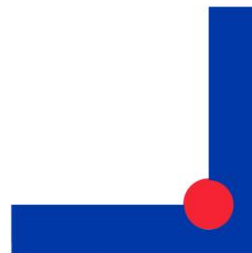


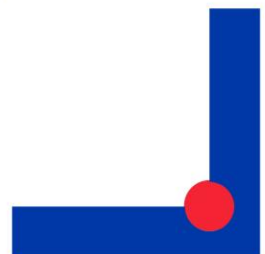
Distributieve toets en effectanalyse
integrale herontwikkeling
winkelcentrum Leidsenhage

Reactie op notitie 'Vergelijking
Leidsenhage BSP-NSI' (29 januari
2015)

3 februari 2015



Aanvullende memo



**BUREAU
STEDELIJKE
PLANNING**

Status:

Aanvullende memo

Datum:

3 februari 2015

Een product van:

Bureau Stedelijke Planning bv

Silodam 1E

1013 AL Amsterdam

020 - 625 42 67

www.stedplan.nl

amsterdam@stedplan.nl

Team Detailhandel en Leisure:

Drs. Gijs Foeken

Drs. Toine Hooft

Voor meer informatie: Toine Hooft, th@stedplan.nl

In opdracht van:

gemeente Leidschendam-Voorburg en Unibail-Rodamco

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

Projectnummer: 2014.A.512a

Referentie: Memo BSP-NSI

Inhoudsopgave

	Pagina
1 Reactie op notitie 'Vergelijking Leidsenhage BSP-NSI' (29 januari 2015)	4
1.1 In essentie	
1.2 Uitgangspunten en uitbreidingsruimte	
1.3 Regionale effecten	

1 Reactie op notitie 'Vergelijking Leidsenhage BSP-NSI' (29 januari 2015)

NSI heeft in de notitie “Vergelijking Leidsenhage BSP-NSI” van 29 januari 2015 de uitgangspunten van de notitie van juli 2014 vergelijken met het de rapportage “Distributieve toets en effectanalyse integrale herontwikkeling winkelcentrum Leidsenhage” (7 november 2014) van Bureau Stedelijke Planning.

De gemeente Leidschendam-Voorburg Unibail-Rodamco en hebben Bureau Stedelijke Planning verzocht hierop te reageren. In onderstaande memo hebben wij onze reactie verwoord.

1.1 In essentie

In bijlage 18 van het hoofdrapport van het hoofdrapport is “Distributieve toets en effectanalyse integrale herontwikkeling winkelcentrum Leidsenhage” (7 november 2014) van Bureau Stedelijke Planning is een uitvoerige onderzoeksverantwoording bijgevoegd. In de onderzoeksverantwoording is beargumenteerd aangegeven dat:

- De **traditionele methode** (in ons rapport methode 1), waarbij de extra omzetclaim wordt verdeeld naar rato van de huidige omzetherkomst¹, in dit geval voor de niet-dagelijkse detailhandel **ontreikend** is. In het specifieke geval van Leidsenhage is sprake van een relatief grote uitbreiding en een wezenlijk ander planconcept. Nog meer dan voorheen gaat Leidsenhage concurreren met gemeenten en aankoopplaatsen van hogere orde, over een veel grotere afstand dan tot op heden. Functie en koopstromen wijzigen daarom. Dat is ook de reden waarom we naast de gebruikelijke methode (naar rato van omzetherkomst) voor het bepalen van het indicatieve verdringingseffect naar gemeenten twee andere methodes hebben toegevoegd.
- Het meest waarschijnlijk is dat de **omzetverdringing** voor de bestaande detaillisten in de niet-dagelijkse sector in regio's Haaglanden en Holland Rijnland als gevolg van de uitbreiding van Leidsenhage **maximaal 50% bedraagt**. De verdringing is de omzet detaillisten in de twee regio's verliezen als gevolg van de extra omzetclaim die Leidsenhage genereert door de uitbreiding.

NSI houdt vast aan:

- één methode (de traditionele benadering, methode 1) en
- het scenario volledige verdringing (100%).

Beide uitgangspunten zijn niet aannemelijk. In de volgende twee paragrafen is nader verklaard waarom (daarbij de opbouw van de notitie van NSI volgend):

- 1.2 Uitgangspunten en uitbreidingsruimte
- 1.3 Regionale effecten

In klein geven we de passages uit de notitie van NSI weer, gevolgd door onze reactie.

¹ Daarbij wordt ook verondersteld dat deze extra omzetclaim volledig ten koste gaat van het bestaande aanbod in de betreffende gemeente.

1.2 Nader verklaard: uitgangspunten en uitbreidingsruimte

“De notitie van NSI is gebaseerd op het rapport van BRO uit 2013 (zie overzicht hierna). In het rapport van BSP wordt gebruik gemaakt van geactualiseerde berekeningen van BRO. Hier zien we dan ook de afwijkingen in de uitgangspunten. BRO/BSP (2014) zet zowel in de huidige als de toekomstige situatie een hogere besteding in en een hogere vloerproductiviteit. Daarnaast wordt het toekomstig bindingspercentage fors opgehoogd, de toevloeiing met 1%.

Uitgangspunten ruimteclaim Leidsenhage

	NSI	BRO (2013)	BSP/BRO (2014) <i>nu => toekomst</i>	
inwonertal Leidschendam-Voorburg			73.392 =>	82.400
koopkrachtbinding niet-dagelijks		33%	33% =>	45%
koopkrachttoevloeiing niet-dagelijks		57%	57% =>	58%
bestedingsbedrag niet-dagelijks	€ 2.460	€ 2.460	€ 2.650 =>	€ 2.520
vloerproductiviteit niet-dagelijks	€ 3.799	€ 3.799	€ 4.350 =>	€ 4.025

bron: NSI en BRO (2013): KSO, 2011; BSP/BRO (2014) KSO, 2011 bewerking BRO

We zien dat de wijzigingen in de uitgangspunten een positief effect hebben op de berekende uitbreidingsruimte. Dit wordt vooral veroorzaakt door toename in het bindingspercentage en in het inwonertal. De uitbreidingsruimte is in de toekomst toegenomen van een marge van 10.700-18.100 naar 15.000-20.970 m² wvo.”

Reactie Bureau Stedelijke Planning

Volgens NSI hebben de wijzigingen in uitgangspunten een positief effect op de berekende uitbreidingsruimte. Dit is niet correct, alleen de verdere groei van het inwoneraantal (naar 82.400 inwoners in 2025 in plaats van 75.300 in 2020) heeft een positief effect. De hierboven genoemde aanpassingen van de andere variabelen hebben juist een negatief effect op de berekende uitbreidingsruimte:

- in 2013 werd door BRO gerekend met een (toekomstige) koopkrachtbinding van 46%, in 2014 is dat 45% (gelijk aan de koopkrachtbinding in 2004). *Hoe lager de koopkrachtbinding en koopkrachttoevloeiing, des te kleiner is de berekende marktruimte.*
- In 2013 werd door BRO gerekend met € 2.633 en € 2.772 aan niet-dagelijkse consumentenbestedingen per jaar, voor respectievelijk de huidige en toekomstige situatie. In 2014 is dat respectievelijk € 2.650 en € 2.520. Voor de huidige situatie is uitgegaan van een landelijk gemiddeld bestedingsniveau, gecorrigeerd voor het hoge gemiddelde inkomen per inwoner in de gemeente Leidschendam-Voorburg. In de toekomst wordt een daling van het bestedingsniveau verwacht, als gevolg van de verdere opkomst van internet als aankoopkanaal. *Hoe lager het gemiddelde bestedingsbedrag, des te kleiner is de berekende marktruimte.*
- De veronderstelling dat BRO in 2013 een vloerproductiviteit van € 3.799 in de niet-dagelijkse sector hanteerde, is onjuist. In 2013 werd door BRO gerekend met een gemiddelde vloerproductiviteit in de niet-dagelijkse sector van € 4.500 en € 4.275, voor respectievelijk de huidige en toekomstige situatie. In 2014 is dat € 4.350 en € 4.025. In alle gevallen ligt de vloerproductiviteit (ruim) hoger dan de € 3.799. *Hoe hoger de vloerproductiviteit in de distributieve berekening, des te kleiner is de berekende marktruimte.*

“Afhankelijk van de ingezette uitbreidingsruimte wordt een extra omzetclaim op de markt bepaald. NSI gaat uit van het door Unibail-Rodamco aangegeven programma voor Leidsenhage. BRO en BSP/BRO gaan in de berekeningen uit van de berekende uitbreidingsruimte. Hierdoor valt de claim van BRO/BSP lager uit.”

Reactie Bureau Stedelijke Planning

Het tegendeel is waar. Net als NSI gaat Bureau Stedelijke Planning in de effectenanalyse uit van de realisatie van 18.500 aan niet-dagelijkse winkels (zie bijvoorbeeld voetnoot 35 op pagina 42). We veronderstellen dat deze niet-dagelijkse winkels een gemiddelde vloerproductiviteit kennen van € 4.025 per m² wvo, overeenkomstig met de geactualiseerde distributieve berekening van BRO (2014). Dit resulteert in een extra omzetclaim van € 74,5 miljoen, oftewel € 4,5 miljoen meer dan NSI. De extra omzetclaim valt dus hoger uit dan in de analyse van NSI. De verklaring voor dit verschil ligt in de gehanteerde vloerproductiviteit. Bureau Stedelijke Planning rekent met € 4.025, NSI met € 3.799 per m² wvo.

“De mate waarin de extra claim wordt toebedeeld aan de regio, bepaalt de uiteindelijke invloed op de regio. NSI gaat uit van de, uit het KSO bekende, herkomstverdeling van de omzet van Leidsenhage. Hieruit blijkt dat 55% uit de regio komt of te wel € 39 miljoen. De regio bestaat uit de volgende gemeenten: Den Haag, Katwijk, Leiden, Pijnacker-Nootdorp, Rijswijk, Voorschoten, Wassenaar, Zoetermeer.

BRO (2013) benoemt de regio krapper, namelijk: Den Haag, Voorschoten, Wassenaar, Katwijk, Leiden. Daarnaast geven ze aan dat de benodigde uitbreidingsruimte vooral uit de regio (secundaire en tertiaire verzorgingsgebied) wordt gerealiseerd.

BSP/BRO (2014) geven aan dat de uitbreidingsruimte voor ruim tweederde (niet nader kwantitatief onderbouwd) wordt gerealiseerd vanuit het secundaire en tertiaire verzorgingsgebied *en daarbuiten*. Het gaat dan vooral om: Den Haag, Voorschoten, Wassenaar, Katwijk, Leiden, maar ook Zoetermeer, Pijnacker-Nootdorp en Rijswijk. Hiermee is de regio is ten opzichte van het eerdere rapport van BRO vergroot tot het gebied zoals benoemd door NSI (bron: KSO) en zelfs nog daarbuiten.”

Reactie Bureau Stedelijke Planning

BSP onderschrijft de stelling van NSI dat de mate waarin de extra omzetclaim wordt toebedeeld aan de regio, de uiteindelijke invloed op die regio bepaald. Voor de toedeling van die extra omzetclaim acht BSP de huidige omzetherkomst op basis van het KSO 2011 echter ontoereikend. De herontwikkeling van Leidsenhage leidt immers tot een verandering van functie. Nog meer dan voorheen gaat Leidsenhage concurreren met gemeenten en aankoopplaatsen van hogere orde, over een veel grotere afstand dan tot op heden. Bestaande koopstromen zullen daardoor wijzigen. Met het toevoegen van twee extra methodes tracht BSP die veranderende koopstromen op een realistische manier te benaderen. Zie verderop in deze memo.

Vervolgens vergelijkt NSI de afbakening van ‘de regio’.

De distributieve berekening in de rapportage van BSP (ontleend aan de actualisatie van BRO, juli 2014) gaat in de niet-dagelijkse sector uit van een toename van de koopkrachtbinding van 33% naar 45% (oftewel van € 64,2 miljoen naar € 93,4 miljoen).

De omzettoevloeiing stijgt van 57% naar 58% (oftewel van € 85,1 miljoen naar € 129,0 miljoen). De totale omzetstijging neemt in dat geval toe van € 149,3 miljoen naar € 222,5 miljoen, oftewel € 73,2 miljoen. Op basis van de berekening wordt verondersteld dat grofweg twee derde van de uitbreidingsruimte wordt gerealiseerd door koopkrachttoevloeiing ($€ 129 - € 85,1 = € 44$ miljoen). Dit is de twee derde waar NSI aan refereert.

Op p. 33 geeft Bureau Stedelijke Planning aan dat de distributieve ruimte het resultaat is 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 berekening mogen daarom nooit als normatief gezien worden, maar als indicatief. In dit kader is met name de laatste variabele, de koopstromen, van belang. In werkelijkheid kan de koopkrachtbinding in de toekomst hoger of lager uitvallen. Hetzelfde geldt voor de koopkrachttoevloeiing. Om die reden voert Bureau Stedelijke Planning naast een distributieve berekening altijd een separate effectenanalyse uit. In het geval van Leidsenhage kent die effectenanalyse deels dezelfde uitgangspunten als NSI hanteert.

1.3 Nader verklaard: regionale effecten

De gangbare methode voor het bepalen van de effecten van een omvangrijke uitbreiding zoals nu voorligt, is gebaseerd op koopgedrag en koopstromen. Vanuit het KSO is hiervoor veel informatie voorhanden. De regionale effecten, die NSI berekend heeft, zijn hierop gebaseerd. Deze methode is door BSP als methode 1 aangegeven. Daarnaast heeft BSP nog twee methoden weergegeven, die het effect op de regio beïnvloeden.

Methode NSI

NSI gebruikt voor het bepalen van de effecten op de omliggende gemeenten de herkomstverdeling van de omzet van Leidsenhage zoals die bekend is uit het KSO. We weten hiermee welk deel van de toevloeiing van de gerealiseerde omzet van Leidsenhage afkomstig is van bestedingen van inwoners uit de gemeenten buiten de eigen gemeente Leidschendam/Voorburg. Door deze verhouding te projecteren op de extra claim weten we hoeveel omzet (in €) uit de betreffende gemeenten extra wordt getrokken. Door deze extra claim per gemeente af te zetten tegen de huidige omzet in deze gemeente bepalen we het omzetverlies in deze gemeente (zie bijlage voor overzicht effectbepaling).

Deze methode houdt rekening met de door onderzoek vastgestelde trekkracht van Leidsenhage, oriëntatie van de regiogemeenten op Leidsenhage en omzet van de regiogemeenten zelf. Impliciet houdt deze methode dus rekening met regionale ligging, positie, omvang van winkelaanbod in het verzorgingsbereik van centra in de regio. Aangezien de planontwikkeling voorziet in een versterking van de positie van Leidsenhage in de regio en zich vooral blijft richten op hetzelfde verzorgingsbereik, geeft deze methode een redelijk beeld van de toekomstige effecten.

Reactie Bureau Stedelijke Planning

NSI stelt terecht dat methode 1 de gangbare methode is. Normaliter wordt in effectenanalyses de extra omzetclaim immers verdeeld naar rato van de huidige omzetherkomst. Dit impliceert dat als op dit moment 10% van de omzet afkomstig is uit een bepaalde gemeente, dit ook geldt voor de extra omzetclaim. Daarbij wordt ook verondersteld dat deze extra omzetclaim volledig ten koste gaat van het gevestigde aanbod in de betreffende gemeente. Methode 1 is een *eendimensionale* benadering: de extra omzet (de extra consumentenbestedingen) die afkomstig is uit gemeente X gaat volledig ten koste van het gevestigde winkelaanbod in gemeente X.

Voor kleine(re) uitbreidingen/herontwikkelingen, die niet gepaard gaan met een verandering van functie en koopstromen, is deze methode goed bruikbaar. In het specifieke geval van Leidsenhage is echter sprake van een relatief grote uitbreiding en een wezenlijk ander planconcept. Nog meer dan voorheen gaat Leidsenhage concurreren met gemeenten en aankoopplaatsen van hogere orde, over een veel grotere afstand dan tot op heden. De functie van Leidsenhage verandert en dit zal kooporiëntaties in de hele regio herdefiniëren. De extra omzet (extra consumentenbestedingen) uit bijvoorbeeld de gemeente Voorschoten gaat naar onze mening niet alleen ten koste van het gevestigde winkelaanbod in gemeente Voorschoten, maar ook van het winkelaanbod in bijvoorbeeld Leiden. Hier gaat in de huidige situatie namelijk 21% van de niet-dagelijkse bestedingen uit Voorschoten naartoe (bron: KSO2011).

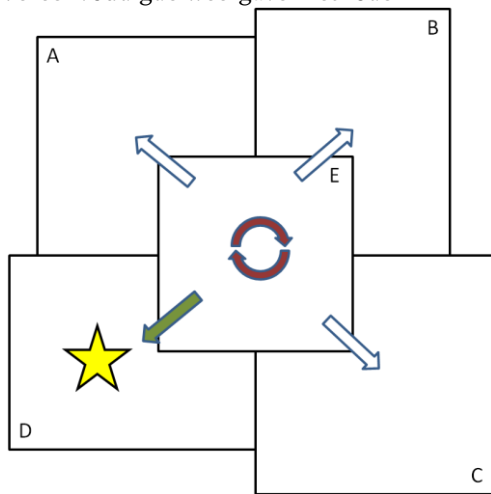
Deze gedachtegang is de reden waarom we naast de gebruikelijke methode (naar rato van bestaande omzetherkomst) voor het bepalen van het indicatieve verdringingseffect naar gemeenten twee andere methodes hebben gehanteerd:

- *Methode 2: naar rato van omvang en samenstelling van het detailhandelsaanbod.* Hiermee verdisconteren we de omvang en samenstelling van het winkelaanbod per gemeente, waarbij we ervan uitgaan dat gemeenten met een groter winkelaanbod (in vooral Mode & Luxe) met een grotere absolute omzeterderving te kampen krijgen. Deze methode is toegevoegd omdat gemeenten (en aankoopplaatsen) met een groter winkelaanbod (in vooral Mode & Luxe) met een grotere absolute omzeterderving te maken krijgen dan gemeenten waar het aanbod bescheiden is.
- *Methode 3: Naar rato van bovenlokale kooporiëntaties binnen de regio's.* Hiermee verdisconteren we de bovenlokale aantrekkingskracht van het winkelaanbod per gemeente. Deze methode snijdt naar onze mening het meeste hout, omdat het nieuwe Leidsenhage (nog) sterker gaat concurreren met gemeenten (en aankoopplaatsen) van hogere orde, zijnde de gemeenten/aankoopplaatsen met een sterke bovenlokale of regionale aantrekkingskracht. We hebben aan deze methode voor de niet-dagelijkse sector een groter gewicht toegerekend omdat vooral de recreatieve winkelgemeenten en aankoopplaatsen (met een hoge bovenlokale omzet) naar verwachting meer gaan verliezen aan Leidsenhage. Met deze methode houden we rekening met bovenlokale of regionale aantrekkingskracht van gemeenten (en aankoopplaatsen), waar Leidsenhage nog meer dan voorheen mee gaat concurreren.

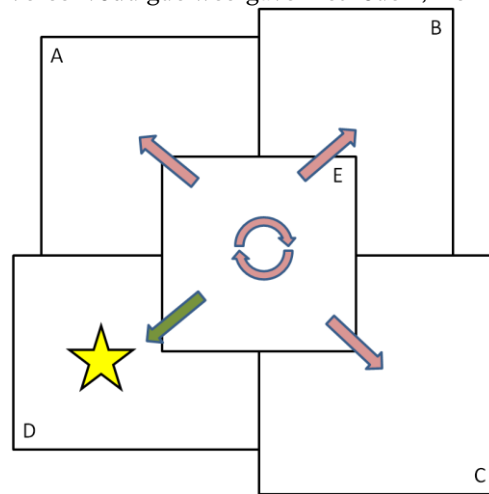
Ter illustratie: De inwoners van de gemeente Voorschoten (gemeente E in onderstaande figuren) besteden jaarlijks circa € 59 miljoen aan niet-dagelijkse artikelen (bron: KSO2011). Hiervan wordt slechts 30% besteed binnen de eigen gemeente, oftewel € 12 miljoen. 70% van de bestedingen vloeit af naar andere

gemeenten (en internet). De totale niet-dagelijkse omzet in Voorschoten (inclusief toevloeiing) bedraagt € 29 miljoen. Daarmee bedraagt de gerealiseerde omzet minder dan de helft van het bestedingspotentieel. Per saldo is Voorschoten dus een afvloeiingsgemeente: er gaan aanzienlijk meer bestedingen vanuit Voorschoten naar andere gemeenten dan vice versa. In methode 1 gaan de extra bestedingen vanuit Voorschoten naar Leidsenhage (de gele ster in gemeente A) volledig ten koste van het gevestigde winkelaanbod in Voorschoten (€ 29 miljoen). De 70% afvloeiing naar andere gemeenten (waaronder Leidsenhage, maar ook Leiden (B), Den Haag (A), Zoetermeer (C), etc). In werkelijkheid zal de extra omzet die afkomstig is van inwoners uit Voorschoten ten koste gaan van alle gemeenten waar die inwoners in de huidige situatie hun niet-dagelijkse aankopen doen.

Vereenvoudigde weergave methode 1



Vereenvoudigde weergave methode 1, 2 en 3



Methode BSP nader bekeken

M2. Deze methode gaat uit van een herverdeling van de extra claim van de uitbreiding van Leidsenhage op basis van de verdeling van de huidige omzetten in de regiogemeenten. Deze methode baseert zich alleen op de omvang van de omzet/het aanbod in de gemeenten. Hoe groter het aandeel in de regio hoe meer deze gemeente te maken krijgt met extra omzetclaim van de voorgenoemde planontwikkeling. Deze methode gaat er dus vanuit dat gemeenten met een groot niet-dagelijkse aanbod/omzet te maken hebben met meer claim vanuit Leidsenhage. Deze methode gaat voorbij aan koopgedrag, koopstromen en regionale ligging. De directe relatie tussen groot aanbod en dus meer omzetderving is niet duidelijk.

Reactie Bureau Stedelijke Planning

In methode 2 is de extra omzetclaim verdeeld naar rato van de gevestigde omzet van het detailhandelsaanbod in de betreffende sectoren (Dagelijks en niet-dagelijks, bestaande uit Mode & Luxe en Niet-dagelijks Overig) van elke gemeente in Haaglanden en Holland Rijnland. Deze methode is toegevoegd omdat gemeenten (en aankoopplaatsen) met een groter winkelaanbod (in vooral Mode & Luxe) met een grotere absolute omzetderving te maken krijgen dan gemeenten waar het aanbod bescheiden is. De versterking van het winkelaanbod in Leidsenhage richt zich primair op het midden- en middenhoge segment in mode & luxe. Formules die daarbij horen zijn bijvoorbeeld: Berschka, Zara, Mango, Forever 21, Primark, Hollister, Superdry,

Sneakers, Rivera Maison, etc. (zie tabel 5, p. 21 voor meer indicatieve formules). Met een dergelijke invulling zal Leidsenhage nog meer dan in de huidige situatie vooral concurreren met de grotere (kern)winkelgebieden in Haaglanden en Holland Rijnland. Met methode 2 vergroten we het verdringingseffect in gemeenten met een groot winkelaanbod. En andersom: in gemeenten met een kleiner winkelaanbod wordt het effect kleiner.

Methode BSP nader bekeken

M3. Methode drie gaat uit van alle niet-gebonden omzet in de regio, ofwel alle omzet in de regio minus de gebonden omzet (die in de gemeenten zelf blijft). Hier geldt dat de gemeenten met de meeste aantrekkingskracht, ofwel toevloeiing, de meeste effecten zullen hebben van de extra claim van Leidsenhage. Concreet betekent dit dat gemeenten met grote centra en dus hoge toevloeiing bovenaan de lijst komen en het meeste 'last' hebben van de extra claim van Leidsenhage. De methode gaat hiermee echter voorbij aan de geografische ligging van de centra in de regio. Kleine centra in de buurgemeenten van Leidsenhage zullen meer effect ondervinden dan grote, die wat verder weg liggen, meer aan de rand van de regio en dus ook profiteren van toevloeiing van bestedingen van elders (van buiten de regio).

Deze methode gaat ervan uit dat, ongeacht de ligging van de gemeente ten opzichte van Leidsenhage en overige centra in de regio en daarbuiten, naarmate gemeenten meer omzet uit andere gemeenten wegtrekken deze gemeenten ook meer omzet verliezen aan Leidsenhage. Ook hier mist de directe relatie tussen grote trekkracht en meer omzetderving.

Reactie Bureau Stedelijke Planning

Met methode verdisconteren we de bovenlokale aantrekkingskracht van het winkelaanbod per gemeente. Deze methode snijdt naar onze mening het meeste hout, omdat het nieuwe Leidsenhage (nog) sterker gaat concurreren met gemeenten (en aankoopplaatsen) van hogere orde, zijnde de gemeenten/aankoopplaatsen met een sterke bovenlokale of regionale aantrekkingskracht. We hebben aan deze methode voor de niet-dagelijkse sector een groter gewicht toegerekend omdat vooral de recreatieve winkelgemeenten en aankoopplaatsen (met een hoge bovenlokale omzet) naar verwachting meer gaan verliezen aan Leidsenhage. Met deze methode houden we rekening met bovenlokale of regionale aantrekkingskracht van gemeenten (en aankoopplaatsen), waar Leidsenhage nog meer dan voorheen mee gaat concurreren. Met methode 3 vergroten we het verdringingseffect in gemeenten met een grote omzettoevloeiing. En andersom: in gemeenten met een lage omzettoevloeiing wordt het effect kleiner.

Voor de volledigheid: Met methode 1 vergroten we het verdringingseffect in gemeenten met een groot aandeel in de omzet van Leidsenhage. En andersom: in gemeenten met een laag aandeel wordt het effect kleiner.

Omzetderving BSP (M1, M2, M3)

De hiervoor toegelichte drie methoden bepalen samen de omzetderving. De laatste methode (M3) wordt hierbij het zwaarst meegewogen bij het bepalen van een gemiddelde. Een paar kanttekeningen:

1. BSP gaat uit van een 50% tot 100% verdringing. Het 50% verdringingsscenario gaat er vanuit dat slechts 50% van de bepaalde omzetderving plaatsvindt. De vraag is waar de andere helft van de omzetderving vandaan komt. De 100% verdringing is hier dan ook reëler.

2. In de berekening wordt ook de gemeente Leidschendam-Voorburg meegenomen. Dit is onlogisch omdat het hier gaat om de omzeteffecten voor de omliggende gemeenten. Nu moet Leidschendam-Voorburg inleveren op haar eigen plannen (met 18,7% of € 6.960.220, een verlies van 4% van de huidige omzet) en gaat dit dus niet ten koste van de overige gemeenten.
3. De invloed van grote centra weegt door methode 2 en methode 3 sterk mee en dempt het effect van de trekkracht van Leidsenhage sterk. De geografische ligging in de regio en ten opzichte van Leidsenhage in relatie tot de omvang van centra wordt hierdoor niet voldoende meegenomen.
4. Aanvullend aan het vorige punt: de resultaten van de drie methoden worden gemiddeld. Echter, per methode wordt een andere factor bepaald en dus zou je deze resultaten per methode moeten meetellen. Hiervoor zou aan de methode van BSP een extra bewerking moeten worden toegevoegd. Nu worden ook hierdoor de effecten sterk onderschat.

Reactie Bureau Stedelijke Planning

Ad 1) NSI veronderstelt dat de extra omzetclaim volledig ten koste gaat van bestaande aanbieders in de regio (naar rato van huidige omzetherkomst). Een volledige (100%) verdringing is naar onze mening alleen aan de orde als het in Leidsenhage toegevoegde retailaanbod niet-complementair is, dat wil zeggen een volledige kopie is van bestaande aanbod in de regio (louter meer van hetzelfde) en het nieuwe Leidsenhage geen enkele (extra) aantrekkingskracht uitoefent op de consumenten ook van buiten de regio's Haaglanden en Holland Rijnland. Dit scenario is theoretisch en onwaarschijnlijk. In praktijk zal sprake zijn van vergroting van het bereik en verschuiving van consumptieve bestedingen (van niet-detailhandel, naar detailhandel). De verdringing valt daardoor veel lager uit, naar schatting hooguit 50%. Bij de bepaling van het verdringingseffect naar gemeente en aankoopplaats zijn twee scenario's gehanteerd:

50%-verdringing, zijnde (in onze ogen) het meest aannemelijke scenario

100%-verdringing, zijnde het 'worst case'-scenario

Ad 2) Het onderzoek richt zich op de effecten van de *uitbreiding* van winkelcentrum Leidsenhage. Die effecten zullen niet alleen in omliggende winkelgebieden worden gevoeld, maar ook binnen de gemeente Leidschendam-Voorburg. Om die reden is ook de gemeente Leidschendam-Voorburg betrokken in de effectenanalyse. Aan de andere kant profiteert de gemeente Leidschendam-Voorburg het meest van de extra omzet in Leidsenhage. Per saldo zullen de effecten voor de gemeente positief zijn. Er zijn echter ook winkelgebieden die omzeterderving zullen ervaren.

Ad 3) Met methode 2 en 3 wordt de trekkracht van Leidsenhage allerm minst gedempt. Sterker nog, de trekkracht wordt groter, waardoor met name de grotere winkelgebieden en -gemeenten meer dan in de huidige situatie omzet gaan verliezen aan Leidsenhage. Het is van belang te beseffen dat omzetherkomst en omzeterderving niet hetzelfde zijn, zoals NSI veronderstelt. De extra omzetclaim van Leidsenhage kan afkomstig zijn van consumenten uit een aangrenzende gemeente, maar dat wil niet zeggen dat die consumenten hun aankopen anders in hun eigen gemeente hadden gedaan. Sterker nog, vooral in gemeenten met een beperkt winkelaanbod en een grote omzetafvloeiing is de kans zeer groot dat de betreffende omzet af zou vloeien naar een andere gemeente.

Ad 4) We zien geen bezwaar om de resultaten van de 3 methodes te middelen. Met methode 1, 2 en 3 verdisconteren we de huidige kooporiëntaties (en daarmee de geografische ligging ten opzichte van Leidsenhage, de omvang van andere winkelgebieden en -gemeenten in de regio en de mate waarin gemeenten in de regio detailhandelsbestedingen naar zich toe weten te trekken. Methode 1 en 2 kennen een zelfde gewicht, methode 3 telt dubbel. Deze methode snijdt naar onze mening het meeste hout, omdat het nieuwe Leidsenhage (nog) sterker gaat concurreren met gemeenten (en aankoopplaatsen) van hogere orde, zijnde de gemeenten/aankoopplaatsen met een sterke bovenlokale of regionale aantrekkingskracht. We hebben aan deze methode voor de niet-dagelijkse sector een groter gewicht toegerekend omdat vooral de recreatieve winkelgemeenten en aankoopplaatsen (met een hoge bovenlokale omzet) naar verwachting meer gaan verliezen aan Leidsenhage.

Tot slot

De methode van NSI (methode 1 BSP) houdt het meest rekening met ligging, omvang centra, trekkracht en verhoudingen van koopstromen in de regio.

Reactie Bureau Stedelijke Planning

Methode 1 houdt inderdaad rekening met ligging en bestaande kooporiëntatie op Leidsenhage. Methode 1 houdt echter *geen* rekening met de omvang en trekkracht van andere centra en bijbehorende verhoudingen van koopstromen in de regio.