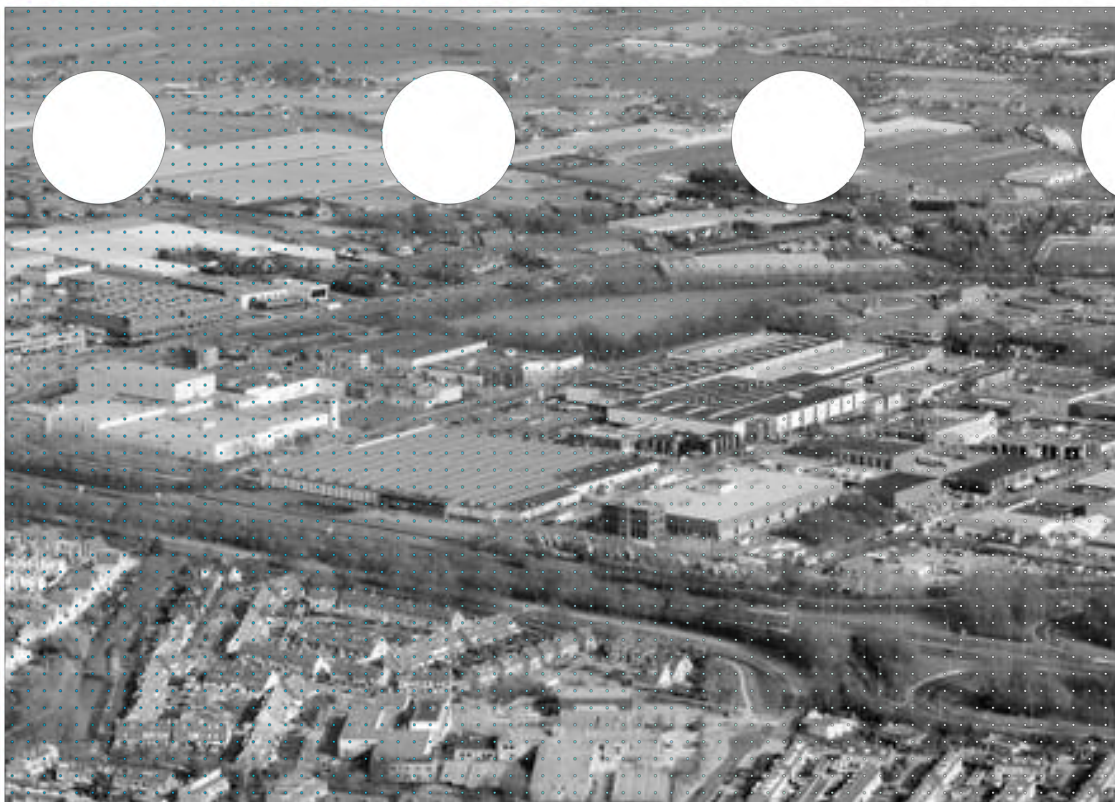


stec
groep



Actualisatie DPO 't Heen Katwijk

Stec Groep aan AMBOG

Frans Wittenberg, Guido van der Molen en Hub Ploem
maart 2014

Actualisatie DPO 't Heen Katwijk

Stec Groep aan AMBOG

Frans Wittenberg, Guido van der Molen en Hub Ploem
1 maart 2014

Inhoudsopgave

Management Summary	2
1 Inleiding	3
1.1 Uw situatie.....	3
1.2 Onze aanpak	3
1.3 Leeswijzer	4
2 Conclusies en adviezen	5
2.1 Reken op een beperkte uitbreidingsruimte voor perifere detailhandel voor Katwijk tot 2025.....	5
2.2 Ga uit van uitbreiding door verplaatsing en/of groei van bestaande perifere detailhandel en door toevoeging van nieuwe formules.....	7
2.3 Leegstaande panden in Katwijk zijn veelal onvoldoende geschikt voor vestiging van perifere detailhandel.....	8
2.4 Toevoeging en clustering van perifere detailhandel op 't Heen heeft minimaal effect op het functioneren van winkelcentrum van Katwijk.....	12
Bijlage	14
Indicatie uitbreidingsruimte doelgericht bezochte branches.....	14
Aanbod van winkelunits in Katwijk en de regio	16

Management Summary

Achtergrond

Om actueel en helder inzicht te krijgen in de marktbehoefte voor (perifere) detailhandel op 't Heen is een nieuw distributieplanologisch onderzoek (DPO) opgesteld. Dit onderzoek geeft inzicht in de behoefte (uitbreiding) voor de reguliere branches (conform het gemeentelijk en provinciaal beleid), maar ook branches die mogelijk goed passen op 't Heen. Clustering van perifere detailhandel op 't Heen sluit aan bij de visie van de gemeente Katwijk, waar 't Heen als enige locatie voor clustering van grootschalige en perifere detailhandelsvestigingen is aangewezen.

Conclusies en adviezen

De gemeente Katwijk heeft uitbreidingsruimte voor perifere detailhandel (tot en met 2025) van zo'n 9.000 tot 14.000 m² wvo (op basis van berekening van de geselecteerde branches). Deze groei wordt grotendeels verklaard door de groei van het aantal inwoners en het daarmee gepaard gaande draagvlak (en consumentenbestedingen) voor uitbreiding van detailhandel. Ook wanneer wordt gekeken naar de branchering van het totale detailhandelaanbod in Katwijk, valt op dat sprake is van een benedengemiddeld aanbod in vergelijking tot gemeenten met een vergelijkbare omvang.

De uitbreidingsruimte is niet alleen toe te schrijven aan de (mogelijke) komst van nieuwe formules, maar vooral aan groei van bestaande perifere detailhandelsvestigingen (mede als gevolg van schaalvergroting bijvoorbeeld) en/of verplaatsing van bestaande vestigingen. Kiezen voor clustering van perifere detailhandel is daarbij aantrekkelijk: het speelt in op de wensen van de consument en versterkt de algemene detailhandelsstructuur en die van 't Heen in het bijzonder. Bovendien is dit ook nadrukkelijk de wens van de gemeente, zo staat ook omschreven in het Revitaliseringsplan voor 't Heen¹.

Het opvangen van de uitbreidingsruimte in bestaand vastgoed is lastig, omdat er nagenoeg geen leegstaande panden zijn die voldoen aan de huisvestingseisen vanuit de verschillende branches. In Katwijk zijn momenteel slechts twee panden met een oppervlak van boven de 1.000 m² wvo beschikbaar; beide panden kennen te veel beperkingen ten aanzien van vestiging van de doelgroep. Daarbij geldt bijvoorbeeld ook praktisch dat een tuincentrum of bouwmarkt niet past in een showroom en/of op een etage van een pand. Ook de bouwhoogtes voldoen vaak niet aan de eisen van de moderne eindgebruiker.

Ten slotte wordt geconcludeerd dat de toevoeging en clustering van een beperkt aantal nieuwe meters voor perifere detailhandel minimaal effect heeft op het functioneren van bestaande winkelcentra in de gemeente Katwijk (waaronder het hoofdwinkelcentrum in de kern Katwijk aan Zee). De ontwikkelingen op 't Heen zijn complementair aan het meer recreatief winkelen in het centrum, bovendien gaat het om een ander type doelgroepen (boven de 1.000 m² wvo en meer thematisch winkelen).

¹ In het revitaliseringsplan staat dat 't Heen is aangewezen PDV-cluster in de regio. Dit type bedrijven zal zich concentreren aan de zuidzijde van de Ambachtsweg. Concentratie van deze bedrijvigheid is van belang voor de herkenbaarheid en de levensvatbaarheid van dit type grootschalige winkels. Daarnaast zorgt concentratie ook voor het beperken van tegenstrijdige ruimtelijke belangen.

1 Inleiding

1.1 Uw situatie

Op bedrijventerrein 't Heen in Katwijk zijn, naast reguliere bedrijfsruimte, diverse perifere detailhandelsvestigingen (PDV) gevestigd. Momenteel ligt deze detailhandel grotendeels verspreid over het terrein. De gemeente Katwijk heeft in haar detailhandelsbeleid de ambitie uitgesproken om de detailhandel meer te clusteren.

Al enkele jaren zijn er plannen voor de realisatie van een retailcluster op bedrijventerrein 't Heen in Katwijk. Deze (her)ontwikkeling moet een impuls geven aan het bedrijventerrein. De uitgangspunten hierbij zijn het (her)ontwikkelen tot een compact cluster dat (a) de consument aanspreekt, (b) niet concurreert met het centrum van Katwijk en het beleid van gemeente en provincie en (c) inspeelt op de lokale en regionale behoefte aan (perifere en grootschalige) detailhandel.

Branches die het meest passen bij de genoemde uitgangspunten zijn (grootschalige) detailhandelsvestigingen die overwegend doelgericht worden bezocht. Het gaat dan bijvoorbeeld om een themacentrum: 'in en om 't huis', bestaande uit grote(re) aanbieders in de volgende branches en functies:

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

Er is bewust gekozen voor deze 'brede' mix van functies, omdat vanuit de optiek van markt en consument juist door een mix van detailhandel op het gebied van 'in en om het huis' een sterke locatie te realiseren valt. Juist de meer monofunctionele (woonthema)centra presteren de laatste jaren aanzienlijk minder goed dan centra gericht op een thema en aangevuld met een assortiment (bijvoorbeeld in en om het huis). Moderne en succesvolle perifere retailclusters zijn themacentra waar alles in en om het huis te koop is met een grote variatie aan winkels. Variatie in de omvang van winkels en in assortiment. Zij bieden meer aan dan alleen meubelen en aanverwante assortimenten. Op deze themacentra wordt het aanbod in de branches wonen, doe-het-zelf en tuin aangevuld met aanbieders in de branches bruin- & witgoed, auto & fiets, hobby, sport & spel ondersteunend met horeca en leisure. Uit (eerdere) analyses van Stec Groep (2011) en Locatus (2012) blijkt dat deze branchering goed past bij themacentra buiten het hoofdwinkelgebied.

1.2 Onze aanpak

Om een goed en actueel inzicht te krijgen in de marktbehoefte voor (perifere) detailhandel op 't Heen is in dit rapport een nieuw distributieplanologisch onderzoek (DPO) opgesteld. Dit onderzoek geeft inzicht in de behoefte (uitbreiding) voor de reguliere branches (conform het gemeentelijk en provinciaal beleid), maar ook branches die mogelijk goed passen op 't Heen (en in lijn zijn met de nieuwe afspraken die binnen het REO in voorbereiding zijn. Daarbij wordt rekening gehouden met de methodiek van de Ladder voor Duurzame Verstedelijking, zie onderstaande box.

IN LIJN MET DE LADDER VOOR DUURZAME VERSTEDELIJKING

Een van de belangrijkste doelen van de Ladder voor Duurzame Verstedelijking is het zorgvuldig omgaan met bestaande ruimte en het voorkomen van overaanbod van functies (om zo kwaliteitsverlies en leegstand tegen te gaan). Het hanteren van de methodiek van de Ladder zorgt voor een zorgvuldige, transparante afweging voor nieuwe (her)ontwikkeling, zodat alleen initiatieven die daadwerkelijk kwaliteit toevoegen doorgang kunnen vinden. Juist daarom is de methodiek van de ladder belangrijk bij de discussie over toevoeging van uitbreidingsruimte voor perifere detailhandel op 't Heen in Katwijk.

De drie tredes van de ladder worden daarom in deze rapportage afgelopen. In trede 1 wordt de regionale behoefte aangetoond (met behulp van een actueel DPO, oftewel, deze rapportage) en het bestaande aanbod geanalyseerd. Wanneer blijkt dat er een (uitbreidings)behoefte is, dan wordt als eerste binnen bestaand stedelijk gebied gezocht naar een geschikte vestigingslocatie (trede 2 van de ladder). Met de herontwikkelingslocatie voor perifere detailhandel op 't Heen wordt overigens al aan deze eis vanuit de ladder voldaan. Wanneer er binnen bestaand stedelijk (of bebouwd) gebied geen locatie voor handen is, wordt gekeken naar ontwikkeling buiten bestaand stedelijk gebied (veelal in een greenfield). De laatste trede is voor de ontwikkelingen op 't Heen zo gezien niet van toepassing.

1.3 Leeswijzer

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

2 Conclusies en adviezen

2.1 Reken op een beperkte uitbreidingsruimte voor perifere detailhandel voor Katwijk tot 2025

Behoefte aan uitbreiding van 9.000 tot 14.000 m² winkelvloeroppervlakte tot 2025 in de geselecteerde branches

Uit de berekening voor de geselecteerde branches (perifere) detailhandel blijkt dat er op termijn (tot en met 2025) een behoefte van 9.000 tot circa 14.000 m² winkelvloeroppervlakte bestaat. Deze groei wordt voor het grootste deel verklaard door de groei van het aantal inwoners van de gemeente Katwijk van 60.000 naar 70.000 of 80.000 (afhankelijk van onder meer de woningbouwplannen op de voormalige vliegbasis Valkenburg). Onder andere door de economische crisis, ligt dit lager dan eerdere berekeningen voor de uitbreidingsruimte. In bijlage A leest u de belangrijkste feiten en uitgangspunten per branche die als basis dienden voor deze berekening. In tabel 2 worden de belangrijkste uitgangspunten voor de berekening van de uitbreidingsruimte weergegeven.

Tabel 1: Indicatie uitbreidingsruimte doelgericht bezochte branches in m² wvo²

Branche	Marktruimte m ² wvo bij 70.000 inwoners	Marktruimte m ² wvo bij 80.000 inwoners
Wonen	-	-
Doe-het-zelf	3.700	5.500
Tuincentra	1.950	3.550
Auto & fiets	150	600
Bruin & witgoed	1.000	1.400
Sport & spel	1.250	1.750
Huishoudelijke art.	950	1.450
Totaal	9.000	14.250

Bron: Stec Groep, 2014

De voornaamste conclusies:

- De grootste uitbreidingsbehoefte zit in de branches Doe Het Zelf, Tuin, Bruin- en Witgoed en Sport en Spel.
- Voor het grootste deel wordt deze uitbreidingsruimte bepaald door de voorspelde groei in het inwonertal van de gemeente Katwijk tot 70.000 of 80.000 inwoners. Dit is logisch want er is dan meer draagvlak voor nieuwe detailhandel.
- De provincie gaat in haar bevolkingsprognose in eerste instantie uit van een inwonertal van 72.000 in 2025 voor de gemeente Katwijk (op dit moment circa 63.000).
- De marktruimte voor auto&fiets en huishoudelijke artikelen is zeer beperkt. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door het weglekken van bestedingen door online winkelen en bestedingen in buurgemeenten en de realisatie van nieuwe winkelmeters in deze branches (elders in de gemeente Katwijk).

² Het betreft het winkelloppervlak (m² wvo) dat in gebruik is voor de directe verkoop van goederen. Wanneer de uitbreidingsruimte wordt berekend in brutovloeroppervlak (m² bvo), dan kan een vormfactor van 85% worden gehanteerd.

Tabel 2: Uitgangspunten voor berekening uitbreidingsruimte voor detailhandel in gemeente Katwijk

Variabele	Overwegingen	Uitgangspunt	Bron
Inwonertal	Gegevens per 1-1-2013	62.750	Provincie Zuid-Holland, 2013
Prognose aantal inwoners	Prognose op basis van	2025: 72.000 2030: 75.000	Provincie Zuid-Holland, 2013
Bestedingen	Bestedingen per branche uit de meest recente cijfers van het HBD	wonen: € 370 doe-het-zelf (DHZ): € 230 tuin: € 70 auto en fiets: € 90 bruin- en witgoed: € 230 sport en spel: € 125 huishoudelijk: € 95	HBD, december 2013
Geen correctie voor inkomen	Het besteedbaar inkomen in Katwijk ligt circa 6% lager dan gemiddeld in Nederland. Zeker voor de branches DHZ en tuin telt ook het eigenwoningbezit mee. Mensen met een eigen woning besteden algemeen meer aan, om en in het huis dan mensen met een huurwoning. In de gemeente Katwijk is circa 65% van de woningen een koopwoning. Dit ligt veel hoger dan gemiddeld in de regio (59%), provincie (51%) en landelijk (56%).	-	CBS, 2014
Vloerproductiviteit voor economisch duurzaam functioneren	Omzet per m ² wvo uit meest recente cijfers HBD. Correctie voor crisis	wonen: € 1.200 doe-het-zelf (DHZ): € 1.450 tuin: € 550 auto en fiets: € 2.150 bruin- en witgoed: € 4.550 sport en spel: € 2.400 huishoudelijk: € 1.600	HBD, december 2013

Bron: Stec Groep, 2014

De 'droge' cijfers zoals hierboven gepresenteerd moeten ook in perspectief bekeken worden. Immers de omvang en branchering van het totale detailhandelsaanbod in Katwijk geeft een indicatie van de marktmogelijkheden. Als er sprake is van een benedengemiddeld aanbod is er mogelijk sprake van marktruimte voor deze branches. Onderstaande tabel (3) laat zien dat het aanbod per 1.000 inwoners in Katwijk inderdaad lager is dan in vergelijkbare referentieplaatsen. De conclusie ondersteunt de analyse van de uitbreidingsruimte.

Tabel 1: Benchmark aantal m² wvo in referentiegemeenten per 1.000 inwoners

Hoofdbranche	Aantal m ² wvo per 1.000 inwoners in Katwijk	Gemiddeld aantal m ² wvo per 1.000 inwoners referentie	Verskil met referentie
Levensmiddelen	303,2	392,9	-89,7
Persoonlijke verzorging	54,6	64,3	-9,7
Warenhuis	26,6	67,3	-40,7
Kleding en mode	192,1	406,6	-214,5
Schoenen en lederwaren	21,5	100,4	-78,9
Juwelier en optiek	22,6	24,3	-1,7
Huishoudelijke artikelen	46,9	91,4	-44,5
Antiek en kunst	6,4	40,6	-34,2
Sport en spel	52,5	199,1	-146,6
Hobby	9,6	21,5	-11,9
Media	19,5	44,2	-24,7
Plant en dier	93	193,4	-100,4
Bruin en witgoed	33,8	104,2	-70,4
Auto en fiets	48,6	44,4	4,2
Doe het Zelf	202,5	326,5	-124
Wonen	607,5	737,1	-129,6
Detailhandel overig	59,5	87,3	-27,8

Bron: Locatus 2012, bewerking Stec Groep 2014

2.2 Ga uit van uitbreiding door verplaatsing en/of groei van bestaande perifere detailhandel en door toevoeging van nieuwe formules

Uitbreidingsruimte niet alleen door nieuwe formules, maar vooral door groei bestaande perifere detailhandel

Potentiële kandidaten die op 't Heen gevestigd kunnen worden zijn afkomstig uit drie groepen, namelijk:

1. de bestaande bedrijven op de Ambachtsweg of 't Heen (door verplaatsing of schaalvergroting);
2. bedrijven van elders in de gemeente Katwijk (verplaatsers);
3. nieuwe formules van buiten Katwijk.

Op dit moment is circa 30.000 m² wvo perifere en grootschalige detailhandel aanwezig op 't Heen (eerst groep, bestaande voorraad op 't Heen). Daarnaast is elders in Katwijk zo'n 15.000 m² wvo aan perifere en grootschalige detailhandel aanwezig. De potentiële uitbreidingsruimte bestaat uit groei van deze twee bestaande groepen, maar ook de komst van mogelijke nieuwe formules naar Katwijk. In totaal gaat het om een uitbreidingsvraag van zo'n 10.000 tot 15.000 m² wvo.

Clustering van doelgericht bezochte detailhandel is aantrekkelijk voor de consument

De gemeente Katwijk kent geen echt cluster van grootschalige detailhandel. De meeste grootschalige en doelgericht bezochte detailhandel (o.a. meubelzaken en bouwmarkten) ligt nauwelijks geconcentreerd op bedrijventerrein 't Heen (30.000 m²). De overige grootschalige detailhandel (ruim 10.000 m² wvo) ligt verspreid over de gemeente. Onder andere aan de Voorschoterweg en de Sandtlaan. Maar ook in het centrum van Katwijk aan Zee bevinden zich enkele grotere winkels in branches als woninginrichting.

Vanuit de detailhandelsstructuur van de gemeente Katwijk is het streefbeeld om toe te werken naar clustering van detailhandel voor perifere branches en grootschalige producten (zie onder meer, Revitaliseringsplan 't Heen). Uitgangspunt is een overzichtelijke structuur die inspeelt op het koopgedrag van de moderne consument: recreatief winkelen in het centrum, boodschappen doen in de buurt- en wijkcentra en doelgerichte aankopen in het cluster op 't Heen. Deze beleidsambitie zet in op het versterken van de algehele detailhandelsstructuur van de gemeente Katwijk en versterking van kansrijke plekken buiten het kernwinkelgebied.

In de ruimtelijke visie van de gemeente Katwijk (vastgesteld in 2012) is 't Heen als enige locatie aangewezen voor de (clustering en concentratie van) perifere en grootschalige detailhandel.³ Bedrijven die nu buiten het cluster gevestigd zijn (bijvoorbeeld Kwantum, De Mooy, De Uiver, Multi-Bed en Welkoop) moeten als het ware verleid worden om zich op 't Heen te vestigen. De zuidzijde van de Ambachtsweg is binnen 't Heen aangewezen als concentratiegebied voor perifere detailhandel. Zo kunnen bedrijven van elkaar profiteren en een grotere aantrekkingskracht op consumenten bewerkstelligen. Bovendien zorgt concentratie voor het beperken van tegenstrijdige ruimtelijke belangen (bron: Revitaliseringsplan 't Heen, 2012). Naast vervangingsvraag (door verplaatsing van detailhandelsvestigingen als gevolg van economische of technische veroudering van het bestaande pand), zien we dat bij verplaatsing vaak ook groei van het winkelvloeroppervlak (uitbreidingsvraag) een reden voor nieuwvestiging is.

Het andere spoor betreft het toevoegen van nieuwe activiteiten aan het cluster. Het gaat dan om detailhandel die nu nog niet in de gemeente gevestigd is, maar wel een aanvulling betekenen op het concept. In tabel 1 is al aangegeven voor welke branches marktruimte bestaat (indien nog niet opgevuld door al gevestigde winkel(formule)s die groter groeien. Let wel: dit betreft hoofdzakelijk uitbreidingsruimte gebaseerd op een groei in de bevolking.

Om een beter gevoel te krijgen bij de formules die passen bij 't Heen en nu ontbreken is in 2012 en Brancheringsadvies door Locatus uitgevoerd. Ontbrekende formules die in dit advies genoemd worden en een interessante toevoeging aan het retailcluster van 't Heen kunnen zijn betreffen onder andere Jysk, Carpetright, Pronto Wonen, Superkeukens, Roobol Tuinmeubelen, BCC, Blokker Tuin, Kvik en Vrijbouter.

2.3 Leegstaande panden in Katwijk zijn veelal onvoldoende geschikt voor vestiging van perifere detailhandel

Omvang en samenstelling aanbod perifere branches en grootschalige artikelen beperkt in Katwijk

Het aanbod aan perifere detailhandel en grootschalige branches zoals in de vorige paragraaf benoemd is in de gemeente Katwijk als volgt.

Tabel 2: Detailhandelsaanbod perifere branches en grootschalige producten in gemeente Katwijk (onder andere de kernen Katwijk, Valkenburg, Rijnsburg)

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

Bron: Locatus 2013

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

³ Overigens is dit in lijn met de visie die de regio Holland Rijnland en de provincie Zuid-Holland hebben op detailhandel.

Leegstand in Katwijk vooral kleinschalig, enkele grotere panden op 't Heen staan leeg maar kennen beperkingen. In de gemeente Katwijk staan op moment van meten 32 panden leeg met een totale omvang van circa 13.000 m² wvo. Dit betekent een leegstandspercentage van circa 13% van het winkelvloeroppervlak. Vergelijken we dit met het landelijk gemiddelde en omliggende gemeenten, dan is de leegstand gemiddeld, maar de laatste tijd sterk toegenomen (in 2012 was de leegstand circa 7%). Belangrijke oorzaak voor de toegenomen leegstand is een pand aan de Ambachtseweg (nr. 11) dat afgelopen jaar leeg is gekomen en bijna de helft van de totale leegstand in Katwijk omvat.⁴ In onderstaande tabellen hebben we de leegstand in zowel winkelgebieden buiten de centra van de kerkdorpen als in de centra opgesomd.

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

Straat	Huisnummer	m ² wvo	Locatie	Opmerking
Ambachtseweg	11	6.250	't Heen	Locatie incurant ivm ligging, ouderdom en gebrek aan parkeerplaatsen
Ambachtseweg	7	1.813	't Heen	Meerlaags pand, beperkte gebruikersdoeleinden
Ambachtseweg	1	640	't Heen	Voormalige autoshowroom, beperkte gebruikersdoeleinden
Zeilmakerstraat	2	155	't Heen	Onbekend
Castellumplein	4	631	overig	Voormalige locatie buurtsuper
Meeuwenlaan	43	150	overig	-
Sandtlaan	52	150	't Sandt	-
Vliet Noordzijde	73	90	overig	-
Langevaart	30	50	overig	-
Rijnstraat	32	35	overig	-
Sluisweg	73	30	overig	-
te Brittenstraat	60	30	overig	-

Bron: Locatus 2013

Tabel 4: Leegstand in winkelgebieden gemeente Katwijk

	Aantal leegstaande winkels	Aantal m ² wvo leegstaand	Opmerking
Centrum Katwijk	14	2.000	grootste unit 500 m ² wvo 80% tussen 50 en 150 m ² wvo
Centrum Rijnsburg	2	340	alle units <300 m ² wvo
Overige centra	4	550	alle units <300 m ² wvo

Bron: Locatus 2013

Uit de analyse van de leegstand blijkt dat de leegstand overwegend te vinden is in panden met een omvang kleiner dan 300 m² wvo (75% van de leegstand in aantal panden). De grootschalige panden die leeg staan zijn gelegen op de Ambachtseweg, maar kennen beperkingen ten aanzien van de te huisvesten doelgroep (vaak beperkte parkeerruimte of een deelvloer/etage, waardoor slechts voor beperkte doelgroepen geschikt).

Doelgroepen perifeer en grootschalig stellen specifieke eisen aan locatie en pand

De branches perifeer en grootschalig hebben specifieke huisvestingswensen. Overigens, ook binnen de perifere detailhandel (de geselecteerde branches) zien we verschillen in wensen. In onderstaande tabel (7) is hiervan een overzicht gemaakt.

⁴ Opgemerkt dient te worden is dat dit pand incurant is en hoogstwaarschijnlijk niet snel opgenomen wordt door een nieuwe gebruiker (uit de sector detailhandel). Eerder zal dit pand gesloopt / nieuw gebouwd moeten worden of zal een andere doelgroep (bijvoorbeeld productie of handel) hier interesse in tonen.

Tabel 7: huisvestingswensen perifere detailhandel in Katwijk

kernmerk	Toelichting
Omvang (gemiddeld)	<ul style="list-style-type: none"> Op bedrijventerreinen zoals 't Heen zijn, conform het meest actuele detailhandelsbeleid, alleen perifere detailhandelsvestigingen met een omvang van minimaal 1.000 m² wvo toegestaan. Overigens, branches zoals 'huis en tuin', 'auto's, boten en caravans', 'sport en spel', 'hobby' en 'bruin en witgoed' kennen meerdere formules waarbij een dergelijke omvang herkenbaar is. Bouwmarkten zoeken bijvoorbeeld veelal panden van zo'n 2.500 m² wvo of groter (zoals Gamma of Karwei), terwijl tuincentra variëren van 1.000 m² (kleinschalig) tot groter dan zo'n 5.000 m² wvo (zoals een Intratuin). Ook woonformules op bedrijventerreinen hebben veelal een omvang boven de 1.000 m² wvo. Kleinere formules komen ook voor, maar delen dan steeds vaker gezamenlijk een groter pand (clustering binnen één pand). De branche auto, boot en caravan kent een breed assortiment: van specifieke merkdealers met showroom en reparatie, tot niet-merkdealers (met alleen showroom) of reparatiebedrijven. Winkels voor boot en caravan komen mondjesmaat voor: caravans gaat vaak of om grote (bedrijfs)hallen met de nodige buitenopslag (soms ook voor tweedehands caravans). Voor boten geldt eigenlijk hetzelfde, al zien we hier ook steeds vaker aantrekkelijke showrooms voor terug. Branches zoals 'sport en spel', 'hobby' en 'bruin en witgoed' passen vaak ook goed in de binnenstad. De formules op bedrijventerreinen zijn vaak de XL-varianten. Denk aan formules als BCC, Decathlon of MediaMarkt/Saturn. Ook hier geldt een minimale omvang van al snel zo'n 1.000 tot 2.000 m² wvo of meer.
Type pand	<ul style="list-style-type: none"> Type pand varieert per branche. Al met al geldt dat voor branches als auto en boot en wonen een showroom wenselijk is. De overige branches hebben vaak genoeg aan een grotere hal met beperkte kantoorruimte.
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> Voor al deze branches geldt dat goede (auto)bereikbaarheid een must is. Overigens, ook OV bereikbaarheid wordt steeds belangrijker. Het is niet vreemd dat formules als Decathlon (sport en spel), Mediamarkt, BCC, maar ook steeds meer woonformules nabijheid van een treinstation aantrekkelijk vinden. Een reguliere busverbinding wordt bijna als standaard gezien.
Parkeren	<ul style="list-style-type: none"> Voldoende parkeerplekken is voor nagenoeg elke perifere detailhandelsvestiging essentieel. Toch zien we verschillen: een bouwmarkt heeft aanzienlijk meer parkeerplekken nodig dan bijvoorbeeld een automerkdealer.
Clustering	<ul style="list-style-type: none"> Met name branches in de woonbranche (meubels) en deels bouwmarkten hebben baat bij clustering. Een sterke, grote bouwmarkt heeft vaak voldoende aantrekkende werking. Dit geldt ook voor bijvoorbeeld een Intratuin formule van flink oppervlak. Voor autoshowrooms geldt juist weer dat clustering een belangrijk voordeel is.
Overige	<ul style="list-style-type: none"> Een combinatie van activiteiten en branches is goed voor de levendigheid van een detailhandelscluster en zorgt voor meer winkelbewegingen / koopstromen. Een mix van functies is aantrekkelijk voor de klant. Daarbij kunnen ook aan aanvullende activiteiten worden gedacht, zoals horeca (lunchroom, fastfood) of leisure.

Bron: Locatus, 2013; Stec Groep, 2014;

Niet alle doelgroepen zijn in bestaand vastgoed te faciliteren

Tegelijkertijd kan, mede op basis van bovenstaande tabel, de conclusie worden getrokken dat het bestaande vastgoed in Katwijk (beschikbaar aanbod) onvoldoende aansluit bij de wensen vanuit de diverse perifere branches. Op de Ambachtsweg zijn voor meubelzaken (wonen) voldoende meters beschikbaar, echter, voor deze branche is onvoldoende uitbreidingsruimte aanwezig. Het zal dan vooral gaan om verplaatsters uit Katwijk en regio. Voor bouwmarkten en tuincentra is geen geschikt aanbod beschikbaar. Ditzelfde geldt voor auto(merk)dealers, al moet hierbij worden opgemerkt dat de uitbreidingsvraag voor deze doelgroep niet heel groot is. Wanneer de eisen vanuit het detailhandelsbeleid worden meegenomen (minimale omvang voor perifere detailhandel op bedrijventerreinen van 1.000 m² volgens actueel

provinciaal beleid) zijn er slechts twee panden (op 't Heen) in Katwijk die hiervoor in aanmerking komen. Beide panden zijn voor de meeste perifere detailhandelsbranches onvoldoende geschikt, zoals hierboven (tabel 5) al geconcludeerd.

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

Het centrum van Katwijk presteert op dit moment niet optimaal. Zie het tekstkader hieronder.

KOOPSTROMENONDERZOEK RANDSTAD 2011

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

Een verklaring voor de tegenvallende koopkracht van het centrum van Katwijk is onder meer de concurrentie van andere (omliggende) gemeenten, maar zeker ook de beperkte uitbreidingsmogelijkheden in het centrum zelf. In het centrum van Katwijk aan Zee is een beperkt (maar divers) aanbod van winkels. Echter, in tegenstelling tot andere hoofdwinkelcentra (in vergelijkbare gemeenten qua omvang), is het aanbod kleinschalig en ontbreken diverse formules. Dit is een gemis voor het centrum van Katwijk en veroorzaakt de tegenvallende cijfers met betrekking tot koopkracht. Om dit te illustreren hebben we van een aantal - in Katwijk aan Zee voorkomende - formules gekeken naar een omvang van de winkelunit in vergelijkbare gemeenten qua omvang.

Tabel 8: Winkelformules in centrum Katwijk in vergelijking tot referentiegemeenten

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

Bron: Stec Groep 2014 op basis van Locatus 2013 en BAG Viewer/Kadaster, 2014

Conclusie uit bovenstaande tabel is dat de winkels in het centrum van Katwijk relatief klein zijn in vergelijking met andere gemeenten van vergelijkbare omvang. Daarnaast ontbreken diverse formules (zoals ook geconstateerd wordt in het detailhandelsbeleid van de gemeente) en zijn er onvoldoende grote (>500 m² wvo) winkelpanden beschikbaar in het centrum om het kernwinkelgebied te versterken.

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

Tot slot: cluster perifere detailhandel 't Heen geeft centrum van Katwijk ruimte om recreatieve functie te versterken
De ontwikkeling van een cluster grootschalige/perifere (en doelgericht) detailhandel op 't Heen is complementair voor het meer recreatief winkelen in het centrum van Katwijk aan Zee. Het cluster op 't Heen kan ruimte bieden aan grotere nieuwe winkels (boven de 1.000 m²) die Katwijk nu aan zich voorbij moeten laten gaan door een tekort aan geschikt aanbod. Daarbij moet het voor een evenwichtige detailhandelsstructuur bij de naar 't Heen te verplaatsen detailhandel en nieuwe formules gaan, om detailhandelsvestigingen die qua aard en functie niet passen in het centrum en niet concurrerend zijn voor het centrum. Voorbeelden hiervan zijn de grotere winkels in de traditionele PDV branches woninginrichting, doe-het-zelf en tuincentra, aangevuld met doelgericht bezochte winkels in branches auto- en fiets en (mogelijk) complementaire horeca en leisure.

Op het moment dat in Katwijk geen cluster voor doelgerichte aankopen aanwezig is, wijkt de consument uit naar clusters in andere gemeenten. Het risico is dan aanwezig dat in de andere gemeente niet alleen de doelgerichte woonaankopen worden gedaan, maar ook andere aankopen. In hoeverre dit het geval is, hangt sterk af van de aantrekkingskracht van de betreffende winkelcentra en de onderlinge afstand.. Een aantrekkelijk cluster doelgerichte detailhandel op 't Heen trekt consumenten uit de regio, waarvan een deel aansluitend het centrum bezoekt.

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

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

Bijlage

Indicatie uitbreidingsruimte doelgericht bezochte branches

Tabel 9: indicatie woninginrichting

	70.000 inwoners	80.000 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	370	370
omzetpotentieel (mln. euro)	25,9	29,6
koopkrachtbinding	60%	60%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	15,5	17,8
koopkrachttoevoeiing	40%	40%
gebonden omzet	25,9	29,6
normvloerproductiviteit(€)*	1.200	1.200
economische ruimte m ² wvo	21.500	25.000
aanwezig aanbod m ² wvo**	29.000	29.000
uitbreidingsruimte m ² wvo	-	-

* Bron: Hoofdbedrijfschap detailhandel 2013

** Bron: Locatus 2013

Tabel 10: indicatie tuincentra

	70.000 inwoners	80.000 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	70	70
omzetpotentieel (mln. euro)	4,9	5,6
koopkrachtbinding	85%	85%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	4,9	5,6
koopkrachttoevoeiing	30%	30%
gebonden omzet	5,9	4,8
normvloerproductiviteit(€)*	550	550
economische ruimte m ² wvo	10.800	12.400
aanwezig aanbod m ² wvo**	8.850	8.850
uitbreidingsruimte m ² wvo	1.950	3.550

* Bron: Hoofdbedrijfschap detailhandel 2013

** Bron: Locatus 2013

Tabel 11: indicatie doe-het-zelf

	70.000 inwoners	80.000 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	230	230
omzetpotentieel (mln. euro)	16,1	18,4
koopkrachtbinding	90%	90%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	15,0	16,5
koopkrachttoevoeiing	20%	20%
gebonden omzet	18,1	20,7
normvloerproductiviteit(€)*	1.450	1.450
economische ruimte m ² wvo	12.500	14.300
aanwezig aanbod m ² wvo**	8.800	8.800
uitbreidingsruimte m ² wvo	3.700	5.500

* Bron: Hoofdbedrijfschap detailhandel 2013

** Bron: Locatus 2013

Tabel 12: indicatie auto & fiets

	70.000 inwoners	80.000 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	90	90
omzetpotentieel (mln. euro)	6,3	7,2
koopkrachtbinding	75%	75%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	4,8	5,4
koopkrachttoevoeiing	30%	30%
gebonden omzet	6,8	7,7
normvloerproductiviteit(€)*	2.150	2.150
economische ruimte m ² wvo	3.150	3.600
aanwezig aanbod m ² wvo**	3.000	3.000
uitbreidingsruimte m ² wvo	150	600

* Bron: Hoofdbedrijfschap detailhandel 2013

** Bron: Locatus 2013

Tabel 13: indicatie bruin-/ witgoed

	70.000 inwoners	80.000 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	230	230
omzetpotentieel (mln. euro)	16,1	18,4
koopkrachtbinding	70%	70%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	11,3	12,9
koopkrachttoevoeiing	10%	10%
gebonden omzet	12,5	14,3
normvloerproductiviteit(€)*	4.550	4.550
economische ruimte m ² wvo	2.750	3.150
aanwezig aanbod m ² wvo**	1.750	1.750
uitbreidingsruimte m ² wvo	1.000	1.400

* Bron: Hoofdbedrijfschap detailhandel 2013

** Bron: Locatus 2013

Tabel 5: indicatie sport en spel

	70.000 inwoners	80.000 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	125	125
omzetpotentieel (mln. euro)	8,8	10
koopkrachtbinding	70%	70%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	6,1	7,0
koopkrachttoevoeiing	30%	30%
gebonden omzet	8,8	10
normvloerproductiviteit(€)*	2.400	2.400
economische ruimte m ² wvo	3.650	4.150
aanwezig aanbod m ² wvo**	2.400	2.400
uitbreidingsruimte m ² wvo	1.250	1.750

* Bron: Hoofdbedrijfschap detailhandel 2013

** Bron: Locatus 2013

Tabel 6: indicatie huishoudelijke artikelen

	70.000 inwoners	80.000 inwoners
bestedingen per inwoner (€)*	95	95
omzetpotentieel (mln. euro)	6,7	7,6
koopkrachtbinding	70%	70%
lokaal gebonden omzet (mln. euro)	4,7	5,3
koopkrachttoevoeiing	20%	20%
gebonden omzet	5,8	6,7
normvloerproductiviteit(€)*	1.600	1.600
economische ruimte m ² wvo	3.650	4.150
aanwezig aanbod m ² wvo**	2.700	2.700
uitbreidingsruimte m ² wvo	950	1.450

* Bron: Hoofdbedrijfschap detailhandel 2013

** Bron: Locatus 2013

Aanbod van winkelunits in Katwijk en de regio

Uit een analyse van het winkelaanbod in uw regio blijkt er een aanbod is van circa 35.000 m² winkelruimte. Het grootste deel (38%) van dit aanbod bevindt zich in Katwijk (logisch gezien de omvang van Katwijk en de hoeveelheid winkels in de gemeente). In Katwijk is het aanbod verdeeld over 22 objecten. In totaal staan in de regio 92 objecten in aanbod. Onderstaande tabel geeft de karakteristieken van het aanbod weer naar gemeente.

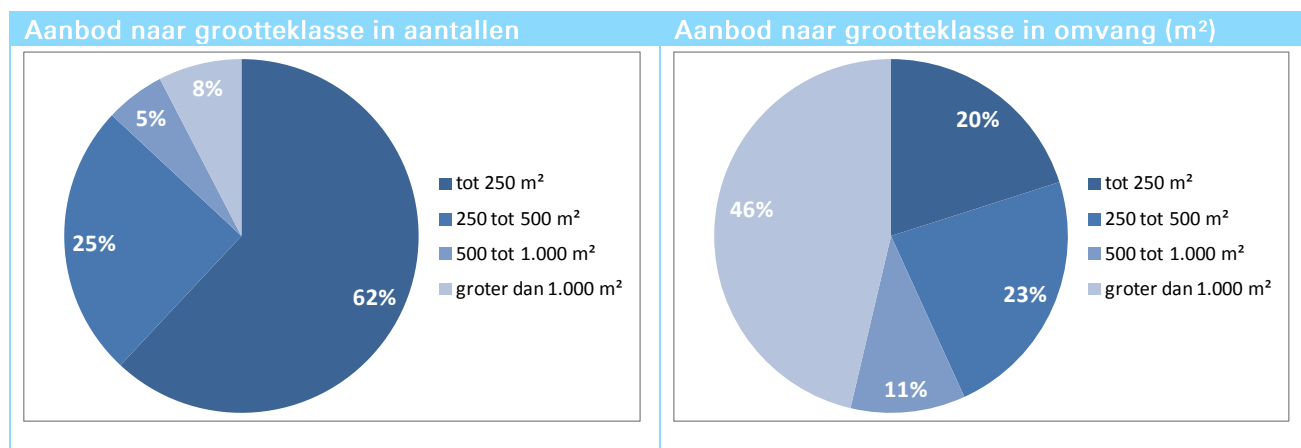
Tabel 7: Winkelaanbod in de regio

Gemeente	Aanbod Winkeloppervlak in m ²	Aandeel in oppervlak	Aantal objecten in aanbod	Aandeel in objecten
Katwijk	13.012	38%	22	24%
Noordwijk	3.348	10%	13	14%
Noordwijkerhout	2.525	7%	10	11%
Oegstgeest	330	1%	2	2%
Sassenheim	9.215	27%	10	11%
Voorhout	1.438	4%	5	5%
Voorschoten	1.497	4%	13	14%
Warmond	240	1%	1	1%
Wassenaar	2.686	8%	16	17%
Regiototaal	34.128	100%	92	100%

Bron: Funda, 2014

Een nadere blik op het aanbod laat zien dat vooral kleinschalige winkelunits aangeboden worden. Zo behelst het aandeel van winkeleenheden groter dan 1.000 m² in de regio slechts 8% van het geheel. Het gaat dan wel om circa 45% van de totale omvang van het aanbod. Onderstaande grafieken geven het aanbod van bedrijfsruimte weer naar grootteklasse, zowel in aantal objecten als in omvang (aantal m²).

Figuur 1: Aanbod in regio naar grootteklasse



Bron: Funda, 2014

Waar Funda uitgaat van het bruto vloeroppervlak (bvo) in winkelgebieden, rekent winkeldatabase Locatus met winkel vloeroppervlak (wvo). In onderstaande tabel vindt u alle leegstaande winkelruimte (en daarmee uw directe concurrentie) op 't Heen.

Tabel 8: Aanbod op 't Heen

Adres	Bruto vloeroppervlak (bvo)	Winkelvloeroppervlak (wvo)	Type leegstand
Ambachtsweg 1	1.150	640	Langdurig
Ambachtsweg 5	950	850	Aanvang
Ambachtsweg 7b	1.308	1.813	Langdurig
Ambachtsweg 11	4.900	6.250	Langdurig
Zeilmakerstraat 2	178	155	Langdurig

Bronnen: Locatus, 2014; Funda, 2014