustering leidt niet tot een groei van de uitbreidingsvraag, maar kan de locatie voor perifere detailhandel wel meer aantrekkelijk maken en daarmee mogelijk de koopkrachtbinding doen toenemen.
- Momenteel ligt de detailhandel grotendeels verspreid over 't Heen. De gemeente Katwijk heeft in haar detailhandelsbeleid de ambitie uitgesproken om de detailhandel meer te clusteren. Ook in de recent opgestelde retailvisie voor de Leidse regio wordt geconcludeerd dat op 't Heen het retailaanbod verspreid over het terrein ligt en verouderd is. De (her)ontwikkeling van een retailcluster kan een impuls geven aan het bedrijventerrein. De uitgangspunten hierbij zijn het (her)ontwikkelen tot

een compact cluster dat de consument aanspreekt, niet concurreert met het centrum van Katwijk en het beleid van gemeente en provincie en inspeelt op de lokale en regionale behoefte aan (perifere en grootschalige) detailhandel. Juist daarom is ook deze actualisatie van het DPO gemaakt, zodat kan worden geconstateerd dat er sprake is van een regionale (/lokale) behoefte in lijn met trede 1 van de Ladder.

- In de ruimtelijke onderbouwing bij de omgevingsvergunning is de Ladder voor duurzame verstedelijking volledig afgelopen. Daaruit volgt dat er regionale behoefte is aan uitbreiding van perifere detailhandel in enkele branches, waaronder doe-het-zelf.

“De adviescommissie acht de onderbouwing van het concept-bestemmingsplan onvoldoende. Zo constateert de adviescommissie dat de onderliggende gegevens en rapporten voor een groot deel ouder dan twee jaar zijn en daarmee niet meer representatief.”

Reactie:

- De laatste versie van de actualisatie DPO 't Heen dateert van maart 2014. Het huidige, voorliggende rapport (oktober 2015) is volledig geactualiseerd op basis van het laatste cijfermateriaal en (nieuwe) ruimtelijke visies.

“Tevens is een eerder rapport waarin werd geconcludeerd dat er onvoldoende ruimte is voor uitbreiding van winkelareaal door u niet bij ons aangeleverd. De onafhankelijkheid en de eindconclusie uit het bij ons aangeleverde rapport dat in opdracht van de projectontwikkelaar werd opgesteld door de Stec-groep wordt daarom door de commissie in twijfel getrokken.”

Reactie:

- Verschillen tussen beide rapportages is in bijlage C van deze actualisatie opgenomen.

“Daarnaast is de commissie van oordeel dat er nog onvoldoende invulling wordt gegeven aan de nieuwe ontwikkelingen in de detailhandel, de consumentenbestedingen en de invloed op het winkellandschap, terwijl juist

deze ontwikkelingen van belang zijn om te komen tot een geactualiseerde visie op de detailhandelsstructuur, lokaal en regionaal.”

Reactie:

- Met het clusteren van perifere detailhandel op 't Heen wordt ingespeeld op de herontwikkeling van het bedrijventerrein. Door clustering van functies wordt de locatie meer aantrekkelijk voor de consument. Bovendien biedt dit de mogelijkheid tot schaalvergroting (van bestaande panden), modern vastgoed dat aansluit bij de wensen van de eindgebruiker (zoals moderne bouwhoogte, voldoende winkelmeters en parkeerplaatsen) en verbetering van de ruimtelijke structuur (door betere bereikbaarheid en parkeren).
- Bovendien sluit de beoogde ontwikkeling aan bij de trends en oplossingen uit de actuele Retailvisie van de Leidse Regio, waarin wordt geconcludeerd dat ruimte moet worden gecreëerd om in te spelen op de nieuwe consumentenbehoeftes (waaronder herkenbaarheid en schaalvergroting), sterker moet worden gemaakt wat sterk is ('t Heen heeft een sterke positie binnen Katwijk en is complementair aan bestaande centra) en het verruimen van mogelijkheden voor PDV-locaties (zoals 't Heen).