

Regionaal Economisch Overleg Rijn-en Bollenstreek

Regionale Detailhandelsstructuurvisie Concept

Regionaal Economisch Overleg Rijn-en Bollenstreek

Regionale Detailhandelsstructuurvisie Concept

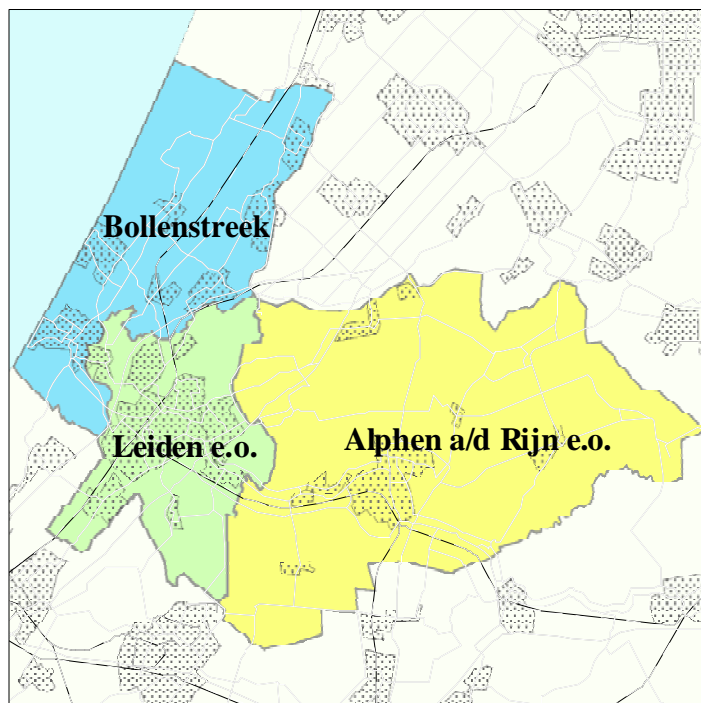
Datum concept 7 december 2005

Datum bewerking REO-werkgroep 'detailhandel' 24 februari, 1 maart en 6 april 2006

Documentatiepagina

Opdrachtgever(s)	Regionaal Economisch Overleg Rijn-en Bollenstreek
Titel rapport	Regionale Detailhandelsstructuurvisie Concept
Kenmerk	KKR025/Gsj/0066
Datum publicatie	7 december 2005
Bewerking REO-werkgroep 'detailhandel'	24 februari, 1 maart en 6 april 2006
Projectteam opdrachtgever(s)	de heer K.J. Wiltenburg, secretaris Regionaal Economisch Overleg Rijn-en Bollenstreek
Projectteam Goudappel Coffeng	de heren J.G. Schölvinc en J. Gosselt
Projectomschrijving	Het opstellen van een regionale detailhandelsstructuurvisie op basis van een interactief proces en betrokkenheid van overheid en belanghebbenden.
Trefwoorden	detailhandelsstructuurvisie, winkelgebied, Rijnstreek, Bollenstreek, binnensteden, grootschalige detailhandel, kleine kernen

Inhoud	Pagina
1 Inleiding	1
1.1 Aanleiding	1
1.2 Aanpak op hoofdlijnen	1
1.3 Leeswijzer	3
2 Achtergrond	4
3 Uitdagingen en projecten	9
3.1 Doelstelling	9
3.2 Uitdagingen	10
3.3 Projecten	13
3.4 Activiteiten	14
4 Beleidsthema's	20
5 Samenvatting	28
Bijlagen	
1 Uitkomsten Kiestafels	
2 Detailhandelsplannen gemeenten	
3 Protocol detailhandelsplannen -algemeen	
4 Protocol pdv-plannen	



1 Inleiding

1.1 Aanleiding

De detailhandel wordt gekenmerkt door een grote dynamiek. Met het oog op de kwaliteit van de toekomstige voorzieningenstructuur en het ondernemersklimaat is het van belang om adequaat op deze dynamiek in te spelen. Bovendien neemt de verantwoordelijkheid van regio's om detailhandelsbeleid te voeren toe. Alle reden voor de regio Rijn-en Bollenstreek om vooruit te kijken en een heldere visie op de regionale detailhandelsstructuur op te stellen.

De voorliggende Regionale Detailhandelsstructuurvisie (RDSV) is geen abstracte of theoretische visie. Deze visie is realistisch en bevat concrete voorstellen tot uitvoering. Aangegeven is welke maatregelen wij als regio willen nemen om bij te dragen aan een aantrekkelijk winkel-en ondernemersklimaat in de Rijn-en Bollenstreek. De aandacht gaat uit naar detailhandel over een breed spectrum: van grootschalige detailhandel tot kleine kernen, van Voorschoten tot Hillegom en van Katwijk tot Nieuwkoop.

Zonder focus geen resultaat. Met die overtuiging worden in de Regionale Detailhandelsstructuurvisie duidelijke keuzes gemaakt over de inzet van het detailhandelsbeleid. Prioriteiten in het detailhandelsbeleid voorkomen dat we breed oriënteren zonder dat het beleid het beoogde effect genereert.

De Regionale Detailhandelsstructuurvisie is het resultaat van een brede regionale betrokkenheid. Deze visie is opgesteld in een open proces. Zowel bestuurders en ambtenaren vanuit de overheden als particuliere belanghebbenden vanuit de detailhandel hebben zich intensief ingezet om de visie tot stand te laten komen. Deze samenwerking in de regio geeft ons veel vertrouwen voor de gezamenlijke uitwerking van de Regionale Detailhandelsstructuurvisie.

1.2 Aanpak op hoofdlijnen

De wijze waarop het proces voorafgaand aan deze RDSV is verlopen zal kort worden toegelicht.

Kunst van het kiezen

Het interactieve proces dat gevolgd is bij het opzetten van deze RDSV wordt gekenschetst als de 'Kunst van het Kiezen'. Deze methode wordt gehanteerd om bij het tot stand brengen van een plan of nota in een open proces draagvlak van belanghebbende partijen te verkrijgen en een concreet en uitvoerbaar resultaat te boeken.

Focus is een belangrijk middel bij deze methode. De methode laat deelnemers maximaal de vrijheid om ideeën te genereren (divergentie) voordat men wordt gedwongen te kiezen (convergentie). Het kiezen van een beperkt aantal (strategische) doelstellingen en strategieën vergroot de kans op succes van de RDSV. Naast focus worden concrete doelstellingen en acties

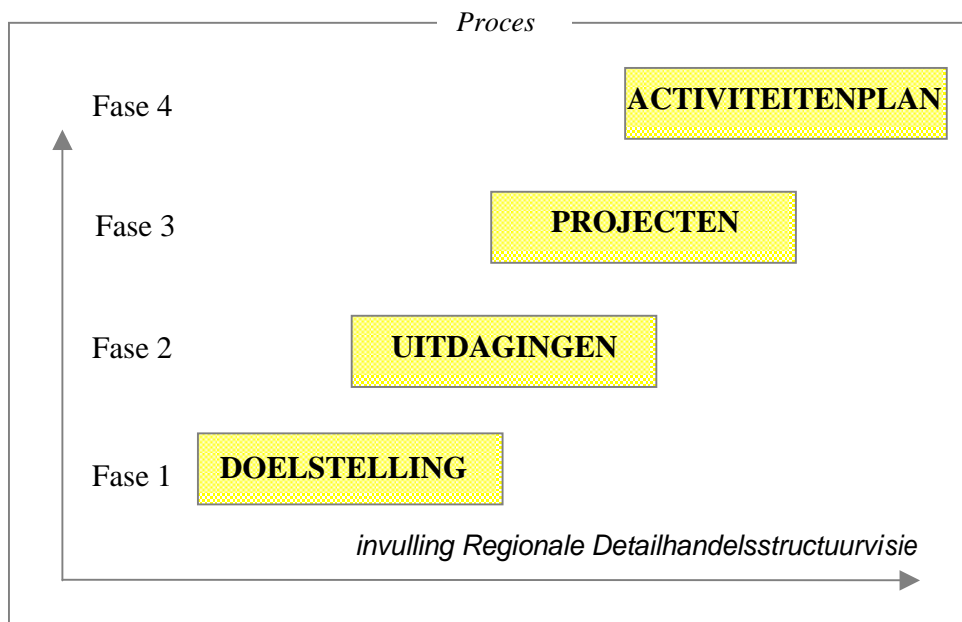
opgesteld. Dit voorkomt een abstracte visie die niet voldoende handen en voeten heeft om uit te voeren. De deelnemers aan het proces hebben ieder een individuele inbreng. Door ieder voor zich te kiezen wordt voorkomen dat een of meerdere personen een te dominante stem in het proces hebben.

Kiestafels in de Rijn-en Bollenstreek

Het proces heeft een gefaseerde aanpak waarin Kiestafels een centrale plaats innemen. De Kiestafels leveren van begin tot eind in het proces de benodigde input voor de visie. Naast de resultaten uit het Koopstromenonderzoek 2004, vormen de resultaten van de Kiestafels een belangrijk deel van de voorliggende regionale Detailhandelsvisie.

De visie groeit mee met het proces. Tijdens een Kiestafel staat een onderdeel van de visie centraal. In de eerste Kiestafel wordt de doelstelling voor de RDSV vastgelegd. Vervolgens worden in de volgende Kiestafel strategische uitdagingen geformuleerd, waarna in een derde Kiestafel praktische projecten worden geformuleerd waarmee de uitdagingen worden aangegaan. In de laatste Kiestafel is per project een actieplan opgesteld.

De Kiestafels worden voorafgegaan door een of meerdere huiswerkrondes, waarin de deelnemers hun inbreng voor de Kiestafels naar voren brengen. Tijdens de Kiestafels wordt de inbreng uit het huiswerk in geaggregeerde vorm aan alle deelnemers voorgelegd. Na het individueel toekennen van prioriteiten wordt de uitslag van de Kiestafel bepaald op basis van de grootste collectieve prioriteit. De uitslagen van de Kiestafels zijn overgenomen in deze Regionale Detailhandelsstructuurvisie (hoofdstuk 3). Overzichten van de inbreng uit het huiswerk zijn opgenomen in bijlage 1.



Context

De rol van de overheid in het ontwerp en de uitvoering van omgevingsbeleid staat volop in de belangstelling. Gemeenten, regio's en provincies anticiperen op een toenemende verantwoordelijkheid en verbreding van het takenpakket. Bovendien volgen ontwikkelingen in de detailhandel elkaar in hoog tempo op. De achtergrond waartegen de regio Rijn-en Bollenstreek detailhandelsbeleid formuleert is toegelicht in hoofdstuk 2.

Thema's

Zoals hierboven beschreven vormen de uitkomsten van de Kiestafels de voornaamste input voor deze visie. Tijdens de Kiestafels hebben belangrijke beleidsthema's de revue gepasseerd, in aanwezigheid van tal van vertegenwoordigers van gemeenten, winkeliersverenigingen en branche-organisaties. De beleidsthema's komen terug in het provinciale en regionale ruimtelijk-economisch beleid. De door de regio gestelde prioriteiten in de vorm van projecten sluiten aan op de beleidsthema's. In hoofdstuk 3 wordt aangegeven welk specifiek verband er is tussen de projecten, activiteiten en de beleidsthema's. In hoofdstuk 4 zijn de beleidsthema's uitgewerkt.

1.3 Leeswijzer

Alvorens de resultaten van het proces en de Kiestafels te presenteren, is in hoofdstuk 2 de context aangegeven waarbinnen het detailhandelsbeleid van de regio Rijn-en Bollenstreek zich afspeelt. In hoofdstuk 3 worden de uitkomsten van de stappen tijdens het proces achtereenvolgens beschreven. Na een toelichting op de Doelstelling, volgen een beschrijving van de Uitdagingen, de Projecten en de Activiteiten. In hoofdstuk 4 worden de belangrijkste thema's in het detailhandelsbeleid uiteengezet, inclusief een voorstel voor opvanglocaties voor detailhandel buiten de reguliere (winkel)centra. In hoofdstuk 5 volgt een overzicht van de detailhandelsvisie op hoofdlijnen. In Bijlage 1 zijn de uitgebreide resultaten weergegeven van de Kiestafels, voor zover niet opgenomen in hoofdstuk 3. In bijlage 2 staat een overzicht opgenomen van de diverse detailhandelsplannen per gemeente in de regio. Het betreft een opsomming van plannen in diverse procedurele stadia, die periodiek bijgesteld zal worden. De structuurvisie geeft daarmee nog geen oordeel over de plannen. De bijlagen 3 en 4 bevatten concrete toetsingsprotocollen voor de plannen. Voorzover de plannen aan REO-toetsing onderhavig zijn (geweest), staat dit aangegeven in bijlage 2.

2 Achtergrond

De rol van de overheid in het ontwerp en de uitvoering van omgevingsbeleid staat volop in de belangstelling. Zowel hogere als lagere overheden oriënteren zich momenteel op hun positie. Provincies, regio's en gemeenten anticiperen op een toenemende verantwoordelijkheid en verbreding van het takenpakket. Hierna wordt op hoofdlijnen de beleidsachtergrond geschetst waartegen de regionale detailhandelsvisie voor de Rijn en Bollenstreek totstandkomt.

Nota Ruimte

Het locatiebeleid voor bedrijven en voorzieningen (ABC-locatiebeleid) en het locatiebeleid voor Perifere en Grootschalige Detailhandelsvestiging (PDV/GDV-beleid) worden met de Nota Ruimte vervangen door een integraal locatiebeleid voor bedrijven en voorzieningen. Dit locatiebeleid wordt nu gedecentraliseerd naar de provincies en, voorzover het om binnenregionale vraagstukken gaat, naar de WGR-plusregios. De Rijn-en Bollenstreek is geen WGR-plusregio. Het REO Rijn-en Bollenstreek heeft een adviesfunctie naar de provincie Zuid-Holland. Het locatiebeleid heeft er aan bijgedragen dat er in Nederland, in tegenstelling tot het buitenland, nauwelijks weidewinkels zijn en er een fijnmazige detailhandelsstructuur bestaat die de leefbaarheid en vitaliteit van steden en dorpen ondersteunt. Als gevolg van het PDV/GDV-beleid zijn echter, aldus de MDW-werkgroep (Marktwerving, deregulering en wetgevingskwaliteit) die zich hierover heeft gebogen, behalve ongewenste ook wenselijke ontwikkelingen aan Nederland voorbijgegaan (met name hoogwaardige regionale winkelcentra). Door het nieuwe integrale locatiebeleid te decentraliseren kan in de afweging tussen dergelijke aspecten regionaal maatwerk worden geleverd.

Het doel van het nieuwe locatiebeleid is een goede plaats voor ieder bedrijf te bieden, zodat een optimale bijdrage wordt geleverd aan de versterking van de kracht van steden en dorpen. Voor wat dan wel een goede plaats is, kan de rijksoverheid geen standaard recept geven, wel een aantal regels die zorgen voor de gewenste basiskwaliteit op dit punt. Het best kunnen provincies en voorzover het om binnenregionale vraagstukken gaat de WGR-plusregios zelf bepalen wat een goede plaats is. Aangezien de Rijn-en Bollenstreek geen WGR-plusregio is brengt het hierover advies uit richting de provincie Zuid-Holland. Het nieuwe locatiebeleid dient verschillende doelstellingen:

- Economische ontwikkelingsmogelijkheden: het bieden van voldoende geschikte vestigingsplaatsen voor bedrijvigheid en voorzieningen.
- Bereikbaarheid: het optimaal gebruik van alle vervoersmogelijkheden voor personen en goederen over de weg, het spoor en het water.
- Leefbaarheid: kwaliteit, variatie, architectonische vormgeving en landschappelijke inpassing van vestigingsplaatsen voor alle stedelijke activiteiten, zorgvuldig ruimtegebruik, fijnmazige detailhandelstructuur, functiemenging en kwaliteit van de leefomgeving (veiligheid, emissies en geluid).

Provincies en gemeenten zijn verantwoordelijk voor een voldoende en gevarieerd op de vraag afgestemd aanbod van locaties voor bedrijven en voorzieningen. Provincies en voorzover het om binnenregionale vraagstukken gaat de WGR-plusregio's concretiseren het integrale locatiebeleid voor bedrijven en voorzieningen in het provinciale ruimtelijke en verkeers- en vervoersbeleid.

Uitgangspunt is dat nieuwe vestigingslocaties voor detailhandel niet ten koste mogen gaan van de bestaande detailhandelsstructuur in wijkwinkelcentra en binnensteden. Gemeenten dienen de mogelijkheid te hebben om in bestemmingsplannen een aparte bestemming voor perifere detailhandel op te nemen. De provincies stellen (gezamenlijk) richtlijnen op met betrekking tot branchebeperkingen voor perifere detailhandel, die vervolgens door het kabinet worden geaccordeerd². Essentieel is verder dat het locatiebeleid ten minste regels en criteria bevatten die waarborgen dat:

- Bestaande en nieuwe bedrijven en voorzieningen die uit oogpunt van veiligheid, hinder en verkeersaantrekkende werking niet inpasbaar zijn in of nabij woonbebouwing ruimte wordt geboden op specifieke daarvoor te bestemmen (bedrijven)terreinen.
- Aan nieuwe en zo mogelijk ook aan bestaande bedrijven en voorzieningen met omvangrijke goederenstromen en/of een omvangrijke verkeersaantrekkende werking ruimte wordt geboden op locaties met een goede aansluiting op (bestaande) verkeers-en vervoersverbindingen van bij voorkeur verschillende modaliteiten (multimodale ontsluiting).
- En dat aan nieuwe en zo mogelijk ook aan bestaande bedrijven en voorzieningen met arbeids-en/of bezoekersintensieve functies ruimte wordt geboden op locaties bij voorkeur in de nabijheid van openbaar-vervoerknoppunten en met een goede aansluiting op (bestaande) verkeers-en vervoersverbindingen.

Kortom: belangrijkste kenmerken van het nieuwe beleid zijn:

-*Decentralisatie:* De verantwoordelijkheden voor de nadere invulling van het ruimtelijk beleid worden bij de provincies en gemeenten neergelegd. Het Rijk benoemt de kaders. De rol van de provincie maakt in de Nota Ruimte een slag van vooral toetsend, naar sturend en beoordelend.

-*Nieuwe locaties mogen niet ten koste gaan van bestaande detailhandelsstructuur:* Provincies en gemeenten worden samen verantwoordelijk voor een op de vraag afgestemd aanbod van locaties voor bedrijven en voorzieningen. Hierbij is het uitgangspunt dat nieuwe vestigingslocaties voor detailhandel niet ten koste mogen gaan van de bestaande detailhandelsstructuur.

-*Provinciale richtlijnen voor perifere detailhandel:* Gemeenten krijgen de mogelijkheid om in bestemmingsplannen een aparte bestemming voor perifere detailhandel op te nemen. De provincies stellen gezamenlijke richtlijnen op voor de branchering op perifere locaties.

Het gezamenlijk opstellen van richtlijnen door provincies staat op de agenda van het Interprovinciaal Overleg (IPO). Binnen het IPO wordt gewerkt aan een gezamenlijk standpunt met betrekking tot detailhandelsbeleid.

Regels voor Ruimte

Op 8 maart 2005 hebben Gedeputeerde Staten van Zuid-Holland de nota Regels voor Ruimte vastgesteld. Deze nota vormt naast de streekplannen het beoordelingskader voor gemeentelijke ruimtelijke plannen en bevat beleidsregels ten behoeve van de goedkeuring van ruimtelijke plannen.

In dit nieuwe beoordelingskader verschuift het accent van toelatingsplanologie naar ontwikkelingsplanologie. De provincie bemoeit zich actief met de omgevingskwaliteit. De provincie houdt in Regels voor Ruimte rekening met de nieuwe Wro die naar verwachting in 2006 van kracht zal worden. Op basis van het huidige wetsvoorstel, zal de goedkeuringstaak van Gedeputeerde Staten ten aanzien van vastgestelde bestemmingsplannen vervallen. In plaats daarvan krijgt de provincie naast de gebruikelijke mogelijkheden andere instrumenten om het provinciaal ruimtelijk beleid te realiseren. De betreffende instrumenten zijn het opstellen van provinciale bestemmingsplannen, het vaststellen van een provinciale verordening, het geven van aanwijzingen en het toepassen van de zogenaamde coördinatieregeling. Inzet van bovenstaande instrumenten is alleen gerechtvaardigd als er sprake is van een provinciaal belang, waarvoor de provincie zich als eerste verantwoordelijk voelt.

In Regels voor Ruimte zijn de provinciale beleidsvoornemens opgenomen voor detailhandel. Deze luiden als volgt:

- 'Nieuwe voorzieningen dienen regionaal te worden afgestemd op de verzorgingsfunctie en het inwonertal van steden en dorpen, waarbij rekening moet worden gehouden met de effecten op de functie van nabijgelegen centra'.
- 'Nieuwe voorzieningen mogen niet leiden tot een structurele aantasting van het voorzieningenniveau elders'.
- 'Nieuwe voorzieningen moeten worden gerealiseerd in de centra van steden, dorpen en wijken. Een uitzondering hierop is mogelijk in de volgende gevallen:
 1. buurt- en gemakswinkels;
 2. op knopen, voorzover passend binnen het knoopprofiel;
 3. detailhandel in brand- en explosiegevaarlijke goederen;
 4. detailhandel in zeer volumineuze goederen, zoals auto's, motoren, boten, caravans, keukens, badkamers, grovebouwmaterialen en landbouwwerktuigen;
 5. tuincentra
 6. bouwmarkten of grootschalige meubelbedrijven (inclusief in ondergeschikte mate woninginrichting en stoffering) met een bvo van minimaal 1.000 m² en na onderzoek van de bovengemeentelijke effecten en na instemming van Gedeputeerde staten'.
- 'Nieuwe perifere detailhandel is alleen toegestaan indien het om reeds elders in de gemeente gevestigde bedrijven gaat, of wanneer het terrein in een regionale of provinciale structuurvisie detailhandel is aangewezen als opvanglocatie voor grootschalige detailhandel'.
- 'De nevenassortimenten die op perifere locaties gevoerd mogen worden, kunnen verruimd worden, met dien verstande dat de oppervlakte van een grootschalige winkel in volumineuze goederen voor een klein deel voor de verkoop van nevenassortiment mag worden gebruikt, mits dit past bij het hoofdassortiment en aan de volgende

voorwaarden is voldaan:

1. het nevenassortimentsdeel neemt niet meer ruimte in beslag dan 20% van het netto verkoopvloeroppervlak;
 2. uit distributie-planologisch onderzoek blijkt dat dit niet leidt tot ontwrichting van de regionale verzorgingsstructuur;
 3. Het REO met het voorstel heeft ingestemd of niet binnen 6 weken na verzending van de adviesaanvraag een advies heeft uitgebracht'.
- 'Beperkte verkoop van artikelen (tot enkele vierkante meters) aan consumenten buiten deze locaties en reguliere detailhandelslocaties wordt alleen toegestaan voor zover het gaat om:
 1. de verkoop van consumentenartikelen binnen op consumenten gerichte voorzieningen, zoals maneges en grootschalige recreatievoorzieningen, onder de voorwaarde dat de initiatiefnemers kunnen aantonen dat dit de bestaande verzorgingsstructuur niet aantast; of
 2. de verkoop van door de consumenten bestelde producten op een bestaande bedrijfslocatie waar deze producten worden geassembleerd en /of geproduceerd, zoals PC-configuraties-op-bestelling, onder de voorwaarde dat de initiatiefnemers kunnen aantonen dat dit de bestaande verzorgingsstructuur niet aantast'.
 - 'Ondersteunende detailhandel op bedrijventerreinen wordt bij recht toegestaan tot een oppervlakte van 125m². Een grotere oppervlakte kan worden toegestaan voor zover deze detailhandel het bedrijventerrein als verzorgingsgebied heeft en met onderzoek is aangetoond dat de bestaande verzorgingsstructuur niet wordt aangetast'.

Detailhandelsbeleid provincie Zuid-Holland

Het nieuwe provinciale detailhandelsbeleid voor Zuid-Holland is in voorbereiding. De hoofdpunten in het detailhandelsbeleid van de provincie Zuid-Holland zijn hierboven weergegeven en zijn onderdeel van 'Ruimte voor Regels'. Een andere belangrijke voorbode van het nieuwe provinciale detailhandelsbeleid is gegeven in de notitie perifere detailhandel van de provincie Zuid-Holland. In deze notitie geeft de provincie Zuid-Holland nog enkele aanvullende uitgangspunten bij het nieuwe beleid, waaronder:

- De provincie Zuid-Holland handhaaft het ambitieniveau en kiest voor een blijvende bovenlokale regierol bij winkelplannen met een omvang van meer dan 1.000 m² wvo.
- Bundeling van detailhandel en bezoekersintensieve vrijetijdsvoorzieningen in centra blijft een belangrijk uitgangspunt. De provincie laat geen ruimte aan weidewinkels evenmin als superwinkelcentra buiten de bestaande verzorgingsstructuur.
- De provincie wil de adviesfunctie van Regionaal Economische Overlegorganen (waaronder REO Rijn-en Bollenstreek), van het Stadsgewest Haaglanden en van de Stadsregio Rotterdam behouden.
- De bestaande branchering die wordt toegestaan op bedrijventerreinen, wordt aangevuld met de artikelen vloerbedekking, parket, zonwering en

tenten.

Het provinciaal beleid is kadergevend voor het regionale detailhandelsbeleid. Daarnaast zal de inhoud van deze regionale detailhandelsstructuurvisie input zijn voor en zo goed mogelijk worden geïntegreerd in de nieuwe provinciale detailhandelsstructuurvisie.

3 Uitdagingen en projecten

De dynamiek in de detailhandel en de toenemende verantwoordelijkheid van regio's voor detailhandelsbeleid onderstrepen het belang van een uitvoerbare detailhandelsvisie. Uit het interactief proces volgens de Kunst van het Kiezen is een actiegerichte visie opgesteld. De wijze waarop het proces aangepakt is, leest u in hoofdstuk 1, paragraaf 1.2 (aanpak op hoofdlijnen). Gedurende het proces zijn vier Kiestafels gehouden:

- Kiestafel 1: Doelstelling
- Kiestafel 2: Uitdagingen
- Kiestafel 3: Projecten
- Kiestafel 4: Activiteiten

De Kiestafels vormen de leidraad bij dit hoofdstuk. In dit hoofdstuk staat per Kiestafel beschreven welke prioriteiten zijn gelegd en waar deze keuze op is gebaseerd. Een volledig overzicht van de uitkomsten per Kiestafel is weergegeven in bijlage 1.

3.1 Doelstelling

Voor plannen en visies, zo ook de Regionale Detailhandelsstructuurvisie, dient een vertrekpunt te worden gekozen. Met het formuleren van de doelstelling heeft de regio bepaald wat we met de visie willen bereiken en wat niet. De visie krijgt daarmee de eerste focus.

Naast de doelstelling geven *criteria* aan welke expliciete eisen aan de doelstelling worden gesteld. De regio benadrukt met de criteria waar we rekening mee moeten houden en wat we niet over het hoofd mogen zien. In onderstaand kader staan de doelstelling en de criteria voor deze Regionale Detailhandelsstructuurvisie.

Het faciliteren van een sterke en evenwichtige regionale detailhandelsstructuur voor ondernemers en bewoners, waarin iedere gemeente zich kan herkennen; met inachtneming van:

- **Primair aandacht voor bestaande aankoopplaatsen**
- **Aandacht voor kleine kernen (> 250 en < 5.000 inwoners)**
- **Versterken koopkrachtbinding**
- **Ruimte bieden voor vernieuwende concepten/winkels**
- **Vergroten aantrekkelijkheid en kwaliteit winkelgebieden**

Aandachtspunten die een belangrijke rol hebben gespeeld bij de uiteindelijke keuze van de doelstelling zijn deze:

- Deze visie heeft betrekking op detailhandel met een lokaal bereik en detailhandel met een regionaal bereik. De regio beperkt zich in deze visie niet tot de tweede

- detailhandelsvorm. Naast de afstemming over detailhandel met een regionaal bereik heeft de regio ook een duidelijke opgave voor detailhandel in kleine kernen.
- De focus van de regio is primair gericht op versterken van de koopkrachtbinding, die we belangrijker vinden dan het aantrekken van koopkracht van buiten de regio.
 - Wij willen als regio ruimte bieden en een aantrekkelijk klimaat vormen voor vernieuwende vormen van detailhandel. In deze visie werken wij uit hoe we vernieuwende concepten met uiteenlopende schaalgrootte willen accommoderen.
 - Wij richten onze aandacht primair op de bestaande winkelgebieden. Wij willen de aantrekkelijkheid en kwaliteit van winkelgebieden vergroten. Onze aandacht gaat derhalve niet uit naar nieuwe winkelgebieden.

3.2 Uitdagingen

In een tweede Kiestafel is de doelstelling geoperationaliseerd door uitdagingen te benoemen. Wat zijn de belangrijkste uitdagingen om de doelstelling te bereiken? Om de doelstelling te bereiken willen wij als regio werk maken van vijf uitdagingen, die als volgt geformuleerd zijn:

1. **Hoe kunnen we bovenregionale trekkers zodanig inpassen in bestaande winkelcentra, dat het totale concept de aantrekkelijkheid van de aankoopplaats vergroot?**
2. **Hoe kan je als overheid de door schaalvergroting ontstane kansen voor nieuwe kleinschalige en specialistische detailhandelsvormen faciliteren?**
3. **Hoe weerstaan we de druk om te veel vierkante meters toe te staan?**
4. **Hoe kunnen we de veronderstelde vermoeidheid van de consument die door eenvormigheid/filialisering kan toeslaan, voorkomen in gezellige en goed bereikbare kleinschalige centra?**
5. **Hoe kunnen we, rekening houdend met de schaalvergroting, de gezelligheid en goede bereikbaarheid van kleinschalige stads-en dorpscentra behouden/versterken?**

De uitdagingen zijn zorgvuldig onderbouwd. Er is een verkenning gedaan naar de sterke en minder sterke aspecten van de regionale detailhandelsstructuur (interne factoren), evenals landelijke ontwikkelingen op gebied van detailhandel en consumentengedrag (externe factoren) die van invloed zijn op de detailhandel in de Rijn-en Bollenstreek. Door confrontatie van de belangrijkste interne en externe factoren zijn de vijf strategische uitdagingen bepaald. De motivatie voor de uitdagingen lichten we kort toe.

UITDAGING 1: Hoe kunnen we bovenregionale trekkers zodanig inpassen in bestaan de winkelcentra, dat het totale concept de aantrekkelijkheid van de aankoopplaats vergroot?

Consumententrekkers vergroten de aantrekkingskracht van een winkelgebied en hebben synergievoordelen voor andere winkels binnen een winkelgebied. Een van de sterke punten van de regionale detailhandelsstructuur is de aanwezigheid van consumententrekkers. Daarnaast zijn

er consumententrekkers die zich in de Rijn-en Bollenstreek willen vestigen. Samen met de nog steeds toenemende schaalvergroting leidt dit tot kansen voor totaalconcepten passend bij een bepaalde lifestyle. Voorbeelden hiervan zijn Hornbach of Praxis Huis&Tuin. Dit vereist evenwel een zorgvuldige inpassing van trekkers in de bestaande winkelcentra, zodat de totale aantrekkelijkheid van de aankoopplaats wordt vergroot. De aanwezigheid en vestigingsvoornemens van bovenregionale trekkers in de regio en de nog steeds toenemende schaalvergroting en branchevervaging zijn aanleiding voor het benoemen van de bovenstaande uitdaging.

UITDAGING 2: Hoe kan je als overheid de door schaalvergroting ontstane kansen voor nieuwe kleinschalige en specialistische detailhandelsvormen faciliteren?

De regio Rijn-en Bollenstreek kent meerdere gezellige en kleinschalige centra met een goede bereikbaarheid die een versterking van de regionale detailhandelsstructuur betekenen. Winkelgebieden als de Kempenaerstraat in Oegstgeest, de Schoolstraat in Voorschoten en Noordplein in Roelofarendsveen hebben een eigen karakter en onderscheidende uitstraling. Deze categorie centra kunnen verder versterkt worden door de kansen die door schaalvergroting wordt geboden. Schaalvergroting leidt tot kansen voor kleine en specialistische winkels waarvoor de centra van kleinschalige plaatsen een geschikt vestigingsmilieu kunnen bieden. Vanuit deze constatering zijn de vorenstaande uitdagingen opgesteld.

UITDAGING 3: Hoe weerstaan we de druk om te veel vierkante meters toe te staan?

Een van de minder sterke punten in de regio Rijn-en Bollenstreek is de neiging om de ontwikkeling van te veel vierkante meters detailhandel toe te staan. Bovendien leidt het incorrect handhaven van het bestemmingsplan tot het illegaal vestigen van detailhandel daar waar andere functies bedoeld zijn. Landelijk neemt het detailhandelsaanbod nog steeds toe. Ook is de planvorming voor nieuwe detailhandel groot. Aangezien de landelijke bestedingen niet evenredig toenemen met de groei van het aantal vierkante meters detailhandel neemt de vloerproductiviteit af. De regio Rijn-en Bollenstreek ziet hierin een bedreiging voor de detailhandel omdat niet alle ondernemingen toenemende schaalvoordelen kunnen behalen. Hieruit komt de uitdaging voort op welke manier we als regio de druk om te veel vierkante meters detailhandel toe te staan, kunnen weerstaan.

UITDAGING 4: Hoe kunnen we de veronderstelde vermoeidheid van de consument die door eenvormigheid/filialisering kan toeslaan, voorkomen in gezellige en goed bereikbare kleinschalige centra?

De aanwezigheid van kleinschalige, gezellige en bereikbare centra in de regio is in relatie tot uitdaging 2 reeds benoemd als kracht. De eenvormigheid en filialisering zien wij als een bedreiging voor dergelijke kernen. Door een te grote gelijkenis van kleinschalige centra veronderstellen wij dat de aantrekkingskracht op de consument afneemt. Het voorkomen van de veronderstelde vermoeidheid van de consument in kleinschalige centra zien wij als een belangrijke uitdaging.

UITDAGING 5: *Hoe kunnen we, rekening houdend met de schaalvergroting, de gezelligheid en goede bereikbaarheid van kleinschalige stads-en dorpscentra behouden/versterken?*

In tegenstelling tot uitdaging 1 en 2, waar schaalvergroting wordt gezien als kans om winkelgebieden te versterken, vormt schaalvergroting ook een bedreiging. Vooral kleinschalige centra ondervinden toenemende concurrentie van de grotere binnensteden en perifere winkelconcentraties. Door toenemende mobiliteit is de consument eerder geneigd de grotere winkelgebieden te bezoeken waar meer keuze wordt geboden. De opgave, ondanks de toenemende schaalvergroting, de aantrekkelijkheid van kleinschalige centra te behouden of versterken, hebben wij als vijfde uitdaging geformuleerd.

In de volgende paragraaf gaan we in op de aanpak van de vijf strategische uitdagingen.

Een overzicht van de belangrijkste krachten en anti-krachten, kansen en bedreigingen voor de regionale detailhandelsstructuur is opgenomen in bijlage 1.

3.3 Projecten

Tijdens Kiestafel 3 zijn vijf projecten vastgesteld. De projecten vormen een passend antwoord op de vijf uitdagingen uit Kiestafel 2:

UITDAGING 1: *Hoe kunnen we bovenregionale trekkers zodanig inpassen in bestaande winkelcentra, dat het totale concept de aantrekkelijkheid van de aankoopplaats vergroot?*

PROJECT 1 Door met elkaar te inventariseren welke bovenregionale trekkers wij hier missen of graag willen hebben en vervolgens af te stemmen waar binnen de regio de betreffende trekkers het best gefaciliteerd kunnen worden.

UITDAGING 2: *Hoe kan je als overheid de door schaalvergroting ontstane kansen voor nieuwe kleinschalige en specialistische detailhandelsvormen faciliteren?*

PROJECT 2 Door jonge ondernemers middels facilitering én garanties te steunen bij de start van hun ondernemerschap. Het ligt daarbij voor de hand dat onder deze gunstige, en in gemeentelijk retailbeleid vastgelegde, condities ook banken bereid zijn meer te financieren.

UITDAGING 3: *Hoe weerstaan we de druk om te veel vierkante meters toe te staan?*

PROJECT 3 Een goede fasering maken met betrekking tot de bestaande detailhandelsplannen met een regionale impact in de komende 10 jaar en deze eenduidig in de visie vastleggen. Wel periodiek de lijst actualiseren/bijstellen.

UITDAGING 4: *Hoe kunnen we de veronderstelde vermoeidheid van de consument die door*

eenvormigheid/filialisering kan toeslaan, voorkomen in gezellige en goed bereikbare kleinschalige centra?

PROJECT 4 **Periodiek overleg op lokaal niveau met ondernemers waarin de (on)wenselijkheid van nieuwe winkels aan de orde komt.**

UITDAGING 5: *Hoe kunnen we, rekening houdend met de schaalvergroting, de gezelligheid en goede bereikbaarheid van kleinschalige stads-en dorpscentra behouden/versterken?*

PROJECT 5 **Laat centra zich meer concentreren op vrijetijdsbesteding zoals bezienswaardigheden, culturele zaken en horeca.**

Aan de hand van de uitdagingen zijn meerdere opties (potentiële projecten) per uitdaging naar voren gebracht. De projecten kregen tijdens de Kiestafel de hoogste prioriteit. De keuze voor deze vijf projecten lichten we kort toe.

UITDAGING 1: *Hoe kunnen we bovenregionale trekkers zodanig inpassen in bestaande winkelcentra, dat het totale concept de aantrekkelijkheid van de aankoopplaats vergroot?*

PROJECT 1 **Door met elkaar te inventariseren welke bovenregionale trekkers wij hier missen of graag willen hebben en vervolgens af te stemmen waar binnen de regio de betreffende trekkers het best gefaciliteerd kunnen worden.**

Als reactie op de uitdaging om bovenregionale trekkers zorgvuldig in te passen willen wij als regio allereerst inventariseren welke bovenregionale trekkers nog niet in de regio gevestigd zijn maar die wij wel wenselijk achten. Vervolgens stemmen wij binnen de regio af op welke locatie de gewenste trekker het best gevestigd kan worden. Op deze manier wil de Rijn-en Bollenstreek pro-actief beleid voeren. Wij willen bovenregionale trekkers een concreet voorstel bieden voordat ons als regio een concreet plan met betrekking tot een bepaalde vestigingslocatie wordt voorgesteld.

UITDAGING 2: *Hoe kan je als overheid de door schaalvergroting ontstane kansen voor nieuwe kleinschalige en specialistische detailhandelsvormen faciliteren?*

PROJECT 2 **Door jonge ondernemers middels facilitering én garanties te steunen bij de start van hun ondernemerschap. Het ligt daarbij voor de hand dat onder deze gunstige, en in gemeentelijk retailbeleid vastgelegde, condities ook banken bereid zijn meer te financieren.**

De kansen voor kleinschalige en specialistische detailhandelsvormen zien wij vooral in relatie tot jonge ondernemers. De jonge ondernemers dienen gefaciliteerd te worden en garanties dienen te worden verleend om hen te ondersteunen bij het ondernemerschap. De gunstige vestigingscondities dienen een vertaling te krijgen in het gemeentelijk retailbeleid. Op deze wijze wil de regio de aantrekkelijkheid van kleinschalige centra waarborgen, en tegenwicht bieden tegen grootschalige retail in de binnensteden en op perifere locaties.

UITDAGING 3: *Hoe weerstaan we de druk om te veel vierkante meters toe te staan?*

PROJECT 3 Een goede fasering maken met betrekking tot de bestaande detailhandelsplannen met een regionale impact in de komende 10 jaar en deze eenduidig in de visie vastleggen. Wel periodiek de lijst actualiseren/bijstellen.

Met een goede fasering van detailhandelsplannen met een regionale impact willen we in de regio Rijn-en Bollenstreek voorkomen dat te veel vierkante meters detailhandel in de regio ontwikkeld worden. Deze lijst dient periodiek te worden bijgesteld om een actueel overzicht te behouden. Aan de hand van de lijst wil de regio kunnen sturen op plannen die wel en plannen die niet in ontwikkeling worden gebracht.

UITDAGING 4: *Hoe kunnen we de veronderstelde vermoeidheid van de consument die door eenvormigheid/filialisering kan toeslaan, voorkomen in gezellige en goed bereikbare kleinschalige centra?*

PROJECT 4 Periodiek overleg op lokaal niveau met ondernemers waarin de (on)wenselijkheid van nieuwe winkels aan de orde komt.

De regio wil eenvormigheid en filialisering in kleinschalige centra voorkomen door periodiek op lokaal niveau de (on)wenselijkheid van nieuwe winkels te beoordelen. Gemeente en ondernemers kunnen op deze manier pro-actief beleid voeren ten aanzien van nieuwe winkels. Deze vorm van beleid kent vanzelfsprekend beperkingen die aan de orde komen in de uitwerking van het project in de volgende paragraaf.

UITDAGING 5: *Hoe kunnen we, rekening houdend met de schaalvergroting, de gezelligheid en goede bereikbaarheid van kleinschalige stads-en dorpscentra behouden/versterken?*

PROJECT 5 Laat centra zich meer concentreren op vrijetijdsbesteding zoals bezienswaardigheden, culturele zaken en horeca.

Met beleid wil de regio de vrijetijdsbesteding in kleinschalige stads-en dorpscentra aantrekkelijker maken, door onder meer bezienswaardigheden, culturele zaken en horeca te bevorderen. Kleinschalige centra kunnen op deze manier een andere vorm van vermaak bieden dan met name grootschalige winkellocaties.

Voor de overige (niet geprioriteerde) projecten verwijzen wij u naar bijlage 1.

3.4 Activiteiten

In een laatste Kiestafel zijn de projecten uitgewerkt. Om de projecten uitvoeringsgericht te maken is een activiteitenplan opgesteld. Voor de afzonderlijke projecten is een trekker benoemd en zijn activiteiten geformuleerd.

UITDAGING 1: *Hoe kunnen we bovenregionale trekkers zodanig inpassen in bestaande winkelcentra, dat het totale concept de aantrekkelijkheid van de aankoopplaats vergroot?*

PROJECT 1 Door met elkaar te inventariseren welke bovenregionale trekkers wij hier missen of graag willen hebben en vervolgens af te stemmen waar binnen de regio de betreffende trekkers het best gefaciliteerd kunnen worden.

Trekker: REO, behalve vanaf stap 7, daar is namelijk de desbetreffende gemeente de trekker.

Activiteiten:

1. Breng in beeld door middel van onderzoek welke bovenregionale trekkers er per regio in Nederland zijn gevestigd. Inventariseren welke trekkers al belangstelling hebben getoond voor aankoopcentra in de regio. Maak een selectie van passende bovenregionale trekkers in REO verband.
2. Wensen huidige ondernemers inventariseren.
3. Maken van een profielschets van de bestaande aankoopcentra in de regio. Het concept van de trekker moet dan aansluiten bij het gewenste profiel van het betreffende aankoopcentrum.
4. Bepalen welke trekker op welke locatie het best past.
5. Een regionale effectenstudie verrichten met behulp van het Koopstromenmodel, liefst rekening houdend met reeds bestaande relevante onderzoeken naar consumptentenvoorkeuren.
6. Prioriteit bepalen (welke trekker eerst) en daar de energie op richten.
7. De gewenste bovenregionale trekkers benaderen met een concreet voorstel. Grondeigenaren van locaties benaderen met trekker en voorwaarden voor vestiging (kwaliteit/segment/bereikbaarheid & mobiliteit en dergelijke).

UITDAGING 2: *Hoe kan je als overheid de door schaalvergroting ontstane kansen voor nieuwe kleinschalige en specialistische detailhandelsvormen faciliteren?*

PROJECT 2 Door jonge ondernemers middels facilitering én garanties te steunen bij de start van hun ondernemerschap. Het ligt daarbij voor de hand dat onder deze gunstige, en in gemeentelijk retailbeleid vastgelegde, condities ook banken bereik zijn meer te financieren.

Trekker: Kamer van Koophandel

Activiteiten:

1. Detailhandelsbeleid REO en per gemeente ter hand nemen
2. Behoeftebepaling aanbod: bepaal als gemeente en ondernemers samen, in welke winkelgebieden er kansen zijn voor nieuwe kleinschalige en specialistische detailhandelsvormen. Benoem deze vormen..
3. Behoeftebepaling vraag: inventariseer als gemeente en ondernemers samen welke ondernemers al 'in beeld' zijn voor een dergelijke vestiging.
4. Netwerkbijeenkomsten startende detailhandelondernemers organiseren en ontstane netwerk onderhouden.
5. Bij gemeenten die jonge ondernemers actief steunen, navragen hoe zij dit hebben aangepakt. Bepalen welke regelgeving van toepassing is bij overheidssteun. Als gemeente nagaan of deel van de OZB-opbrengst in een 'revolving fund' kan worden gestopt waaruit startende ondernemers geholpen kunnen worden aan (extra) startkapitaal.
6. Subsidies voor startende ondernemers op de KvK-website plaatsen.
7. Startersbegeleiding KvK toespitsen op doelgroepen zoals detaillisten (seminars, trajectbegeleiding en maatwerkgesprekken).
8. Beschikbare huisvesting in de regio optimaal communiceren met behulp van makelaars, KvK. Een website opzetten volgens voorbeeld 'Bedrijfspan' in Rijnland voor kleinere winkelpanden.
9. Ontstane ondernemerspool (vraag) aan gesignaleerde kansen in een winkelgebied (aanbod) koppelen.
10. Gesprekken voeren met banken om voorwaarden/condities te bespreken. Eventueel samen met gemeenten arrangementen afsluiten met banken. Financiering van startende ondernemer goed begeleiden. Houd rekening met wettelijke beperkingen aan het stimuleren van individuele bedrijven.
11. Een actief begeleidingsplan met de desbetreffende ondernemer opzetten in samenwerking met de gemeente. Toezien op lidmaatschap van de ondernemer van de winkeliersvereniging. De voortgang en de prestaties met gemeente en in REO-verband monitoren.

UITDAGING 3: *Hoe weerstaan we de druk om te veel vierkante meters toe te staan?*

PROJECT 3 Een goede fasering maken met betrekking tot de bestaande detailhandelsplannen met een regionale impact in de komende 10 jaar en deze eenduidig in de visie vastleggen. Wel periodiek de lijst actualiseren/bijstellen.

Trekker: REO

Activiteiten:

1. Inventariseer continu in REO-verband welke plannen er zijn en leg ze vast in een monitor Detailhandelsplannen (Monitor Infodesk Bedrijventerreinen Zuid-Holland uitbreiden met winkellocaties, als voortdurend bij te stellen onderdeel van de RDSV); jaarlijkse benchmark en vijfjaarlijks koopstromenonderzoek.
2. Onderzoek in REO-verband op welke bestaande en nieuwe locaties uitbreiding mogelijk en gewenst is. Kijk hierbij niet alleen naar de marktruimte, maar ook naar mogelijke externe negatieve effecten.
3. De RDSV is de basis voor de provinciale detailhandelsvisie.
4. RDSV handhaven:
 - Bepaal periodiek in REO-werkgroepverband welke plannen in strijd zijn met de visie en/of andere plannen in de wielen kunnen rijden.
 - Meldplicht voor gemeenten bij provincie en REO van nieuwe initiatieven (zoals benaderd door trekkers/projectontwikkelaars) die groter zijn dan 1.000 m² bvo. De bijlagen 3 en 4 (REO-protocollen) vormen de basis voor toetsing
 - Informeren van buurgemeenten is vereist.
5. Periodieke afstemming tussen REO en Portefeuillehoudersoverleggen over lopende detailhandelsplannen en mogelijke knelpunten daarbij.

Beslispunt: de provincie hecht aan een ondergrens van 1.000 m² bvo bij activiteit 4

NB. Een dringend advies en verzoek vanuit de regio:

Voorkomen dat financiële verplichtingen worden aangegaan die de motor zijn/worden van bouwontwikkelingen. Rol voor de provincie: niet te veel druk vanuit andere belangen op de gemeenten leggen.

UITDAGING 4: *Hoe kunnen we de veronderstelde vermoeidheid van de consument die door eenvormigheid/filialisering kan toeslaan, voorkomen in gezellige en goed bereikbare kleinschalige centra?*

PROJECT 4 Periodiek overleg op lokaal niveau met ondernemers waarin de (on)wenselijkheid van nieuwe winkels aan de orde komt.

Trekker: Gemeenten

Activiteiten:

1. Start zo spoedig mogelijk periodiek overleg tussen gemeente en lokale ondernemers in de detailhandel (bijvoorbeeld in de vorm van brancheadviescommissies).
2. Specifiek voor kleine kernen: inventariseer welke winkel(s) in de eigen woonkern worden gemist. Hoe kan een unieke aanbieder, gericht op de inwoners van de kern, worden behouden of terugkomen? Welk concept hoort daarbij? Welke subsidievormen zijn er? Bespreek dit ook met de KvK (zie project 2, startende ondernemers).
3. Voor kleinschalige centra: inventariseer samen met de ondernemers, welke winkels in het betreffende centrum worden gemist, welke winkels op de verkeerde plek zitten qua logische looproutes, bevoorradingen dergelijke. Breng ook de wensen van winkelend publiek in kaart. Kijk welk marktonderzoek daarnaar beschikbaar is. Eventueel marktonderzoek houden. Houd in de gaten dat selectieve ondersteuning de meeste garanties voor succes biedt. Inspanningen moeten gericht zijn op winkelgebieden met toekomstperspectief. De komende jaren zal concentratie en sanering van een aantal kleine (buurt)winkelgebieden noodzakelijk zijn om een sterke winkelstructuur te behouden.
4. Bespreek de mogelijkheden met grondeigenaren en deskundigen.
5. Maak op lokaal niveau een concreet plan om het winkelgebied/centrum/de kleine kern aantrekkelijker te maken en zet centrummanagement en citymarketing in.
6. Stel een fonds in dat de ondernemersverenigingen kan stimuleren. Zie project 2, activiteit 5.
7. Maak afspraken met de filiaalbedrijven en het plaatselijke midden-en kleinbedrijf over de invulling van deze plannen, en van het nakomen van de gewenste ontwikkelrichting.

UITDAGING 5: *Hoe kunnen we, rekening houdend met de schaalvergroting, de gezelligheid en goede bereikbaarheid van kleinschalige stads-en dorpscentra behouden/versterken?*

PROJECT 5 Laat centra zich meer concentreren op vrijetijdsbesteding, zoals bezienswaardigheden, culturele zaken en horeca.

Trekker: Gemeenten

Activiteiten:

1. Bepaal als gemeente samen met de winkeliers-of ondernemersvereniging de onderscheidende kracht qua vrijetijdsbesteding, van het desbetreffende kleinschalige stads-of dorpscentrum. Streef naar uniciteit. Doe deze oefening jaarlijks.
2. Breng als gemeente de mogelijkheden aan vrijetijdsbesteding in het desbetreffende kleinschalige stads-of dorpscentrum in kaart, zoals bezienswaardigheden, culturele zaken en horeca. Doe dit samen met de ondernemersvereniging. Bepaal de locaties.
3. Trek ondernemers aan die dit kunnen realiseren met een vorm van vrijetijdsbesteding. Houd rekening met het noodzakelijke draagvlak voor nieuwe functies maar pas op voor grootschalige ontwikkelingen op locaties die hiervoor niet geschikt zijn qua bereikbaarheid, parkeren en schaalgrootte van het winkelaanbod. Geen concurrentie voor regionale centra creëren.
4. Stimuleer ontwikkelingen op dit gebied met een stimuleringsfonds (zie ook project 2).
5. Bied goede parkeervoorzieningen aan afgestemd op de schaal van het winkelcentrum om te voorkomen dat deze plekken gebruikt worden als transferia in het woon-werkverkeer. Een uitzondering geldt voor centra waar een transferiumfunctie voor de parkeergelegenheid juist wenselijk is.
6. Zorg voor goede marketing-en promotiemogelijkheden voor de centra. Stimuleer een winkeliersvereniging (met verplicht lidmaatschap) als die er nog niet is.
7. Leg dit vast in gemeentelijk beleid.
8. Maak in REO-verband afspraken over de (fasering van de gewenste) ontwikkeling.

In de aanleiding om tot de gekozen projecten te komen is een aantal (detailhandels-)beleidsthema's van belang, bijvoorbeeld thema's als kleine kernen of perifere detailhandel. Deze beleidsthema's zijn voor het door de regio Rijn-en Bollenstreek te voeren detailhandelsbeleid relevante onderwerpen. In het volgende hoofdstuk worden de beleidsthema's nader toegelicht en de relatie tot de projecten benoemd.

4 Beleidstema's

In de motivatie voor de projecten (hoofdstuk 3) is reeds verwezen naar belangrijke beleidsthema's. De wens om deze thema's te adresseren was de reden om de in deze projecten beschreven koers en keuzes tijdens de kiestafels te maken. Deze beleidsthema's worden in dit hoofdstuk nader toegelicht. De beleidsthema's zijn voor het door de regio Rijn-en Bollenstreek te voeren detailhandelsbeleid relevante onderwerpen. Anders dan de projecten en activiteiten zijn de beleidsthema's geen resultaat van de Kiestafels maar reeds onderdeel van het vigerend ruimtelijk economisch en detailhandelsbeleid. Het is voor de helderheid van belang dat deze Regionale Detailhandelsvisie in een schema laat zien hoe de geprioriteerde projecten met hun activiteiten in relatie staan tot de belangrijkste (detailhandels)beleidsthema's. In welk project vinden we welk beleidsthema terug? Een overzicht van deze relaties is wel zo handig. De volgende matrix laat de relatie tussen de (detailhandels)beleidsthema's en de gekozen projecten en activiteiten zien. Waar een X in de cel staat, is dat beleidsthema in dat project expliciet relevant en in (aanbevolen) actie omgezet.

	PROJECT 1	PROJECT 2	PROJECT 3	PROJECT 4	PROJECT 5
Inhoud	Faciliteren bovenregionale trekkers	Stimuleren jong ondernemerschap	Fasering detailhandelsplannen	Wenselijkheid nieuwe winkels	Vrijtijdsbesteding in kleine centra
Beleidsthema					
A. Perifere detailhandel	X		X		
B. Kleine kernen		X		X	X
C. Overleg/afstemming:					
- Regionaal	X		X		
- Lokaal		X		X	X
D. Kwaliteit winkelgebied (leisure, uniciteit)				X	X
E. Stimuleren ondernemerschap		X		X	X
F. Flankerend beleid: bereikbaarheid		X		X	X

A. Perifere detailhandel

Onder "perifere detailhandel" wordt verstaan grootschalige detailhandel in brand- en explosiegevaarlijke goederen, detailhandel in zeer volumineuze goederen zoals auto's, motoren, boten, caravans, keukens, badkamers, vloerbedekking, parket, zonwering, tenten, grove bouwmaterialen en landbouwwerktuigen. Verder behoren tuincentra, bouwmarkten van minimaal 1.000 m² bvo en grootschalige meubelzaken (inclusief in ondergeschikte mate woninginrichting en stoffering) van minimaal 1.000 m² bvo tot deze categorie. In gevallen waarbij de 1.000 m² grens een beletsel vormt voor goedkeuring, kan het REO op verzoek van de betreffende gemeente een advies uitbrengen bij de provincie. Deze vorm van detailhandel heeft te maken met wettelijke beperkingen ten aanzien van de verkoop van artikelen, die niet tot het

hoofdassortiment behoren. Onder "perifere locaties" worden verstaan alle door de regio aangewezen locaties buiten de bestaande winkelcentra met een opvangfunctie voor perifere detailhandel.

Het bepalen van de vrijheidsgraden voor detailhandel op perifere locaties is zonder twijfel een van de grootste discussiepunten in het moderne detailhandelsbeleid. Vanwege de toenemende decentralisatie van beleid wordt aan regio's en provincies overgelaten om de mogelijkheden voor detailhandel op perifere locaties te bepalen. In de regio Rijn-en Bollenstreek is een aantal locaties aangewezen voor de vestiging van perifere detailhandel. De locaties zijn aangegeven op nevenstaand kaartbeeld. Als regio willen wij de toenemende beleidsverantwoordelijkheid graag aanwenden om een goede fasering aan te brengen voor plannen met een regionale impact op perifere locaties (project 3). Daarnaast willen wij als regio een actieve rol spelen in het accommoderen van consumententrekkers op perifere locaties (project 1). De praktijk laat zien dat de dynamiek in de detailhandel niet stil staat. Het voorzieningenaanbod op de meeste grootschalige en perifere retailclusters door geheel Nederland, beperkt zich allang niet meer tot de branches wonen en doe-het-zelf. Naast de traditionele GDV-clusters is het aanbod op de woonboulevards en perifere retailclusters de afgelopen jaren sterk verbreed. Op circa 70 procent van de perifere en grootschalige retailclusters zijn reeds één of meerdere niet specifieke PDV-branches vertegenwoordigd. Bijna 10% van het totale perifeer gelegen winkeloppervlak behoort niet tot de klassieke PDV-branchering.

De door de regio aangewezen potentiële perifere locaties hebben ieder een verschillend profiel. Per locatie is dit profiel hierna kort beschreven waarbij tevens is aangegeven wat de mogelijke ontwikkelingsrichting kan zijn. **N.b.: op onderdelen zijn de genoemde profielen strijdig met het provinciale beleid!**

Meubelplein, Leiderdorp (bestaand)

Het Meubelplein is een zogenaamde. 2e generatie woonboulevard met een totale oppervlakte van circa. 24.000 m² vvo (verkoopvloeroppervlak). De locatie is bedoeld voor meubelzaken in het midden en hoge segment met een minimumoppervlak van 500 m² bvo. Uit recent onderzoek (DHV, 2005) is gebleken dat het Meubelplein een woonboulevard is die qua vloerproductiviteit goed in de markt staat. Wel blijkt uit ander onderzoek (BRO, 2003) dat het Meubelplein qua schaalgrootte sterk achter blijft bij andere meubelboulevards.

De locatie is vanuit de regio met de auto goed bereikbaar. Met openbaar vervoer is de bereikbaarheid minder goed.

Het Meubelplein zou zich in combinatie met de IKEA-vestiging in de toekomst moeten kunnen ontwikkelen tot het regionale aankoopcentrum op het gebied van wonen in het midden en hoge segment. Een aanzet hiervoor wordt gegeven met de uitbreiding van 13.500 m² bvo voor wonen. Op beperkte schaal (maximaal 10 % van het totale bvo) zouden zich ook ondersteunende kleinschalige activiteiten met een directe relatie tot het wonen (bijv. hypotheekshop en interieurarchitect) op het Meubelplein kunnen vestigen, zodat een totaalconcept rond het thema 'wonen' ontstaat. Voorwaarde is, dat het aanbod aanvullend is op de bestaande winkelcentra. Vestiging van bouwmarkten en andere winkels, die niet tot de woonbranche behoren, is niet

toegestaan.

Rijneke Boulevard, Zoeterwoude / Rijnwoude (bestaand)

De Rijneke Boulevard is een PDV-locatie / woonboulevard met een totale oppervlakte van ca. 48.000 m² wvo. Het accent is zowel qua omvang als aantal vestigingen gericht op de woonbranche. Daarnaast is er aanvullend aanbod aanwezig in GDV-branches zoals elektro, fiets- en autoaccessoires, outdoorsport en huishoudelijke artikelen. De locatie is gesitueerd tussen de steden Leiden en Alphen aan den Rijn en ligt op het grondgebied van de gemeenten Zoeterwoude en Rijnwoude. De locatie is met de auto goed, maar met openbaar vervoer minder goed bereikbaar.

Volgens recent onderzoek (DHV, maart 2005) staat de Rijneke Boulevard qua vloerproductiviteit redelijk goed in de markt. Desondanks hebben enkele zaken aangekondigd te zullen verhuizen naar het Meubelplein indien de daar geplande uitbreiding gereed is. Dit kan bij ongewijzigd beleid ten aanzien van PDV-locaties tot leegstand op de Rijneke Boulevard leiden.

Over de toekomst van de Rijneke Boulevard dient daarom verder nagedacht te worden. In een rapport van Ecorys (2003) is onder andere voorgesteld deze locatie verder te ontwikkelen als PDV-opvanglocatie, de GDV-formules (opvang voor Leiden) te handhaven en eventueel met 6.400 m² bvo uit te breiden. De Rijneke Boulevard zou zich hierdoor kunnen ontwikkelen tot een locatie, die naast de traditionele PDV-branches, ook huisvesting biedt aan nieuwe winkelformules (met uitzondering van de foodsector), die zich niet lenen voor vestiging in de bestaande centra. Nader onderzoek naar de mogelijkheden hiervoor moet uitkomst bieden of de Rijneke Boulevard zich in deze richting zou moeten ontwikkelen.

Ambachtsweg 't Heen, Katwijk (bestaand)

Bedrijventerrein 't Heen is aangewezen als PDV-opvanglocatie voor de vml. Duin- en Bollenstreek. Er is echter nagenoeg geen direct uitgeefbaar terrein beschikbaar. Opvang kan daarom alleen plaatsvinden in vrijkomende bedrijfsgebouwen. De totale oppervlakte aan winkels bedraagt ca. 16.000 m² wvo.

De locatie is per auto goed bereikbaar, maar per openbaar vervoer matig.

Gelet op het ontbreken van ruimte op 't Heen en de schaarste aan bedrijventerreinen in het zuidelijk deel van de regio, ligt uitbreiding van de PDV-opvangfunctie niet voor de hand. Dit betekent, dat nagedacht moet worden over een tweede opvanglocatie in het noordelijk deel van de Bollenstreek.

Willem de Zwijgerlaan, Leiden (nieuw)

6.000 m² bvo ter hoogte van de Groenordhallen ten behoeve van uit te plaatsten solitaire detailhandelsvestigingen.

Lammenschansweg, Leiden (bestaand)

Bedrijventerrein Lammenschansweg is aangewezen als PDV-opvanglocatie voor de vml. Leidse

regio. In de loop der jaren hebben zich op deze locaties ook diverse andere winkels gevestigd, die niet als perifere detailhandel kunnen worden aangemerkt. De totale oppervlakte aan winkels bedraagt ca. 11.500 m² vvo.

De locatie is zowel per auto als per openbaar vervoer (trein en bus) goed bereikbaar. Met de komst van de RijnGouwelijn zal de bereikbaarheid nog verbeteren.

Onderzoek zou moeten uitwijzen of de locatie - in combinatie met andere ontwikkelingen (kantoren, ROC) - een opvangfunctie kan vervullen voor bestaande en nieuwe winkels, die fysiek niet (meer) in de binnenstad van Leiden passen. In feite is deze ontwikkeling al aan de gang.

De Baanderij, Leiderdorp (bestaand)

Ook bedrijventerrein De Baanderij is aangewezen als PDV-opvanglocatie voor de vml. Leidse regio. In de loop der jaren hebben zich op deze locaties ook diverse andere winkels gevestigd, die niet als perifere detailhandel kunnen worden aangemerkt. De totale oppervlakte aan winkels bedraagt ca. 21.500 m² vvo. Bestaande plannen voorzien in de uitbreiding met ca. 20.000 m² vvo. De locatie is per auto goed en per openbaar vervoer (bus) redelijk tot goed bereikbaar.

Over de toekomst van De Baanderij dient verder nagedacht te worden. Mogelijkheden zijn verdere uitbouw als de PDV-opvanglocatie voor de As Leiden - Katwijk en de opvang van nieuwe winkelformules (m.u.v. de foodsector), die zich niet lenen voor vestiging in de bestaande centra. Nader onderzoek naar de mogelijkheden en wenselijkheden van deze ontwikkeling is gewenst.

Bospoort, Leiderdorp (nieuw, REO akkoord)

Dit betreft een nieuw te ontwikkelen locatie in het kader van het zgn. W4-project. Voorzien is in de vestiging van een IKEA met een omvang van maximaal 23.000 m² bvo.

Alphen aan den Rijn

Alphen aan den Rijn beschikt over een aantal grootschalige voorzieningen. Een deel hiervan is geconcentreerd bij de Euromarkt, een ander deel ligt verspreid op bedrijventerreinen. De belangrijkste concentraties naast de Euromarkt zijn de Van Leeuwenhoekweg, Eikenlaan, Rijnhavenkade en Energieweg.

De **Euromarkt** is een planmatig ontwikkeld winkelcentrum voor grootschalige detailhandel uit 1993. In de Regionale structuurvisie detailhandel 2003-2010 is deze locatie aangeduid als regionale opvanglocatie voor perifere uitplaatsing en eventueel doorontwikkeling.

De Euromarkt ligt iets ten zuiden van het Stadshart en de spoorlijn op een goed bereikbare locatie. Er bevinden zich zowel PDV- als beperkt GDV-voorzieningen. In totaal beslaat het centrum een oppervlak van ruim 9.200 m² vvo., vrijwel niet-dagelijkse voorzieningen. De PDV-branches wonen en doe-het-zelf zijn het sterkst vertegenwoordigd. Wat betreft overige voorzieningen is met name de particuliere dienstverlening sterk vertegenwoordigd (makelaardij). De meeste van deze zaken zijn gevestigd aan de andere zijde van de straat waar de Euromarkt is gelokaliseerd.

Voor een PDV-locatie is de Euromarkt modern en zijn de voorzieningen sterk geconcentreerd. De uitstraling is niet optimaal, maar de consument kan er efficiënt winkelen. Aan de **Van Leeuwenhoekweg** zijn met name autobedrijven gevestigd. Verspreid aan de **Eikenlaan** op een bedrijfsterrein in het westelijk deel van Alphen aan den Rijn bevindt zich in totaal circa 3.100 m² vvo detailhandel bestaande uit 5 units. Het betreft met name PDV-aanbod, maar er zijn enkele andere winkels (onder andere woondecoratie en verlichting gevestigd. De uitstraling verschilt sterk per pand en het betreft geen aaneengesloten winkelgebied.

In oostelijke richting sluit de Eikenlaan aan op de **Rijnhavenkade**. Op deze locatie zijn 3 grootschalige units aanwezig met een totale oppervlakte van circa 6.750 m² vvo.

Op de **Energieweg** bevindt zich een verzameling kleinschaliger functies met in totaal circa 860 m² vvo.). De uitstraling van de voorzieningen aan de Energieweg is rommelig.

Aan **De Hoorn** liggen een aantal zaken in de doe-het-zelf sector. In totaal gaat het om circa 2.650 m² vvo.

De Baronie, Alphen aan den Rijn (nieuw)

Voor het voormalige fabriekspand 'de Baronie' wordt momenteel een nieuw plan ontwikkeld. De gemeente wil graag dat het monumentale pand behouden blijft, dit kan niet met behoud van de bestaande bedrijfsbestemming. De gemeente overweegt daarom een functie-mix van bedrijven, kantoren, dienstverlening, wonen en detailhandel. Eventuele detailhandel dient in functie en samenstelling aanvullend te zijn op de bestaande verzorgingsstructuur. Maximum is gesteld op 3.500 m² bvo dagelijks en 3.200 m² bvo niet dagelijks.

De locatie is in de Regionale structuurvisie detailhandel 2003-2010 aangeduid als mogelijke opvanglocatie voor perifere detailhandel.

Da Vinci, Alphen aan den Rijn (nieuw, REO-akkoord)

Het overdekte Da Vinci (6.000 m² bvo), is gelegen aan de Laan der Continenten en grenst aan de zuidzijde aan de Euromarkt. Een belangrijke component van Da Vinci is de vestiging van Houweling Woonsfeer met ruim 2.200 m². Dit betreft uitbreiding en verplaatsing van de huidige vestiging in Alphen aan den Rijn. De verdere invulling is qua aanbod (merken en stijlgroepen) eveneens gericht op de bovenkant van de markt, in het moderne segment.

Het gaat in totaal om acht elkaar aanvullende zaken, waarvan 5 verplaatsers, die allen te maken hebben met het thema wonen. Het merendeel van de verplaatsers komt uit het centrum van Alphen aan den Rijn.

In essentie is het concept van het Da Vinci te vergelijken met Van der Horst in Amstelveen en CILO in Zutphen. Op twee winkellagen wordt een zogenaamd totaalconcept rondom het thema wonen ontwikkeld, met ter ondersteuning van het geheel in het atrium een bijpassende horecagelegenheid. Boven de winkels worden luxe appartementen gerealiseerd. Parkeren voor zowel de appartementen als de winkels vindt in de parkeergarage op de begane grond plaats.

Dutch Oval, Alphen aan den Rijn (nieuw)

Voor de Dutch Oval wordt momenteel een masterplan gemaakt. Dit plan betreft de gehele locatie Hoorn West. Ingegaan wordt op de mate van stedelijkheid passend bij dit gebied en de nabijheid van de RGL-halte West. In combinatie met de ijshal wordt gedacht aan een commercieel programma, detailhandel kan daar wat Alphen betreft onderdeel van uitmaken. Hoe het gehele programma voor Hoorn West precies in te vullen is nog niet bekend, en afhankelijk van het eindconcept.

Voormalig Kluwerpand, Alphen aan den Rijn (nieuw)

Voor het voormalige Kluwer pand wordt momenteel een nieuw plan ontwikkeld. In eerste instantie wordt gedacht aan 3.000 m² bvo detailhandel, onder de voorwaarde dat het branches betreft waar marktruimte voor is en/of die aanvullend zijn op de bestaande verzorgingsstructuur. Het plan bevindt zich nog in de onderzoeksfase, dpo moet nog opgesteld worden.

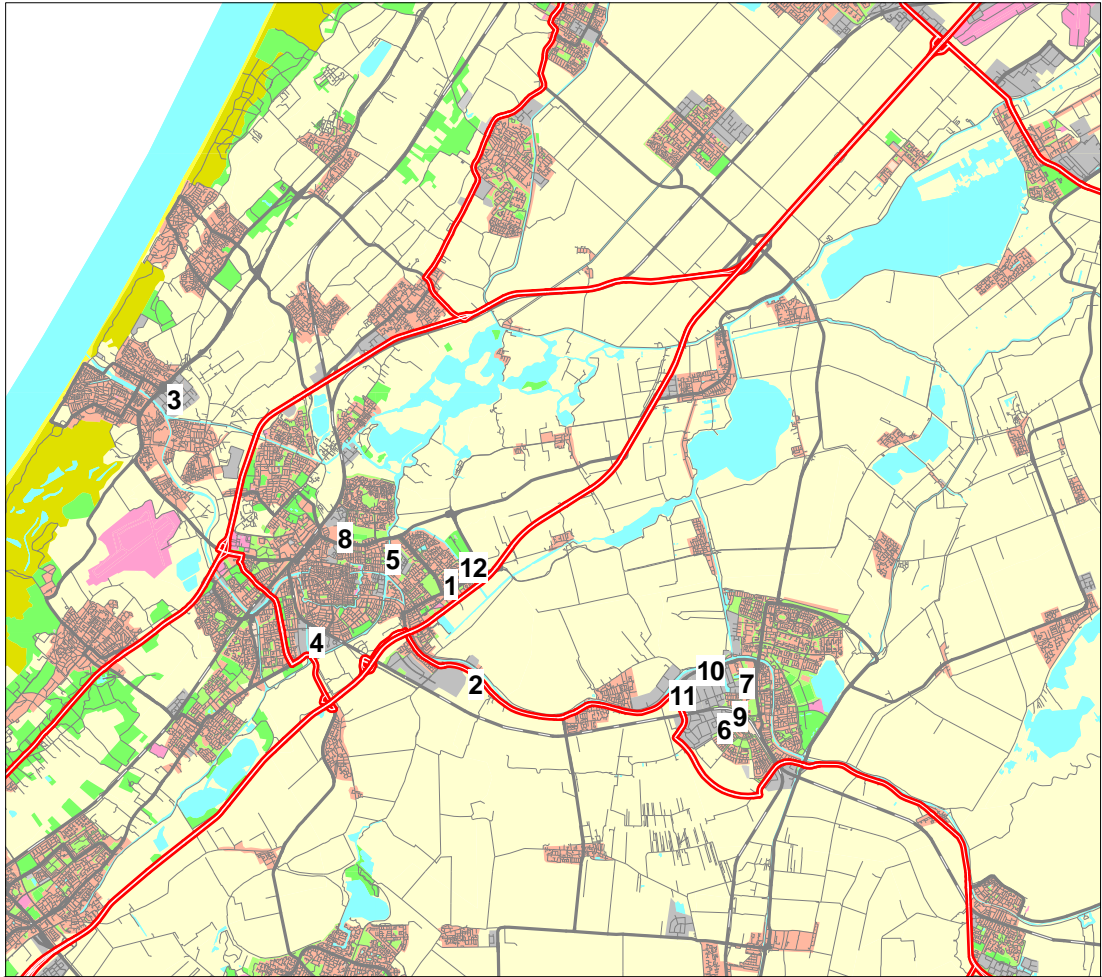
Nieuwe locaties kunnen alleen met instemming van de regio worden toegevoegd. Op alle overige locaties is perifere detailhandel alleen toegestaan indien het om reeds in de gemeente gevestigde winkels gaat. Uitgangspunt is dat nieuwe winkels zich primair dienen te vestigen in een bestaand winkel- of aankoopcentrum. Alleen wanneer dit niet mogelijk of gewenst is kan een andere locatie worden aangewezen.

Op de aangewezen perifere locaties mag conform het provinciale beleid maximaal 20% van de verkoopruimte gebruikt worden voor de verkoop van branchevreemde artikelen. Gemeenten zijn echter vrij om een lager percentage aan te houden.

De regio wil in overleg met de Provincie Zuid-Holland laten onderzoeken of het gewenst is deze beperking los te laten voor een beperkt aantal locaties, die naast hun traditionele "PDV-opvangfunctie", in de toekomst een opvangfunctie kunnen gaan vervullen voor winkels, die vanwege hun grootte niet (meer) in de bestaande centra passen.

Beter is om niet langer te spreken over perifere en/of PDV-opvanglocaties, maar over opvanglocaties voor detailhandel, die zich om verschillende redenen (brand- en explosiegevaar, zeer volumineuze goederen, benodigde omvang van de winkel) niet in een bestaand winkelcentrum kan vestigen.

PDV-locaties in de Rijn- en Bollenstreek



PDV-locaties

1. Meubelplein, Leiderdorp (bestaand)
2. Rijnkeboulevard, Zoeterwoude / Rijnwoude (bestaand)
3. 't Heen, Katwijk (bestaand)
4. Lammenschansweg, Leiden (bestaand)
5. De Baanderij (woonboulevard), Leiderdorp (bestaand)
6. Euromarkt, Alphen aan den Rijn (bestaand)
7. Baronie, Alphen aan den Rijn (nieuw)
8. Willem de Zwijgerlaan, Leiden (nieuw)
9. Da Vinci, Alphen aan den Rijn (nieuw)
10. Voormalig Kluwerpand, Alphen aan den Rijn (nieuw)
11. Dutch Oval, Alphen aan den Rijn (nieuw)
12. Bospoort, Leiderdorp (nieuw)

B. Kleine kernen

Niet alleen binnen de detailhandel, maar ook in andere sectoren verdwijnen door schaalvergroting sociaal-economische functies uit de kleine kernen. De sociale infrastructuur in kleine kernen staat onder druk. Het belang van sociale, culturele en economische functies wordt algemeen onderkend.

Meerdere provincies, waaronder de provincie Zuid-Holland, ondernemen activiteit om de leefbaarheid in de kleine kernen te behouden. De provincie Zuid-Holland ondersteunt projecten en initiatieven om voorzieningen in de kleine kernen (400 tot 5.000 inwoners, ten minste gelegen op een afstand van 2 km tot een grotere kern) te behouden of terug te brengen. Vanuit de markt zijn er initiatieven in de vorm van servicewinkels. Ook worden op verschillende plaatsen multifunctionele centra ontwikkeld.

De regio Rijn-en Bollenstreek telt ruim 30 kleine kernen. Wij willen de detailhandelsactiviteit in de kleine kernen stimuleren door jonge ondernemers te ondersteunen (project 2), periodiek de kwaliteit van het winkelaanbod te bespreken (project 4) en de winkelgebieden verblijfsaantrekkelijker te maken (project 5).

C. Regionaal en lokaal overleg

Binnen de regio bestaan meerdere overlegstructuren met als doel ontwikkelingen in de detailhandel te bespreken en plannen op elkaar af te stemmen. Het Regionaal Economisch Overleg (REO), dat plaatsvindt in stuurgroep-en werkgroepverband, vormt de basis voor regionale afstemming. Het REO is door de provincie Zuid-Holland gemandateerd de toetsing inzake nieuwe detailhandelsontwikkeling uit te voeren. Het REO hanteert protocollen waarlangs wordt getoetst. De protocollen zijn opgenomen in de bijlagen 3, 4.

Binnen het Regionaal Economisch Overleg willen wij als regio graag specifieke afstemming met betrekking tot het inpassen van bovenregionale trekkers (project 1) en het faseren van detailhandelsplannen (project 3). Ook op lokaal niveau is overleg nodig met betrekking tot het bevorderen van detailhandelsinitiatieven (project 2), de wenselijkheid van nieuwe winkels (project 4) en het vergroten van de mogelijkheden voor vrijetijdsbeleving in winkelgebieden (project 5).

D. Kwaliteit winkelgebied

De kwaliteit van winkelgebieden zal bepalen of onze winkelcentra in de steden én kleine kernen aantrekkelijk blijven voor onze consumenten. Het risico van vermoeidheid bij de consument door eenvormigheid/filialisering willen wij te lijf gaan door streven naar herkenbaarheid, met andere woorden, uniciteit van onze winkelgebieden. Dit kan door unieke, lokale ondernemers en concepten aan te trekken en te stimuleren (project 4). Maar we kunnen dit ook bereiken door enerzijds de gezelligheid te verhogen en extra 'magneten' in de winkelgebieden te krijgen in de vorm van sfeervolle en uitnodigende horeca en andere leisure met veel *couleur locale*, en anderzijds het winkelgebied goed te verweven met de lokale cultuur en bezienswaardigheden (project 5).

E. Stimuleren ondernemerschap

De detailhandel kent relatief veel startende ondernemers. In 2004 was de detailhandel met ruim 11.000 startende ondernemers goed voor 16% van alle startende ondernemers in Nederland. Een kleine 10% van de startende ondernemers in de detailhandel is allochtoon.

De Kamer van Koophandel biedt een breed pakket aan informatie en ondersteuning voor en aan startende ondernemers. De Kamer van Koophandel vormt dé instelling voor starters op weg naar ondernemerschap.

De regio Rijn-en Bollenstreek wil starters in de detailhandel actief ondersteunen door samen met de KvK netwerken te creëren en faciliteiten te bieden (project 2). Aan de hand van projecten 4 en 5 willen wij de aantrekkelijkheid van winkelgebieden verbeteren door ondernemerschap te stimuleren. De keuze om de veronderstelde vermoeidheid van de consument door steeds uniformere winkelgebieden te voorkomen sluit aan bij de inspanningen van de MKB-Winkellocaties. Deze stichting is een initiatief van MKB-Nederland. MKB-Winkellocaties probeert door onder meer borgstelling de vastgoedpositie van de zelfstandige MKB-detaillist ten opzichte van het grootwinkelbedrijf te versterken.

F. Flankerend beleid

Detailhandelsbeleid is integraal van opzet. Naast het nationale en provinciale vestigingsbeleid, zoals in de beleidskaders (hoofdstuk 2) is geformuleerd, is ook flankerend beleid ten aanzien van zaken als bereikbaarheid, parkeren, venstertijden en veiligheid op de detailhandel van toepassing. Aanbevelingen voor het voeren van flankerend beleid zijn ruim voorhanden bij het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD). Het HBD is het kennisinstituut van Nederland voor de detailhandel en gerelateerde beleidsvelden als veiligheid, onderwijs, ruimtelijke ordening, ICT. Op lokaal niveau is flankerend beleid bij uitstek maatwerk. Voor de gemeenten is het zaak het detailhandelsbeleid in te passen in de gemeentelijke beleidsvelden.

De zorg om flankerend beleid op lokaal niveau benadrukt de regio met het benoemen van de projecten 2, 4 en 5.

5 Samenvatting

Wij als regio hebben een verantwoordelijkheid als het gaat om de kwaliteit van de toekomstige voorzieningenstructuur en het ondernemersklimaat in de Rijn-en Bollenstreek. Onze verantwoordelijkheid komt tot uitdrukking in deze regionale detailhandelsvisie. Deze visie geeft aan welke maatregelen wij als regio willen nemen om bij te dragen aan een aantrekkelijk winkel- en ondernemersklimaat in de Rijn-en Bollenstreek. Dit over het brede spectrum van detailhandel: van grootschalige detailhandel tot kleine kernen, van Warmond tot Leiden.

Zonder focus geen resultaat. Met die overtuiging worden in de Regionale Detailhandelsstructuurvisie duidelijke keuzes gemaakt over de inzet van het detailhandelsbeleid. In de regio Rijn-en Bollenstreek zien wij een aantal strategische opgaven. Deze opgaven willen wij graag aanpakken aan de hand van concrete projecten. De prioriteiten die wij stellen zijn als volgt:

UITDAGING 1: *Hoe kunnen we bovenregionale trekkers zodanig inpassen in bestaande winkelcentra, dat het totale concept de aantrekkelijkheid van de aankoopplaats vergroot?*

PROJECT 1: Door met elkaar te inventariseren welke bovenregionale trekkers wij hier missen of graag willen hebben en vervolgens af te stemmen waar binnen de regio de betreffende trekkers het best gefaciliteerd kunnen worden.

TREKKER: REO/Gemeenten

UITDAGING 2: *Hoe kan je als overheid de door schaalvergroting ontstane kansen voor nieuwe kleinschalige en specialistische detailhandelsvormen faciliteren?*

PROJECT 2 Door jonge ondernemers middels facilitering én garanties te steunen bij de start van hun ondernemerschap. Het ligt daarbij voor de hand dat onder deze gunstige, en in gemeentelijk retailbeleid vastgelegde, condities ook banken bereik zijn meer te financieren.

TREKKER: Kamer van Koophandel

UITDAGING 3: *Hoe weerstaan we de druk om te veel vierkante meters toe te staan?*

PROJECT 3 Een goede fasering maken met betrekking tot de bestaande detailhandelsplannen met een regionale impact in de komende 10 jaar en deze eenduidig in de visie vastleggen. Wel periodiek de lijst actualiseren/bijstellen.

TREKKER: REO

UITDAGING 4: *Hoe kunnen we de veronderstelde vermoeidheid van de consument die door eenvormigheid/filialisering kan toeslaan, voorkomen in gezellige en goed bereikbare kleinschalige centra?*

PROJECT 4 Periodiek overleg op lokaal niveau met ondernemers waarin de (on)wenselijkheid van nieuwe winkels aan de orde komt.

TREKKER: Gemeenten

UITDAGING 5: *Hoe kunnen we, rekening houdend met de schaalvergroting, de gezelligheid en*

*goede bereikbaarheid van kleinschalige stads-en dorpscentra
behouden/versterken?*

**PROJECT 5 Laat centra zich meer concentreren op vrijetijdsbesteding, zoals
bezienswaardigheden, culturele zaken en horeca.**

TREKKER: Gemeenten

In de projecten zijn belangrijke beleidsthema's te herkennen uit het vigerend ruimtelijk en economisch beleid in de regio, waaronder het detailhandelsbeleid. De door ons gestelde prioriteiten in de vorm van projecten staan niet op zichzelf, maar sluiten aan bij de volgende beleidsthema's:

- A. Perifere detailhandel
- B. Kleine kernen
- C. Overleg/afstemming op regionaal en lokaal niveau
- D. Kwaliteit winkelgebied (leisure, uniciteit)
- E. Stimuleren ondernemerschap
- F. Flankerend beleid: bereikbaarheid

Met deze regionale detailhandelsstructuurvisie wil de Rijn-en Bollenstreek input leveren voor de nieuwe provinciale detailhandelsstructuurvisie. Centraal daarin staat de versterking van de bestaande (winkel)centra. Daarnaast is voor de opvang van (nieuwe) perifere (detailhandels)ontwikkelingen een aantal locaties benoemd. In het uit te voeren provinciale detailhandelsbeleid blijft het REO een adviesrol houden en blijft de beslissingsbevoegdheid bij de provincie. Deze regionale detailhandelsstructuurvisie is het resultaat van een brede regionale betrokkenheid. Wij als regio hebben ons intensief ingezet om de visie tot stand te laten komen. Deze samenwerking in de regio geeft ons veel vertrouwen voor de gezamenlijke uitwerking van de regionale detailhandelsstructuurvisie.

Bijlage 1: Uitkomsten Kiestafels

Kiestafel 2

Doel van Kiestafel 2: Vaststellen uitdagingen op basis van krachten en anti-krachten, kansen en bedreigingen

Uitkomst Kiestafel 2: Uitdagingen:

- UITDAGING 1* Hoe kunnen we bovenregionale trekkers zodanig inpassen in bestaande winkelcentra, dat het totale concept de aantrekkelijkheid van de aankoopplaats vergroot?
- UITDAGING 2* Hoe kan je als overheid de door schaalvergroting ontstane kansen voor nieuwe kleinschalige en specialistische detailhandelsvormen faciliteren?
- UITDAGING 3* Hoe weerstaan we de druk om te veel vierkante meters toe te staan?
- UITDAGING 4* Hoe kunnen we de veronderstelde vermoeidheid van de consument die door eenvormigheid/filialisering kan toeslaan, voorkomen in gezellige en goed bereikbare kleinschalige centra?
- UITDAGING 5* Hoe kunnen we, rekening houdend met de schaalvergroting, de gezelligheid en goede bereikbaarheid van kleinschalige stads- en dorpscentra behouden/versterken?

Voornaamste krachten:

- Gezellige, kleinschalige centra die goed bereikbaar zijn en een onderscheidende uitstraling hebben. De Kempenaerstraat in Oegstgeest, de Schoolstraat in Voorschoten en het Noordplein in Roelofarendsveen zijn hiervan een goed voorbeeld. De winkelgebieden onderscheiden zich door een eigen karakter en bijzondere winkelformules.
- De bereikbaarheid en goede bewegwijzering van en naar de grotere winkelgebieden. De kernen in de regio zijn door een gesloten netwerk tussen maar ook in de kernen goed ontsloten.
- In de Rijn- en Bollenstreek is een aantal winkelconcepten gevestigd met een bovenregionale aantrekkingskracht op het winkelpubliek. Voorbeelden zijn onder meer de Rijnke Boulevard in Zoeterwoude en het Meubelplein Leiderdorp, maar ook individuele winkelformules als de Intratuin in Ter Aar. Op termijn komt zal ook de Ikea een vestiging openen in de regio.

Voornaamste anti-krachten

- De branchevervaging op perifere locaties. Branchevervaging op perifere locatie leidt tot ongewenste concurrentie met de centrale winkelgebieden.
- Verouderde winkelcentra met een goedkope uitstraling. Meerdere winkelgebieden in de regio hebben een verouderde uitstraling hetgeen gepaard gaat met een verminderde aantrekkingskracht.
- Niet op de groei van de bevolking en de consumptie afgestemde groei van het winkelaanbod. Planvorming

voor detailhandel in de regio overstijgt de groei van de bevolking en consumptie.

- In de regio bestaat de neiging te veel toe te staan en wordt incorrect gehandhaafd op perifere locaties. Dit leidt tot oneerlijke concurrentie tussen winkelgebieden.
- De Rijn- en Bollenstreek ligt ingeklemd tussen grootstedelijke agglomeraties als Utrecht, Zoetermeer, Gouda, Amsterdam en Haarlem. Door het ontbreken van een centrumfunctie van veel steden in de Rijn- en Bollenstreek op (boven)regionaal niveau lekt koopkracht weg naar buiten de regio.

Voornaamste kansen:

- Schaalvergroting leidt tot kansen voor specialistische detailhandelsvormen en winkels die service bieden. Waar schaalvergroting leidt tot een breed assortiment ontstaan aan de andere kant van het spectrum kansen voor kleine winkels met een diep assortiment of voor service-concepten.
- Schaalvergroting leidt tot kansen voor totaal- en lifestyleconcepten. Door het samenvoegen van grootschalige winkelconcepten ontstaan mogelijkheden voor thema-gerelateerde winkelconcepten.

Voornaamste bedreigingen:

- Landelijk neemt het winkelaanbod sneller toe dan de bevolkingstoename. Bij gelijkblijvende bestedingen resulteert dit in een afnemende vloerproductiviteit.
- Eenvormigheid en filialisering leidt tot een toenemende gelijkenis van winkels en winkelstraten. Dit leidt tot vermoeidheid van de consument.
- De toenemende schaalvergroting bedreigt specialistische zaken en kleinschalige centra. Grootschalige winkels kunnen kostenvoordeliger functioneren dan kleine en/of specialistische winkels. Dit concurrentienadeel bedreigt specialistische winkels en kleinschalige centra waar het draagvlak doorgaans te gering is.

Kiestafel 3

Doel van Kiestafel 2: Vaststellen projecten per uitdaging

Uitkomst Kiestafel 2: projecten per uitdaging (top 3)

- UITDAGING 1** *Hoe kunnen we bovenregionale trekkers zodanig inpassen in bestaande winkelcentra, dat het totale concept de aantrekkelijkheid van de aankoopplaats vergroot?*
- PROJECT 1 (Gekozen)** ***Door met elkaar te inventariseren welke bovenregionale trekkers wij hier missen of graag willen hebben en vervolgens af te stemmen waar binnen de regio de betreffende trekkers het best gefaciliteerd kunnen worden.***
- PROJECT 2** ***Door winkeloverleg te voeren met de omliggende gemeenten, om de juiste ruimte op de juiste plek aan de juiste trekker te geven (actief ambtelijk overleg)***
- PROJECT 3** ***De situering van de bovenregionale trekker moet aanvullend zijn op het bestaande centrum zodat passantenstromen worden gestimuleerd. De entree en de parkeervoorzieningen moet in het verlengde liggen van het bestaande centrum.***
- UITDAGING 2** *Hoe kan je als overheid de door schaalvergroting ontstane kansen voor nieuwe kleinschalige en specialistische detailhandelsvormen faciliteren?*
- PROJECT 1 (Gekozen)** ***Door jonge ondernemers middels facilitering én garanties te steunen bij de start van hun ondernemerschap. Het ligt daarbij voor de hand dat onder deze gunstige, en in gemeentelijk retailbeleid vastgelegde, condities ook banken bereid zijn meer te financieren.***
- PROJECT 2** ***Zorg dat de regio/gemeenten bij detaillisten in een groot gebied bekend staat als aantrekkelijk vestigingsgebied, bijvoorbeeld via een gezamenlijk promotie en acquisitiebeleid (gemeenten samen met winkeliersverenigingen).***
- PROJECT 3A** ***Vormen van thematische clustering (concentratie van specialisten) binnen bestaande aankoopcentra mogelijk maken door bestaande belemmeringen (bestemmingsplannen en andere regelgeving) weg te nemen. Dit vergt zowel maatwerk als regionale afstemming.***
- PROJECT 3B** ***In overleg met de zittende ondernemers en vastgoedeigenaars vrijkomende ruimte in bestaande aankoopplaatsen voor een deel ook reserveren voor deze vormen van detailhandel => periodiek overleg organiseren waar dit punt op de agenda staat.***

UITDAGING 3 Hoe weerstaan we de druk om te veel vierkante meters toe te staan?

PROJECT 1 **Een goede fasering maken met betrekking tot de**
(Gekozen) **bestaande detailhandelsplannen met een regionale impact in de komende 10 jaar en deze eenduidig in de visie vastleggen. Wel periodiek de lijst actualiseren/bijstellen.**

PROJECT 2 **Door als gemeente uiterst zorgvuldig om te gaan met financiële verplichtingen waar men alleen aan kan voldoen door het ontwikkelen van m2**

PROJECT 3 **Bij overaanbod nieuwe winkelmeters alleen toestaan wanneer oude winkelmeters uit de markt worden genomen (publiek-private afspraak).**

UITDAGING 4 Hoe kunnen we de veronderstelde vermoeidheid van de consument die door eenvormigheid/filialisering kan toeslaan, voorkomen in gezellige en goed bereikbare kleinschalige centra?

PROJECT 1 **Periodiek overleg op lokaal niveau met ondernemers**
(Gekozen) **waarin de (on)wenselijkheid van nieuwe winkels aan de orde komt.**

PROJECT 2 **Speel in op het fenomeen 'lokalisatie' door met winkeliersverenigingen en filiaalhouders/bedrijfsleiders van ketenbedrijven te kijken naar gemeenschappelijke belangen.**

PROJECT 3 **In gevallen waarin de ondernemers of de winkeliersvereniging dreigen in te slapen zou de gemeente als katalysator kunnen optreden in de persoon van de facilitator.**

UITDAGING 5 Hoe kunnen we, rekening houdend met de schaalvergroting, de gezelligheid en goede bereikbaarheid van kleinschalige stads- en dorpscentra behouden/versterken?

PROJECT 1 Laat centra zich meer concentreren op vrijetijdsbesteding
(Gekozen) zoals bezienswaardigheden, culturele zaken en horeca.

PROJECT 2 Convenant sluiten: Investeer in het stedelijk tapijt en in uitstraling (bloembakken, straatmeubilair). Laat winkeliers als 'wisselgeld' investeren in de uitstraling van hun panden (eigenaren) en hun etalages.

PROJECT 3 Gemeente zorgt voor goede randvoorwaarden als bereikbaarheid, parkeren, veiligheid. Ondersteunende rol voor MKB en KVK

DE UITKOMSTEN VAN DE KIESTAFELS 1 EN 4 ZIJN GEHEEL WEERGEGEVEN IN HOOFDSTUK 3

BIJLAGE 2: OVERZICHT VAN DE DETAILHANDELSPLANNEN (100 m² BVO OF MEER) IN HOLLAND RIJNLAND EN DE RIJNSTREEK

peildatum 1 januari 2006 (versie d.d. 22 maart 2006, aangepast 6 april 2006)

gemeente	naam / locatie	m ² bvo nieuw	gereed	status van het plan		toelichting
				planol. hard?	pos. REO- advies?	
Aar, ter	Uitbreiding Intratuin (5.000 m ² wvo)	5.000			Ja, onder voorwaarden	In voorbereiding
	Verkerk-locatie (oude Digros)	1.100				In voorbereiding
Alkemade	Noordplein, R.A.'veen	1.200	2006			in uitvoering
Alphen a/d Rijn	Da Vinci / Euromarkt	3.800			ja	RO-procedure loopt (totaal 6.000 m ²)
	Baronie	6.700				stedenbouwkundig ontwerp gereed (3.500 m ² dagelijks en 3.200 m ² niet-dagelijks)
	Stationsomgeving	4.000				stedenbouwkundig ontwerp gereed
	Dutch Oval	2.800				in onderzoek (aan IJsbaanconcept gerelateerde detailhandel)
	Ridderhof	*				nader te bepalen aantal m ² bvo in kader van revitalisering winkelcentrum; in onderzoek
	Herenhof	*				nader te bepalen aantal m ² bvo in kader van revitalisering winkelcentrum; in onderzoek
	Lage Zijde	*				nader te bepalen aantal m ² bvo in kader van revitalisering winkelcentrum; in onderzoek
	Vml. pand van Kluwer	3.000				in onderzoek

gemeente	naam / locatie	m² bvo nieuw	gereed	status van het plan planol. pos. REO- hard? advies?		toelichting
Hillegom	Henri Dunantplein noord	2.000	2006	ja	ja	in uitvoering (oplevering maart 2006) planvormingsfase
	Henri Dunantplein zuid / Palet	1.500				
Jacobswoude	Batehof, Woubrugge	570		ja		Bouwvergunning verleend
Katwijk	Klei Oost-Zuid	1.500	v.a. 2008	ja		Vrijstellingsmogelijkheid in b.p. voor volumineuze detailhandel niet passend in dorpscentrum.
Leiden	Aalmarkt (Binnenstad)	6.000	2009	ja		bestemmingsplan is goedgekeurd; bouwplannen in behandeling
	Diamantplein	1.500	2009	ja		wijzigingsbevoegdheid voor uitbreiding in b.p. opgenomen
	Kooiplein	4.000	?			voorontwerp best. plan in 2006 in procedure gebracht
	Lammenschans (ROC)	2.000	2009	ja		bouwaanvraag (comb. school / buurtwinkelcentrum) is in procedure
	Lammenschansweg / Zoeterwoudseweg	*				visie voor gebied in voorbereiding => mogelijk maken van GDV
	Luifelbaan	6.000	2006/07	ja	ja	in uitvoering
	Morspoort	4.000 à 6.000	2009			in onderzoek => uitbreiding Centrumgebied
	Leiden Centraal (ROC)	1.500	2009			
Leiden Centraal (Stationsplein)	1.500			ja	opgenomen in voorontwerp best. plan Station Stadszijde	

gemeente	naam / locatie	m² bvo nieuw	gereed	status van het plan planol. pos. REO- hard? advies?		toelichting
Leiden (vervolg)	Wagnerplein	2.000	2006	ja		bouwaanvraag (uitbreiding Hoogvliet) ingediend
	Willem de Zwijgerlaan	6.000				
	diversen	- 15.000	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	uit de markt te nemen vanwege verplaatsing / opheffing winkels
Leiderdorp	Meubelplein	13.500	2007	ja	ja	verklaring van geen bezwaar (art. 19 WRO) ontvangen; start bouw in april 2006
	IKEA (14.500 m ² wvo)	23.000	2008/09	ja	ja	in voorbereiding: planologische proc. start in 2006
	Baanderij Winkelhof	12.500 6.000		ja		stedenbouwkundige uitwerking plannen voor uitbreiding wc loopt (?)
Liemeer						
Lisse	De Madelief (Centrum)	0	2006	ja		in uitvoering (alleen vervangende nieuwbouw)
	Hobaho	1.000				in onderzoek
Nieuwkoop	Noorden					Verplaatsing supermarkt in onderzoek
Noordwijk	Centrum Noordwijk Binnen	6.900	2008/09	ja		start bouw in 2006 (vnl. nieuwbouw/uitbreiding supermarkten)
	M. Kruijtsstraat + div. plannen toerist. kern-gebied Nw aan Zee	7.100				M. Kruijtsstraat: in voorbereiding; overige plannen: in studie (incl. ruimte voor leisure- achtige voorzieningen)
Noordwijkerhout	Centrum (div. plannen)	4.200	2007	ja	ja	in uitvoering of start bouw binnenkort
	Wielaterrein	1.200	2008			planologische procedure gestart
Oegstgeest	(geen concrete plannen)	0				

gemeente	naam / locatie	m² bvo nieuw	gereed	status van het plan planol. pos. REO- hard? advies?		toelichting
Rijnwoude	Centrumontwikkeling Hazerswoude- Rijndijk (uitbreiding Da Costasingel)	4.125	2010 (?)			In voorbereiding: visie op winkelstructuur in concept gereed; plan voor centrumontwikkeling in voorbereiding
	Koudekerk aan den Rijn	500 (distributieve ruimte)				Nog geen concrete plannen. Visie op winkelstructuur in concept gereed
	Benthuizen	500 (distributieve ruimte)				Nog geen concrete plannen. Visie op winkelstructuur in concept gereed.
	Hazerswoude-Dorp (Ambachtsplein)	500 (distributieve ruimte)				Nog geen concrete plannen. Visie op winkelstructuur in concept gereed.
Teylingen	Centrum Voorhout / Locatie Agnes	2.500				in studie
	Centrum Voorhout / ING- locatie	1.700				in studie
Voorschoten	Centrum/AH supermarkt	1.000				schetsplan wordt gemaakt
	Centrum/div. plannen	1.400	v.a. 2006	ja		variërend van schetsplanfase tot in aanbouw
	Centrum/HEMA C1000 supermarkt	1.300 200	2006	ja	ja	in aanbouw art. 19-sprocedure loopt
Zoeterwoude	Rijneke Boulevard	6.400	?		ja	in studie

* Nader te bepalen aantal m²

Bijlage 3: Protocol detailhandelsplannen -algemeen

Protocol voor het raadplegen van het REO Rijn- en Bollenstreek aangaande nieuw te vestigen bedrijven, uitbreiding en of verplaatsing van bestaande detailhandelsvestigingen in Rijnland (m.u.v. de branches Bouwmarkten (DHZ: Doe het Zelf) en Meubels en woninginrichting).

Bij de verplaatsing en uitbreiding van detailhandelsvestigingen (in genoemde branches), tevens nieuw te vestigen bedrijven, van 1.000 m² bvo en meer, is in het kader van de Nota Regels voor Ruimte toestemming van de provincie Zuid-Holland noodzakelijk. In het geval van supermarktplannen geldt deze ondergrens specifiek voor solitaire vestigingen. Voor supermarktplannen binnen de bestaande centrumstructuur geldt een ondergrens voor regionale toetsing van 2.000 m² bvo.

De provincie Zuid-Holland geeft in een dergelijk geval al dan niet toestemming het bestemmingsplan te wijzigen. In het eerste geval geschiedt dit middels het afgeven van de zogenaamde "Verklaring van geen bezwaar". Het is de gemeente die de procedure voor het aanvragen van de Verklaring van geen bezwaar start richting de provincie. De provincie beoordeelt de aanvraag.

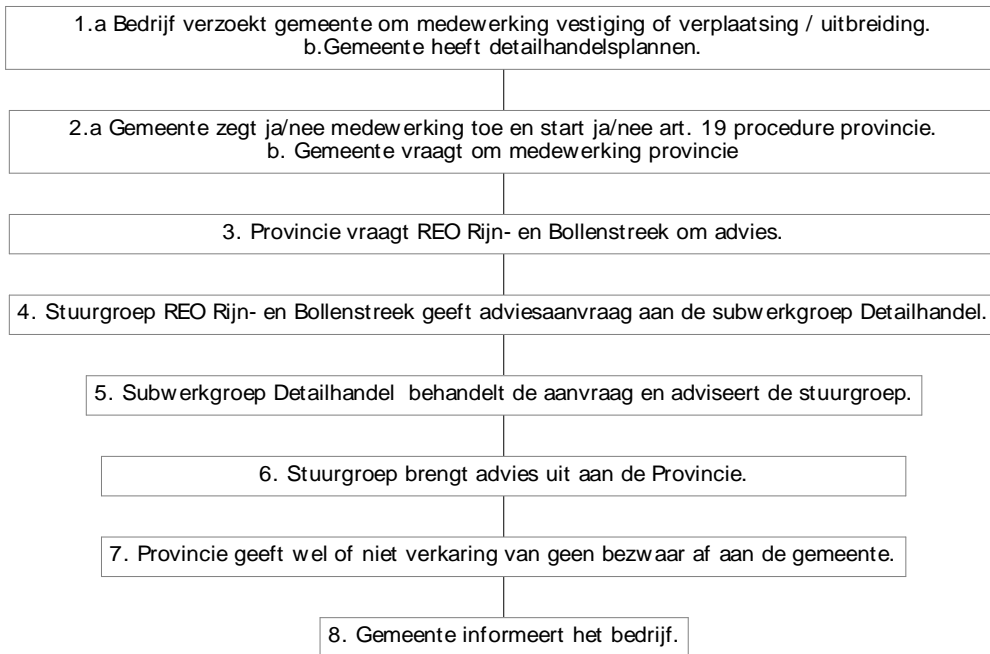
In de regio Rijn- en Bollenstreek (dezelfde omvang als het Kamer van Koophandel Rijnland werkgebied) heeft de provincie Zuid-Holland echter het REO Rijn- en Bollenstreek gemandateerd de toetsing inzake de detailhandelsontwikkeling uit te voeren. Als toetsingskader geldt de Regionale Structuurvisie Detailhandel die door het REO namens de regio is opgesteld.

Detailhandelsplannen van 1.000 m² wvo en meer zullen de volgende route moeten volgen. Allereerst zal de gemeente de plannen moeten ondersteunen. Vervolgens dient de gemeente de procedure te starten richting provincie en REO. De aanvraag dient te worden onderbouwd met voldoende informatie (zie Checklist Aanvraag REO). Indien de aanvraag past in de Regionale Structuurvisie Detailhandel is een distributie planologisch onderzoek niet noodzakelijk. Indien de aanvraag niet strookt met de Regionale Structuurvisie Detailhandel wordt een distributie planologisch onderzoek wel vereist.

De gemeente wordt in staat gesteld het verzoek toe te lichten tijdens een REO-vergadering. Het REO zal de provincie Zuid-Holland vervolgens adviseren inzake de aanvraag. De provincie geeft daarna wel of niet de "Verklaring van geen Bezwaar" aan de gemeente af. Zij volgt in praktijk het advies van het REO.

Het REO zal binnen zes weken na de adviesaanvraag een advies uitbrengen.

Schema aanvraag:



Checklist aanvraag REO

Indiener

Gemeente:
Contactpersoon:
Tel:
Onderbouwing:
Datum:

Bedrijf:
Contactpersoon:
Huidige locatie:
Tel:
Metrage WVO:
Uitbreiding huidige locatie WVO:
of

Nieuwe locatie:
Metrage WVO:
Assortiment: Plattegrond
 Maatvoering op raster
 Verdeling hoofd/nevenbranche

Distributie Planologisch Onderzoek:
.....
.....

Bijlage 4: Protocol PDV-plannen

Protocol voor het raadplegen van het REO Rijn-en Bollenstreek aangaande nieuw te vestigen bedrijven, uitbreiding en of verplaatsing van bestaande detailhandelsvestigingen in Rijnland in de branches Bouwmarkten (DHZ: Doe het Zelf) en Meubels en woninginrichting.

Bij de verplaatsing en uitbreiding van detailhandelsvestigingen (in genoemde branches), tevens nieuw te vestigen bedrijven (plannen van ≥ 1.000 m² wvo), is veelal de toestemming van gemeente c.q. provincie Zuid-Holland noodzakelijk. Dit geldt met name wanneer op de gewenste locatie het bestemmingsplan onvoldoende ruimte biedt, c.q. de functie niet toestaat. Aanpassing van het bestemmingsplan is in principe mogelijk door middel van art. 19 lid 1 procedure van de wet op de Ruimtelijke Ordening.

De provincie geeft in een dergelijk geval al dan niet toestemming het bestemmingsplan te wijzigen. In het eerste geval geschiedt dit middels het afgeven van de zogenaamde 'Verklaring van geen bezwaar'. Het is de gemeente die de procedure voor het aanvragen van de 'Verklaring van geen bezwaar' start richting de provincie. De provincie beoordeelt de aanvraag.

In de regio Rijn-en Bollenstreek (dezelfde omvang als het Kamer van Koophandel Rijnland werkgebied) heeft de provincie echter het REO Rijn-en Bollenstreek gemandateerd de toetsing inzake de detailhandelsontwikkeling uit te voeren. Als toetsingskader geldt de Regionale Structuurvisie Detailhandel die door het REO namens de regio is opgesteld.

Het detailhandelsbedrijf dat wil uitbreiden en of verplaatsen zal de volgende route moeten volgen. Allereerst zal de gemeente de plannen moeten ondersteunen. Vervolgens dient de gemeente de procedure te starten richting provincie en REO. De aanvraag dient te worden onderbouwd met voldoende informatie (zie Checklist aanvraag REO). Indien de aanvraag past in de Regionale Structuurvisie Detailhandel is een distributie planologisch onderzoek niet noodzakelijk. Indien de aanvraag niet strookt met de Regionale Structuurvisie Detailhandel wordt een distributie planologisch onderzoek wel vereist.

De gemeente wordt in staat gesteld het verzoek toe te lichten tijdens een REOvergadering. Het REO zal de provincie vervolgens adviseren inzake de aanvraag. De provincie geeft daarna wel of niet de 'Verklaring van geen Bezwaar' aan de gemeente af. Zij volgt in praktijk het advies van het REO.

Het REO zal binnen zes weken na de adviesaanvraag een advies uitbrengen.

Schema aanvraag:



Checklist aanvraag REO

Indiener

Gemeente:
Contactpersoon:
Tel:
Onderbouwing:
Datum:

Bedrijf:
Contactpersoon:
Huidige locatie:
Tel:
Metrage WVO:
Uitbreiding huidige locatie WVO:
of

Nieuwe locatie:
Metrage WVO:
Assortiment: Plattegrond
 Maatvoering op raster
 Verdeling hoofd/nevenbranche

Distributie Planologisch Onderzoek:
.....
.....

BIJLAGE 5: VERGELIJKING WINKELOPPERVLAKTE PER 1.000

INWONERS (grijs = Rijnlandse woonplaatsen)

Woonplaatsen 100.000-175.000 inwoners ¹	Winkeloppervlak per 1.000 inw
Breda	2.441
S Hertogenbosch	2.167
Enschede	1.997
Amhem	1.936
Zwolle	1.931
Amersfoort	1.821
Maastricht	1.820
Apeldoorn	1.813
Haarlem	1.676
Nymegen	1.613
Dordrecht	1.520
Zoetermeer	1.301
Leiden	1.295
Almere	1.276

Gemeente in Zuid-Holland vanaf 20.000 inwoners	Winkeloppervlak per 1.000 inw
Sliedrecht	4.194
Leiderdorp	2.848
Barendrecht	2.726
Gorinchem	2.424
Lisse	2.202
Oud-Beijerland	2.099
Katwijk	1.934
Rijswijk	1.793
Waddinxveen	1.791
Hillegom	1.766
Delft	1.616
Vlaardingen	1.586
Rotterdam	1.551
Alphen Aan Den Rijn	1.522
Dordrecht	1.520
Capelle Aan Den IJssel	1.495
Ridderkerk	1.471
Hellevoetsluis	1.420
Hendrik-Ido-Ambacht	1.415
S Gravenhage	1.407
Gouda	1.388
Leidschendam-Voorburg	1.356

¹ Bron Locatus

Gemeente in Zuid-Holland vanaf 20.000 inwoners (vervolg)	Winkeloppervlak per 1.000 inw
Maassluis	1.356
Wassenaar	1.335
Zoetermeer	1.301
Leiden	1.295
Noordwijk	1.260
Schiedam	1.212
Papendrecht	1.117
Zwijndrecht	1.085
Voorschoten	1.063
Krimpen Aan Den IJssel	1.059
Spijkenisse	990
Nieuwerkerk Aan Den IJssel	840
Oegstgeest	831