

Inhoudsopgave

pagina

1. INLEIDING	3	4. BELEIDSVERTALING EN INSTRUMENTARIUM	29
1.1 Aanleiding en achtergrond	3	4.1 Inleiding	29
1.2 Doel- en vraagstelling	4	4.2 Initiatieventoedeling en toetsingskader	29
1.3 Leeswijzer	4	4.3 Organisatie	32
		4.4 Instrumentarium	32
2. UITGANGSSITUATIE	5	4.5 Handhaving	34
2.1 Draagvlak	5	4.6 Tot slot	35
2.2 Winkelaanbod gemeente	5		
2.3 Aanbod kern Dronten	6	VERANTWOORDING	37
2.4 Aanbod Biddinghuizen en Swifterbant	9	Verantwoording 1: Begeleiding en consultatie	1
2.5 Koopgedrag en economisch functioneren	9	Verantwoording 2: Koop- en bezoekgedrag consument	1
2.6 Plannen en initiatieven	11	Verantwoording 3: Definities en begrippen	2
2.7 Consultaties	13	Verantwoording 4: Aanbod	4
2.8 Conclusie	14	Verantwoording 5: Achtergrondinformatie	4
3. VISIE EN BELEID	15		
3.1 Huidig beleid	15		
3.2 Evaluatie beleidsdoelen	15		
3.3 Belangrijke uitgangspunten voor de actualisatie	17		
3.4 Visie op de hoofdstructuur	19		
3.5 Ontwikkeling en perspectief perifere detailhandel	20		
3.6 Ontwikkelingsscenario's perifere detailhandel	22		
3.7 Ruimtelijke en functionele uitgangspunten	26		
3.8 Actie en maatregelen	27		
3.9 Conclusie	28		



1. INLEIDING

1.1 Aanleiding en achtergrond

Er is in Dronten op detailhandelsgebied in een hele korte tijd veel veranderd. De huidige detailhandelsnota dateert uit 2002 en zaken die destijds nog onduidelijk waren zijn inmiddels concreet geworden. Tussentijds hebben er ook andere ontwikkelingen plaats gevonden, in Dronten en daarbuiten. Een 'update' van het vigerende detailhandelsbeleid moet deze ontwikkelingen duidelijk maken. Tevens wenst de gemeente Dronten inzicht in welke mate de gestelde doelen uit de nota inmiddels zijn gerealiseerd.

De detailhandelsnota is nog niet zo heel oud en biedt op een aantal punten nog steeds goede aanknopingspunten voor het realiseren van een sterke detailhandelsstructuur. De nota mist op een aantal vlakken echter de *écht* concrete uitspraken, keuzes en instrumenten die noodzakelijk zijn om het economische en ruimtelijke ordeningsbeleid ook uit te kunnen voeren. Bijvoorbeeld in het geval van toedeling en toetsing van nieuwe winkelinitiatieven of op het gebied van (clustering van) volumineuze detailhandel en verspreide bewinkeling.

Actualisatie detailhandelsnota

BRO heeft opdracht gekregen de bestaande nota te actualiseren en actuele vragen van de gemeente te beantwoorden. Wij geven in voorliggende actualisatie van de detailhandelsnota inzicht in de huidige stand van zaken, relevante ontwikkelingen en geven aan op welke pun-

ten de visie op de detailhandel verder kan worden aangescherpt. Ook wordt een vertaling gemaakt naar beleid en instrumentarium, zodat visie en beleid beter gerealiseerd kunnen worden.

Geplaatst in een ruimere context

Binnen de gemeentegrenzen, maar ook daarbuiten staat veel te gebeuren op het gebied van woningbouw, detailhandel en andere soorten bedrijvigheid. De gemeentelijke woningbouwplannen bieden goede ontwikkelingsmogelijkheden voor detailhandel, terwijl ontwikkelingen op korte afstand of op onwenselijke plaatsen in de gemeente zelf, het perspectief voor detailhandel zullen beïnvloeden. Het effect van deze ontwikkelingen wordt aangegeven en in de visievorming wordt hiermee rekening gehouden.

In een open proces

De actualisatie van de detailhandelsnota is begeleid door een begeleidingscommissie. Naast de gemeente hebben vertegenwoordigers van ondernemersverenigingen uit de diverse kernen in de gemeente en de Kamer van Koophandel Flevoland hierin zitting gehad¹. Ook zijn vroegtijdig in het proces een groepsgesprek gevoerd met vertegenwoordigers van ondernemers en een groepsgesprek met ambtenaren van verschillende afdelingen van de gemeente Dronten.

¹ Zie verantwoording 1 voor de samenstelling van de begeleidingscommissie.

1.2 Doel- en vraagstelling

De volgende door de gemeente Dronten geformuleerde doelstellingen staan in het onderzoek en advies centraal:

- Inzicht bieden in de huidige stand van zaken in en structuur van de detailhandel in de gemeente Dronten.
- Het formuleren van een visie voor de komende jaren, met name op het gebied van perifere en volumineuze detailhandel.
- Het aanreiken van oplossingen en handvatten van de problematiek waarmee de gemeente Dronten worstelt.

Deelvragen

Om voorgaande doelstellingen te bereiken zijn de volgende deelvragen geformuleerd:

1. Hoe moet de gemeente Dronten omgaan met de verschillende locaties voor detailhandel in de gemeente?
2. Hoe kan de gemeente dit beleidsmatig goed vastleggen? Hoe kan de gemeente op een juiste en eenduidige wijze initiatieven beantwoorden.
3. Welke marktruimte bestaat voor volumineuze detailhandel? Wat is (zijn) daarvoor de meest wenselijke locatie(s)?
4. Is clustering van perifeer aanbod nog steeds wenselijk? Wat zijn binnen een samenhangende visie, de mogelijkheden voor De Noord en Business Zone Delta?
5. Hoe moet omgegaan worden met verspreide bewinkeling, onder andere op bedrijventerreinen?
6. Hoe moet omgegaan worden met winkels die zowel groot- als kleinschalige artikelen voeren of welke detailhandel combineren met andere vormen van verkoop (o.a. internet of groothandel), ambacht (inbouw, productie) of dienstverlening?

1.3 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 beschrijft de analyse van de uitgangssituatie. De huidige situatie en ontwikkelingen die relevant zijn voor de visievorming worden beschreven. In hoofdstuk 3 wordt het bestaande detailhandelsbeleid en de gestelde doelen geëvalueerd en wordt de geactualiseerde visie op de detailhandel gegeven. De ontwikkelingsrichting en keuzes voor de perifere detailhandel zijn hierin belangrijke onderwerpen.

In hoofdstuk 4 vindt de beleidsvertaling plaats. Hoe is de visie ook daadwerkelijk om te zetten in beleid en welk instrumentarium kan hiervoor toegepast worden?

In de verantwoording, achter in deze rapportage, is een uitgebreide begrippenlijst opgenomen aangevuld met een aantal verklarende tabellen.

2. UITGANGSSITUATIE

2.1 Draagvlak

De gemeente Dronten heeft sinds haar ontstaan in 1961 een enorme groei doorgemaakt van polderpioniersdorp tot een zelfstandige gemeenschap en groeit nog steeds flink door.

Tabel 2.1: Inwonertal gemeente Dronten

	2005	2010	2015	2020
Dronten	25.780	28.350	29.650	31.050
Biddinghuizen	6.120	6.650	7.050	7.480
Swifterbant	6.470	6.980	7.240	7.500
Totaal	38.370	41.980	43.940	46.030

Bron: Gemeente Dronten, december 2005.

Het aantal inwoners in de gemeente Dronten is de afgelopen jaren gegroeid tot ruim 38.000 in 2005, een toename van bijna 2.900 inwoners ten opzichte van 2001. Deze groei zal in de toekomst doorzetten als gevolg van de verdere woningbouwproductie in de gemeente. Rond het jaar 2010 wonen er naar verwachting 42.000 mensen in de gemeente.

2.2 Winkelaanbod gemeente

De gemeente Dronten bestaat uit drie kernen met elk een eigen winkelaanbod, identiteit en verzorgingsfunctie. In totaal is er in de gemeente

circa 57.500 m² winkelvloeroppervlak (wvo)² aanwezig. De plaats Dronten is binnen de gemeente veruit de belangrijkste aankoopplaats. Deze positie wordt door de ingrijpende vernieuwing van het centrum en uitbreiding van het winkelaanbod de komende jaren verder versterkt. Het winkelaanbod in de kernen Biddinghuizen en Swifterbant richt zich vooral op de verzorging van de eigen bevolking.

Tabel 2.2: Ontwikkeling detailhandelsaanbod gemeente Dronten*

	2001		2005		Verschil	
	dagelijks	niet-dagelijks	dagelijks	niet-dagelijks	dagelijks	niet-dagelijks
Dronten	5.460	41.005	6.260	45.360	800	4.355
Biddinghuizen	1.945	835	2.115	1.000	170	165
Swifterbant	1.640	1.530**	1.715	1.015**	75	-515
Totaal	9.045	43.370	10.090	47.375	1.045	4.005

* Bron 2001: Detailhandelsnota gem. Dronten. Bron 2005: Locatus, Woerden 2005.

** Beiden exclusief Eshuis bouwmaterialengroothandel.

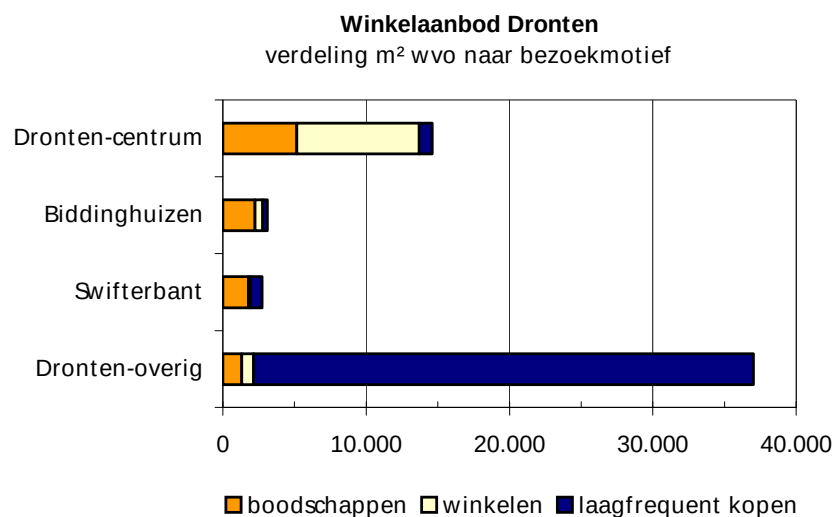
Ten opzichte van 2001 is de totale omvang van het winkelaanbod met ruim 5.000 m² wvo toegenomen, vooral aan niet-dagelijkse artikelen. In Swifterbant heeft een vernieuwing en (kleine) uitbreiding van het aanbod plaatsgevonden.

Een deel van de nieuwe winkelplint aan De Zuidsingel moet nog ingevuld worden (circa 950 m² wvo). In Biddinghuizen gaat de komende jaren een soortgelijke ontwikkeling plaatsvinden.

² Dit is de voor publiek toegankelijke, zichtbare, overdekte en ommuurde winkelruimte (zie ook verantwoording 1: definities en begrippen).

Divers en afwisselend aanbod

Onderstaande grafiek geeft de verdeling van het winkelaanbod in Dronten naar bezoekgedrag van de consument³ weer. Het verschil tussen de diverse aankoopplaatsen in de gemeente wordt zo goed duidelijk.



Dronten-centrum is sterk in winkelaanbod gericht op recreatief winkelen, maar heeft ook nog een sterke boodschappenfunctie. Het aanbod buiten het centrum van Dronten bestaat vooral uit laagfrequente en doelgericht bezochte winkels. De winkels in Biddinghuizen en Swifterbant hebben overwegend een sterke boodschappenfunctie, gericht op de eigen bevolking.

³ In verantwoording 1 is de indeling naar bezoekmotief weergegeven.

Zorgelijk veel leegstand

Er is in Dronten een zeer grote hoeveelheid leegstaande winkelruimte, in totaal ruim 14.000 m² wvo. Dit is 28% van het totale winkelaanbod in de plaats Dronten⁴. De leegstand is merendeels geconcentreerd op de bedrijfsterreinen in de plaats Dronten, in het bijzonder Business Zone Delta.

Tabel 2.3: Leegstand Dronten (kern)

	m² wvo
Business Zone Delta	13.515
Centrum Dronten	400
Overig bedrijfsterrein	330
totaal	14.245

De grote leegstand zorgt voor een onderlinge concurrentie tussen bestaande of nog te ontwikkelen vestigingslocaties, en maakt geclusterde detailhandelsontwikkelingen een stuk moeilijker. Bij langere leegstand van winkelruimten, ontstaat vooral op perifere locaties vaak druk vanuit de markt om de invullingsmogelijkheden voor bijvoorbeeld detailhandel te verruimen.

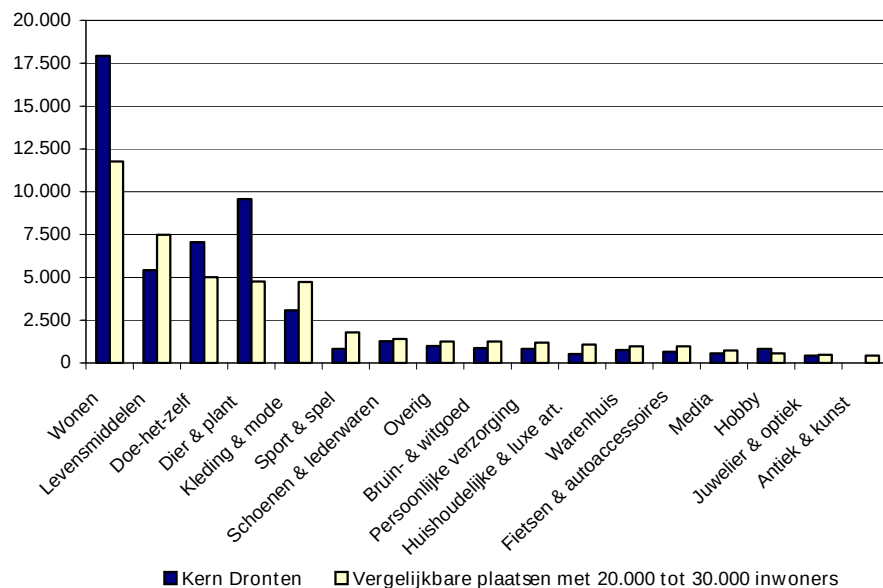
2.3 Aanbod kern Dronten

De plaats Dronten heeft als geheel een ruim winkelaanbod. In vergelijking met plaatsen met een vergelijkbaar inwonertal is de totale omvang van het winkelaanbod bovengemiddeld. Dit komt vooral door de ruime vertegenwoordiging van grootschalige winkelbranches en de functie van

⁴ Een frictieleegstand van 5-10% wordt normaal bevonden.

de detailhandel in Dronten voor de beide andere gemeentedorpen. De dagelijkse artikelensector blijft nu nog iets achter.

Branchering kern Dronten tov. vergelijkbare plaatsen
m² winkelvloeroppervlak



Het totaal aantal winkels is kleiner, hetgeen duidt op gemiddeld grotere winkels en sterke branches met grootschalige winkels (o.a. woonbranche). Volgende grafiek geeft de branchering van de plaats Dronten ten opzichte van naar inwonertal vergelijkbare plaatsen.

Relatief sterk in omvang zijn:

- woonbranche
- dier en plant
- doe-het-zelf

Relatief zwak in omvang zijn:

- levensmiddelen
- kleding en mode
- sport en spel

Ruimtelijk-functionele structuur

Het winkelaanbod in de plaats Dronten kent een hiërarchische structuur met hoofdwinkelcentrum Dronten-centrum, Dronten-Zuid als ondersteunend wijkwinkelcentrum en perifere grootschalige detailhandel verspreid gevestigd op bedrijventerreinen. Aan de Noord en op het Business Zone Delta zijn twee gebieden met deels geclusterde, grootschalige winkels aanwezig.

Dronten-centrum en centrumplan

- In de huidige situatie telt Dronten-centrum bijna 15.000 m² wvo detailhandel, waarvan ca 5.000 m² wvo dagelijkse en bijna 10.000 m² wvo niet-dagelijkse artikelen.
- 35% van het centrumaanbod is gericht op de dagelijkse boodschappen; bijna 60% is gericht op recreatief winkelen.
- Naar omvang sterke branches zijn: levensmiddelen en hobby.
- Naar omvang (nog) zwakke branches: wonen, kleding en mode, huishoudelijke & luxe artikelen en warenhuizen.
- De schaalgrootte van winkels in het centrum van Dronten is iets groter dan in vergelijkbare plaatsen. De verklaring hiervoor ligt in de oorsprong van het centrum en het ontbreken van een écht historisch centrum met van oudsher kleinschaliger panden.

De uitbreiding en vernieuwing van het winkelcentrum is in volle gang. Een aantal van de gesignaleerde knelpunten wordt aangepakt en het verschil met de landelijke gemiddelden wordt kleiner.

In totaal wordt uitgegaan van het volgende programma:

omvang commercieel programma:	ca.	15.500 m ² bvo
globaal detailhandelsprogramma:	ca.	14.500 m ² bvo
globaal verplaatste detailhandel	ca.	7.800 m ² bvo
globaal saldo nieuwe detailhandelsmeters:	ca.	6.700 m ² bvo
Saldo netto, in m ² wvo (is ca. 85% van het bvo)	ca.	5.700 m ² wvo

Globale verdeling uitbreidingsmeters*:

uitbreiding supers ten opzichte van bestaand	ca.	800 m ² wvo
overige toevoeging dagelijkse artikelen	ca.	200 à 400 m ² wvo
restant overige nieuwe winkelruimte	ca.	4.500 m ² wvo

*inschatting BRO.

Na planrealisatie kent het centrum van Dronten bij benadering de volgende globale omvang.

Tabel 2.4: Huidige en toekomstige omvang centrum Dronten (circa)

	huidig m ² wvo	toe- voeging	totaal m ² wvo
Dagelijkse artikelen	5.000	1.200	6.200
Niet-dagelijkse artikelen	10.000	4.500	14.500
Totaal	15.000	5.700	20.700

Dronten-Zuid

- Wijkwinkelcentrum gericht op de dagelijkse boodschappen van de inwoners in de omliggende wijk.
- De supermarkt functioneert naar verwachting goed.
- Compleet aanbod door supermarkt, drogist en meerdere versspeciaalzaken, ook overige voorzieningen (horeca en dienstverlening).

De Noord

- Grootschalige winkels en ander soort bedrijvigheid wisselen elkaar af. Winkels zijn gesitueerd aan twee zijden van De Noord en worden gescheiden door een drukke verkeersweg.
- Grootschalig aanbod in de branches wonen en doe-het-zelf.
- Een aantal (sterke) zelfstandige ondernemers (meubelen) en landelijk bekende filiaalbedrijven.

Business Zone Delta

- Grootschalig aanbod in de branches wonen, doe-het-zelf, fietsen en autoaccessoires.
- Ruimtelijk is meeste detailhandel rondom de rivierendreef (De Dommel en De Dieze) gesitueerd, maar niet compact geclusterd.
- Er is erg veel leegstand, vooral in twee projecten aan De Dieze en De Dommel (Riverhouse).

2.4 Aanbod Biddinghuizen en Swifterbant

Biddinghuizen

Biddinghuizen telt ca. 3.100 m² wvo aan detailhandel. Het aanbod is vrijwel geheel geconcentreerd in winkelcentrum 'De Ruif' aan de Baan en de Dreef. Trekkers zijn een C1000 en Meermarkt supermarkt, de Kleine Huishoudbeurs en het Kruidvat. Op het bedrijventerrein zijn 3 kleinere winkels in de branches doe-het-zelf en wonen gevestigd (totaal ca. 300 m² wvo). Overig winkelaanbod bestaat uit levensmiddelen en is vooral gesitueerd bij toeristisch-recreatieve voorzieningen (kampwinkel en supermarkt).

Swifterbant

Het winkelaanbod in Swifterbant beslaat ruim 2.700 m² wvo en is geconcentreerd in het centrum aan De Poort en De Zuidsingel (in een L-vorm). Aan De Zuidsingel is een geheel nieuw complex gebouwd met in de plint winkelruimte en daarboven appartementen. De winkelruimte is deels ingevuld met bestaande ondernemers. Begin 2006 staat nog ruim 900 m² leeg en moet nog ingevuld worden. Huidige trekkers zijn Albert Heijn, Edah en DA Drogist.

2.5 Koopgedrag en economisch functioneren

Er zijn geen recente gegevens bekend over het consumenten- en koopgedrag in de gemeente Dronten. In 2001 is door onderzoeksburo I&O wel een enquête uitgevoerd onder de inwoners van de gemeente⁵, waarvan op hoofdlijnen de gegevens bekend zijn.

⁵ Detailhandelnota Dronten, werken aan winkels, gemeente Dronten, nov 2001.

Op basis van dit onderzoek en vergelijking met cijfers van naar omvang en ligging vergelijkbare plaatsen is een benadering gemaakt van de actuele situatie in de gemeente Dronten.

Hoog functioneren dagelijkse artikelen

Door het diverse aanbod in de eigen gemeente en de grotere afstand tot sterkere aankoopplaatsen in de regio, ligt de koopkrachtbinding naar verwachting op een gemiddeld tot hoog niveau. De koopkrachttoevloeiing voor de gehele gemeente schatten wij in op 5 à 10% van de totale omzet. Hierbij is rekening gehouden met een wat hogere piek in de zomermaanden.

- koopkrachtbinding totaal: ca. 98%;
- inschatting koopkrachttoevloeiing: 5 à 10%;
- economisch functioneren gemeente: € 7.500,- per m² wvo.

Gemiddeld realiseren de dagelijkse artikelenwinkels in Dronten een omzet van ca. € 7.500,- per m² wvo. Dit is een hoog gemiddelde voor de sector als geheel. Er zijn wel verschillen naar kern en type aanbod. Dronten-centrum realiseert in de huidige situatie omzetten boven dit gemiddelde (> € 10.000,- per m² wvo), het aanbod in de beide andere kernen ligt hier naar verwachting onder (€ 5.000 à 6.000 per m² wvo).

Na het realiseren van de plannen voor Dronten-centrum, Biddinghuizen en Dronten-west zal er sprake zijn van een meer gemiddeld functioneren van het dagelijkse artikelenaanbod.

Uiteenlopend functioneren niet-dagelijkse artikelensector

De binding aan niet-dagelijkse artikelen wordt vooral gerealiseerd door winkels in Dronten-centrum en het grootschalige winkelaanbod op perifere locaties. Er is sprake van een hoog (centrum-aanbod), gemiddeld (overig aanbod) en matig functioneren (grootschalig aanbod).

- koopkrachtbinding totaal: 65 à 70%;
- inschatting koopkrachttoevoeiing: 10 à 15%;
- gemiddeld economisch functioneren: € 1.500,- per m² wvo.

In deze sector zijn er grote verschillen in (benodigd) economisch functioneren naar aard, omvang en type winkelaanbod. Grootschalig aanbod in Dronten realiseert gemiddelden van ca. € 1.000 à € 1.400 per m² wvo terwijl het centrumaanbod gemiddelden rond € 6.000 per m² wvo realiseert.

De laatste waarde is relatief hoog. Met de eerder genoemde uitbreiding van het centrum komt het functioneren van het centrumaanbod uit op een meer realistisch gemiddelde (ca. € 3.500,- per m² wvo).

Matig functioneren grootschalig aanbod

De gemeentelijke binding in de doe-het-zelfbranche ligt naar verwachting op een redelijk gemiddelde (ca. 85 à 90%). De binding in de woonbranche schatten wij in op ca. 50%. De toevoeiing van omzet van buiten de gemeente schatten wij in op respectievelijk 15 à 25% en 35 à 40%. Gezien de spreiding, aard en kwaliteit van het aanbod en de nabijheid van sterker regionaal aanbod in o.a. Lelystad en Zwolle, zijn dit optimistische aannames.

De resulterende vloerproductiviteit van € 1.200,- à € 1.400,- voor de doe-het-zelfbranche en € 1.000,- à € 1.200 voor de woonbranche, lig-

gen onder de waarde die landelijk voor een rendabel functioneren worden aangehouden. Dit geeft aan dat het aanbod matig functioneert. Dit hangt samen met het krachtenveld in de woonbranche op regionaal niveau, maar ook met de lokale spreiding en de kwaliteit van het woon- en grootschalige winkelaanbod in Dronten zelf. De aantrekkingskracht is hierdoor ook beperkt.

Huidige uitbreidingsruimte

Het totale detailhandelsaanbod in Dronten functioneert gemiddeld gezien wel op niveau. Op basis van een globale benadering is in de huidige situatie en in de toekomst een uitbreidingsruimte te becijferen voor verschillende typen winkels en de verschillende winkelgebieden. Uitgaande van meer gemiddelde omzetcijfers per m² wvo, is voor de gemeente Dronten in de huidige situatie globaal ruimte te onderbouwen voor:

- dagelijkse artikelen: ca. 1.500 m² wvo;
- niet-dagelijkse artikelen: 6.000 à 7.000 m² wvo.

Deze cijfers zijn exclusief de ruimte als gevolg van de groeiende bevolking. De dagelijkse ruimte geldt voor de hele gemeente, de niet-dagelijkse artikelenruimte vooral voor Dronten-centrum.

De uitbreidingsruimte in de dagelijkse artikelensector is voldoende voor de geplande versterking van het supermarktenaanbod in Dronten-centrum (ca. 800 m² wvo) en optimalisatie in de beide dorpskernen. Ook de versterking van de niet-dagelijkse artikelensector in het centrumplan is te onderbouwen. Zeker als uitgegaan wordt van een hogere koopkrachtbinding en -toevoeiing.

Toekomstige uitbreidingsruimte

In de toekomst zijn de grotere aantrekkingskracht van Dronten-centrum, de beide dorpskernen en vooral de grotere bevolkingsgroei belangrijke factoren voor de hoeveelheid rendabele detailhandelsruimte. Tabel 2.5 geeft de globale uitbreidingsruimte voor de dagelijkse artikelsector en het niet-dagelijkse artikelaanbod welke ontstaat door de bevolkingsgroei. Voor de niet-dagelijkse uitbreidingsruimte is uitgegaan van centrumaanbod in Dronten.

Tabel 2.5: Cijfermatige uitbreidingsruimte door bevolkingsgroei

	2010	2015	2020
Dagelijkse artikelen	1.100	1.700	2.300
Niet-dagelijkse artikelen	1.500	2.500	3.300

* Cumulatieve uitbreidingsruimte, ten opzichte van 2005. De afzonderlijke jaren kunnen dus niet opgeteld worden.

Ook op termijn zijn er in de gemeente kansen voor verdere versterking van het detailhandelsaanbod. Ook in eerdere onderzoeken is dit al geconstateerd.

Beperkte ontwikkelingsmogelijkheden PDV-aanbod

De perifere detailhandelsbranches wonen, doe-het-zelf en tuin zijn in Dronten relatief sterk aanwezig. Het aanbod functioneert naar verwachting net onder niveau. Op basis van het huidige functioneren is dan ook geen grootschalige uitbreiding te onderbouwen. Deze conclusie is in eerdere onderzoeken ook al aangegeven. Alleen als sprake is van een aanzienlijk grotere aantrekkingskracht en om te komen tot een optimalisatie van het bestaande aanbod en de wenselijke aanbodstructuur, is een sterke uitbreiding van het winkelaanbod te motiveren.

2.6 Plannen en initiatieven

In volgend overzicht zijn de plannen en initiatieven in de gemeente Dronten en de omliggende regio weergegeven:

In de gemeente Dronten	m² vvo
Dronten	
<i>Centrum</i>: complete metamorfose centrum. Een uitbreiding van het winkelaanbod met circa 20.000 m² bvo winkel- en overige commerciële ruimte, horeca, ruim 300 woningen en 1.300 parkeerplaatsen. In de plannen is ruimte voor 4 supermarkten opgenomen. Het totale centrumplan zal in 2006 opgeleverd worden.	13.000-15.000
<i>Hanzekwartier</i>: tussen het toekomstige station van de Hanzelijn en het centrum wordt het Hanzekwartier ontwikkeld, bestaande uit woningen, kantoren, detailhandel (15.000 m² vvo - herontwikkeling en uitbreiding De Noord, incl. bestaande ondernemers/ verplaatsters) en overige commerciële voorzieningen. In 2007 wordt met de realisatie gestart.	15.000
<i>Bedrijventerrein Rendierweg</i>: een nieuw bedrijventerrein dat ontwikkeld gaat worden, grenzend aan Business Zone Delta en De Gilden. Op het terrein is 75 ha gereserveerd voor bedrijven, waarvan ook een gedeelte voor perifere detailhandel.	n.n.b.
<i>Woningbouw</i>: bouw van nieuwbouwwijken De Gilden en De Munten, bestaande uit totaal circa 3.700 woningen. De Munten is al in een gevorderd stadium; De Gilden zal in 2015 gereed zijn. De wijken zullen worden verbonden door een wijkcentrum 'Dronten-west' bestaande uit een supermarkt (1.500 m² bvo) en enkele aanvullende winkels (400 m² bvo).	1.500

Biddinghuizen	
<i>Centrum</i>: het bestaande winkelcentrum wordt grondig gerenoveerd en uitgebreid met circa 1.500 m². Er zal een winkelomloop gerealiseerd worden door herplaatsing van diverse units en toevoeging van een discountsupermarkt (Lidl). De uitvoering start in 2006, de oplevering is gepland in 2007. <i>Woningbouw</i>: diverse woningbouwprojecten in ontwikkeling. In totaal verrijzen er het komende decennium 700 woningen. <i>Buitenplaats Veluwemeer</i>: de ontwikkeling van een recreatiepark met circa 250 woningen aan het Veluwemeer, nabij Biddinghuizen.	1.500
Swifterbant	
<i>Centrum</i>: de eerste fase van de renovatie en uitbreiding van het centrum is onlangs gereedgekomen en wordt nu ingevuld, voor een groot deel met bestaande winkeliers. Het winkelaanbod is uitgebreid met circa 550 m² wvo. Er bestaan (zachte) plannen voor fase 2: renovatie van de bestaande voorzieningenstrip aan De Poort. <i>Woningbouw</i>: in Swifterbant zijn en worden verschillende woningbouwprojecten gerealiseerd. In totaal zullen de komende jaren circa 700 woningen gebouwd worden.	550
Buiten de gemeente Dronten	m² wvo
Kampen	
<i>PDV/GDV</i>: planvorming voor een grootschalig thematisch winkelpark op het 8,5 hectare grote Melmerpark aan de Rijksweg N50. De plannen bestaan uit circa 40.000 m² bvo detailhandel, zijn ambitieus en richten zich op de regionale consument. <i>Centrum</i>: ondergaat medio 2006 een facelift door nieuwe bestrating om te komen tot een eigentijds geheel en de toegankelijkheid voor voetgangers te verbeteren.	32.000

Lelystad	
<i>Centrum</i>: Lelystad realiseert haar 'Masterplan Stadshart', met nieuwbouw van woningen, kantoren, detailhandel (25.000 m² wvo), maatschappelijke- en verkeersvoorzieningen. Hiermee wordt ingezet op een versterking van de regionale aantrekkingskracht. <i>FOC Batavia Stad</i>: 2^e fase betreft een uitbreiding van het aanbod met circa 10.000 m² wvo. <i>PDV</i>: het PDV-cluster Palazzo is onlangs (2005) uitgebreid met ruim 15.000 m² wvo, waarin een bijzonder grote Intratuin is gevestigd en nog enige leegstand is.	25.000 10.000 15.000
Almere	
<i>Centrum</i>: Almere is bezig met de realisatie van het Stadshart, een grootscheepse vernieuwing van het centrum met uitbreiding van het winkelaanbod van 70.000 m² wvo en daarnaast toevoeging van vele andere functies. <i>PDV</i>: DoeMere in Almere-Buiten zal uitgebreid worden met circa 6.500 m² wvo.	70.000 6.500
Harderwijk	
<i>De Harder</i>: ontwikkeling van thematische detailhandel met recreatie en vrije tijd als hoofdthema langs de provinciale weg N302. Het gaat om 20.000 m² wvo retail en 7.300 m² bvo leisure (de bouw start in 2008).	7.300
Emmeloord	
<i>Centrum</i>: vernieuwing en uitbreiding met winkels en andere commerciële voorzieningen. In totaal zal met circa 8.000 m² wvo uitgebreid worden, waarvan 6.500 m² wvo op De Deel.	8.000

2.7 Consultaties

In het proces voor het actualiseren van de detailhandelsvisie, heeft een aantal groepsgesprekken plaatsgevonden. Er is gesproken met vertegenwoordigers van winkeliers, de Kamer van Koophandel en diverse afdelingen van de gemeente⁶. Dit om zicht te krijgen op de knelpunten, wensen en suggesties vanuit de 'markt' en het perspectief dat de betrokkenen zelf voor de gemeente Dronten en haar detailhandelsstructuur zien.

In het volgende is een aantal constatering en aanknopingspunten samengevat welke door betrokkenen zijn aangegeven. Voor een deel zijn dit (individuele) meningen en opinies. In de verdere uitwerking van de structuurvisie zijn deze waar mogelijk en relevant meegenomen.

Ondernemers en winkeliers

Uit de gespreksronde met vertegenwoordigers van ondernemers en de winkeliers in de drie kernen van de gemeente Dronten zijn de volgende hoofdpunten naar voren gekomen:

- Het winkelaanbod in de kernen functioneert op niveau.
- De centrumplannen voor vernieuwing en uitbreiding worden ambitieus bevonden, maar de reacties zijn positief.
- Wel moet aandacht bestaan voor een weloverwogen invulling van de nu nog leegstaande en in de toekomst nog te realiseren winkelruimten.
- De winkeliers waarderen de betrokkenheid die hun geboden wordt bij de centrumplannen.

⁶ In verantwoording 1 is een overzicht van de gesprekspartners opgenomen.

- Er bestaan weinig problemen met de visie en de inhoud van de huidige detailhandelsnota. Wel verwacht men meer van de naleving en handhaving ervan.
- Na de realisatie van de plannen moet de ondernemers de kans en rust geboden worden om in te groeien in de nieuwe situatie. Verstoringen moeten worden tegengegaan: "De gemeente moet alles doen om de centra te versterken en alles wat ten koste gaat van het centrum laten".
- Er moet nadrukkelijk meer aandacht komen voor het tegengaan van oneigenlijke verkoop en het opstellen en handhaven van een goed standplaatsenbeleid. Het op peil houden van de detailhandelsfunctie en –structuur moet hierbij naar de mening van de ondernemers het uitgangspunt zijn.

Gemeenteambtenaren

Er is gediscussieerd met ambtenaren van verschillende gemeentelijke afdelingen. De kern van de discussie met betrokken ligt in de afweging ten aanzien van de locaties voor perifere detailhandel.

- Men is verdeeld over de mate waarin grootschalige detailhandel geclusterd moet of kan zijn. Enerzijds versterkt clustering het eigen centrum, anderzijds neemt wellicht de concurrentie voor het hoofdcentrum toe.
- Specifieke vragen zijn: Wat zijn de groeimogelijkheden voor detailhandel, met name de grootschalige branches? Waar faciliteer je deze? Hoe breed ga je in de branchering van gebieden, en behoud je toch de kracht van andere centra?
- De Noord en de BZD blijven naar de mening van betrokkenen, beide in aanmerking komen voor vestiging van grootschalige detailhandel. Er is voor de lange termijn een voorkeur voor concentratie

aan De Noord. Met name vanwege de ambitieuze ontwikkeling van dit gebied, de ligging ten opzichte van Dronten-centrum, de reeds gevestigde winkels en de complexiteit bij verplaatsingen vanuit dit gebied.

- Er is discussie over het uitplaatsen van centrumbranches welke door hun omvang niet in het toekomstige centrum zijn in te passen (bijvoorbeeld fietsen, electro). Onder voorwaarden zou perifere vestiging overwogen kunnen worden. De meningen hierover zijn verdeeld.
- Er is behoefte aan duidelijke definities en goede afspraken over wat op welke locaties, wel of niet wenselijk is. Nu bestaat er in enkele gevallen verschil van inzicht over de wenselijke vestigingslocaties voor volumieuze detailhandel.
- Er is in het algemeen behoefte aan goede definities, duidelijkheid in het beleid en een passend instrumentarium, zodat keuzes afgewogen gemaakt kunnen worden en beleid uitgevoerd en gehandhaafd kan worden.

2.8 Conclusie

Afwisselende winkelstructuur, veel leegstand

De gemeente Dronten heeft een afwisselende winkelstructuur met een sterk hoofdwinkelcentrum, twee aantrekkelijke dorpscentra en een buurtcentrum. Het grootschalige winkelaanbod is merendeels gevestigd op twee bedrijven terreinen: De Noord en Business Zone Delta (BZD). Op de beide terreinen zelf is wel sprake van een grotere ruimtelijke spreiding van detailhandel.

Zorgelijk is de grote hoeveelheid leegstaande, grootschalige detailhandelsruimte en de spreiding van grootschalige winkels over meerdere locaties en grotere gebieden. Er ligt een opgave in het behouden van het onderscheidend vermogen en de sterke punten van de centra en het ordenen van de spreiding en de leegstand.

Versterkingen mogelijk

Economisch functioneert het Drontense winkelaanbod op en deels boven niveau. Dronten-centrum functioneert op basis van de cijfers bovengemiddeld en samen met de verwachte bevolkingsgroei is uitvoering van het centrumplan en verdere optimalisatie van het centrumaanbod goed mogelijk. Het grootschalige aanbod functioneert benedengemiddeld, onder andere door de spreiding van winkels, de matige aantrekkingskracht en ontwikkelingen in de regio. Een (beperkte) uitbreiding is alleen onder voorwaarden haalbaar.

Redelijke oriëntatie op het eigen aanbod

De inwoners van de gemeente Dronten zijn redelijk georiënteerd op de eigen winkels. In de dagelijkse sector is de lokale functie sterk, in de niet-dagelijkse sector is nog versterking mogelijk. Het centrumplan Dronten speelt op de versterkingsmogelijkheden in.

Afgewogen zoeken naar de juiste plek

Buiten Dronten-centrum en in beide dorpscentra moet afgewogen omgegaan worden met winkelontwikkelingen. Voor grootschalige detailhandel zijn vraag en aanbod in het gunstigste geval in evenwicht. Een aanzienlijke uitbreiding op dit vlak is cijfermatig niet te onderbouwen. Ook eerdere onderzoeken gaven al aan dat vooral uitgegaan moet worden van optimalisatie en verplaatsing van bestaand aanbod en hierin de noodzakelijke versterking te zoeken.

3. VISIE EN BELEID

3.1 Huidig beleid

Hoofddoelstelling huidige beleid

De gemeente Dronten heeft in 2001/2002 haar visie op de ontwikkeling van de detailhandel geformuleerd. Het opgestelde beleid is gericht 'op de economische en kwalitatieve bevordering van de detailhandelssector in Dronten. Dit gaat samen met het streven om de bevolking in Dronten maximaal te bedienen voor wat betreft het dagelijks en niet-dagelijks winkelaanbod in een prettige woonomgeving'⁷.

Doelstellingen en actiepunten

Om de hoofddoelstelling te kunnen realiseren is in Detailhandelsnota Dronten uit 2002 een aantal doelstellingen geformuleerd:

1. Het op peil houden van de binding van de eigen bevolking met het dagelijkse aanbod.
2. Het op peil brengen en houden van de binding van de eigen bevolking met het niet-dagelijks aanbod.
3. Versterking van de aantrekkelijkheid van de voorzieningenstructuur in Dronten voor bezoekers van elders.

In de typering van winkelgebieden wordt in het huidige beleid uitgegaan van een indeling op basis van koopgedrag. Hierbij is de volgende vierdeling gehanteerd:

- Eén keuzecentrum: Dronten-centrum.
- Vier gemakscentra: Dronten-zuid, Dronten-west (toekomstig), Biddinghuizen en Swifterbant.
- Eén koop-expeditiecentrum: Dronten De Noord.
- Bouwmarkten e.a. bij voorkeur clusteren op bedrijventerrein Business Zone Delta.

Onderdeel van voorliggende actualisatie van de detailhandelsnota is ook het aangeven in hoeverre de huidige doelstellingen zijn bereikt of wat de stand van zaken is.

3.2 Evaluatie beleidsdoelen

1. Op peil houden binding dagelijkse artikelen

Voornaamste middel om dit doel te bereiken was concentratie van winkels rond boodschappenclusters of gemakscentra en het faciliteren van schaalvergroting voor bestaande supermarkten. (Supermarkt)ontwikkelingen buiten de aangewezen structuur moesten voorkomen worden.

Dit doel is goed bereikt. De binding van de lokale bevolking is naar verwachting nog steeds goed op niveau. Recentelijk is de eerste eigentijdse centrumsupermarkt in Dronten-centrum geopend, en ook in Swifterbant is de verzorging van de lokale bevolking door de realisatie van het centrumplan sterk verbeterd. Afronding van het centrumplan in Dronten, de realisatie van Dronten-west en de start van het centrumplan in Biddinghuizen zullen de situatie verder verbeteren. Op het gebied van dagelijkse artikelen hebben er geen ongewenste ontwikkelingen buiten de structuur plaatsgevonden.

⁷ Detailhandelsnota Dronten, Werken aan winkels, gemeente Dronten, nov 2002.

2. Op peil brengen én houden binding niet-dagelijkse artikelen

Onder deze doelstelling is de afgelopen jaren ingezet op de ontwikkeling van Dronten-centrum. Momenteel is de realisatie van dit project in volle gang. Naar opgaaf van de ontwikkelaar is een zeer groot deel van de winkelruimte verhuurd. De binding in de niet-dagelijkse sector is naar verwachting de laatste jaren redelijk constant. Na opening van het centrum zal deze aanzienlijk stijgen.

Conform het beleid zou ook ingezet moeten worden op een 'attractieve concentratie' van volumineuze detailhandel en het voeren van een restrictief beleid buiten de aangewezen concentraties en op bedrijventerreinen. Deze doelstelling is niet gerealiseerd. Hiervoor zijn meerdere ontwikkelingen verantwoordelijk:

- Er is niet duidelijk voor één locatie voor perifere detailhandel gekozen en het vestigingsbeleid en de bestemmingsplannen zijn hierop niet aangepast.
- Op BZD is het project 'Riverhouse' ontwikkeld met mogelijkheden voor detailhandel. Hierdoor is de spreiding van detailhandel juist verder versterkt en de leegstand fors toegenomen.
- Het niet uitwerken van de plannen voor De Noord heeft feitelijk geleid tot een bevrozing van de bestaande situatie. Ook de gewenste ontwikkeling - clustering van grootschalige branches op deze locatie en versterking van bestaand aanbod – heeft hierdoor niet plaatsgevonden.

3. Aantrekkelijker voorzieningenstructuur voor bezoekers elders

Ook in deze doelstelling heeft Dronten-centrum een belangrijke rol. Met de opening van het nieuwe centrum, met winkels, horeca én aantrekkelijke culturele en sociale functies, zal de aantrekkelijkheid en bovenlokale trekkracht van Dronten gaan toenemen.

Grootschalige detailhandel is echter nog steeds ruimtelijk gespreid gevestigd. Hierdoor is geen extra aantrekkingskracht ontstaan op de bovenlokale consument.

Aanvullende actiepunten

In de detailhandelsnota is ook een aantal aanvullende actiepunten geformuleerd. Deze zijn hieronder ingedeeld naar inhoudelijke en procedurele aspecten. Ook is aangegeven in hoeverre tot nu toe aan de acties uitwerking is gegeven en wat de verdere voortgang zou moeten zijn:

Overzicht: Actiepunten Detailhandelsnota 2001/2002

Inhoudelijk	stand van zaken	verdere voortgang
• Optimalisatie en uitbreiding centrumgebieden kernen	deels gerealiseerd	planvorming Biddinghuizen, 2 ^e fase Swifterbant
• Heldere keuze in locatie en concept perifere detailhandel	niet uitgevoerd	opnieuw afwegen in detailhandelsvisie
• Restrictief beleid voor vestigingen buiten de aangewezen centra	niet uitgevoerd	opnieuw afwegen in detailhandelsvisie
• Met restricties toestaan van boerderijverkoop	gerealiseerd	Is opgenomen in bestemmingsplannen, handhaven waar nodig
Procedureel		
• Aanreiken van tools voor een adequaat handhavingsbeleid	deels onduidelijk	vertalen in bestemmingsplannen, afgestemd op nieuwe visie
• Centrummanagement als instrument voor kwaliteitsverbetering van centrumgebieden	niet uitgevoerd	organisatie opzetten en takenpakket vaststellen

Conclusie evaluatie beleidsdoelen en acties

Een aantal belangrijke beleidsdoelen is gerealiseerd. Vooral in de dagelijkse artikelensector en in de centrumplannen vinden goede ontwikkelingen plaats die aansluiten op de oorspronkelijke detailhandelsvisie. De geformuleerde beleidsdoelen voor de dagelijkse artikelensector zijn of worden hiermee op korte termijn bereikt.

In de niet-dagelijkse artikelensector, met name op het gebied van grootschalige detailhandel, zijn de doelen niet gehaald. De ontwikkeling van Riverhouse is zelfs contra-effectief geweest. Het versterkt de spreiding van grootschalige winkels en vergroot de onderlinge concurrentie tussen potentiële concentratiegebieden.

Eén van de achterliggende oorzaken hiervoor is het niet maken van de keuze voor één van beide beoogde concentratiegebieden voor perifere detailhandel en het níet doorvertalen van dit beleid in bestemmingsplannen voor de gebieden waar perifere detailhandel niet meer gewenst is.

3.3 Belangrijke uitgangspunten voor de actualisatie

Bij het actualiseren van de detailhandelsnota is het herijken van de hoofddoelstellingen voor beleid een belangrijk onderdeel. In de uitwerking van de visie moeten de juiste acties en maatregelen opnieuw aan-gegeven worden, uitgaande van de inmiddels veranderde situatie en hernieuwde inzichten. Ook zal met het bijbehorende instrumentarium ook daadwerkelijk uitvoering moeten worden gegeven aan de keuzes in het beleid.

Voor de geactualiseerde detailhandelsvisie zijn de volgende hoofduitgangspunten belangrijk:

- De bestaande verzorgingsstructuur is goed en deels ook verbeterd ten opzichte van 2001. Op bepaalde punten verdient zij nadrukkelijk verdere verbetering, met name voor grootschalige en verspreide bewinkeling.
- De centra in Dronten functioneren goed en zijn in functie en naar bezoekgedrag grotendeels aanvullend op elkaar, niet concurrerend. Ook in de toekomst moet dit het streven zijn. Passend bij de eigen doelstelling, moeten de centra zich wel goed kunnen ontwikkelen. Eigenheid (dorpskernen) en onderscheidendheid (Dronten-centrum, PDV-aanbod) zijn dan belangrijk.
- Net als nu, moet er in de toekomst een minimaal voorzieningenniveau in de dorpskernen gehandhaafd blijven, om in een goede verzorging van de bevolking en van kwetsbare groepen te kunnen voorzien. De omvang van het aanbod, moet ten opzichte van de eigen kern én de totale gemeentelijke structuur afgewogen worden.
- Er moet terughoudend worden omgegaan met het toevoegen van nieuwe winkelruimte, met name op nieuwe locaties buiten de bestaande structuur. Dit geldt zeker daar waar bestaande centra door ontwikkelingen van verzorgingsniveau of -functie zouden veranderen (met name perifeer aanbod, dorps- en wijkcentra).
- Ontwikkelingen die de huidige en ook goede afstemming tussen centra verzwakken of ondermijnen moeten tegengegaan worden. Dit geldt onder andere voor ongewenste transformaties van bedrijfs- en winkelruimtes en nieuw-vestiging van verspreide bewinkeling buiten gewenste locaties.

Specifiek voor perifere detailhandel geldt dat:

- de grootschalige leegstand tegengaan en voorkomen moet worden;
- perifeer aanbod nog steeds sterker geclusterd zou moeten worden;
- voorkeur in één of maximaal twee gebieden;
- binnen deze concentratiegebieden moet ook meer samenhang tussen winkels gaan ontstaan. Dit betekent compacte gebieden en een ruimtelijke begrenzing van de vestigingsmogelijkheden.

Deze uitgangspunten zijn leidend voor de geactualiseerde ontwikkelingsvisie op de detailhandel in Dronten.



3.4 Visie op de hoofdstructuur

Koopgedrag nog steeds als leidraad

De hoofdstructuur voor de detailhandel in Dronten is op hoofdlijnen goed. Om toekomstige ontwikkelingen te kunnen toedelen en winkelgebieden zich ook in de toekomst goed te kunnen laten ontwikkelen is het vasthouden aan een duidelijke structuur noodzakelijk. Het koop- en bezoekgedrag van de consument wordt hiervoor vaak als kapstok gebruikt. Deze indeling is hieronder aangegeven en sluit aan op de hoofdkeuze uit de detailhandelsnota 2001.

-
- **Boodschappen doen** (levensmiddelen, drogist/persoonlijke verzorging, lectuur, bloemen): Het gaat hier om de aankopen voor de dagelijkse behoeften. Deze aankopen worden met een hoge frequentie gedaan en veelal in de nabijheid van de woonomgeving (buurt- en wijkaanbod) of op wat grotere afstand in centra met een meer completer en divers speciaalzaken en supermarktaanbod (grote wijkcentra, dorps- en stadsdeelcentra). Afstand, prijs, assortiment en service zijn keuzeoverwegingen voor de consument.
 - **Doelgericht kopen** (doe-het-zelf, tuinen plant, wonen, auto en fiets, bruin/wit-goed): Deze aankopen worden met een lage frequentie gedaan en zijn voor een deel ook vervangingsaankopen. De emotionele betrokkenheid is vaak laag, met uitzondering van duurzame artikelen zoals meubels. De consument gaat hiervoor doelgericht naar een bepaalde winkel of winkelgebied. Veel artikelen zijn groter van omvang.
 - **Recreatief winkelen** (modische branches, juwelier en optiek, huishoudelijke- en luxe artikelen, sport en spel, hobby en media): Bij recreatief winkelen staat het kijken en vergelijken centraal. De consument wil veel keuzemogelijkheden hebben (duplicering in het aanbod) en worden geprikkeld (impuls)aankopen te doen. De sfeer en beleving van een centrum zijn erg belangrijk. Deze aankopen worden met een wisselende frequentie gedaan en men is bereid een grote afstand af te leggen of andere barrières te overwinnen (betaald parkeren, grotere loopafstanden etc.).
-

Vertaald naar de winkelstructuur in Dronten, ontstaan voor de verschillende typen aankoopplaatsen, de volgende ontwikkelingsmogelijkheden:

- **Boodschappen:** dorps-, buurtcentra. Nadruk op dagelijkse artikelen en frequent gekochte 'boodschappen', in een efficiënte, maar prettige ambiance. Dronten-centrum heeft een overkoepelende, bovenlokale functie, met grote supermarkten en aanvullende (vers)speciaalzaken.
- **Recreatief winkelen, kijken en vergelijken:** Dronten-centrum. Nadruk op een ruim 'winkel'aanbod, horeca en langere verblijfstijden. Aanvulling met andere centrumfuncties (sociaal, cultureel, maatschappelijk).
- **Doelgericht kopen:** de perifere clusters Business Zone Delta, De Noord (woonbranche, doe-het-zelf) en solitaire winkels (doe-het-zelf en tuinbranche). Sterk in thematisch aanbod, goed bereikbaar en mogelijkheden voor vergelijkend kopen binnen het eigen thema.

Aankoopplaatsen afstemmen, ontwikkelingen sturen

Tussen de verschillende winkelgebieden zullen altijd overlappen bestaan in branchering of bezoekgedrag. De meerwaarde van het geactualiseerde gemeentelijke detailhandelsbeleid moet erin liggen deze overlap zo te sturen, dat ieder centrum zich verder kan ontwikkelen, zonder de andere centra in hun mogelijkheden te beperken.

3.5 Ontwikkeling en perspectief perifere detailhandel

Meeste kansen voor optimalisatie van het bestaande aanbod

De cijfermatige uitbreidingsruimte in de klassieke PDV-branches in Dronten is nihil. Door de voortgaande woningbouw neemt het perspectief de komende jaren nog wel iets toe, maar ook in de toekomst zal vooral uitgegaan moeten worden van optimalisatie van het huidige winkelaanbod en geen sterke groei in het aantal winkels in de woon-, doe-het-zelf- of tuinbranche.

Voor een succesvol functioneren van de branche en de individuele winkels, wordt deze optimalisatie in theorie het beste gevonden in een sterke concentratie van winkels, in één compact gebied.

De kritische omvang van een dergelijk, vooral lokaal opererend cluster is minimaal 15.000 à 20.000 m² wvo. Alleen met een dergelijke ontwikkeling is een beter functioneren van het grootschalige winkelaanbod te bereiken, met een hogere lokale binding én een beperkte regionale functie.

Kleinere winkelclusters of verspreid gevestigde winkels in Dronten, staan naar verwachting onder druk en ook het perspectief voor kleinere PDV-winkelgebieden met een onvolledig aanbod is maar matig. Slechts enkele winkels zullen op een solitaire locatie of in een klein cluster kunnen overleven (bijvoorbeeld Rikken).

Perifere branches afstemmen op de structuurversterking

In de gemeente Dronten is de afgelopen jaren ingezet op het uitvoeren van de diverse centrumplannen. In alle drie de dorpen heeft of zal een

flinke investering plaatsvinden in de centrumgebieden. Mits goed passend bij de positie in de detailhandelsvisie, moet deze ontwikkeling in deze centra ook plaatsvinden. De centra verdienen ook de tijd om zich de hernieuwde positie ook eigen te maken.

De mogelijkheden voor het perifere detailhandelsaanbod moeten hierop afgestemd worden. De klassieke PDV-branches wonen en doe-het-zelf zijn op beide perifere locaties al toegestaan. Voor grotere winkels in meer recreatief bezochte winkelbranches zoals (discount)mode, sport en spel, electro, bruin- en witgoed blijft Dronten-centrum de enig aangewezen vestigingsplaats.

Deze branches vergroten de trekkracht van het centrum, lokaal maar zeker ook bovenlokaal. Samen met de modische branches, warenhuizen, grote supermarkten en andere speciaalzaken zorgen zij voor een divers en aantrekkelijk centrumaanbod. Uitplaatsing naar een perifere locatie is op de schaal van Dronten en gezien de investering in de centrumplannen, niet aan de orde.

Pas na afweging kiezen voor brancheverruiming buiten centrum

Een aantal branches is vanuit de gevoerde assortimenten en een wisselend bezoekgedrag, minder eenvoudig toe te delen aan het centrum of een andere vestigingslocatie. Bijvoorbeeld:

- rijwielen;
- automotive (auto-onderdelen en accessoires);
- babyartikelen/babywoonwarenhuis;
- verlichting.

Winkels in deze branches worden merendeels laagfrequent en doelgericht bezocht, de schaalgrootte van deze winkels neemt toe waardoor

inpassing in hoofdwinkelgebieden minder eenvoudig wordt en vaak is er een sterkere relatie met in de perifere gevestigde winkels, zoals de woonbranche.

Daar waar de omvang van de winkel groot wordt (>1.000 m² wvo) en inpassing in hoofdcentrumgebieden steeds moeilijker, ontstaat discussie over vestiging op perifere locaties. Voor de indeling van grootschalige winkels en de wenselijke vestigingslocatie wordt volgende indeling voorgesteld.

Tabel 3.1: Matrix voor locatiekeuze perifere en grootschalige branches Dronten

Aanbodtypering	Branches	Voorkeur vestigingslocatie
'Klassiek'	• ABC-goederen*	Perifeer (solitair of geconcentreerd)
PDV-aanbod	• Doe-het-zelf/bouwmat. • Tuincentra/plant en dier	
	• Wonen • Keukens • Badkamers	Perifere concentratie
PDV+	• Rijwielen/automotive • Babywoonwarenhuis • Verlichting • Dierenbenodigdheden en -voeding • Tenten, outdoor	(Rand) hoofdcentrum of na afweging op perifere concentratie of solitair
Overig grootschalig	• Bruin- en witgoed • Sport en spel • Mode • Supermarkten	Uitsluitend hoofdcentrum

* Auto's, boten en caravans

Het klassieke PDV-aanbod is en blijft toegestaan in de periferie. De PDV+ branches krijgen in eerste instantie een plaats in het hoofdcentrum of randen hiervan. Dit garandeert een maximale trekkracht en afwisseling van Dronten-centrum. Pas na afweging van de voor- en nadelen per initiatief kan onder voorwaarden de vestiging van de PDV+ branches op een perifere concentratie overwogen worden.

Voorwaarden stellen aan perifere vestiging van PDV+

Om voldoende onderscheidend te zijn van het aanbod in het versterkte hoofdcentrum, moeten er eisen worden gesteld aan de minimale omvang en de gewenste vestigingslocatie. Een gangbare ondergrens is 1.000 m² wvo, de vestigingslocatie een bestaand of aan te wijzen concentratiegebied. Een aanvullende voorwaarde kan zijn het uitvoeren van een onderzoek waarin de haalbaarheid en effecten van een initiatief op de structuur worden aangegeven.

In hoofdstuk 4 is in de beleidsvertaling de voorkeurswerkwijze en het instrumentarium voor het op de juiste wijze toedelen van initiatieven aan de meest wenselijk locatie in de structuur beschreven.

Spreiding of clustering van grootschaligheid?

In het algemeen geldt dat clustering van functies en detailhandel positief is voor het functioneren van de betreffende functies, winkels en de consumentenverzorging. De consument heeft het gemak van veel aanbod bij elkaar (keuzemogelijkheden) en de bedrijven kunnen profiteren van elkaars aantrekkingskracht, gezamenlijke promotie en het gezamenlijke gebruik van faciliteiten (bijvoorbeeld parkeren).

Een goed geoutilleerd en gesitueerd perifeer winkelcluster draagt niet alleen bij aan het beperken van koopkrachtafvloeiing uit een plaats, maar trekt doorgaans ook extra bezoekers aan van buiten. Door een goede situering van een perifere concentratie profiteren daar ook andere winkelgebieden van en vice versa. De mate waarin is afhankelijk van de autonome aantrekkingskracht van beide centra en de onderlinge afstand. Hierbij geldt over het algemeen dat hoe korter de afstand, hoe meer combinatiebezoek er plaatsvindt.

Twee matig functionerende concentraties

Momenteel is het grootschalige aanbod in Dronten over twee perifere locaties verspreid: Business Zone Delta en De Noord. Op Business Zone Delta staat daarnaast in twee projecten, ca. 15.000 m² wvo aan (detailhandels)ruimte leeg. Dat is fors.

Tabel 3.2: Spreiding grootschalig aanbod Dronten

	aantal winkels	m ² wvo	gemiddelde omvang	leegstand
De Noord	9	15.500	1.700	0
BZD	15	7.500	500	15.000

Volgens het huidige beleid zouden beide locaties een eigen karakter en functie moeten hebben. De Noord is benoemd als koop-expeditiecentrum, met de nadruk op woninginrichting. Op Business Zone Delta konden bouwmarkten en tuincentra zich solitair vestigen. In de praktijk is deze indeling niet van de grond gekomen. Op de Noord is naast enkele woninginrichtingzaken nog steeds een bouwmarkt gesitueerd, op Business Zone Delta hebben zich woninginrichtingzaken en aanverwante winkels gevestigd.

Er zijn zo twee locaties ontstaan die beide niet optimaal functioneren. Voor de ontwikkeling van de perifere detailhandel staat de gemeente Dronten voor een aantal keuzes. Wil zij perifere detailhandel op meerdere locaties laten voortbestaan en hoe moet dit worden vormgegeven, zodat deze beide locaties ook goed functioneren. Of moet gekozen voor één locatie, welke kan uitgroeien tot een sterk PDV-cluster? Beide opties worden hierna afgewogen.

3.6 Ontwikkelingsscenario's perifere detailhandel

Om de effecten van de keuzes inzichtelijk te maken zijn deze twee scenario's naast elkaar gezet, met ieder hun voor- en nadelen:

- Kiezen: clustering grootschalig aanbod op één locatie.
- Delen: spreiding grootschalig aanbod over de twee huidige locaties.

Scenario 1: Kiezen

Dit scenario gaat uit van de keuze voor één locatie voor perifere detailhandel. In eerste instantie komen De Noord of Business Zone Delta hier ieder voor in aanmerking. Per locatie zijn er verschillen in ontwikkelingsmogelijkheden, maakbaarheid, haalbaarheid, en de wisselwerking met het hoofdcentrum. Deze verschillen komen later aan de orde.

Uitgangspunten voor het scenario zijn:

- kiezen voor vestiging van perifere detailhandel op één locatie en terugdringen en tegengaan van vestiging op andere locaties;
- zo veel mogelijk verplaatsingen naar de gekozen locatie.

Voordelen	Nadelen
• Clustering grootschalige detailhandel in één (compact) gebied. • Duurzaam en goed perspectief voor ál het PDV-aanbod, ruimte voor groei. • Mogelijkheid voor het realiseren van één sterk, ruimtelijk en functioneel aantrekkelijk en afwisselend gebied. • Efficiënt ruimtegebruik, goede ruimtelijke ordening. • Verder versterken van de positie en het perspectief van de niet-dagelijkse artikelensector in Dronten.	• Complex proces: zware inspanning voor ontwikkeling en verplaatsing van aanbod. • Kostbaar. • Onzekere realisatie door afhankelijkheid medewerking betrokken partijen.

Scenario 2: Delen

Dit scenario gaat uit van het in stand houden van twee locaties voor perifere detailhandel.

Uitgangspunten zijn:

- Perifere detailhandel is toegestaan op zowel De Noord als Business Zone Delta.
- De markt is vrij om een vestigingsplaats te kiezen.

Voordelen	Nadelen
• Op korte termijn beter inspelen op initiatieven, door het groter aantal vestigingsmogelijkheden. • Eenvoudig, geen ingrijpende veranderingen. • Relatief goedkoop.	• Behoud onduidelijke structuur voor grootschalige detailhandel, geen aantrekkingskracht. • Spreiding omzet en bezoeksstromen over meerdere gebieden. • Onduidelijkheid voor de markt, onduidelijk profiel van locaties. • Voor beide centra geen kritische massa, twijfels over kwalitatieve invulling van de programma's. • Beide clusters gevoelig voor vertrek van beeldbepalende winkels. • Voortbestaan van menging detailhandel met andere functies. • afvloeiing naar regio plaatsen.

‘Delen’: beperkt de mogelijkheden voor het Hanzekwartier

Het scenario ‘delen’ staat voor het in stand houden van meerdere locaties voor perifere detailhandel. Dit beperkt het functioneren van de perifere branches en resulteert in een onoverzichtelijke structuur voor markt en consument. Dit scenario is echter wel eerder haalbaar, door het voortzetten van de bestaande ontwikkeling.

Indien Riverhouse volledig met detailhandel wordt ingevuld, zal hier een sterker detailhandelscluster ontstaan dan nu aanwezig is. Waarschijnlijk is daarmee de marktruimte voor pdv-aanbod in Dronten volledig ingevuld. Dit betekent dat bij de planvorming voor het Hanzekwartier uitgegaan zal moeten worden van een afgeslankt detailhandelsconcept. Herhuisvesting van de nu in het gebied gevestigde winkels lijkt dan het maximaal haalbare, eventueel aangevuld met PDV+ branches, mocht dat haalbaar blijken.

‘Kiezen’: optimaal maar minder realistisch

Het scenario ‘kiezen’ is vanuit een goede ruimtelijke ordening en optimalisatie van het functioneren van de (perifere) detailhandel het beste scenario. Het realiteitsgehalte is echter beperkt. Gezien de beperkte marktmogelijkheden, zullen de winkels uit één van beide bestaande cluster verplaatst moeten worden of door koude sanering op een van beide locaties met de tijd vanzelf moeten verdwijnen. De realisatietermijn zal hierdoor oplopen en de locatie waar negatieve effecten optreden (leegstand) is niet te voorspellen.

‘Kiezen’ betekend ook dat beleidsmatig ingezet moet worden op één locatie, als dé locatie voor perifere detailhandel voor de lange termijn: De Noord óf Business Zone Delta. Hierop wordt de planvorming afgestemd. Voor andere locaties wordt de vestiging van detailhandel onmo-

gelijk gemaakt. Bij de keuze voor De Noord of Business Zone Delta gelden per locatie de volgende voor- en nadelen:

Variant A: De Noord als PDV-locatie

Voordelen	Nadelen
• De ligging van De Noord nabij het centrum maakt een directe uitwisseling met het centrum mogelijk. • De Noord kan ontwikkeld worden tot een aantrekkelijke boulevard van het station van de Hanzelijn naar het centrum. • Er zijn reeds meerdere trekkers aan De Noord gevestigd. • Op termijn goed maakbaar.	• Op korte termijn nauwelijks fysieke vestigingsmogelijkheden voor nieuwe ondernemers/formules. • Er is nog veel onduidelijk m.b.t. de toekomstige ontwikkeling van De Noord en het Hanzekwartier. • Ontwikkeling van De Noord tot één perifeer winkelcluster is ruimtelijk-functioneel mogelijk lastig door (verkeers)barrières en de huidige spreiding van het aanbod.

Variant B: Business Zone Delta als PDV-locatie

Voordelen	Nadelen
• Per direct veel (winkel)ruimte beschikbaar (ca. 10.000 m² wvo). • Beschikbare panden zijn (deels) nieuw, in goede staat (Riverhouse). • Goed bereikbaar. • Beperkt aantal trekkers aanwezig. • Op korte termijn realiseerbaar.	• Het huidige aanbod is te verspreid op het bedrijfsterrein gesitueerd. • Te ruime mogelijkheden (volgens het bestemmingsplan) voor vestiging, dit bemoeilijkt ontwikkeling van een compact gebied. • Beperkte/geen wisselwerking met het aanbod Dronten-centrum. • Combinatie met veel niet-detailhandelsfuncties

De Noord meest wenselijk voor concentratie

Bezien vanuit de detailhandelsstructuur in de gemeente Dronten is in dit scenario 'De Noord' de meest ideale locatie. Hier zijn veel aanknopingspunten voor een aantrekkelijk concept, op korte afstand van het centrumgebied en (op termijn) goed maakbaar. De entree van Dronten is zo ook functioneel een gezicht te geven.

Business Zone Delta meest haalbaar op korte termijn

Bezien vanuit haalbaarheid en invullingsmogelijkheden op korte termijn, is Business Zone Delta de meer geschikte locatie. Vooral vanwege de nu reeds beschikbare ruimte en de invullings- en ontwikkelingsmogelijkheden op korte termijn. Consequentie van deze clusteringvariant is dat voor het programma in het Hanzekwartier géén perifere detailhandelscomponent meer opgenomen moet worden. Wederom versterkte concurrentie tussen beide clusters is ongewenst en leidt waarschijnlijk tot meer leegstand en een groter risico op een (detailhandels)invulling met ongewenste branches of winkeltypen.

Conclusie clusteringvarianten

Ideaaltypisch zou in Dronten gekozen moeten worden voor het clusteren van haar grootschalige detailhandel op één locatie. De Noord heeft daarbij de voorkeur, gezien de meerwaarde van haar ligging in de structuur op langere termijn. Op korte termijn is Business Zone Delta echter de meest voor de hand liggende locatie. Verplaatsing van alle aanbod uit De Noord naar deze locatie is echter noodzakelijk voor een succesvolle ontwikkelingen en ook dit is gezien de kracht van de daar aanwezige winkels op korte termijn niet realistisch.

Echter, de ontwikkeling van het Business Zone Delta tot een sterker detailhandelscluster is vrijwel niet te stoppen. Invulling van Riverhouse

vindt inmiddels plaats en de enige oplossing om te voorkomen dat hier een sterker cluster ontstaat, is om op korte termijn een sterk concept voor De Noord te ontwikkelen en de realisatie hiervan, vooruitlopend op de verder planvorming, op zeer korte termijn in gang te zetten. De markt heeft dan op korte termijn nog enige keuze. Wordt dit niet gedaan dan zal Riverhouse deels of volledig worden ingevuld en aan kracht winnen.

Handhaven van de spreiding, afgewogen programma in de Noord

Met de invulling van Riverhouse en het handhaven van de bestaande winkels aan De Noord zal er in de winkelstructuur sprake blijven van twee relatief sterke concentraties. Gezien de matige tot slechte marktperspectieven voor PDV-detailhandel, is het ook niet realistisch om over enkele jaren wederom een nieuw cluster van enkele duizenden vierkante meters detailhandel in het Hanze Kwartier te realiseren, waarbij dan deels óók nog uitgegaan zou moeten worden van verplaatsing van winkels uit de Business Zone Delta.

De keuze voor het instant houden van de spreiding is daarmee in feite gemaakt. Naar de toekomst toe zal vooral gestreefd moeten worden naar een zo goed mogelijke positionering van beide concentraties ten opzichte van elkaar en ten opzichte van het centrum.

Voor de Noord zal herhuisvesting van reeds gevestigde winkels in de klassieke PDV-branches, in een afgeslankt programma in eerste instantie het maximaal haalbare blijken. De marktruimte is in deze branches beperkt en door de versterking van Business Zone Delta en invulling van Riverhouse moet niet meer uitgegaan worden van verplaatsers uit dit gebied.

Vanwege de korte afstand tot het centrum kan in de toekomst binnen het nog uit te werken concept voor het Hanzekwartier, op deze locatie

aanvullend wél gekozen worden voor het toestaan van de PDV+ branches welke in het centrum van Dronten geen plaats meer kunnen vinden (rijwielen/automotive, verlichting, babywoonwarenhuis, tenten/outdoor, dierenbenodigdheden en –voeding).

De keuze voor spreiding heeft daarmee vooral consequenties voor de toekomstige plannen van de Noord. Het concept zal dusdanig flexibel moeten zijn dat er verschillende invullingsmogelijkheden blijven bestaan, met de zittende winkelbedrijven óf andere functies.

Overige vestigingsmogelijkheden onmogelijk maken

De vestiging van detailhandel op andere perifere locaties en in woongebieden moet onmogelijk gemaakt worden. Er wordt slechts ingezet op beide concentratiegebieden. Ook voor toekomstige bedrijventerreinen, waaronder de Rendierweg geldt dat vestiging van detailhandel niet gewenst is.

3.7 Ruimtelijke en functionele uitgangspunten

Voor een goed functioneren van winkelgebieden afzonderlijk en de totale winkelstructuur als geheel, moeten de winkelgebieden in de Dronten voldoen aan de eisen die aan aantrekkelijke centra worden gesteld. Dit geldt voor Dronten-centrum, de dorpskeren van Swifterbant en Biddinghuizen, de huidige en toekomstige buurtcentra en perifere winkels en -winkelclusters.

Op hoofdlijnen gelden voor al de centra de volgende basisvoorwaarden:

- compacte opzet;
- compleet winkel- en voorzieningenaanbod, afgestemd op de functie in de structuur;

- zo veel mogelijk een aaneengesloten winkelgebied;
- een prettig en veilig verblijfsklimaat, passend bij de functie van het gebied;
- voldoende en goed gesitueerde parkeergelegenheid;
- een aantrekkelijke uitstraling van het geheel;
- nette en goed onderhouden externe presentatie van individuele winkels en voorzieningen.

Twee punten hiervan verdienen gezien de vraagstelling van dit onderzoek, extra aandacht.

Compacte winkelgebieden

Succesvolle winkelgebieden zijn gebaad bij een compacte opzet. De loopafstanden zijn kort, winkels profiteren maximaal van elkaars aanwezigheid. Er kan efficiënt gebruik worden gemaakt van gezamenlijke faciliteiten zoals parkeren en rustpunten (bankjes, openbaar groen e.d.) Het centrumplan voor Dronten-centrum is hiervan een goed voorbeeld, waarbij juist wordt ingezet op een compact centrum met een logische routing en goede situering van het parkeren. Ook voor de andere centra moet dit opgaan, maar wel passend bij het schaalniveau van de ontwikkeling.

Specifiek voor de perifere ontwikkelingen in Dronten geldt dat óók bij clustering van grootschalig aanbod, gezocht moet worden naar zo compact mogelijke gebieden. Voor Business Zone Delta betekent dit dat de vestigingsmogelijkheden bijvoorkeur beperkt moeten worden tot een compact gebied aan (de kop van) de Rivierendreef. Ook bij de toe-

komstige herontwikkeling van De Noord moet gestreefd naar een ruimtelijk zo compact mogelijk cluster van winkelbedrijven.

Externe presentatie en moeilijk inpasbare winkels

De externe presentatie van winkels moet goed zijn. Er moet hierbij geen onderscheid gemaakt worden naar type winkel, branche, organisatievorm (midden- en kleinbedrijf- of filiaalbedrijf) e.d. Alle winkels en voorzieningen en alle winkelgebieden moeten er netjes uitzien. In overleg met de eigenaar/huurder moeten schreeuwerige of panden met achterstallig onderhoud aangepakt worden.

Ook voor winkels die naar uitstraling niet zouden passen in winkelgebieden, zoals tweedehands artikelen en kringloopwinkels, zal via deze weg gezocht moeten worden naar een oplossing. Pas op het moment dat dit soort winkels om functionele redenen niet meer zijn in te passen in de bestaande centra kan naar alternatieve locaties gezocht worden. Bijvoorbeeld vanwege de grote ruimtebehoefte of een problematische aan- en afvoer van (sloop)producten. Het stroomschema uit hoofdstuk 4 moet worden toegepast. Voor de verkoop van tweedehandsartikelen op grote oppervlakten (>1.000 m² vvo) ligt een locatie op een bedrijventerrein voor de hand. Bijvoorkeur geclusterd bij de reguliere detailhandel, maar gezien de specifieke aard en functie is solitaire vestiging een acceptabele optie.

3.8 Actie en maatregelen

Op hoofdlijnen wordt voor de actualisatie van detailhandelsbeleid geadviseerd om te kiezen voor een heldere detailhandelsstructuur. De ver-

dere ontwikkeling van het centrum van Dronten en keuzes voor de toekomstige ontwikkeling van perifere detailhandel staan hierbij centraal.

Voor grootschalige detailhandel zou in Dronten ideaaltypisch gekozen moeten worden voor het clusteren van haar grootschalige detailhandel op één locatie. Echter, vanwege de voortgaande ontwikkeling van zowel Business Zone Delta (bestaande winkels en Riverhouse) als de Noord (bestaande winkels en concept Hanzekwartier) en een niet realistische geachte noodzakelijke verplaatsingsoperatie bij de keuze voor clustering op één locatie, zal er in de toekomst altijd sprake zijn van twee perifere detailhandelslocaties.

Om vanuit dit gegeven toch een zo sterk mogelijke detailhandelsstructuur te behouden of realiseren, is een aantal acties en maatregelen nodig:

1. Ruimtelijk streven naar een compact gebied voor vestiging van detailhandel op Business Zone Delta, bijvoorkeur rond de (kop van de) Rivierendreef (uitgezonderd auto's, boten en caravans).
2. Uitwerken van passend concept voor de Noord/Hanzekwartier. Hierbinnen moet een heroverweging plaatsvinden van de omvang van het wenselijke en realistisch haalbare detailhandelsprogramma. De omvang en invulling van dit programma moet ook afgestemd worden op keuzes uit het geactualiseerde detailhandelsbeleid.
3. Vestiging van PDV+ branches op de Noord is mogelijk, echter onder de voorwaarde van een grote omvang (>1.000 m²) en na afweging van de voor- en nadelen ten opzichte van vestiging in het centrum of een randcentrumlocatie.

4. Geen vrijstelling meer verlenen voor vestiging van detailhandelsbedrijven op andere - bestaande en nieuwe - bedrijventerreinen, buiten de beide voorgestane concentraties.
5. Verspreide bewinkeling op bedrijventerreinen en oneigenlijke verkoop in woon- of werkgebieden terugdringen. Dit kan door handhaving van bestaande regelingen of bij actualisatie van bestemmingsplannen, het aanscherpen van bestaande regelingen in de lijn van de detailhandelsvisie (zie ook hoofdstuk 4).
6. Monitoren van ontwikkelingen in de centra van Dronten, Swifterbant en Biddinghuizen en op perifere locaties. Oog hebben en houden voor specifieke ontwikkelingen welke van invloed zullen zijn op de detailhandelsstructuur.

3.9 Conclusie

Op hoofdlijnen wordt voor de actualisatie van detailhandelsbeleid geadviseerd om te kiezen voor een heldere detailhandelsstructuur. Hierbinnen moet de komende jaren rekening gehouden worden met de inganggezette versterking van de bestaande centra in de drie kernen. De komende jaren ligt de prioriteit bij de gezonde ontwikkeling van deze centra, met Dronten-centrum voorop.

Dit stelt enige beperkingen aan de ontwikkelingsmogelijkheden op perifere locaties. De klassieke PDV-branches wonen en doe-het-zelf zijn op perifere locaties al toegestaan. Voor grotere winkels in meer recreatief bezochte winkelbranches zoals (discount)mode, sport en spel, electro, bruin- en witgoed blijft Dronten-centrum de enig aangewezen vestigingsplaats. Deze branches vergroten de trekkracht van het centrum,

lokaal en bovenlokaal. Uitplaatsing naar een perifere locatie is op de schaal van Dronten en gezien de investering in de centrumplannen, niet aan de orde.

Voor het wel toegestane perifere detailhandelsaanbod wordt gekozen voor het clusteren op twee locaties. Vooral pragmatische overwegingen liggen hieraan ten grondslag. Vanwege de ligging nabij Dronten-centrum, is aan De Noord in de toekomst wel een wat ruimere programmering met zogenaamde PDV+ branches onder voorwaarden mogelijk en mits vooraf de effecten hiervan op de structuur worden afgewogen. De mogelijkheden voor (PDV)-detailhandel buiten deze de beide concentratiegebieden moeten onmogelijk worden gemaakt.

4. BELEIDSVERTALING EN INSTRUMENTARIUM



4.1 Inleiding

Met het inzetten op het in stand houden en verder versterken van de bestaande verzorgingsstructuur, wordt voortgeborduurd op het enkele jaren reeds ingezette detailhandelsbeleid. Het concentreren van perifere detailhandel op maximaal twee perifere locaties en het terugdringen van verspreid gevestigde detailhandel, neemt in de geactualiseerde visie een nog prominenter positie in.

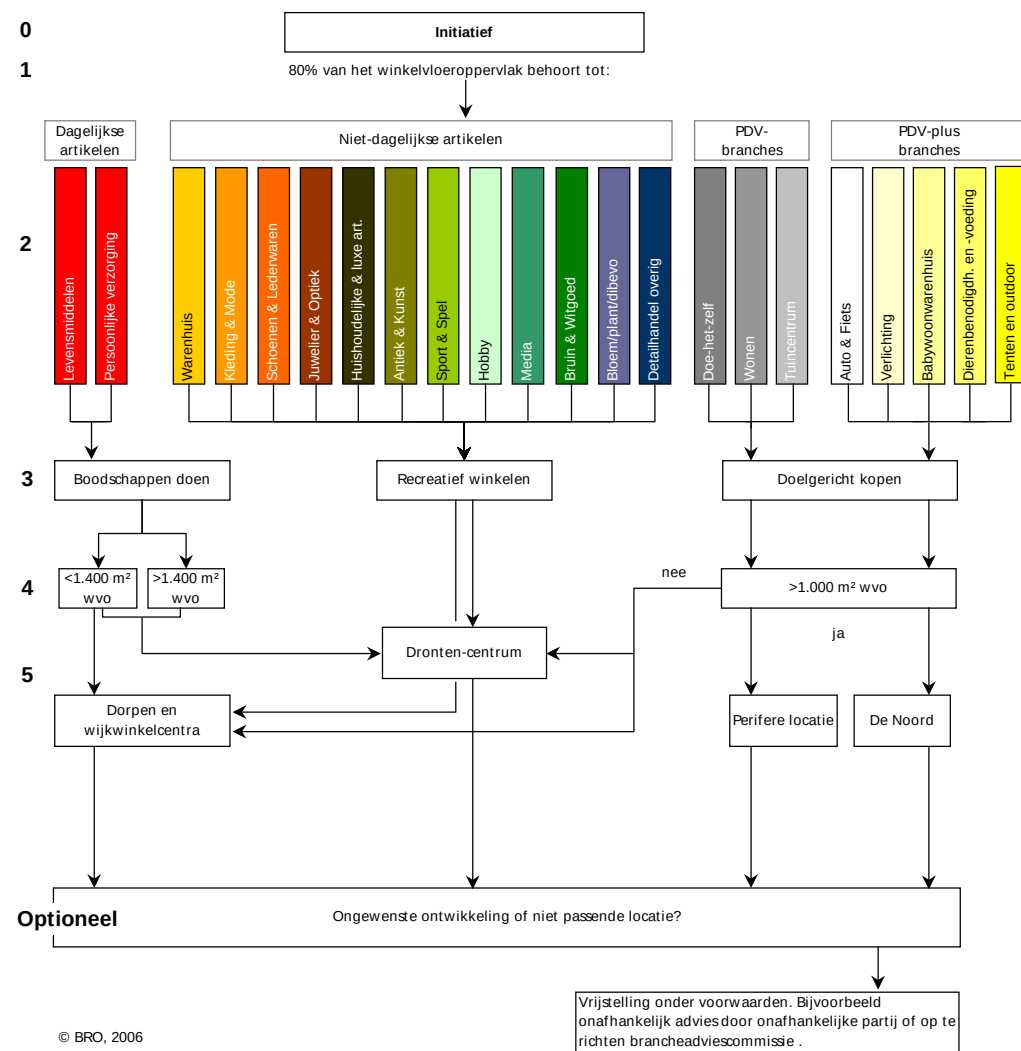
Voor het slagen van deze laatste doelstelling en het werkelijk bereiken van een duurzame detailhandelsstructuur is een goede vertaling in beleid en instrumentarium erg belangrijk. Een eenduidige toedeling van initiatieven aan de best passende vestigingslocatie, zijn het startpunt.

4.2 Initiatieventoedeling en toetsingskader

Proces

Voor het op de juiste wijze toetsen en toedelen van initiatieven is een werkwijze vastgesteld. Deze is schematisch vertaald in volgend stroomschema (zie volgende pagina).

Indicatief stroomschema initiatieven gemeente Dronten



Belangrijke afwegingen in dit schema zijn:

- Assortiment of thema is het startpunt:** Het assortiment of thema van het initiatief wordt vastgesteld. Hierbij wordt er van uitgegaan dat 80% van het assortiment of thema tot één hoofdbranche is toe te delen. Gevallen die niet tot één branche zijn toe te delen worden per individuele subbranche beoordeeld.
- Branchering en koopgedrag zijn leidend:** De hoofdbranche(s) wordt op basis van het bij de detailhandelsvisie behorende koop- en bezoekgedrag van de consumenten toebedeeld aan één van de drie hoofdgroepen. Deze indeling sluit aan op de indeling uit de visie op de winkelstructuur.
- Plafondwaarden zijn belangrijk:** De omvang van een initiatief wordt een meer onderscheidende factor. Afgestemd op het typekoopgedrag van de consument én het type winkel gelden verschillende plafondwaarden voor de toedeling en resulteren ook andere vestigingslocaties.
- Toedeling aan de best passende vestigingslocatie:** Afhankelijk van branche of thema van het initiatief, het bijbehorende koopgedrag en de plafondwaarden vindt toedeling aan de best passende vestigingslocatie plaats. Voor PDV+ branches (auto/fiets, verlichting, babywoonwarenhuis en dierenbenodigdheden) is Dronten-centrum nog steeds de aangewezen locatie. Na afweging van de effecten is vestiging op De Noord in de toekomst mogelijk.

Optioneel: Bij de afweging en toedeling van initiatieven kan een finale beoordeling opgenomen worden waarin een aantal vragen wordt beantwoord, bijvoorbeeld:

- Past het initiatief op deze locatie?
- Biedt het initiatief aantoonbaar meerwaarde voor de structuur?
- Is er voldoende marktruimte aanwezig?
- Wat zijn te verwachten effecten op de detailhandelsstructuur?

Deze vragen worden bij voorkeur bij het indienen van het initiatief door de initiatiefnemer beantwoord en gemotiveerd.

Onder stringente voorwaarden kan van de uitkomst van de toedeling worden afgeweken. Voordeel is dat het toedelingsinstrument flexibel blijft, nu en in de toekomst. Wel moet voor iedereen duidelijk zijn onder welke voorwaarden eventueel vrijstelling kan worden gegeven om af te wijken van de voorkeurslocatie. Goed toepasbaar zijn:

- Onafhankelijk advies en inzicht in effecten (bijvoorbeeld een DPO of structuurvisie).
- Positief advies van een eventueel op te richten (branche)-adviescommissie.

Nadeel van deze optie is dat juist van de gestandaardiseerde toedeling en bijbehorende criteria kan worden afgeweken. Dit kan een ongestuurde ontwikkeling juist in stand houden. Dit benadrukt de noodzaak voor het maken van duidelijke afspraken en het onafhankelijk toezicht van bijvoorbeeld een (branche)adviescommissie.

Casusvoorbeelden

1. Supermarkt van 1.500 m² wvo: Branche 'Voedings- en genotmiddelen' en daarmee automatisch 'boodschappen doen'. Op

basis van de grote omvang (>1.400 m² wvo) wordt deze supermarkt toebedeeld aan het centrumgebied. Hier kan het haar sterke en bovenlokale functie goed vervullen en heeft de winkel een meerwaarde voor het centrum. Minder grootschalige initiatieven zijn ook in de dorps- en wijkcentra in te passen.

2. Electrozaak van 800 m² wvo: Branche 'Bruin- en witgoed' en daarmee 'recreatief winkelen'. Het initiatief kan zich vestigen in Dronten-centrum of één van de dorpscentra. Vestigen op een perifere locatie is uitgesloten. Wordt op een perifere locatie wel aan dit initiatief meegewerkt dan moet rekening gehouden worden met een effect in bestaande centra. In dit geval het missen van een publiekstrekker en meer concurrentie op een nabijgelegen, goedbereikbare en waarschijnlijk aanzienlijk goedkopere locatie.

Assortimenten en brancheverruiming

Bij de toedeling van initiatieven geldt voor winkels dat ca. 80% van het winkelvloeroppervlak (m² wvo) tot een bepaalde branche moet behoren (zie schema). Vooral voor woonwinkels en andere grootschalige winkels is dit soms lastig, omdat ook kleinschalige (dus niet volumineuze) artikelen gevoerd worden, die vaak nog wel tot de branche of het thema horen. De aard van het product (volumineus) is steeds meer ondergeschikt aan het thema (wonen, dhz, tuin e.d.).

De dynamiek in de detailhandel én binnen grootschalige winkels, leidt er binnen deze thema's steeds meer branchevervaging en -verruiming plaatsvindt en dat meer randassortimenten worden gevoerd. Bijvoorbeeld woninginrichtingartikelen in bouwmarkten (vervaging binnen PDV-branches) maar soms ook elektronische artikelen (brancheverruiming en buiten PDV-branches). Deze branchever-

ruiming is bijna niet tegen gegaan en tot een bepaalde hoogte hoeft dit in de optiek van BRO ook niet. Wel moeten er grenzen gesteld wat wel en niet acceptabel is. Niet-PDV-branche gerelateerde artikelen zijn ongewenst (sport, spel, electro, mode, dagelijkse artikelen). Het stroomschema biedt hiervoor ook houvast. Een goede juridische vertaling maakt handhaving mogelijk (zie 4.5).

4.3 Organisatie

Eenduidig en consequent beleid

De minimumvoorwaarde voor een goed overheidsbeleid in het algemeen en in het kader van deze studie ten aanzien van detailhandel in het bijzonder, is een eenduidig, schriftelijk en vastgesteld beleid, dat in ruime mate bekend is gemaakt en dat ook consequent wordt uitgevoerd.

Communicatie, extern en intern gericht

Niet alleen bij het toedelen van initiatieven, maar ook in de uitvoering én de handhaving van het beleid. Het communiceren over de gewenste ontwikkelingen en het optreden tegen ongewenste ontwikkelingen zijn hier onderdeel van.

De doelstellingen en de wijze waarop men deze wil bereiken moeten niet alleen voor de burger en marktpartijen duidelijk zijn en consequent worden toegepast. Ook binnen de gemeentelijke organisatie gaat deze werkwijze op. In de organisatie tussen afdelingen moet daarom aandacht besteed worden aan de gekozen beleidslijn. Eventuele consequenties voor andere beleidsterreinen moeten inzichtelijk

worden gemaakt. Vanuit de beschreven visie op de detailhandel betekent dit onder andere:

- prioriteit geven aan de doelstellingen voor de detailhandelstructuur boven bijvoorbeeld de uitgifte van grond, verkoop van terreinen of het meewerken aan voorkeuren van marktpartijen voor locaties die in het omschreven beleid niet (meer) passen;
- terughoudend optreden met het (blijven) toestaan van detailhandel buiten de gewenste concentratiegebieden;
- vertalen van het beleid en het toepassen van een passend instrumentarium om het gewenste eindbeeld te bereiken.

De gehele gemeentelijke organisatie is hiervoor verantwoordelijk, de coördinatie kan bij één afdeling gelegd worden.

4.4 Instrumentarium

Het beleid voor detailhandel en het al dan niet toestaan van branches of assortimenten kan vastgelegd worden in van verschillende publiek- en privaatrechtelijke instrumenten. De twee hoofdgroepen zijn:

- Publieksrechtelijk: het bestemmingsplan.
- Privaatrechtelijk: de overeenkomst.

De overeenkomst is een instrument dat in de beginfase (bij de inrichting van een gebied, en minder bij uitvoering of handhaving van het beleid) vergaande mogelijkheden biedt. Dit middel is vooral toepasbaar wanneer de gemeente voor een actieve rol kiest, bijvoorbeeld

via het grondbeleid. Het bestemmingsplan wordt vooral toegepast bij uitvoering en handhaving van beleid.

Publieksrechtelijk: het bestemmingsplan

Verreweg het belangrijkste gemeentelijke instrumentarium is het bestemmingsplan. Dit plan bindt zowel de overheid als de burgers. Met het bestemmingsplan kan vooraf sturing gegeven worden aan ruimtelijke ontwikkelingen. Over het algemeen moet er bij bestemmingsplanregelingen een duidelijk verband zijn tussen de bepaalde beperking en het naar buiten tredende effect (ruimtelijk), zoals:

- invloed op de ruimtelijk-economische structuur (structuurversterking);
- oppervlakte perceel en/of gebouw (in relatie tot de branche);
- ruimtelijke uitstraling van de activiteit (op de omgeving);
- bezoekersintensiteit (in relatie tot de branche);
- mobiliteitseffecten, o.a. verkeersbewegingen, parkeerdruk, intensiteit vrachtbewegingen, bevoorrading (ruimtebeslag);
- volumineuze of niet volumineuze goederen.

Hoe regel je detailhandel in een bestemmingsplan?

De vraag is nu hoe de verschillende vormen van detailhandel goed te regelen zijn in een bestemmingsplan. Afhankelijk van het type detailhandel kan een op maat gemaakte regeling opgesteld worden. Enkele mogelijke regelingen zijn:

- Een thematische bestemmingsplanregeling, zoals bijvoorbeeld voor een woonthemaparc.
- Een ruime detailhandelsbestemming om flexibiliteit te bevorderen en leegstand te voorkomen.

- Een specifieke PDV/GDV-bestemming. Met deze bestemming is het mogelijk expliciet te sturen op perifere en grootschalige locaties. Sommigen interpreteren het loslaten van het PDV/GDV-beleid in de Nota Ruimte dat er geen bestemmingsplantitel meer is voor dergelijke bestemming. Ons inziens is dat onjuist, omdat er in de Nota Ruimte juist meer vrijheid geboden wordt aan decentrale overheden om hun detailhandelsbeleid te concretiseren op de manier die hen goeddunkt.
- Een minimale oppervlaktemaat per branche, omdat de ruimtelijke effecten per branche kunnen verschillen. Een relevant planologisch onderscheid is bijvoorbeeld het verschil tussen volumineuze en niet-volumineuze artikelen, omdat eerstgenoemde categorie andere aan- en afvoerproblemen met zich meebrengt en meer ruimte in beslag neemt.
- Bestaande ongewenste locaties specifiek bestemmen met afsterfconstructie.
- Een facetbestemmingsplan, waarin een specifieke regeling voor perifere en grootschalige detailhandel is opgenomen voor een bepaald gebied.
- Flexibiliteit in het bestemmingsplan inbouwen door middel van het koppelen van vrijstellingen en/of wijzigingen aan een distributie-planologisch onderzoek en andere ruimtelijke voorwaarden.
- Vaststellen van branchering van bestaande of nieuwe detailhandel met gebruik van assortimentslijsten. Dit middel is vooral toe te passen in gevallen waarin het niet wenselijk is dat door verschuivingen in het assortiment van winkels, uiteindelijk toch een winkelaanbod ontstaat dat gaat concurreren met de bestaande winkelcentra.

Bestemmingsplannen aanpassen en overgangsregelingen

Een belangrijk uitgangspunt in het voorgestane detailhandelsbeleid voor de gemeente Dronten is te komen tot een betere concentratie van het PDV-aanbod. De vestiging van verspreid gelegen, solitaire vestigingen dient voorkomen te worden.

Dit kan door bestemmingsplannen die nu nog ongewenste ontwikkelingen mogelijk maken, te herzien. Indien niet alle bestemmingsplannen 'waterdicht' worden gemaakt, blijft vestiging van perifere detailhandel op ongewenste locaties mogelijk. Idealiter zouden alle bestemmingsplannen dus moeten worden gecontroleerd en waar mogelijk, moeten worden aangepast.

De nu niet in het beleid passende PDV-vestigingen hoeven in principe niet 'wegbestemd' te worden (tenzij daar specifieke redenen voor zijn). Zij kunnen een aparte bestemming krijgen, en als de PDV-activiteiten worden gestaakt, worden alleen nog andere passende activiteiten toegestaan.

Het voorgaande neemt niet weg dat zeker daar waar het solitair gevestigde zaken met een bovenlokale uitstraling betreft, een actief stimuleringsbeleid voor verplaatsing gewenst is of de komende jaren wenselijk wordt. Behalve het aanbieden van goede alternatieve locaties zijn hiervoor meerdere instrumenten denkbaar, zoals subsidies, het bestemmingsplanmatig of anderszins mogelijk maken van bepaalde attractieve vormen van hergebruik van het te verlaten pand of herontwikkeling van de betreffende locatie, aankoop van het onroerend goed, etc.

Privaatrechtelijk: (gebruiks)overeenkomsten

Indien de gemeente eigenaar is van de grond, kan zij met de projectontwikkelaar of met de daar te vestigen ondernemers, afspraken maken over het gebruik van de grond en de toegestane branches. Dit gebeurt meestal via een overeenkomst. Belangrijk daarbij is dat het gebruik van het privaatrecht de werking van het publiekrecht niet mag doorkruisen. Dit criterium komt in de jurisprudentie steeds terug⁸.

Hiervan is bijvoorbeeld sprake als de gemeente het perifere detailhandelsbeleid uitsluitend via overeenkomsten regelt terwijl dit ook mogelijk zou zijn geweest door middel van een publiekrechtelijk instrument zoals het bestemmingsplan. Eventueel te sluiten overeenkomsten moeten ook voldoen aan het vigerende bestemmingsplan. Dus ook als de gemeente met overeenkomsten kan werken, moeten zaken publiekrechtelijk goed worden geregeld.

4.5 Handhaving

Net als de vaststelling van beleid en het codificeren daarvan, is ook 'handhaving' onderdeel van goed beleid. Het heeft geen enkele zin om een regeling vast te stellen om vervolgens te constateren dat niemand zich er iets van aantrekt, terwijl men niet optreedt tegen overtreding.

Dit maakt deel uit van de rechtzekerheidsgedachte; burgers en bedrijven mogen van een gemeentebestuur verwachten dat wanneer het een regeling vaststelt, het gemeentebestuur de regeling hand-

⁸ M.n. HR 26 januari 1990, NJ 1991, 393 (Windmill).

haaft en wel op momenten dat dit nog kan. Te lang achterover leunen terwijl men ziet dat er een illegale situatie bestaat, heeft tot gevolg dat handhaving niet meer mogelijk is en in feite ophoudt illegaal te zijn.

Bestuursrechtelijke handhaving

Als voorwaarden voor een goed handhavingsbeleid gelden:

- Een duidelijk en schriftelijk vastgelegd detailhandelsbeleid.
- Actuele bestemmingsplannen, met als aandachtspunt de handhaving.
- Een goede voorlichting over de inhoud en de strekking van de in het bestemmingsplan opgenomen bestemmingsregeling is aan te raden.
- Ook moet duidelijk worden gemaakt, dat van gemeentewege wordt opgetreden als de voorschriften van een bestemmingsplan niet worden nageleefd (communicatie).

Bij het uitoefenen van bestuursdwang op basis van vastgesteld handhavingsbeleid loopt de gemeente duidelijk minder risico's. Gedogen dient met terughoudendheid te geschieden; als er al voor wordt gekozen te gedogen, dan dient dit altijd expliciet en schriftelijk te gebeuren.

De publiekrechtelijke handhaving van een bestemmingsplan kan geschieden door:

- a. Het verlenen en weigeren/intrekken van de vergunning (in relatie tot de voorwaarden die verbonden zijn aan de bouwvergunning).
- b. Het toepassen van bestuursdwang.
- c. Het opleggen van een dwangsom.

4.6 Tot slot

Dit afsluitende hoofdstuk geeft aan hoe in het gemeentelijke beleid met detailhandel en met name de detailhandel op bedrijventerreinen moet worden omgegaan, opdat de in de visie aangegeven doelen ook bereikt worden.

Sturen op perifere ontwikkeling: zet een realisatietraject in

Het aanwijzen van maximaal twee locaties voor clustering van het PDV-aanbod is in de ontwikkelingsvisie op de detailhandelsstructuur een belangrijk punt. Het verdient aanbeveling om de uitwerking van het programma voor beide locaties onderdeel te laten uitmaken van een realisatietraject. In dit traject moet een aantal zaken gedetailleerd uitgewerkt en gefaseerd worden:

- Opstellen (detailhandels)concept voor Hanzekwartier.
- Vaststellen van het op beide locaties wenselijke en haalbare programma.
- Bij een groter programma voor Hanzekwartier, de (reële) mate van verplaatsingen vanuit andere locaties in Dronten aangeven.
- En de expliciete taken en verantwoordelijkheden van gemeente en betrokken (markt)partijen omschrijven.

Het is belangrijk dat marktpartijen en lokale overheid samen een actieplan opstellen waarin aangegeven wordt welke partijen welke stappen moeten ondernemen om de gemeenschappelijke doelen te bereiken, en welke middelen daarvoor gebruikt kunnen worden.

Een eerste stap daarin is het bereiken van consensus over de doelstellingen en ontwikkelingsrichting voor de detailhandel, zoals in de

visie op de detailhandelsstructuur is aangegeven. Ook hier is weer de locatiekeuze voor perifere detailhandel en de toekomstige ontwikkeling van het Hanzekwartier cruciaal.

Behoud flexibiliteit en evalueer de doelstellingen

Het is belangrijk dat het voorgestelde beleid flexibel is. Trends en ontwikkelingen in de detailhandel gaan snel en ook de ontwikkeling van bijvoorbeeld de bestedingen of de bevolking kan anders lopen dan verwacht. Het is ook niet ondenkbaar dat potentiële ontwikkelingslocaties of onderdelen daarvan - zoals De Noord of Business Zone Delta - vanuit detailhandelsoptiek niet met de gewenste functie in te vullen zijn of met andere functies of voorzieningen worden ingevuld.

Het is daarom nodig ontwikkelingen te monitoren het beleid tussentijds te blijven evalueren en eventueel bij te sturen. Een tussentijdse evaluatie is sowieso raadzaam, zodat duidelijk wordt of, en zo ja in welke mate, het hernieuwde beleid tot de gewenste ontwikkelingen leidt. Ook is het mogelijk dat de uiteindelijke planvorming voor één van de beide locaties voor concentratie van PDV-aanbod óf de ontwikkeling van Dronten-centrum, in de toekomst tot andere beleidskeuzes leidt. Indien nodig kan - en moet - bijsturing dan alsnog plaatsvinden.

VERANTWOORDING

Verantwoording 1: Begeleiding en consultatie

Samenstelling begeleidingscommissie

- Dhr. K. Deinum (gemeente Dronten)
- Dhr. H. Dubelaar (gemeente Dronten)
- Dhr. K. Horich (winkeliersvereniging Dronten-Centrum)
- Dhr. J. Schuurhuis (winkeliersvereniging Biddinghuizen)
- Dhr. K. Tietema (winkeliersvereniging Swifterbant (en Dronten-Zuid))
- Dhr. R.J. Siepel (Kamer van Koophandel Flevoland)

Groepsgesprekken

Er hebben gesprekken plaatsgevonden op de volgende dagen en met de volgende personen:

Maandag 9 januari 2006, 9:30-11:30, vertegenwoordigers van de winkeliers en de Kamer van Koophandel:

- Dhr. J. Schuurhuis, winkeliersvereniging Biddinghuizen
- Dhr. K. Tietema, winkeliersvereniging Swifterbant (en Dronten-Zuid)
- Dhr. R.J. Siepel, Kamer van Koophandel Flevoland

Donderdag 12 januari 2006, 13:30-16:30, vertegenwoordigers van verschillende afdelingen binnen de gemeente Dronten:

- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| • Dhr. K. Deinum | • Dhr. K. Bijlsma |
| • Dhr. H. Dubelaar | • Mevr. M. van Gils |
| • Dhr. H. Pullen | • Dhr. R. Poel |
| • Dhr. J. Disselhorst | • Dhr. R. van der Schans |

Verantwoording 2: Koop- en bezoekgedrag consument

Boodschappen doen (levensmiddelen, drogist/persoonlijke verzorging, lectuur, bloemen): Het gaat hier om de aankopen voor de dagelijkse behoeften. Deze aankopen worden met een hoge frequentie gedaan en veelal in de nabijheid van de woonomgeving (buurt- en wijkaanbod) of op wat grotere afstand in centra met een meer completer en divers speciaalaanbod en supermarktaanbod (grote wijkcentra, dorps- en stadsdeelcentra). Afstand, prijs, assortiment en service zijn keuzeoverwegingen voor de consument.

Doelgericht kopen (doe-het-zelf, tuin en plant, wonen, auto en fietsen, bruin/-witgoed): Deze aankopen worden met een lage frequentie gedaan en zijn voor een deel ook vervangingsaankopen. De emotionele betrokkenheid is vaak laag, met uitzondering van duurzame artikelen zoals meubels. De consument gaat hiervoor doelgericht naar een bepaalde winkel of winkelgebied. Veel artikelen zijn groter van omvang.

Recreatief winkelen (modische branches, juwelier en optiek, huishoudelijke- en luxe artikelen, sport en spel, hobby en media): Bij recreatief winkelen staat het kijken en vergelijken centraal. De consument wil veel keuzemogelijkheden hebben (duplicering in het aanbod) en worden geprikkeld (impuls)aankopen te doen. De sfeer en beleving van een centrum zijn erg belangrijk. Deze aankopen worden met een wisselende frequentie gedaan en men is bereid een grote afstand af te leggen of andere barrières te overwinnen (betaald parkeren, grotere loopafstanden etc.).

Verantwoording 3: Definities en begrippen

Detailhandel	Verkoopkanaal voor goederen rechtstreeks aan de eindgebruiker.	Niet-dagelijkse artikelen	Alle artikelen die niet behoren tot de dagelijkse artikelensector.
Detailhandel (als activiteit)	Het bedrijfsmatig te koop aanbieden, alsmede de uitstalling ter verkoop, het verkopen en/of leveren van goederen aan diegene die deze goederen kopen voor gebruik, verbruik of aanwending, anderszins dan in de uitoefening van een beroeps- of bedrijfsactiviteit.	Niet-winkelaankopen	Detailhandelsbestedingen buiten de gevestigde winkels (onder andere warenmarkt, postorder, Internet, etc.).
Reguliere detailhandel	De detailhandel die in de bebouwde kom en in de gangbare winkelcentra gevestigd is. Reguliere detailhandel wordt aangeduid om het verschil aan te geven met GDV- en PDV-aanbod op perifere locaties.	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 vloer oppervlakte (bvo)	De totale bedrijfsruimte, inclusief de niet direct met de detailhandelsactiviteit verband houdende ruimten, zoals kantines, toiletten, kantoor, magazijn, etc.	Koopkrachtafvloeiing	Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun detailhandelsbestedingen plaatsen bij gevestigde winkels buiten dat gebied.
Winkeloppervlakte (wvo)	De voor publiek toegankelijke, zichtbare, overdekte en ommuurde winkelruimte (dus excl. magazijn, kantoor, etalage, ed.).	Koopkrachtbinding	Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun detailhandelsbestedingen plaatsen bij winkels die in dat gebied gevestigd zijn.
Vloerproductiviteit	Gemiddelde omzet in gevestigde winkels per m ² winkelvloeroppervlak (wvo).	Koopkrachttoevoeiing	Mate waarin inwoners van buiten een bepaald gebied detailhandelsbestedingen plaatsen bij winkels die in dat gebied gevestigd zijn. Meestal uitgedrukt als aandeel van de totale detailhandelsomzet in het betrokken gebied.
Nieuwvestiging	Detailhandel die ten tijde van dit onderzoek nog niet in de gemeente gevestigd was.	Winkelgebied	Concentratie van winkels die voor de consument waarneembaar als eenheid te onderscheiden is. Naast winkels gaat het veelal ook om horeca-aanbod en consumentverzorgende ambachtelijke bedrijven en dienstverlening.
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.	ABC-goederen	Auto's, Boten, Caravans (en tenten).

PDV-Perifere Detailhandels Vestigingen	Detailhandel op locaties buiten reguliere winkelcentra, bijvoorbeeld bedrijventerreinen, langs grote wegen, etc. Toegelaten branches in het tot voor kort geldende Rijksbeleid: Detailhandel in brand- en explosiegevaarlijke stoffen en detailhandel in ABC-goederen (auto's, boten, caravans), tuincentra, bouwmarkten, grove bouwmaterialen, keukens en sanitair alsmede woninginrichting waaronder meubels die vanwege de omvang en de aard van de gevoerde artikelen een groot oppervlak nodig hebben.	Bijzondere concentratie	Concentratie van winkels op een perifere locatie met branches die conform het gemeentelijk beleid daar zijn toegelaten. Door omvang en invulling hebben de bijzondere concentraties meestal een bovenlokale functie.
		Bouwmarkt	Een al dan niet geheel overdekte verkoopplaats, waarop een volledig of nagenoeg volledig assortiment aan bouw- en doe-het-zelfproducten wordt aangeboden aan de uiteindelijke gebruiker of gebruiker.
	Perifere detailhandel had de branchering als criterium. Met het verder in de Vijfde Nota gepresenteerde beleid is PDV komen te vervallen. Inmiddels ligt de Nota Ruimte ter verdere behandeling bij de Kamer.	Tuincentrum	Een verkoopplaats met een volwaardig assortiment aan dode en levende artikelen voor in huis/tuin die direct aan particulieren ter verkoop worden aangeboden.
PDV-locatie	Plaats waar detailhandel gevestigd is buiten de reguliere winkelcentra, in de omschreven branches (bijvoorbeeld tuincentra, bouwmarkten, woninginrichting, keukens en sanitair).		
Volumineuze artikelen	Detailhandel die vanwege de omvang van de gevoerde artikelen een groot oppervlak nodig heeft voor de uitstalling, te weten de verkoop van auto's, boten, caravans, tuininrichtingsartikelen, grove bouwmaterialen, keukens, sanitair, landbouwmachines- en werktuigen en machinerieën ten behoeve van bedrijven.		
GDV-Grootschalige Detailhandels Vestigingen	Winkels met een ondergrens van 1.500 m ² bedrijfsvloeroppervlak, zoals tot voor kort in het Rijksbeleid toegelaten op daarvoor aangewezen GDV-locaties (13 stedelijke knooppunten). Met het in de Vijfde Nota gepresenteerde beleid is het begrip 'GDV' komen te vervallen. GDV had oppervlakte als criterium, niet de branchering (zie ook PDV). Inmiddels ligt de Nota Ruimte ter verdere behandeling bij de Kamer.		

Verantwoording 4: Aanbod

Spreiding winkelaanbod Dronten

	Dagelijks		Niet-dagelijks		Totaal	
	aantal	m² wvo	aantal	m² wvo	aantal	m² wvo
Centrum	17	4.929	51	9.686	68	14.615
Dronten-Zuid	6	1.330	.		6	1.330
Bedrijfsterrein	-	-	32	11.487	32	11.487
De Noord	-	-	9	15.630	9	15.630
Overig	-	-	2	8.558	2	8.558
Totaal	23	6.259	94	45.361	117	51.620

Spreiding winkelaanbod Biddinghuizen

	Dagelijks		Niet-dagelijks		Totaal	
	aantal	m² wvo	aantal	m² wvo	aantal	m² wvo
Baan Biddinghuizen	5	1.306	4	683	9	1.989
Bedrijfsterrein	-	-	3	318	3	318
Buiten bebouwde kom	4	811	-	-	4	811
Totaal	9	2.117	7	1.001	16	3.118

Spreiding winkelaanbod Swifterbant

	Dagelijks		Niet-dagelijks		Totaal	
	aantal	m² wvo	aantal	m² wvo	aantal	m² wvo
De Poort Swifterbant	6	1.714	5	919	11	2.633
Bedrijfsterrein	-	-	1	97	1	97
Buiten bebouwde kom	-	-	1	2.808	1	2.808
Totaal	6	1.714	7	3.824	13	5.538

Bron: Locatus, Woerden 2005.

Verantwoording 5: Achtergrondinformatie

Afstandentabel

	Dronten
Swifterbant	9 km
Biddinghuizen	10 km
Kampen	15 km
Lelystad	20 km
Zwolle	35 km
Almere	45 km
Amsterdam	70 km

Bron: www.routenet.nl

Vergelijkbare plaatsen (Bolt)

Niet-dagelijkse artikelensector, lokale koopkrachtbinding:

- woonplaatsen met 20.000-30.000 inw: 62% koopkrachtbinding
- idem <20 km: 66-74% koopkrachtbinding
- idem 24> km: 73-80% koopkrachtbinding

Niet-dagelijkse artikelensector, koopkrachtbinding en koopkrachttoevloeiing naar centrumgebied:

- Hoofdcentrum: 48% binding, overig centra 14%, afvloeiing 38%
- Hoofdcentrum toevloeiing: gemiddeld 44%, >18 km 54% toevl.



Dronen
Actualisatie
Detailhandelsbeleid 2006



adviseurs in
ruimtelijke ordening
economie en
milieu

Postbus 68 5260 AB Vught
Taalstraat 36 Vught
www.bro.nl

telefoon 073 658 90 40
fax 073 656 16 65
e-mail: vught@bro.nl

Documentatiepagina

Opdrachtgever:	Gemeente Dronten
Titel rapport:	Gemeente Dronten, Actualisatie detailhandelsbeleid 2006
Rapporttype:	Eindrapportage
Rapportnummer:	204X00065.027402_1_5
Datum:	22 juni 2006
Contactpersoon opdrachtgever:	de heer K. Deinum
Projectteam BRO:	Tom Draisma, Marloes Sonsma
Beknopte inhoud:	De gemeente Dronten heeft BRO opdracht gegeven om in samenwerking met ondernemers en de Kamer van Koophandel, het gemeentelijke detailhandelsbeleid te actualiseren. Aanleiding zijn de voortgang van diverse centrumplannen en de behoefte aan een betere toedeling en toetsing van winkelinitiatieven op het gebied van (clustering van) volumineuze detailhandel en verspreide bewinkeling.