

# Ontwikkelingsmogelijkheden Poortugaal centrum

Gemeente Albrandswaard



# Ontwikkelingsmogelijkheden Poortugaal centrum

**Gemeente Albrandswaard**

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rapportnummer:                | P00607_2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Datum:                        | 9 juli 2018                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Contactpersoon opdrachtgever: | Mevrouw C. De Klerk-Verbeek                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Projectteam BRO:              | Nienke van Gerwen en Daan Goos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Trefwoorden:                  | Centrum, Poortugaal, detailhandel, horeca, gezondheidscentrum distributieve mogelijkheden, structuur, effecten,<br>Ladder voor Duurzame Verstedelijking                                                                                                                                                                                                       |
| Bron foto kaft:               | Hollandse Hoogte 13                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Beknopte inhoud:              | In deze rapportage worden de ontwikkelingsmogelijkheden voor Poortugaal-centrum onderzocht en het ontwikkelprogramma (detailhandel, horeca en zorgvoorzieningen) worden getoetst aan de Ladder. Er worden geen onaanvaardbare effecten als gevolg van het plan verwacht. Wel wordt de detailhandelsstructuur versterkt en de consumentenverzorging verbeterd. |

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

| <b>Inhoudsopgave</b>                                      | <b>pagina</b> |
|-----------------------------------------------------------|---------------|
| <b>1. CONCLUDERENDE LADDERTOETS</b>                       | <b>2</b>      |
| 1.1 Inleiding en planinitiatief                           | 2             |
| 1.2 Ladder voor duurzame verstedelijking toegepast        | 5             |
| <b>2. MARKTANALYSE (BEHOEFTE TOETS)</b>                   | <b>8</b>      |
| 2.1 Trends en ontwikkelingen, beleid en plannen           | 8             |
| 2.2 Marktanalyse voorzieningen kern en centrum Poortugaal | 10            |
| 2.3 Huidig en toekomstig functioneren                     | 15            |
| <b>3. EFFECTEN</b>                                        | <b>17</b>     |
| 3.1 Effecten                                              | 17            |
| <b>BIJLAGEN</b>                                           |               |
| Bijlage 1: Beleidskaders                                  | 1             |
| Bijlage 2: Uitgangspunten marktbenadering                 | 4             |
| Bijlage 3: Begrippenlijst                                 | 5             |

# 1. CONCLUDERENDE LADDERTOETS

## 1.1 Inleiding en planinitiatief

### Aanleiding

In het centrum van Poortugaal speelt het initiatief om een commercieel programma aan centrumvoorzieningen te realiseren tussen de supermarkten Plus en Aldi (zie volgende figuur). Het planinitiatief mag worden opgevat als een nieuwe stedelijke ontwikkeling en zodoende is een toets aan de ladder voor duurzame verstedelijking wettelijk verplicht. Onderhavige rapportage voorziet hierin.

De 'Ladder voor Duurzame Verstedelijking' (art. 3.1.6 Besluit ruimtelijke ordening). Dit is een wettelijk verplicht motiveringsinstrument dat doorlopen moet worden voor iedere 'nieuwe stedelijke ontwikkeling'. Het tweede lid van art. 3.1.6. luidt als volgt: "De toelichting bij een bestemmingsplan dat een nieuwe stedelijke ontwikkeling mogelijk maakt, bevat een beschrijving van de behoefte aan die ontwikkeling, en, indien het bestemmingsplan die ontwikkeling mogelijk maakt buiten het bestaand stedelijk gebied, een motivering waarom niet binnen het bestaand stedelijk gebied in die behoefte kan worden voorzien."

### Achtergrond; proces

Het planinitiatief speelt al langere tijd. BRO heeft in 2017 een laddertoets opgesteld ten behoeve van dit initiatief getiteld: 'Ontwikkelingsmogelijkheden Poortugaal Centrum, BRO 2017'. Dit rapport is als bijlage opgenomen in het voorontwerpbestemmingsplan 'Poortugaal Centrum – Emmastraat', dat reeds ter inzage heeft gelegen. Sindsdien is er om meerdere redenen behoefte aan een nieuw rapport:

- Bij de rapportage uit 2017 is uitgegaan van het commercieel programma dat op basis van het bouwplan mogelijk wordt gemaakt. Vanwege de haalbaarheid en toekomstbestendigheid van het plan, is er nu echter meer flexibiliteit in het commerciële programma gewenst. Zodoende sluit de voorgaande rapportage niet langer aan op het beoogde commerciële programma.
- Gewijzigd wettelijk kader, zie hierna.
- Tevens van belang is dat ten opzichte van de vorige rapportage nieuwe kengetallen (vraag en aanbod) beschikbaar zijn, waardoor het rapport op actualiteit moest worden getoetst.

### Achtergrond; aangepast wettelijk kader

Ten tijde van het opstellen van de vorige versie van dit rapport, was de 'oude' ladder voor duurzame verstedelijking feitelijk nog van toepassing. Per 1 juli 2017 is artikel 3.1.6 van het Besluit ruimtelijke ordening – waar de verplichting van de laddertoets in opgenomen is – aangepast. Het Rijk heeft de tekst van de ladder teruggebracht naar de essentie, namelijk de beschrijving van de **behoefte** aan de ontwikkeling en de onderbouwing dat de **eventuele leegstandseffecten aanvaardbaar zijn voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat**.

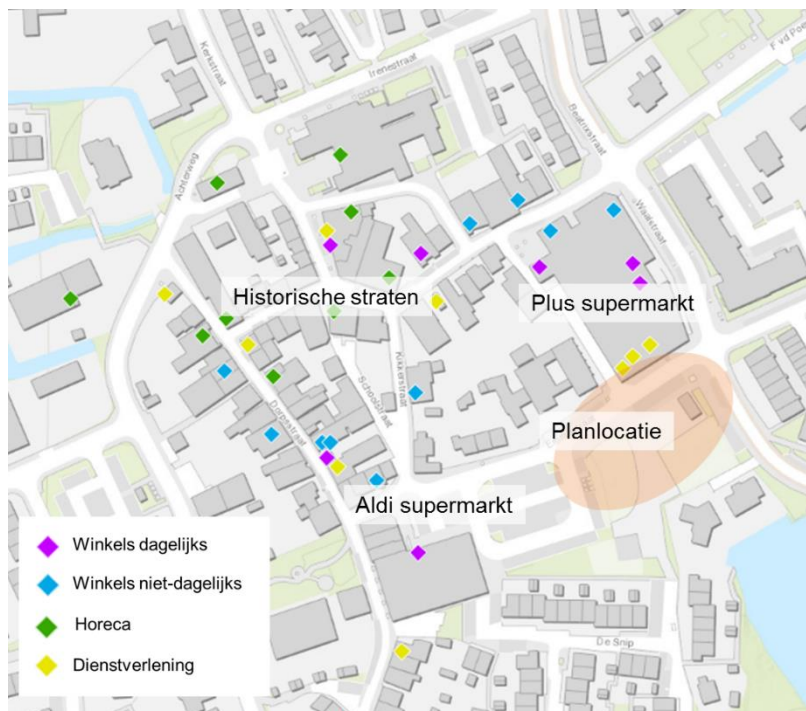
Als gevolg hiervan is het uitgangspunt van onderhavige rapportage gewijzigd. De rapportage uit 2017 ging uit van een programma op basis van de distributieve uitbreidingsruimte. Onderhavige

rapportage onderbouwt vanuit meer kwalitatieve zin de behoefte; welk commercieel programma gangbaar en haalbaar is voor een kern als Poortugaal, in welke mate het plan hierin kan voorzien en wat de effecten hiervan zijn. Het betreft niet zozeer een nieuwe methode, maar vooral een gewijzigde, meer kwalitatieve invalshoek, welke beter aansluit bij het nieuwe wettelijke kader.

### Achtergrond; ruimtelijke structuur centrum Poortugaal

De ruimtelijke structuur in het centrum van Poortugaal wordt gevormd door de supermarkten (Aldi en Plus) die aan de Emmastraat / Waalstraat zijn gelegen en de historische straatjes ten noorden hiervan (Dorpsstraat, Kerkstraat en Kikkerstraat; zie ook volgende figuur). De omgeving van de supermarkten is goed bereikbaar en het winkelvastgoed heeft op hoofdlijnen een moderne uitstraling. Hier zijn ook de parkeerbronpunten gelegen: Aldi beschikt over een ruim parkeerterrein en Plus heeft een ondergrondse parkeergarage.

Figuur 1.1: Visualisering centrum Poortugaal



Hoewel het centrum met de beide complementaire supermarkten een goede uitgangspositie heeft, is een zwak punt in de structuur echter dat de looproute/ verbinding tussen de supermarkten matig is omdat er geen winkels gevestigd zijn. De winkels ten noorden van de supermarkten, liggen verspreid in de historische straten en vormen geen samenhangend geheel (zie figuur 1.1 en 1.2). Daarbij is de zichtbaarheid van deze voorzieningen matig. Bovendien zijn de straten zeer smal van opzet (eenrichtingsverkeer en weinig parkeermogelijkheden). Gelet op de ruimtelijke randvoorwaarden die retailers stellen aan vestigingslocaties, zijn er te weinig marktcourante winkelpanden aanwezig. Hierdoor kan centrum Poortugaal geen winkels van moderne omvang huisvesten en dit is deels de verklaring voor het achterblijvende winkelaanbod in omvang (zie volgend hoofdstuk).

**Figuur 1.2: Historische straatjes Poortugaal**



### Planinitiatief en programma

Tegen deze achtergrond wordt door gemeente Albrandswaard in samenwerking met een initiatiefnemer ingezet op de concentratie van functies op een verdichtingslocatie, tussen de beide supermarkten (zie figuur 1.1). Het doel is om winkelunits van moderne omvang te creëren, zodat het winkelaanbod van Poortugaal op peil wordt gebracht. Om deze reden ziet gemeente Albrandswaard het plan dan ook als een goede ruimtelijke ontwikkeling. Er wordt in totaliteit een programma voorzien bestaande uit commerciële voorzieningen en een gezondheidscentrum (zie volgende tabel). Het commercieel programma heeft een omvang van ca. 1.000 m<sup>2</sup> bvo (bruto vloeroppervlak), hetgeen neerkomt op ca. 800 m<sup>2</sup> wvo (winkelvloeroppervlak)<sup>1</sup>. Hiervoor is een centrumbestemming voorzien, waarin zowel detailhandel (dagelijks en niet-dagelijks) als dienstverlening mogelijk is. Daarnaast is hierbinnen een maximummetrage van 250 m<sup>2</sup> bvo aan horeca mogelijk. Naar verwachting zal er een mix aan voorzieningen (detailhandel, horeca en dienstverlening) ontstaan, passend voor de kern Poortugaal. De behoefte aan en effecten van dit gemengde programma worden in onderhavige rapportage getoetst.

**Tabel 1.1: Te realiseren programma**

| Bestemming/functie                  | Omvang (m <sup>2</sup> bvo) | Wvo             |
|-------------------------------------|-----------------------------|-----------------|
| Bestemming 'Centrum'                | 1.000                       | 800             |
| - Detailhandel dagelijkse art.      |                             | Nog niet bekend |
| - Detailhandel niet-dagelijkse art. |                             | Nog niet bekend |
| - Dienstverlening                   |                             | Nog niet bekend |
| - Horeca                            | 250                         | 200             |
| Gezondheidscentrum                  | 770                         | N.v.t.          |

Van belang is dat er flexibel bestemd wordt waarbij de meters tussen de functies uitwisselbaar zijn. Enkel voor de functie horeca is dus een maximummetrage vastgesteld. Mede omdat er een maximum omvang per winkelunit geldt, is een supermarkt uitgesloten. Verder van belang is dat er ook bestaande zaken vanuit de historische straatjes de mogelijkheid wordt geboden om te verplaatsen. Hierdoor zal het aantal nieuwe functionele winkelmeters in werkelijkheid kleiner zijn. Het plan betreft vooral een kwalitatieve versterking van de voorzieningenstructuur.

<sup>1</sup> Uitgaande van een verhouding wvo= bvo x 0,8.

## 1.2 Ladder voor duurzame verstedelijking toegepast

Navolgend wordt de behoefte aan en effecten van het planinitiatief getoetst. Voor een verdere toelichting wordt verwezen naar de volgende hoofdstukken en bijlagen.

### Behoefte aangetoond

Geconcludeerd wordt dat er sprake is van een kwalitatieve behoefte aan het planinitiatief in Poortugaal. Hiervoor zijn de volgende argumenten aan te dragen:

- Het plan voorziet in de actuele consumententrends. De hedendaagse consument hecht waarde aan gemak en comfort en kiest voor het doen van boodschappen voor de compacte supermarktcentra met voldoende aanvullende voorzieningen (detailhandel en horeca) en goede parkeergelegenheid. Op dit moment is de boodschappenvoorziening echter niet optimaal in Poortugaal, waardoor koopkracht afvloeit naar elders. In het planinitiatief wordt voorzien in de optimalisatie van de boodschappenvoorziening, middels het haltermodel met de supermarkten aan de beide zijden en de aanvullende voorzieningen daartussen.
- Er is behoefte geconstateerd aan aanvullende voorzieningen. Uit de marktanalyse blijkt dat de centra van soortgelijke kernen als Poortugaal veelal worden getypeerd als 'boodschappen-plus'. De kracht van het centrum moet liggen in een goede functionele boodschappenvoorziening voor de eigen inwoners, met een volwaardig dagelijks winkelaanbod (supermarkten, levensmiddelenpeciaalzaken, drogisterij, apotheek) aangevuld met niet-dagelijks winkelaanbod aan frequent benodigde artikelen (o.a. huishoudelijke artikelen, textiel). Uit de marktanalyse blijkt echter dat dit winkelaanbod nu niet op peil is. Dit mag worden opgevat als een kwalitatieve behoefte aan voldoende centrumvoorzieningen. Zo blijkt bijvoorbeeld dat in soortgelijke kernen er doorgaans wel een drogist, en een opticien gevestigd is, waar deze zaken in Poortugaal ontbreken. Dit wordt deels verklaard doordat Poortugaal te weinig aantrekkelijke en moderne winkelunits heeft om dergelijke winkels te ondervangen. In het planinitiatief wordt hierin voorzien en wordt de voorzieningenstructuur geoptimaliseerd. Overigens zijn er gesprekken gaande tussen de initiatiefnemer en marktpartijen om onder andere een drogist in te passen.
- Een goede en aantrekkelijke centrumvoorziening wordt ook gekenmerkt door goede (dag)horeca. Horeca verlevendigt een gebied en verbetert de verblijfskwaliteit. Uit de marktanalyse blijkt echter dat het aantal horecazaken achter blijft bij de referentie. Tegelijkertijd zien we landelijk juist een toename van het aantal horecazaken in soortgelijke centrumgebieden als Poortugaal, zoals lunchrooms, café-restaurants, cafetaria's en broodjeszaken. Het voorgaande mag worden opgevat als een kwalitatieve behoefte aan voldoende ondersteunende horeca in het centrumgebied van Poortugaal. Opgemerkt wordt dat de juiste horeca deels zijn eigen markt creëert.
- Ook is er behoefte aangetoond aan commerciële dienstverlening. Zo blijkt dat het aantal voorzieningen in Poortugaal beperkt is, terwijl landelijk vooral het aantal kapperszaken en schoonheidsspecialisten toeneemt, maar ook diverse reparatiediensten (kleding, schoenen etc.) groeien in aantal.
- Er is behoefte aan het gezondheidscentrum in het verzorgingsgebied. Uit de marktanalyse en de trends en ontwikkelingen blijkt dat dergelijke medische voorzieningen meer en meer binnen de voorzieningencentra worden ingepast om de kritische massa te vergroten. Voor de maatschappelijke zorgvoorzieningen binnen het gezondheidscentrum geldt dat deze

door de veelzijdigheid in samenstelling en doelgroepen te breed zijn om op dat niveau adequaat te kunnen bepalen of er een behoefte bestaat. De sector is bovendien slechts in beperkte mate afhankelijk van economische marktwerking. Vaak worden initiatieven en financiering van realisatie en exploitatie vooral gestuurd vanuit politiek-maatschappelijke overwegingen. Tegen deze achtergrond is van belang dat de gemeente Albrandswaard een positieve grondhouding heeft ten aanzien van het gezondheidscentrum. De kans op onaanvaardbare ruimtelijke effecten of leegstand elders wordt bij dergelijke besluitvorming veelal terdege meegewogen, ook vanuit financiële overwegingen.

- Uit de opgestelde leegstandsanalyse blijkt dat de leegstand beperkt is in centrum Poortugaal en dat er geen leegstaande panden geschikt zijn om de aangetoonde behoefte te ondervangen. Daarbij zijn er geen alternatieve planinitiatieven die in de behoefte voorzien. Hierbij wordt nog opgemerkt dat juist de planlocatie, gelegen tussen de supermarkten, de meest optimale locatie is om centrumvoorzieningen te realiseren.

### **Effecten aanvaardbaar**

De eventuele leegstandseffecten van het initiatief op het leef-, woon-, en ondernemersklimaat zullen beperkt en aanvaardbaar zijn. Hierbij zijn de volgende aspecten van belang:

- Het is niet de verwachting dat er gevestigd aanbod (detailhandel, horeca, en (zorg)voorzieningen)) zal verdwijnen uit Poortugaal als gevolg van de realisatie van het initiatief. Reden hiervoor is dat het centrum naar verwachting vooral versterkt zal worden met voorzieningen, die nu niet in het centrum gevestigd zijn, waardoor de concurrentie met bestaande zaken beperkt is.
- Hierbij is ook van belang dat het programma naar alle waarschijnlijkheid deels zal bestaan uit verplaatsende zaken vanuit de historische straatjes, waardoor het effect kleiner zal zijn dan geraamd in de modelmatige effectbenadering.
- Ook zal de beperkte uitbreiding van het voorzieningenaanbod binnen dit plan, gericht op de consumentenvoorziening van Poortugaal, niet leiden tot onaanvaardbare effecten in de omliggende centra van Rhoon en Hoogvliet. De concurrentieposities tussen deze centra zullen niet drastisch wijzigen.
- Wel kan er in Poortugaal enige leegstand ontstaan indien bestaande winkels vanuit de historische straten verplaatsen naar de planlocatie. Dit is echter aanvaardbaar voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat omdat de versnipperd gelegen voorzieningen in de historische straten niet als één centrumgebied functioneren. Mede om deze reden zet de gemeente Albrandswaard in op transformatie naar woningen. Mede hierdoor zal van structurele leegstand naar verwachting geen sprake zijn.
- Het planinitiatief heeft een positieve uitwerking op de voorzieningenstructuur. Door de voorzieningen te positioneren tussen de supermarkten, ontstaat hier een loopcircuit, waardoor het gebied verlevendigt en de ruimtelijke samenhang tussen de belangrijkste trekkers in het winkelgebied verbetert. Hierdoor wordt er invulling gegeven aan de behoefte van zowel de consumenten als de ondernemers aan een meer geconcentreerd winkelaanbod in Poortugaal-centrum, waar de consument in een goed bereikbare omgeving op efficiënte wijze haar boodschappen kan doen.
- Het plan biedt de consument een aantrekkelijker winkelcentrum en de ondernemers (daardoor) een beter perspectief voor de toekomst. Voorkomen wordt immers dat er meer koopkracht gaat afvloeien naar andere aankoopplaatsen. De ontwikkeling betekent voor de inwoners van Poortugaal dat zij met een completer dorpswinkelcentrum bestaande uit twee

supermarkten en aanvullend dagelijks en beperkt niet-dagelijks aanbod, in hun dagelijkse behoefte kunnen voorzien op een centrale locatie.

- In het kader van transformatie herstructurering is van belang dat het plan voorziet in de concentratie van functies op een verdichtingslocatie binnen bestaand stedelijk gebied, waardoor het plan aansluit op de uitgangspunten van de Ladder.
- Ook sluit het plan aan op de vigerende beleidskaders. Weliswaar beschrijft het provinciaal beleid dat de detailhandel in het algemeen onder druk staat, maar genuanceerd wordt dat dat kleinere kernverzorgende centra gericht op de boodschappen veelal goed functioneren en dat een beperkte uitbreiding soms nodig is, indien er een gebrek is aan voorzieningen. In Poortugaal is hiervan sprake, zo blijkt uit de marktanalyse. Daarbij stelt het provinciaal beleid dat er sprake kan zijn van een beperkte groei ten behoeve van concentratie door verplaatsing of sanering van verspreid liggende detailhandel. In het planinitiatief wordt hierop aangestuurd. Er wordt ingezet op verplaatsing van bestaande ondernemers waarbij de mogelijkheden worden verkend voor transformatie van de achter te laten panden. Resumerend wordt vooral ingezet op een kwalitatieve verbetering van de voorzieningenstructuur door verdere clustering en concentratie van functies.

### **Slotoverweging**

Het aanwezige aanbod in het centrum van Poortugaal is enigszins onder de maat om een goede verzorging te bieden aan de eigen inwoners. Wanneer er geen ontwikkeling van de grond komt in Poortugaal-centrum is het de verwachting dat het voorzieningenaanbod, met uitzondering van het supermarktaanbod, op termijn verzwakt. Dit heeft een negatief effect op de lokale consumentenverzorging.

## 2. MARKTANALYSE (BEHOEFTE TOETS)

### 2.1 Trends en ontwikkelingen, beleid en plannen

Centrumgebieden zoals Poortugaal zijn volop in beweging. In het navolgende worden de relevante trends en ontwikkelingen beschreven, die van invloed zijn op deze centrumgebieden. De Nederlandse economie groeit sinds drie jaar weer. De verwachting is dat het economisch herstel zich in 2018 voortzet. Na de voorbije crisisjaren durft de consument weer geld uit te geven en neemt de totale omzet in winkels en horecazaken weer toe, hetgeen perspectief biedt voor ontwikkeling. Tegelijkertijd is het consumentengedrag de afgelopen jaren snel veranderd. Zo is de consument beter geïnformeerd en mobieler en kiest voor funshoppings vaker voor de grotere winkelcentra. Daarbij zijn de afgelopen jaren de online-bestedingen snel toegenomen en vooral door een stijging in de uitgaven in mode, schoenen, speelgoed en bruin & witgoed<sup>2</sup>. Voor het doen van de boodschappen kiest de hedendaagse consument voor gemak en comfort en kiest voor de compacte supermarktcentra met voldoende aanvullende voorzieningen (detailhandel en horeca) en goede parkeergelegenheid.

#### **Betekenis voor centrumgebieden zoals Poortugaal**

Voor de centra van soortgelijke omvang als Poortugaal, komt het accent nog meer op de boodschappen te liggen. Service, gemak en comfort worden voor de centra steeds belangrijker. Dit houdt in dat de winkels voldoende omvang moeten hebben en geclusterd moeten liggen, zodat de consument één keer parkeert om de winkels te bezoeken. Het voorzieningenaanbod wordt veelal getypeerd als het 'boodschappen plus-model'. Ideaaltypisch bestaande uit het 'haltermodel', met twee supermarkten aan beide zijden en met daartussen op loopafstand en in het zicht de versspecialzaken, een drogist en aanvullend niet-dagelijkse detailhandel in frequent benodigde artikelen. Zoals een opticien, een zaak in huishoudelijke artikelen (bijvoorbeeld Blokker), een textielsupermarkt (bijvoorbeeld Zeeman) en/of een warenhuis (zoals Hema). Door het positioneren van deze zaken tussen de supermarkten profiteren zij aanzienlijk van de trekkracht (zie ook volgende kader).

---

<sup>2</sup> Detailhandel.info, 2017

## De rol van supermarkten in boodschappencentra

*In de winkelcentra nemen de supermarkten een centrale rol in. Supermarkten zijn door hun omvang en breedte van het assortiment veruit de belangrijkste publiekstrekkers. Een doorsnee-supermarkt trekt ca. 10.000 bezoekers per week. De andere foodspeciaalzaken, winkels en voorzieningen profiteren van de trekkracht van de supermarkten. Mede omdat de consument het bezoek aan een supermarkt vaak combineert met het bezoek aan ander aanbod. Recent onderzoek<sup>3</sup> komt tot de conclusie dat in dorps- en wijkcentra het combinatiebezoek tussen supermarkten en dagelijkse speciaalzaken op een hoog niveau ligt.*

- Gemiddeld loopt ca. 50% van de supermarktklanten één of meer andere winkels binnen tijdens hetzelfde bezoek aan het winkelgebied.*
- Voorwaarde is wel dat het voorzieningenaanbod, dichtbij moet liggen (max. 80 meter) en zichtbaar moet zijn vanaf de entree van de supermarkt*
- Gemiddeld ligt het combinatiebezoek door klanten van servicesupermarkten hoger dan bij klanten van discountsupermarkten.*

Buiten winkels worden meer en meer andere functies binnen centrumgebieden ingepast, zoals horeca en maatschappelijke en commerciële dienstverlening. (Dag)horeca verlevendigd een centrum en verbetert de verblijfsduur. De clustering van diverse voorzieningen (winkels, horeca, commerciële dienstverleners, maar ook bijvoorbeeld medische voorzieningen (gezondheidscentrum) zorgt in kleinere centra (zoals Poortugaal) voor voldoende kritische massa en vergroot het perspectief van het centrum.

Voor de consument of afnemer betekent de clustering van een breed voorzieningenaanbod meer gemak en minder reistijd. Er treedt synergie op (mede door passantenstromen) waardoor de voorzieningen elkaar versterken. Door de clustering wordt de toekomstbestendigheid vergroot en dit betekent het behoud van de leefbaarheid en de aantrekkelijkheid van de kern. Indien het basisaanbod echter niet op orde is, zal de consument eerder geneigd zijn een ander soortgelijk centrum te bezoeken, zoals Rhoon of Hoogvliet.

### Relatie trends en ontwikkelingen tot het beoogde planinitiatief

Het planinitiatief speelt in op actuele consumententrends. Er wordt een aantal functies geclusterd, ten gunste van de betere verbinding tussen de beide supermarkten en het realiseren van een compact centrumgebied, gericht op gemak en comfort. In het deelgebied tussen de beide supermarkten ontstaat een prettig verblijfsklimaat waar de voorzieningen profiteren van elkaars aantrekkingskracht. Het resultaat is een aantrekkelijker centrum met een hogere belevingswaarde.

### Plannen en initiatieven

Er zijn voor zover bij BRO bekend, buiten onderhavig planinitiatief geen relevante harde plannen in de gemeente Albrandswaard.

### Relatie planinitiatief met vigerende beleidskaders

Navolgend wordt de relatie van het planinitiatief met de vigerende beleidskaders beschreven. Voor een toelichting hierop wordt verwezen naar bijlage 1. Het initiatief sluit aan op de vigerende beleidskaders. Er wordt ingezet op een verdere concentratie van verschillende functies ten einde het boodschappencentrum te versterken en de belevingswaarde te vergroten. Hoewel

<sup>3</sup> DTNP, Passantenonderzoek trekkersrol supermarkten onder 3.000 respondenten in 20 dorps- en wijkcentra, november 2016

het provinciaal beleid beschrijft dat de detailhandel in het algemeen onder druk staat, wordt genuanceerd dat kleinere kernverzorgende centra (zoals Poortugaal) gericht op de boodschappen veelal goed functioneren en dat een beperkte uitbreiding soms nodig is, indien er een gebrek is aan voorzieningen (in Poortugaal is hiervan sprake). Ook kan sprake zijn van een beperkte groei ten behoeve van concentratie door verplaatsing of sanering van verspreid liggende detailhandel. In het voorliggende initiatief wordt het voorzieningenprofiel van Poortugaal-centrum als geconcentreerd boodschappenplus-centrum geoptimaliseerd. Door de beperkte toevoeging van courante winkelunits van moderne omvang, gelegen tussen de supermarkten, kan Poortugaal de voorzieningenstructuur op orde brengen. Daarbij zet de initiatiefnemer in op verplaatsing van bestaande (nu relatief verspreid) liggende zaken, naar de planlocatie. De achter te locaties zijn veelal niet meer geschikt als winkelruimte en om deze reden streeft de gemeente een transformatie naar wonen na. Het plan zet resumerend in op versterking van de detailhandelsstructuur en de consumentenverzorging en leidt niet tot een onaanvaardbaar effect hierop. Het plan betreft vooral een kwalitatieve versterking van het centrum, met een beperkte toevoeging van het aantal functionele en planologische winkelmeters.

## 2.2 Marktanalyse voorzieningen kern en centrum Poortugaal

In deze paragraaf wordt een analyse van het detailhandelsaanbod en overige publieksgerichte voorzieningen gemaakt. Ook wordt de leegstand in kaart gebracht. Voor de aanbodanalyse is gebruik gemaakt van cijfers uit Locatus Retail Verkenner<sup>4</sup>.

### Omvang en samenstelling kern Poortugaal

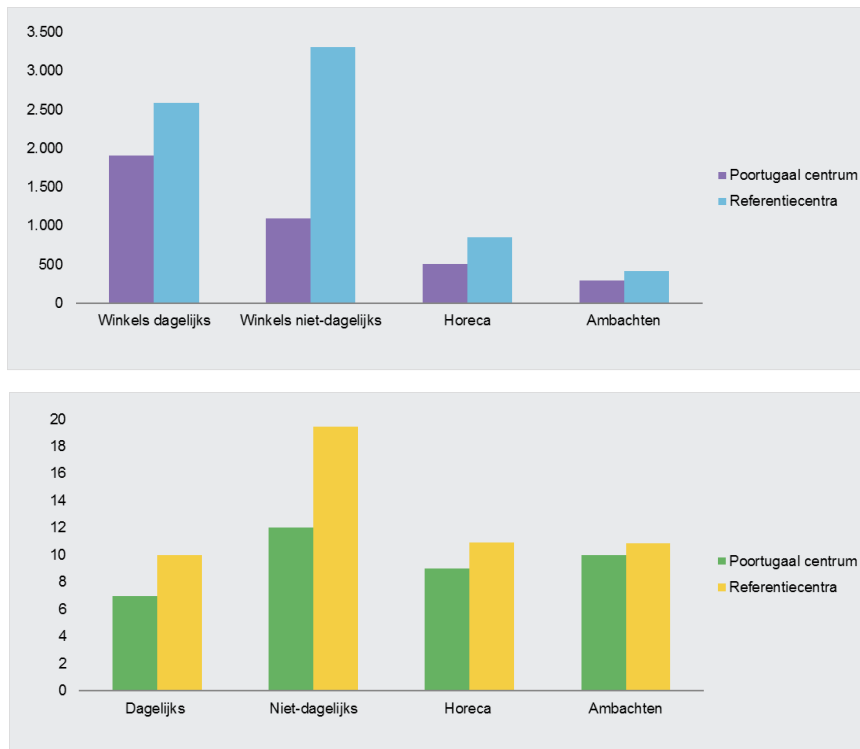
Het merendeel van de voorzieningen in de kern Poortugaal bevinden zich in het centrumgebied. In de volgende figuur is het winkelaanbod (in m<sup>2</sup> wvo en aantal zaken) in het centrum van Poortugaal vergeleken met referentiecentra<sup>5</sup>. Hieruit blijkt dat het voorzieningenaanbod van Poortugaal zowel in aantal zaken als omvang achter blijft op de referentie. Een verklaring hiervoor is dat Poortugaal dichtbij enkele andere (grotere) winkelcentra (zoals de centra van Rhoon en Hoogvliet) ligt, waardoor er enige koopkrachtafvloeiing plaatsvindt. Verder van belang is dat er weinig marktcourante winkelunits beschikbaar zijn. De figuur geeft een indicatie dat het voorzieningenaanbod in Poortugaal niet op peil is en dat er marktkansen liggen voor versterking. Dit mag worden opgevat als een kwalitatieve behoefte.

---

<sup>4</sup> Locatus, mei 2018

<sup>5</sup> Centra van kernen van soortgelijke omvang als Poortugaal (7.500-10.000 inwoners) gewogen naar het inwonertal van Poortugaal.

**Figuur 2.1: Vergelijking voorzieningen in m² wvo en aantal zaken Poortugaal-centrum en referentiecentra**



### Voorkomendheid winkelaanbod

In de volgende tabel is in een breuk inzichtelijk gemaakt wat de kans is dat een bepaalde zaak of branche gevestigd is in de referentiecentra. In de kolom daarnaast is tevens aangegeven of een dergelijke zaak in Poortugaal gevestigd is. Dit geeft een indicatie naar het marktperspectief voor versterking van het aanbod. De **vetgedrukte** branches worden in beginsel kansrijk geacht door BRO.

Tabel 2.1: Veelvoorkomend winkelaanbod (vet is meest kansrijk voor Poortugaal)

| Branche                 | Breuk                 | Niet in Poortugaal | Gemiddelde omvang Afgerond (m² wvo) | Voorbeeld formules                   |
|-------------------------|-----------------------|--------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Damesmode</b>        | <b>10/10 en vaker</b> | <b>x</b>           | <b>100</b>                          | <b>Veelal zelfstandigen</b>          |
| Supermarkt              | 10/10 en vaker        |                    |                                     |                                      |
| Bloem/Plant             | 10/10 en vaker        |                    |                                     |                                      |
| <b>Drogist</b>          | <b>10/10 en vaker</b> | <b>x</b>           | <b>250</b>                          | <b>DA, Etos, Kruidvat, Dio</b>       |
| Bakker                  | 10/10 en vaker        |                    |                                     |                                      |
| Slijter                 | 10/10 en vaker        |                    |                                     |                                      |
| D&H Mode                | 10/10                 |                    |                                     |                                      |
| <b>Optiek</b>           | <b>10/10</b>          | <b>x</b>           | <b>70</b>                           | <b>Pearle, Hans Anders, Eye wish</b> |
| <b>Slagerij</b>         | <b>1</b>              | <b>x</b>           | <b>50</b>                           | <b>Keurslager</b>                    |
| Fietsen                 | 9/10                  |                    |                                     |                                      |
| Schoenen                | 8/10                  | x                  |                                     | Veelal zelfstandigen                 |
| <b>Huishoud Art</b>     | <b>8/10</b>           | <b>x</b>           | <b>450</b>                          | <b>Blokker, Action, Marskramer</b>   |
| Cadeau-Art              | 7/10                  |                    |                                     |                                      |
| Warenhuis               | 5/10                  | x                  | 450                                 | HEMA                                 |
| <b>Boek&amp;Kantoor</b> | <b>5/10</b>           | <b>x</b>           | <b>150</b>                          | <b>Veelal zelfstandigen</b>          |
| Dibevo                  | 5/10                  |                    |                                     |                                      |
| Juwelier                | 5/10                  | x                  | 70                                  | Veelal zelfstandigen                 |
| Woondecorat             | 5/10                  |                    |                                     |                                      |
| Tabak/Lect              | 5/10                  |                    |                                     |                                      |
| Electro                 | 5/10                  | x                  | 250                                 | Veelal zelfstandigen                 |
| Speelgoed               | 5/10                  | x                  | 100                                 | Intertoys                            |
| Apotheek                | 5/10                  |                    |                                     |                                      |
| Kindermode              | 5/10                  | x                  | 100                                 | Veelal zelfstandigen                 |
| <b>Modewarenhuis</b>    | <b>4/10</b>           | <b>x</b>           | <b>450</b>                          | <b>Terstal, Jola, Takko Fashion</b>  |
| <b>Groente en fruit</b> | <b>4/10</b>           | <b>x</b>           | <b>50</b>                           | <b>Veelal zelfstandigen</b>          |
| <b>Textielsuper</b>     | <b>4/10</b>           | <b>x</b>           | <b>200</b>                          | <b>Zeeman</b>                        |

### Ontwikkelingsmogelijkheden

Op basis van de marktverkenning zijn per sector indicatief de volgende ontwikkelingsmogelijkheden voor de invulling van het beoogde programma aan te geven:

- **Dagelijkse artikelensector** in het dagelijks artikelenaanbod is met twee complementaire supermarkten de basis goed, een eventuele derde supermarkt is op basis van de omvang van het draagvlak niet gewenst. Wel dient beperkte schaalvergroting van de supermarkten mogelijk te zijn omdat de omvang van de supermarkten nog wat beperkt is voor de hedendaagse maatstaven. Verder is er behoefte aan een drogisterij. Een gewenste omvang voor een drogisterij op dit niveau is circa 250 m² wvo. Ook de toevoeging van enkele ontbrekende versspeciaalzaken wordt in beginsel kansrijk geacht. Zo heeft Poortugaal geen slagerij, waar andere soortgelijke centra die doorgaans wel hebben.
- **Niet-dagelijkse artikelensector:** ondanks dat Poortugaal in een sterk concurrentieveld is gelegen, constateren wij dat enkele niet-dagelijkse branches ontbreken die gewenst zijn in een dorpswinkelcentrum met een verzorgingsgebied van circa 10.000 inwoners. Het betreft dan met name aanbod in de branche textiel en/of mode. Zoals een textielsupermarkt (zoals Zeeman) een modewarenhuis (zoals Terstal), of een kleine zelfstandige. Voor een zaak in bijvoorbeeld huishoudelijke artikelen of een warenhuis zoals HEMA, is in beginsel minder perspectief, gelet nabijheid van filialen elders en de fysieke ruimte benodigd voor deze branches.

- **Diensten/voorzieningen:** in figuur 2.1 is de term ambachten gebruikt. Dit is een subcategorie in de bredere groep commerciële dienstverlening. Hiervoor is gekozen omdat de afgelopen jaren juist in de groep ambachten de groei zit. Binnen deze groep is een schoenmaker en een stomerij/kledingreparatie in beginsel kansrijk. Dergelijke voorzieningen hebben maar een beperkt bedrijfsvloeroppervlak nodig van circa 50 m<sup>2</sup> vwo. Ook verplaatsing van bestaand aanbod (zoals een kapper) behoort tot de opties. Binnen de bredere groep commerciële dienstverlening, kan gedacht worden aan bijvoorbeeld een makelaardij of een financiële instelling. Ook deze voorzieningen worden meer en meer in centra ingepast.
- **Horeca:** het horeca-aanbod blijft sterk achter ten opzichte van referentiekernen zo blijkt uit figuur 2.1. Landelijk zien we juist dat dit soort zaken in opkomst zijn en steeds vaker worden ingepast in centrumgebieden. Binnen de categorie horeca zijn vooral restaurants, café-restaurants, lunchrooms, snackbars en broodjeszaken van belang. De juiste (dag)horeca verlevendigd een gebied en verhoogt de verblijfskwaliteit. In het centrum van Poortugaal is echter geen lunchroom gevestigd. BRO ziet mogelijkheden voor horeca op kleine schaal, (lunchroom/eetcafé/restaurant). Het totaal bedrijfsvloeroppervlak wat hiervoor gewenst is, is sterk afhankelijk van het concept en de huurder. Unieke concepten creëren daarbij deels hun eigen markt. Er kan uitgegaan worden van circa 100 – 200 m<sup>2</sup> vwo.
- **Gezondheidscentrum:** Naast een commercieel programma zal er een gezondheidscentrum met maatschappelijke voorzieningen gericht op zorg worden gerealiseerd met een omvang van ca. 770 m<sup>2</sup> bvo. De inpassing van maatschappelijke functies, binnen een gezondheidscentrum is ruimtelijk-fysiek goed mogelijk in het centrum van Poortugaal, daarbij is er nog geen soortgelijk centrum aanwezig in de kern Poortugaal. De sector maatschappelijke zorgfuncties is door haar veelzijdigheid in samenstelling en doelgroepen te breed om op dat niveau adequaat te kunnen bepalen of er een behoefte bestaat. De sector is i.t.t. bijvoorbeeld detailhandel bovendien slechts in beperkte mate afhankelijk van economische marktwerking. Vaak worden initiatieven en financiering van realisatie en exploitatie vooral gestuurd vanuit politiek-maatschappelijke overwegingen. De kans op onaanvaardbare ruimtelijke effecten of leegstand elders wordt bij dergelijke besluitvorming veelal terdege meegewogen, ook vanuit financiële overwegingen. Daarbij blijkt uit informatie van de gemeente dat in ieder geval een bestaande huisartsenpraktijk, die nu gevestigd is in een woning, verplaatst. Doorgaans heeft een huisartsenpraktijk met één huisarts en één assistent (beiden fte) een omvang van ca. 130 m<sup>2</sup> bvo<sup>6</sup>. De bedoeling is ook dat de apotheek aan de Dorpsstraat (ca. 150 m<sup>2</sup> bvo<sup>7</sup>), naar het beoogde gezondheidscentrum verplaatst. Daarnaast zullen mogelijk nog andere zorgvoorzieningen zich hier kunnen vestigen. Het is onbekend of dit verplaatsters of nieuwvestigers zullen zijn.

## Leegstand

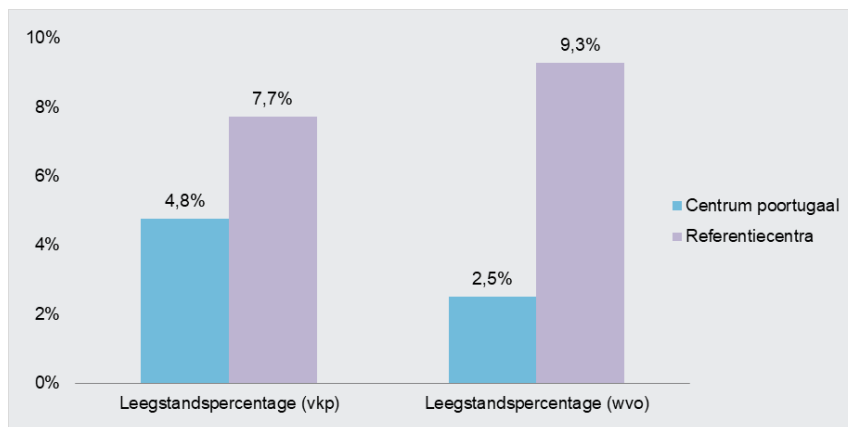
De leegstand is om twee redenen van belang voor onderhavig onderzoek. Zo geeft de relatieve leegstand een goede indicatie van het functioneren van een winkelgebied. Daarbij dient in het kader van de ladder te worden geanalyseerd of de aangetoonde behoefte niet in bestaande winkelleegstand kan worden ondervangen. De volgende figuur geeft aan dat de leegstand in het centrum van Poortugaal relatief beperkt is. De leegstand ligt ver onder de benchmark. Dit wordt ook deels verklaard door het gebrek aan marktcourante panden. In het centrum van Poortugaal staan 2 kleine winkelpanden leeg met een gezamenlijke omvang van 116 m<sup>2</sup> vwo. De conclusie

<sup>6</sup> Handboek bouw praktijkruimte voor de huisarts

<sup>7</sup> Uitgaande van het bouwvlak op ruimtelijkeplannen.nl

is dat deze panden niet kunnen voorzien in behoefte. De panden zijn te klein voor de moderne ruimtevraag van de beschreven centrumvoorzieningen.

**Figuur 2.2: Leegstandspercentage<sup>8</sup>**



### Voorzieningencentra in de directe omgeving

Om de ontwikkelingsmogelijkheden voor Poortugaal-centrum te kunnen bepalen, dient er rekening te worden gehouden met het regionaal concurrentieveld van voorzieningencentra. Het betreft dan met name de volgende winkelgebieden:

- **Rhoon;** naast de aanwezigheid van twee fullservice supermarkten (Albert Heijn en MCD) is er voor een dorpscentrum een sterk aanbod aanwezig aan versspeciaalzaken, modische zaken en horeca. Naast het supermarktaanbod vormt Hema een belangrijke trekker. Het centrum van Rhoon bevindt zich op 2-3 km afstand van Poortugaal waardoor dit centrum ook een aantrekkingskracht heeft op de inwoners uit Poortugaal. Een zwak punt in het aanbod is, dat er in Rhoon geen discountsupermarkt is gevestigd.
- Op circa 3 km afstand van Poortugaal is het **centrum van Hoogvliet** te vinden. Dit centrum vormt een belangrijke concurrent voor Poortugaal omdat hier sprake is van een volledig supermarktaanbod (o.a. Albert Heijn) en een uitgebreid aanbod aan ketens in de niet-dagelijkse artikelensector (o.a. Hema). Bovendien kan er in het centrum gratis geparkeerd worden en heeft het centrum een sterke ruimtelijke structuur.
- **Hoogvliet Zalmplaat en Akkerwinde.** Deze ondersteunende boodschappencentra liggen aan de westzijde van Poortugaal. De afvloeiing vanuit Poortugaal naar deze centra zal beperkt zijn, gelet op winkelaanbod en afstand.

De conclusie is dat het centrum van Poortugaal, met de beide supermarkten voorziet in de primaire levensbehoeften. Omdat het aanvullende voorzieningenaanbod echter beperkt is zal er enige koopkracht afvloeien naar de omliggende en soortgelijke voorzieningencentra. In de effectbenadering wordt hier rekening mee gehouden.

<sup>8</sup> Berekend volgens Locatus-methode: binnen de leegstand is de verhouding tussen detailhandel en niet-detailhandel ongeveer fiftyfifty (aantal panden). De panden in de detailhandel zijn echter groter dan panden in de niet-detailhandel. Om de leegstandsoppervlakte te berekenen wordt de gemiddelde grootte van de leegstaande panden berekend en als rekenfactor gebruikt. Oppervlakte leegstaande panden: verhouding detailhandel - niet-detailhandel is 2:1.

## 2.3 Huidig en toekomstig functioneren

In navolgende tabel is op basis van een aantal kengetallen (koopstromen, bestedingen, omzet per m<sup>2</sup> wvo) een berekening gemaakt van het huidig en het toekomstig economisch functioneren van de detailhandel. Hiervoor wordt de omzet per m<sup>2</sup> wvo (vloerproductiviteit) als indicator gebruikt. De volgende tabel toont de huidige situatie, gebaseerd op het Koopstromen Onderzoek Randstad 2016 en de toekomstige situatie indien het plan wordt gerealiseerd. Voor een verdere toelichting op de gehanteerde gegevens wordt verwezen naar bijlage 3. Uitgegaan moet worden van de maximale planmogelijkheden, maar wel op basis van een realistische verdeling van het metrage naar type voorziening. Uitgaande van hetgeen veelal voorkomt in soortgelijke centra en de meest kansrijk geachte voorzieningen in Poortugaal, gaan we uit van de volgende indicatieve verdeling van metrage.

- dagelijkse detailhandel ca. 350 m<sup>2</sup> wvo (bijvoorbeeld een drogist en een verszaak);
- niet-dagelijkse detailhandel, ca. 250 m<sup>2</sup> wvo (bijvoorbeeld een textielsuper, en/of een modische zaak en of opticien);
- horeca, ca. 100 m<sup>2</sup> wvo, (bijvoorbeeld een lunchroom);
- commerciële dienstverlening, ca. 100 m<sup>2</sup> wvo (bijvoorbeeld een reparatiedienst).

De voorgaande verdeling betreft nadrukkelijk een indicatie, waarbij de metrages niet als norm worden gezien, maar als richtlijn.

Tabel 2.2: Benadering huidig- en toekomstig functioneren centrum Poortugaal

|                                            | Dagelijks |               | Niet-dagelijks |               |
|--------------------------------------------|-----------|---------------|----------------|---------------|
|                                            | Huidig    | Na realisatie | Huidig         | Na realisatie |
| Aantal inwoners                            | 9.700     | 9.700         | 9.700          | 9.700         |
| Bestedingen per hoofd (€)                  | 2.815     | 2.815         | 3.036          | 3.036         |
| Totale bestedingspotentieel (€ mln.)       | 27,3      | 27,3          | 29,4           | 29,4          |
| Koopkrachtbinding                          | 52%       | 57%           | 5,5%           | 6,5%          |
| Gebonden bestedingen (€ mln.)              | 14,2      | 15,6          | 1,6            | 1,9           |
| Koopkrachtoevloeiing                       | 5%        | 5%            | 13%            | 10%           |
| Koopkrachtoevloeiing absoluut (€ mln.)     | 0,7       | 0,7           | 0,2            | 0,2           |
| Totale besteding (€ mln.)                  | 14,9      | 16,3          | 1,8            | 2,1           |
| Huidig en toekomstig wvo (m <sup>2</sup> ) | 1.861     | 2.211         | 1.097          | 1.347         |
| Omzet per m <sup>2</sup> wvo (€)           | 8.050     | 7.375         | 1.650          | 1.600         |

### Functioneren en modelmatige effecten

In de dagelijkse sector zien we dat na de komst van ca. 350 m<sup>2</sup> wvo aan nieuw winkelaanbod, dit kan leiden een gemiddelde daling van de omzet per m<sup>2</sup> wvo, van ca. -8%. Dit effect lijkt aanzienlijk, maar zal in werkelijkheid om een aantal redenen beperkt zijn (zie volgende paragraaf). Voor de niet-dagelijkse sector wordt een theoretisch omzeteffect verwacht van ca. -3%. Binnen beide sectoren zal dit leiden tot enige omzetverdunding, maar het effect zal naar verwachting niet leiden tot de verdwijning van bestaand aanbod en tot een onaanvaardbaar effect op de detailhandelsstructuur en consumentenverzorging.

### **Kwaliteit boven kwantiteit**

De hiervoor 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. De woningbouw kan bijvoorbeeld vertraging oplopen, de gemiddelde woningbezetting 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 meer waarde gehecht dient te worden dan 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 ontwikkeling); 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 negatief te zijn, vooropgesteld dat de effecten per saldo positief zijn. In het volgende hoofdstuk wordt er nader stil gestaan bij de kwalitatieve overwegingen en effecten.

## 3. EFFECTEN

### 3.1 Effecten

#### Omzeteffecten op het bestaande winkelaanbod

De omzeteffecten op het bestaande winkelaanbod zullen beperkt zijn en ook het eventuele leegstandseffect zal beperkt en aanvaardbaar zijn voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat. Hierbij is het volgende van belang:

- Uit de modelmatige benadering (zie voorgaand hoofdstuk) blijkt dat er in theorie enig omzeteffect mag worden verwacht, maar in werkelijkheid zal hiervan in de praktijk nauwelijks sprake zijn. De reden hiervoor is dat de te realiseren winkelunits vooral interessant zijn voor beschreven voorzieningen en winkelformules, welke nog niet aanwezig zijn in Poortugaalcentrum. Hierdoor is de concurrentie beperkt. Ter verduidelijking, binnen de categorie dagelijkse detailhandel, valt ook een drogist. Volgens de modelmatige benadering zal de eventuele komst van een drogist tot omzeteffecten leiden op het bestaande dagelijkse aanbod (supermarkten en versspeciaalzaken) maar in werkelijk zal hiervan niet of nauwelijks sprake zijn.
- Verder zal het programma slechts bestaan uit een klein aantal voorzieningen, zoals een drogist, één of enkele verszaken, wat niet-dagelijks winkelaanbod (zoals een opticien), een horecazaak en mogelijk enkele commerciële dienstverleners.
- Bovendien van belang is dat in de modelmatige benadering gerekend is met de komst van 'nieuwe winkelmeters'. In werkelijkheid zullen er naar verwachting ook bestaande zaken verplaatsen, waardoor het effect kleiner zal zijn. De omzet wordt immers over een kleiner aantal functionele winkelmeters verdeeld. Van belang hierbij is dat er gesprekken gaande zijn met enkele ondernemers uit de historische straten om te verplaatsen naar de planlocatie. Om voorgaande redenen ligt het niet in de lijn der verwachting dat er bestaande voorzieningen verdwijnen uit Poortugaal als gevolg van een negatief omzeteffect. Van aanzienlijke of zelfs onaanvaardbare leegstandseffecten zal geen sprake zijn.
- Ook zal de beperkte uitbreiding van het voorzieningenaanbod binnen dit plan, gericht op het eigen dorp, niet leiden tot onaanvaardbare effecten in de omliggende centra van Rhoon en Hoogvliet. De concurrentieverhoudingen zullen namelijk niet drastisch wijzigen.

#### Ruimtelijke effecten op het woon- leef- en ondernemersklimaat

De conclusie is dat het plan een positief effect heeft op het woon-leef en ondernemersklimaat. Hierbij is het volgende van belang:

- Het is niet de verwachting dat er gevestigd aanbod (detailhandel, horeca, en (zorg)voorzieningen)) zal verdwijnen als gevolg van de realisatie van het initiatief. Van belang hierbij is dat vanuit de ladder, niet zozeer het effect op individuele ondernemers moet worden getoetst, maar het effect van onaanvaardbare leegstand. De voorzieningen in Poortugaal liggen nu veelal verspreid in de historische straten. Mocht er onverhoopt een winkel verdwijnen, dan is dit vanuit de voorzieningenstructuur bezien aanvaardbaar. Immers de eventuele leegstand, verstoort de structuur niet. Hierbij is ook van belang dat bestaande ondernemers de mogelijkheid wordt geboden om te verplaatsen naar de planlocatie. De gemeente Albrandswaard is voornemens om leegkomende panden als gevolg hiervan, te transformeren

tot woning. Het is echter niet uit te sluiten dat er door verplaatsing er enige tijdelijke leegstand kan ontstaan in de historische straten. Deze leegstand is echter aanvaardbaar gelet op het effect op de woon-, leef en ondernemersklimaat. De historische straatjes functioneren namelijk niet als één samenhangend winkelgebied en daarbij zal het slechts om kleine aantallen verplaatsende zaken gaan.

- Het voorliggende plan voorziet in het realiseren van een sterk samenhangend centrum. Door nieuwe moderne units te creëren tussen de supermarkten wordt ruimte geboden voor versterking van de voorzieningenstructuur. Er ontstaat een looproute tussen de supermarkten, waardoor het gebied verlevendigd en de ruimtelijke samenhang tussen de belangrijkste trekkers in het winkelgebied wordt bevorderd. Hierdoor wordt er invulling gegeven aan de behoefte van zowel de consumenten als de ondernemers aan een meer geconcentreerd winkelaanbod in Poortugaal-centrum waar de consument in een goed bereikbare omgeving op efficiënte wijze haar boodschappen kan doen.
- Het plan biedt de consument een aantrekkelijker winkelcentrum en de ondernemers daarvoor een beter perspectief voor de toekomst. Voorkomen wordt immers dat er meer koopkracht gaat afvloeien naar andere aankoopplaatsen. De ontwikkeling betekent voor de inwoners van Poortugaal dat zij met een completer dorpswinkelcentrum bestaande uit twee supermarkten en aanvullend dagelijks en beperkt niet-dagelijks aanbod, in hun dagelijkse behoefte kunnen voorzien op een centrale locatie in het verzorgingsgebied.
- Van belang is verder dat het plan voorziet in de concentratie van functies op een verdichtingslocatie binnen bestaand stedelijk gebied, waardoor het plan aansluit op de uitgangspunten van de Ladder voor duurzame verstedelijking.
- Daarbij kan het planinitiatief niet binnen bestaand leegstand winkelvastgoed worden ingepast. In het historische centrum van Poortugaal staan slechts 2 kleine panden leeg. Daarbij voldoen een aantal winkelpanden in de historische straatjes niet aan de vestigingswensen van de gemiddelde retailer en komen niet tegemoet aan de wensen van de consument. Dit blijkt ook uit het feit dat de gemeente overweegt de bestemming te verruimen met wonen op de begane grond.

## BIJLAGEN

## Bijlage 1: Beleidskaders

### Provinciaal beleid

#### *Programma ruimte (geconsolideerd januari 2018)*

Het Programma ruimte bevat het ruimtelijk relevante, operationele beleid, dat een uitwerking is van het strategische beleid uit de Visie ruimte en mobiliteit. De provincie zet in op het beter benutten van het bestaand stads- en dorpsgebied. Indien een gemeente een ruimtelijke ontwikkeling wil realiseren, dient de ladder voor duurzame verstedelijking te worden doorlopen. Voor wat betreft detailhandel heeft de provincie als doel gesteld om de provinciale detailhandelsstructuur te versterken. Tevens wil de provincie de ruimtelijke kwaliteit optimaliseren door te voorzien in de kwantitatieve en kwalitatieve vraag voor reguliere detailhandel. De kern van het provinciaal detailhandelsbeleid ligt in de concentratie en clustering van detailhandel in de centra van steden, dorpen en wijken. Ruimtelijke ontwikkelingen die met nieuwe detailhandel gepaard gaan, moeten worden onderbouwd via de ladder voor duurzame verstedelijking. Daarnaast moet inzicht gegeven worden in de eventuele toename van de leegstand en de gevolgen voor de ruimtelijke kwaliteit in het verzorgingsgebied, alsmede mogelijkheden voor saldering. Indien een ontwikkeling bovengemeentelijke effecten met zich meebrengt, is regionale afstemming nodig.

#### *Verordening Ruimte geconsolideerd 2018*

De regels die in deze verordening zijn geformuleerd zijn bindend en werken door in gemeentelijke bestemmingsplannen. Om het stedelijk netwerk te versterken kiest de provincie het uitgangspunt om verstedelijking zoveel mogelijk in bestaand bebouwd gebied te concentreren. Voor nieuwe stedelijke ontwikkelingen dient hiertoe de ladder voor duurzame verstedelijking te worden doorlopen.

In artikel 2.1.4 in van de Verordening ruimte zijn de regels omtrent de vestiging van detailhandel vastgelegd. Nieuwe detailhandel mag uitsluitend gevestigd worden op gronden:

- a) binnen of aansluitend aan een bestaande winkelconcentratie in de centra van steden, dorpen en wijken;
- b) binnen een nieuwe wijkgebonden winkelconcentratie in een nieuwe woonwijk;
- c) binnen een nieuwe goed bereikbare en centraal gelegen winkelconcentratie als gevolg van herallocatie.

Daarnaast bevat de Verordening ruimte enkele algemene regels met betrekking tot de borging van de ruimtelijke kwaliteit. In artikel 2.2.1 zijn de volgende voorwaarden gesteld ten aanzien van de ruimtelijke kwaliteit van nieuwe ruimtelijke ontwikkelingen:

- passend binnen de bestaande gebiedsidentiteit;
- geen wijziging op structuurniveau;
- passend bij de aard en schaal van het gebied;
- voldoet aan de relevante richtpunten van de kwaliteitskaart (inpassen).

#### *Discussienota detailhandel Zuid-Holland (augustus 2017)*

De discussienota is opgesteld, naar aanleiding van de conclusies uit het KSO Randstad 2016. Belangrijkste conclusie uit het KSO 2016 is dat er een steeds groter onderscheid ontstaat tussen kansrijke en minder kansrijke centra in Zuid-Holland. De grootste centra, waar recreatief

winkelen centraal staat en de lokale centra dicht bij huis voor de dagelijkse boodschappen, functioneren over het algemeen goed. De provincie Zuid-Holland wil een toonaangevende provincie zijn waar mensen met veel plezier wonen, werken en recreëren. Aantrekkelijke en uitnodigende binnensteden en winkelcentra zijn belangrijk voor het woon- en vestigingsklimaat, detailhandel is hier een essentieel onderdeel van. Om deze reden worden kansrijke onderdelen van de bestaande detailhandelsstructuur versterkt. Detailhandel staat om diverse redenen echter onder druk. De huidige provinciale structuur voor reguliere detailhandel binnen de centra bestaat uit drie categorieën: (te versterken centra, te optimaliseren centra, overige centra). Het centrum van Poortugaal valt in de categorie 'overige centra'. Hierover wordt het volgende vermeldt: *“Deze centra hebben vooral een lokale functie en zijn van waarde voor de leefbaarheid van de kleine kernen, dorpen en wijken. Het toekomstperspectief is divers: sommige centra functioneren goed, andere centra komen in aanmerking voor een facelift, herprofilering, (gedeeltelijke) transformatie of samenvoeging...Beperkte groei van het aanbod in de overige centra is mogelijk indien dit aanbod geen gelijke tred houdt met een sterke bevolkingsgroei en er sprake is van een tekort aan voorzieningen, vooral in de dagelijkse sector. Ook kan sprake zijn van een beperkte groei bij concentratie door verplaatsing of sanering van verspreid liggende detailhandel uit hetzelfde verzorgingsgebied”.*

## **Regionaal beleid**

### *Agenda Detailhandel MRDH 2016-2021 (vastgesteld december 2016)*

Dit beleidsstuk valt binnen het werkveld Werklocaties onder het onderdeel Economisch Vestigingsklimaat. De strategische opdrachten die betrekking hebben op detailhandel zijn de volgende:

1. Metropoolvorming: meer agglomeratiekracht met behoud van de voordelen van de meerker-nige stedelijke structuur. Aandacht voor het realiseren van de juiste hoeveelheid en kwaliteit (ha, m<sup>2</sup>) vestigingsmogelijkheden op de juiste plaats – geredeneerd vanuit de vestigingsei-sen van bedrijven – op de schaal van de MRDH als geheel.
2. Aantrekkelijke metropoolregio: een hoogwaardiger voorzieningenaanbod. Aandacht voor leisure, grootschalige detailhandel/funshoppes e.d. en voor behoud van een voldoende aantrekkelijk voorzieningenniveau in kleinere kernen.

Vanwege de trends op de detailhandelsmarkt is een goed ruimtelijk-economisch beleid essenti-eel. Door afstemming van vastgoed, gebieden en economie zijn onderscheidende en sterke vestigingsmilieus te realiseren, in balans met de capaciteit van verkeer en vervoer en de ruimte-lijke voorwaarden van andere sectoren (bijvoorbeeld wonen) in de Metropool. Naast een kwanti-tatieve benadering, gericht op de passende omvang van vraag, (plan)aanbod en voorraad is dan ook kwalitatieve benadering op zijn plaats. Hiermee kan invulling worden gegeven aan een aantrekkelijke stedelijke ontwikkeling die zowel lokaal kwaliteit van leven oplevert (dus in relatie tot wonen en recreatief verblijf), als ook een bijdrage levert aan het regionaal onderscheidende en concurrerende vestigingsaanbod. Door de aandacht voor complementariteit en duurzaamheid zal de krachtenbundeling van de regio's Haaglanden en Rotterdam leiden tot een toe-komstbestendige detailhandelsmarkt. Het beleidsdoel voor de detailhandelsstrategie is daar-mee in lijn met de strategische opdracht voor metropoolvorming: “het voorzien in de ruimtebe-hoeftes van (potentiële) detailhandelsgebruikers op de schaal van de MRDH als geheel, door het realiseren van de juiste hoeveelheid en kwaliteit op de juiste plaats”.

## **Gemeentelijk beleid**

### *Structuurvisie Albrandswaard 2012*

In 2012 is de Structuurvisie Albrandswaard vastgesteld. Hierin is voor het dorpshart van Poortugaal vastgelegd dat het wenselijk is dat de Brinkhoeve als ontmoetingsplek versterkt wordt waardoor een logische looproute door het historische centrum gehandhaafd blijft. Dit is de basis voor de ruimtelijke kwaliteit van het oude centrum, het gebied van smalle straatjes en besloten hofjes tussen de Brinkhoeve en het nieuwe marktplein tussen de twee supermarkten aan de zuidzijde.

### *Raadsbesluit gemeente Albrandswaard, 15 september 2015*

Gelezen het voorstel van het college van de gemeente Albrandswaard met kenmerk 597003 d.d. 7 juli 2015;

#### **BESLUIT:**

1. In te stemmen met de aangevulde Nota van Uitgangspunten Deelgebied Emmastraat Poortugaal;
2. Een voorontwerpbestemmingsplan Poortugaal Deelgebied Emmastraat op te (laten) stellen;
3. De bestemmingsplanprocedure op te starten en te doorlopen;
4. Een beleidsaanpassing op het bestemmingsplan Poortugaal Dorp voor te bereiden om het wonen op de begane grond binnen de bestemming 'centrum' mogelijk te maken.

Uit punt 4 blijkt dat met name dat in het oude historisch dorpscentrum de mogelijkheid van transformatie van winkelaanbod naar wonen wordt geboden.

#### **Relatie beleid en initiatief**

Het initiatief sluit aan op de uitgangspunten van de voorgaand beschreven beleidskaders. Er wordt ingezet op een verdere concentratie van verschillende functies ten einde het boodschappencentrum te versterken en de belevingswaarde te vergroten. Hoewel het provinciaal beleid beschrijft dat de detailhandel in het algemeen onder druk staat wordt genuanceerd dat kleinere kernverzorgende centra gericht op de boodschappen veelal goed functioneren en dat een beperkte uitbreiding soms nodig is, indien er een gebrek is aan voorzieningen. Ook kan sprake zijn van een beperkte groei bij concentratie door verplaatsing of sanering van verspreid liggende detailhandel. In het voorliggende initiatief wordt het voorzieningenprofiel van Poortugaal-centrum als geconcentreerd boodschappenplus-centrum geoptimaliseerd. Door de beperkte toevoeging van courante winkelunits van moderne omvang, gelegen tussen de supermarkten, kan Poortugaal de voorzieningenstructuur op orde brengen. Daarbij zet de initiatiefnemer in op verplaatsing van bestaande (nu relatief verspreid) liggende zaken, naar de planlocatie. Op de achtergrond is veelal niet meer geschikt als winkelruimte en om deze reden wordt in het gemeentelijke beleid transformatie naar wonen voorzien. Het plan zet resumerend in op versterking van de detailhandelsstructuur en de consumentenverzorging en leidt niet tot een onaanvaardbaar effect op de detailhandelsstructuur en consumentenverzorging.

## Bijlage 2: Uitgangspunten marktbenadering

In de volgende tabel worden de uitgangspunten voor de marktbenadering samengevat.

**Tabel B2.1: Uitgangspunten marktanalyse**

| Variabele                                      | Waarde                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Bron                                                              |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| inwonertal                                     | Ca. 9.700 inwoners kern Poortugaal. Dit inwonertal is stabiel, gelet op prognoses.                                                                                                                                                                                                                    | CBS: Statline, 2017<br>Primos Prognose ABF Research, 2017         |
| Bestedingen per hoofd (€) incl. BTW            | <ul style="list-style-type: none"><li>Dagelijks: 2.815,-</li><li>Niet-dagelijks: 3.036,-</li></ul>                                                                                                                                                                                                    | Berekend o.b.v. Koopstromen onderzoek Randstad 2016, I&O Research |
| Toekomstig Interneteffect                      | In de huidige gegevens van het KSO is het effect van internet reeds verrekend. Naar de toekomst toe wordt geen aanvullende internetcorrectie doorgerekend omdat als gevolg van de economische groei, de bestedingen dusdanig hard groeien dat zij het groeiende interneteffect per saldo compenseren. |                                                                   |
| Koopkrachtbinding in de kern Poortugaal        | <ul style="list-style-type: none"><li>Dagelijks: 52 - 56%</li><li>Niet-dagelijks: 5,5 – 6,5%</li></ul>                                                                                                                                                                                                | Berekend o.b.v. Koopstromen onderzoek Randstad 2016, I&O Research |
| Koopkrachttoevloeiing als aandeel van de omzet | <ul style="list-style-type: none"><li>Dagelijks: 5%</li><li>Niet-dagelijks: 13%</li></ul>                                                                                                                                                                                                             | Berekend o.b.v. Koopstromen onderzoek Randstad 2016, I&O Research |

### Koopstromen

In 2016 is het Koopstromenonderzoek Randstad opgeleverd. Uit de resultaten van het koopstromenonderzoek kunnen de koopkrachtbinding en de koopkrachttoevloeiing worden afgeleid. Deze koopstromen zijn echter opgesteld voor de hele gemeente Albrandswaard naar het centrum van Poortugaal. Deze koopstromen dienen te worden vertaald naar het schaalniveau van de kern Poortugaal. Immers, het centrum van Poortugaal verzorgt vooral de eigen kern. Zodoende zijn in de volgende marktbenadering de koopstromen op kernniveau opgesteld, maar zijn voor wat betreft de huidige situatie wel geijkt aan de uitkomsten van het KSO. Dit is gedaan door de totale behaalde detailhandelsomzet in het centrum van Poortugaal (dagelijks en niet-dagelijks), volgens het KSO, als uitgangspunt voor de marktbenadering in onderhavige rapportage te hanteren. Om deze reden zijn ook de bestedingen per hoofd in de gemeente, berekend vanuit het KSO. Vervolgens zijn de koopstromen, onder voorwaarde van versterking van het aanbod iets bijgesteld. Immers, onderscheidend, geclusterd aanbod op een goede locatie zal meer koopkracht aan zich binden. Van de raming van de toekomstige koopstromen is rekening gehouden met de trends en ontwikkelingen, het initiatief zelf en het concurrerend aanbod in de nabijheid (zoals Rhoon en Hoogvliet).

## Bijlage 3: Begrippenlijst

### Bestedingspotentieel

Totaal aan winkelbestedingen die door de inwoners van een bepaald gebied gedaan kunnen worden. Gebaseerd op inwoneraantal en gemiddelde (landelijke) toonbankbesteding per hoofd van de bevolking. Groepering daarvan noemt men bestedingsvolumes.

### Bruto vloeroppervlak (BVO)

De oppervlakte, gemeten op vloerniveau langs de buitenomtrek van de opgaande scheidingsconstructies, die de desbetreffende ruimte of groep van ruimten omhullen. Meten vindt plaats op basis van NEN 2580.

### Dagelijkse artikelen

Voedings- en genotmiddelen (vgm) en artikelen op het gebied van persoonlijke verzorging. In de praktijk gaat het hierbij om supermarktaanbod, aanbod in vgm-speciaalzaken, drogisterij- en parfumeriezaken

### Detailhandel (als activiteit)

Het bedrijfsmatig te koop aanbieden, waaronder de uitstalling ten verkoop, verkopen en/of leveren van goederen aan de uiteindelijke gebruiker of gebruiker.

### Koopkrachtafvloeiing

Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun detailhandelsbestedingen plaatsen bij gevestigde winkels **buiten** dat gebied.

### Koopkrachtbinding

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

### Koopkrachttoevoeiing

Mate waarin inwoners van **buiten** een bepaald gebied detailhandelsbestedingen plaatsen bij winkels die **in** dat gebied gevestigd zijn (aandeel omzet van buiten).

### Vloerproductiviteit

Gemiddelde omzet in gevestigde winkels per m<sup>2</sup> verkoopvloeroppervlak (wvo).

### Winkelvloeroppervlak (WVO)

De voor publiek toegankelijke

