

REGIONALE DETAILHANDELSVISIE ZAANSTREEK-WATERLAND

19 JANUARI 2022



REGIONALE DETAILHANDELSVISIE ZAANSTREEK-WATERLAND

19 JANUARI 2022

Status:

Concept

Datum:

19 januari 2022

Een product van:

Bureau Stedelijke Planning bv
Silodam 1E
1013 AL Amsterdam
020 - 625 42 67
www.stedplan.nl
amsterdam@stedplan.nl

Team Winkelen

Dr. Aart Jan van Duren

Jeffrey Meinders MSc

Voor meer informatie: Dr. Aart Jan van Duren, ajvd@stedplan.nl

In opdracht van:

Regio Zaanstreek-Waterland

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

Projectnummer: 20200307

Referentie: 20200307 Zaandam Zaanstreek-Waterland Regionale Detailhandelsvisie

INLEIDING	7
DE NIEUWE VISIE IN EEN NOTENDOP	9
DEEL A VISIE EN BELEID	16
1 UITGANGSPUNTEN EN DILEMMA'S.....	17
1.1 ONTWIKKELINGEN VAN INVLOED OP DE REGIO	
1.2 DILEMMA'S IN DE REGIO	
1.3 AMBITIES EN UITGANGSPUNTEN	
2 VISIE DETAILHANDELSSTRUCTUUR OP HOOFDLIJNEN	27
2.1 DE GEWENSTE HOOFDWINKELSTRUCTUUR	
2.2 INVULLING EN FUNCTIE WINKELGEBIEDSTYPES IN DE HOOFDSTRUCTUUR	
3 BELEIDS- EN TOETSINGSKADER.....	37
3.1 BELEIDSKADER	
3.2 AFSTEMMING EN TOETSINGSKADER NIEUWVESTIGING EN INITIATIEVEN	
3.3 MONITORING LEEGSTAND EN PLANVOORRAAD	
3.4 ACTIEPROGRAMMA	
DEEL B CONTEXT EN ANALYSE	47
4 LOKALE EN GENERIEKE ONTWIKKELINGEN.....	48
4.1 DRAAGVLAK EN ONTWIKKELING VRAAG ZAA NSTREEK-WATERLAND	
4.2 DETAILHANDELSSTRUCTUUR EN ONTWIKKELINGEN	
4.3 BELEIDSKADER IN ZAA NSTREEK-WATERLAND	
4.4 TRENDS EN ONTWIKKELINGEN DETAILHANDEL	
5 FUNCTIONEREN DETAILHANDEL IN DE REGIO	68
5.1 HUIDIG FUNCTIONEREN DETAILHANDEL IN DE REGIO	
5.2 TOEKOMSTIGE MARKTRUIMTE	
5.3 DE SITUATIE IN ZAA NSTREEK-WATERLAND	
BIJLAGE 1 BEGRIPPENLIJST	
BIJLAGE 2 DEMOGRAFISCHE KENMERKEN REGIO	
BIJLAGE 3 DETAILHANDELSAANBOD PER WINKELGEBIED PER GEMEENTE	
BIJLAGE 4 OVERZICHT PLANVOORRAAD	
BIJLAGE 5 KOOPSTROMEN	

INLEIDING

Eind 2020 eindigde de 5 jaarstermijn van het regionale detailhandelsbeleid van de Stadsregio Amsterdam (nu opgegaan in de Metropoolregio Amsterdam). De provincie Noord-Holland vraagt nu om een regionale detailhandelsvisie, waarvan het opstellen nu aan de verschillende deelregio's wordt overgelaten. Bovendien zijn er in de afgelopen periode diverse (detailhandels) ontwikkelingen geweest die van invloed zijn op het (functioneren van het) detailhandelsaanbod. Zo nemen de online detailhandelsbestedingen toe, greep de coronacrisis om zich heen met directe gevolgen voor het functioneren van de detailhandel, en staan verschillende winkelgebieden onder druk, met name de binnensteden en centrumgebieden. Daarnaast staat de regio voor een grote woningbouwopgave. Dit tezamen stelt de regio Zaanstreek-Waterland voor de opgave een regionale detailhandelsvisie op te stellen, een visie die ook door de provincie verplicht wordt gesteld. De regio heeft aan Bureau Stedelijke Planning gevraagd deze visie op te stellen welke een looptijd zal hebben van 5 jaar met een evaluatiemoment over 2 jaar.

In de nieuwe detailhandelsvisie die voor u ligt:

- beschouwen we **bestaande ambities en beleidsuitgangspunten** uit de gemeentelijke visies en provinciale visie als vertrekpunt, behalve wanneer nieuwe inzichten aanleiding geven tot wijziging of aanvulling;
- laten we zien waar we als regio **sterk in zijn, wat we willen behouden en versterken**;
- zijn **keuzes** gemaakt en wordt **handelingsperspectief** geboden voor alle stakeholders in de regio (gemeenten, eigenaren, retailers), ook in het licht van de impact die de coronacrisis heeft op de al in gang gezette transitie van de sector;
- zijn **afwegingskaders en -procedures (stroomschema's)** opgenomen, die voldoen aan de Europese Dienstenrichtlijn (en de vereisten vanuit de Ladder voor Duurzame Verstedelijking en de Omgevingswet).



VERSCHILLENDE SOORTEN WINKELGEBIEDEN ZAANSTREEK-WATERLAND (V.L.N.R.): MAKADO PURMEREND, WORMERVEER EN MIDDENBEEEMSTER

In de voorliggende visie wordt bovendien voldaan aan de eisen die de provincie stelt aan een regionale detailhandelsvisie. Een visie waarin binnen de regio een

gelijk speelveld wordt gecreëerd voor initiatiefnemers en waarin richting wordt gegeven in bovengemeentelijke kwesties. Een visie die duidelijkheid schept over de positionering van verschillende winkelgebieden. En een visie die ingaat op de manier waarop de gemeenten in de regio samen moeten werken als het gaat om de beoordeling van initiatieven, het wegbestemmen van plancapaciteit en het tegengaan van leegstand.

Uitdrukkelijk geldt dat de gemeenten, en niet de regio, het bevoegd gezag zijn als het gaat om detailhandelsbeleid. In deze visie zullen we ons daarom primair richten op ontwikkelingen en initiatieven met een bovengemeentelijke impact en op het creëren van een eenduidig speelveld als het gaat om beleidsuitgangspunten. Dit wordt zodanig gedaan dat er geen oneerlijke concurrentie ontstaat tussen gemeenten onderling. Nadere uitwerking van het regionale beleid zal op gemeentelijk niveau plaats moeten vinden, binnen de contouren van het provinciale en regionale beleid. Dit betekent dan ook dat gemeenten hierbinnen een zekere flexibiliteit in hun detailhandelsbeleid voor hun steden en dorpen hebben binnen de “kapstok” die deze regionale detailhandelsvisie vormt.

DE NIEUWE VISIE IN EEN NOTENDOP

Als regio onder de rook van Amsterdam is Zaanstreek-Waterland een regio met twee gezichten. Enerzijds omvat de regio stedelijk gebied, anderzijds omvat de regio ook waardevol plattelandsg gebied met kleine kernen in het groen. Die gebieden (stad en platteland) zijn geografisch ook nog eens nauw met elkaar verweven. In de gehele regio speelt een grote woningbouwopgave, in het stedelijk gebied voorop.

In de huidige winkelstructuur weerspiegelen zich die twee gezichten ook. Er zijn grote verschillen in de omvang en functie van de winkelgebieden in de regio. Het grootste centrumgebied (Zaandam-Centrum) is bijna twee keer zo groot als het tweede centrum in de regio (Purmerend), dat op zijn beurt weer twee keer groter is dan de centrumgebieden van Volendam, Krommenie en Wormerveer. De grootste gemeenten (Zaandam en Purmerend) kennen ondersteunend aan die centrumgebieden een uitgebreid netwerk aan boodschappen gebieden. Daarnaast kent de regio met Woonboulevard Zuiderhout het grootste volumineuze cluster van de gehele provincie.

Niet al het aanbod en alle winkelgebieden in de regio presteren optimaal. Met name de branche Mode & Luxe en de winkelgebieden waar die branche vooral gevestigd is (de middelgrote centra, die van Zaandam en Purmerend voorop) staan onder druk. Die druk is met de coronacrisis nog eens versterkt. De regio is het meest gebaat bij een goed functionerende en aantrekkelijke detailhandelsstructuur. Om deze te bewerkstelligen c.q. te behouden moeten er keuzes gemaakt worden. De volgende keuzes zijn gemaakt:

- Het benoemen van een **regionale hoofdwinkelstructuur voor Zaanstreek-Waterland**. Initiatieven in de regio dienen bij voorkeur bij te dragen aan versterking van deze hoofdstructuur. Opgemerkt dient te worden dat versterking van winkelgebieden in de hoofdstructuur vooral voorziet in het versterken van de aantrekkelijkheid, wat ook kan betekenen dat het winkelaanbod feitelijk wordt gereduceerd. Dit laatste speelt vooral in de flanken van de grotere centrumgebieden.
- Er wordt in beginsel **geen medewerking verleend aan initiatieven tot nieuwe clusters** van detailhandel buiten de hoofdstructuur. Een uitzondering wordt gemaakt voor initiatieven voor clusters van dagelijkse verzorging voor de bewoners van nieuwe woongebieden die een zodanig bevolkingsdraagvlak kennen dat een nieuwe voorziening gerechtvaardigd is. Voorwaarde is dat de ontwikkeling past bij de omvang van het nieuwbouwgebied en geen afbreuk doet aan de hoofdstructuur. Hierbij dient ook gelet te worden op loop- en/of fietsafstanden, zodat inwoners van de regio op aanvaardbare afstand toegang hebben tot dagelijks aanbod.

- Initiatieven die voorzien in de **nieuwvestiging of uitbreiding van verspreid (of solitair) gevestigde detailhandel** zijn **niet mogelijk**. Uitzonderingen worden gemaakt voor detailhandel die gericht is op de dagelijkse verzorging van kern of wijk, daar waar het draagvlak onvoldoende groot is om naast een supermarkt ook aanvullende detailhandel te ondersteunen.

De regionale hoofdstructuur voor Zaanstreek-Waterland ziet er als volgt uit:

WINKELGEBIEDSTYPES	WINKELGEBIEDEN	
Regionaal centrum	Centrum Purmerend	Centrum Zaandam
Bovenlokaal centrum	Centrum Krommenie Centrum Wormerveer	Centrum Volendam
Lokaal centrum	Centrum Assendelft Centrum Koog a/d Zaan Centrum Oostzaan Centrum Middenbeemster Centrum Wormer	Centrum Edam Centrum Oosthuizen Centrum Landsmeer Centrum Monnickendam
Ondersteunend	Burg. Van Baarstraat (Volendam) Saendelft (Assendelft) Gibraltar (Zaandam) Gorselaar (Purmerend) Meerland (Purmerend) Rosariumplein (Krommenie) 't Spil (Monnickendam) Weidevenne (Purmerend) Westerwatering (Zaandam) Zorgboulevard (Zaandam)	De Gors (Purmerend) De Stient (Volendam) Gildeplein (Purmerend) Makado (Purmerend) Overwhere (Purmerend) 't Kalf (Zaandam) Vermiljoenweg (Zaandam) Westerkoog (Koog a/d Zaan) Wormerplein (Purmerend)
Bijzonder ondersteunend	Wagenweg (Purmerend)	
PDV-Clusters	Baanstee (Purmerend) Noorderveld (Wormerveer)	Julianaweg (Volendam) Zuiderhout (Zaandam)

TABEL 1 DE INDELING VAN DE GEWENSTE HOOFDWINKELSTRUCTUUR IN ZAANSTREEK-WATERLAND

Bij de keuze voor deze hoofdstructuur spelen de volgende criteria een rol:

- **Toekomstbestendigheid.** De centra zijn voldoende robuust om nu en in de toekomst minimaal een toekomstbestendig basispakket aan winkelvoorzieningen te kunnen bieden, voor ofwel reguliere aankopen (dagelijks en recreatief) ofwel niet-reguliere, doelgerichte aankopen (volumineus aanbod).

deze centra is het op den duur fragelijk of ze voldoende kritische massa hebben om toekomstbestendig te zijn. De oplossing is per centrumgebied verschillend, soms is clustering met andere centra nodig om perspectiefrijk te blijven en soms is dit niet nodig en volstaat inzetten op behoud van huidige centra.

Waar wil de regio Zaanstreek-Waterland heen?

Zaanstreek-Waterland heeft vijf kernpunten waar men zich op het gebied van detailhandel in de toekomst op wil focussen. Dit betreffen de volgende zaken:

1. **In Zaanstreek-Waterland is alles te koop.** Men wil zich als regio richten op een compleet en fijnmazig winkelaanbod waar inwoners en bezoekers alles kunnen vinden, zowel dagelijks als niet-dagelijks. Dit betekent niet alleen een goed voorzieningenniveau binnen de grotere kernen met gezellige centrumgebieden in de grotere centra Purmerend en Zaandam, maar ook binnen de kleinere (dorps)-kernen. Naast het sterke voorzieningenaanbod in de kernen biedt het ook een compleet PDV-aanbod in vier verschillende clusters, waarbij meubels voornamelijk in Zuiderhout, met enkele grote regionale trekkers (zoals Hornbach en Loods5) en Julianaweg in Volendam (zoals Taase en Veerman) aanwezig zijn. Tevens wil men een winkelaanbod in verschillende segmentaties, aansluitend bij de sociaal-economische bevolkingsopbouw in de kernen.
2. **Versterking van de centrumgebieden.** De aandacht ligt hier op versterking van de twee centrumgebieden Purmerend en Zaandam, mede doordat men voor funshoppen vaak naar locaties buiten de regio gaat (Amsterdam, Haarlem). Beide centrumgebieden verschillen in sfeer en dienen geen concurrenten van elkaar te zijn maar elkaar aan te vullen. Purmerend als centrum waar van oudsher meer historie zit en meer een winkelrondje gemaakt/gestruind kan worden. Zaanstad als centrum met unieke (Zaanse) uitstraling, vernieuwende stedenbouw, inclusief horeca, voorzieningen en terrassen.
3. **Kwaliteit van winkelgebieden in kleine kernen versterken.** Hierop blijven we inzetten om in deze gebieden een goed aanbod te hebben en waar nodig deze versterken. Iedere inwoner moet op relatief kleine afstand een compleet voorzieningenaanbod kunnen vinden. Het belang van vitale en kwalitatief hoogwaardige winkelgebieden in kleinere kernen moet daarbij ook zorgen voor een duurzaam voorzieningenniveau. Deze kleine kernen hebben daarnaast een belangrijke maatschappelijke/ontmoetingsfunctie.
4. **Sterke profilering van regio als leverancier van lokale producten.** De regio is erg sterk in lokale producten en staat hier ook om bekend, zoals Volendammer vis, Edammer- en Beemsterkaas, Zaanse chocolade en mosterd. Verder is ook een verscheidenheid aan landbouwproducten

afkomstig uit de regio. Via deze streekproducten uit de dorpen en grote steden in de regio wil men de regio ook economisch met elkaar verbinden. Hiermee kan ingespeeld worden op de trend dat inwoners uit duurzaamheidsoogpunt streekproducten gaan kopen, een trend die supermarkten reeds oppakken. Maar ook kan men zich hiermee nog meer op toeristen richten. Horeca kan tevens geënthousiasmeerd worden om te werken met streekgerechten.

5. **Sterke koppeling met toerisme.** De regio heeft enkele toeristische iconen zoals de Zaanse Schans, de Dijk van Volendam, moderne architectuur in Zaandam en rustieke oud-Hollandse dorpen met veel groen en water. De koppeling tussen een bezoek aan de winkelgebieden met deze toeristische plekken zorgt ervoor dat de totaalervaring voor toeristen in de regio versterkt kan worden. Denk hierbij aan bijvoorbeeld een combinatiebezoek van de stad/platteland met boot of fiets. Daarnaast zetten we in op de regio als culinaire hotspot. Goede horeca en mooie streekproducten zorgen ervoor dat Purmerend daar op toeristisch vlak veel omheen kan bouwen. Zo kan men bijvoorbeeld bezoekers van het Twiske verleiden om naar dorpen en steden te komen om te winkelen, te genieten van streekproducten en gebruik te maken van de lokale horeca. Manieren om dit te doen zijn bijvoorbeeld gezamenlijk inzetten op 'regionaal herkenbare winkels' die lokale streekproducten verkopen, lokale producten en korte ketens of winkels en verkoopstalletjes die je per fiets, boot of auto kan bezoeken.

De visie en beleidslijn die voor de hoofdstructuur wordt gevolgd is:

- Het **centrum van Zaandam en van Purmerend zijn de hoofdcentra** van de regio. Ze kunnen als huiskamer van respectievelijk de Zaanstreek en Waterland worden beschouwd. En ofschoon onderling sterk verschillend in omvang en ambiance dient die positie te worden versterkt. Dit kan door in tijden van een krimpende behoefte aan winkels ruimte te maken voor binnenstedelijk wonen in de flanken/aanloopgebieden en maatschappelijke en commerciële functies (anders dan winkels) met een regionale reikwijdte. Nieuwe initiatieven die bijdragen aan de versterking van beide centra kunnen dan ook worden gehonoreerd, mits ze geen afbreuk doen aan de opgave de centra niet alleen sterker, maar ook compacter te maken.
- Ook de **bovenlokale centra** zullen primair moeten inzetten op een kwalitatieve, ruimtelijk-functionele versterking. Dit betekent enerzijds het compacter maken van het winkelgebied en anderzijds het diversifiëren van het aanbod (niet enkel detailhandel, maar ook horeca – afhankelijk van de marktruimte in een gebied – en maatschappelijke voorzieningen).
- De **lokale centra en de ondersteunende clusters** hebben een beperkter bereik. De clusters voorzien dan ook in grotere mate in de dagelijkse boodschappen en andere frequente aankopen. Het behoud van de functie

van deze centra staat voorop. Van een functiesprong kan ook in deze centra geen sprake zijn, ook omdat dit de fijnmazigheid van de structuur aan kan tasten. Er is gekeken naar mogelijke clustering van lokale centra en ondersteunende clusters om het aantal winkelmeters te verminderen en om tot sterkere, geclusterde winkelcentra te komen. Er is echter op dit moment in de regio geen aanleiding en mogelijkheid om lokale centra en/of ondersteunende clusters te clusteren. Een bijzondere rol vervult het voor de regio unieke cluster aan de Wagenweg/Burg. Kooimanweg in Purmerend. Dit centrum is in omvang en functie niet als ondersteunend cluster te beschouwen, maar heeft met zijn relatief grootschalige (supermarkt)aanbod een complementaire functie, zowel aan het centrum van Purmerend als aan de onderliggende wijkstructuur. Voor dit cluster geldt dezelfde beleidslijn als voor de andere centra in deze categorie.

- **Concentratie van winkels in volumineus aanbod** zo veel als mogelijk in de vier bestaande PDV-clusters (Baanstee, Noorderveld, Julianaweg en Zuiderhout). Van deze centra functioneert alleen Zuiderhout werkelijk bovenregionaal. Dit centrum zal die functie kunnen versterken, enerzijds geholpen door de omvangrijke woningbouw in de zuidelijke Zaanstreek en de noordwestzijde van Amsterdam (Haven-Stad), anderzijds door de opvang van PDV-bedrijvigheid die in de transformatiegebieden onder druk komt te staan. Overigens dient ook in dit geval dat versterking vooral gezocht moet worden in het verbeteren van de aantrekkelijkheid, en niet primair in de omvang van het aanbod. Brancheverruiming dient in alle PDV-clusters te worden voorkomen.
- **Samenwerking en (boven)regionale afstemming is gewenst** bij initiatieven die zich buiten de hoofdstructuur aandienen, op solitaire locaties en in onderdelen van de winkelstructuur die niet tot de hoofdstructuur behoren. Afstemming is ook nodig bij initiatieven met een gemeentegrensoverschrijdende functie en bij initiatieven die (andere) clusters in de hoofdstructuur, binnen of buiten de eigen gemeente, kunnen schaden. Tevens kan bij regionale afstemming gedacht worden aan het delen van kennis tussen de gemeenten, bijvoorbeeld wanneer er aan transformatie van winkels naar andere functies gedaan wordt, bij de aanpak van leegstand, of in het aantrekken van en samenwerking met ondernemers.

Die samenwerking is niet alleen van belang bij het toetsen van initiatieven, maar ook bij het monitoren van die plannen, en bij het monitoren van de leegstand in de regio. Door zowel planvoorraad als leegstand op een continue basis te monitoren kan het evenwicht tussen vraag en aanbod in de regio ook op een continue wijze in de gaten worden gehouden zodat er geen ongewenste initiatieven met negatieve invloed op de regio gerealiseerd worden. Bovengemeentelijke samenwerking en afstemming is niet alleen nodig bij het toetsen en monitoren, maar kan ook aan de orde zijn bij de transformatie van (onderdelen van de) winkelgebieden naar andere functies dan winkels. Dit geldt vooral daar waar de gemeentegrenzen de functionele consumentengebieden

doorkruisen. Zo werken de gemeenten Purmerend en Zaanstad bijvoorbeeld tegelijkertijd aan actieplannen om hun centrumgebied te versterken. Uitwisseling van kennis en afstemming over de koers leidt uiteindelijk tot een sterkere regio.

DEEL A
VISIE EN BELEID

1 UITGANGSPUNTEN EN DILEMMA'S

Het zijn turbulente tijden in de detailhandelssector. Het regionale beleid zal daarop moeten anticiperen. De coronapandemie die de wereld sinds februari 2020 in zijn greep heeft, heeft ook zijn weerslag op het detailhandelslandschap. Al eerder ingezette trends, zoals de groei van online winkelen en boodschappen doen, worden versneld. In dit hoofdstuk worden op hoofdlijnen zowel de generieke als specifieke ontwikkelingen die op de regio afkomen gepresenteerd. Die ontwikkelingen leveren dilemma's op voor de regio. Deze zijn benoemd en zijn vervolgens vertaald naar de ambities en uitgangspunten voor de regio. Deze ambities en uitgangspunten dienen als opstap naar de visie in hoofdstuk 2.

Wat kenmerkt de regio Zaanstreek-Waterland?

De regio Zaanstreek-Waterland is een veelzijdige regio onder de rook van Amsterdam. Het kent zowel stad als platteland, en omvat zowel grote kernen als kleine dorpen. Bijzonder is dat de regio met zijn historisch erfgoed en veenweidegebied ook tal van Nederlandse en buitenlandse bezoekers trekt. De acht gemeenten in de regio hebben ieder hun eigen kenmerken en kennen een veelzijdige en fijnmazige winkelstructuur.

Zaanstreek-Waterland kent twee grote stedelijke gemeenten, **Zaandam** en **Purmerend**. Beide gemeenten hebben zowel de binnenstad, wijkwinkelcentra en dorpskernen binnen loop- en fietsafstand. Beide gemeenten zijn ook sleutelgebieden binnen de Metropoolregio Amsterdam (MRA) en voorzien in projecten voor de (boven)regionale woningbouwopgave. Voor deze gebiedsontwikkelingen is samenwerking tussen regio en Rijk nodig om te zorgen voor duurzame en toekomstbestendige verstedelijking. De komende jaren gaat het aantal inwoners fors groeien. Deze groei zorgt waarschijnlijk voor meer draagvlak voor (bestaande en nieuwe) winkels. De grootste winkelgebieden in deze twee gemeenten zijn de binnenstad van Zaandam en die van Purmerend. Centrum Zaandam is sinds de herontwikkeling van 10 jaar geleden een unieke plek met Zaanse uitstraling, waar veel winkelketens in het kernwinkelgebied gesitueerd zijn. De binnenstad van Purmerend is een historisch centrum, waarbij ingezet wordt op een compact historisch centrum met een diversiteit aan winkels, cultuur, een levendig horecaplein op de Koemarkt, lokale helden, en drukbezochte markten.

Naast de twee centra zijn er tal van andere winkelgebieden in Zaanstad en Purmerend, grotendeels wijk- en kernverzorgende boodschappencentra. Maar Zaanstad kent naast het centrum van Zaandam nog twee hoofdwinkelcentra, Wormerveer en Krommenie, met elk een geheel eigen (deels historisch gewortelde) identiteit. Zaanstad kent daarnaast vele boodschappencentra en twee clusters voor volumineuze detailhandel. Hiervan is PDV Zuiderhout veruit het grootste winkelgebied in de regio is met (boven)regionale aantrekkingskracht. Purmerend kent voornamelijk veel wijkwinkelcentra die gezien worden als sociale ontmoetingsplaatsen. Daarnaast is er een PDV-cluster in Purmerend en het 'bijzondere winkelgebied' Wagenweg, dat zich (op korte afstand van de binnenstad) kenmerkt door een groot aanbod (vaak grote) supermarkten en enkele woonwinkels op een binnenstedelijk bedrijventerrein dat langzaam transformeert naar gemengd woon-werkgebied.

Naast de twee grootste gemeenten kent de regio ook **Edam-Volendam** als middelgrote gemeente. De winkelstructuur in Edam-Volendam is erg gevarieerd. Zo kent Volendam een hoofdwinkelgebied voor zowel inwoners als voor toeristen (de Dijk), twee wijkwinkelcentra die lokaal gericht zijn, een PDV-locatie met sterk lokale functie en twee dorpscentra (Edam en Oosthuizen). Het centrum van Edam heeft als historisch erfgoed tevens een sterk toeristische functie. De gemeente wil inzetten op het aantrekken van bezoekers uit de regio en tevens op een compleet winkelaanbod met de kwaliteitsproducten die men nu reeds aanbiedt.

De regio kent tevens vijf (in inwoneraantal) kleinere gemeenten: **Beemster, Landsmeer, Oostzaan, Waterland, en Wormerland**. Deze gemeenten kennen (uitgezonderd Waterland) slechts één centrumgebied en hebben veelal een lokale functie voor het dorp c.q. de omliggende kernen, gericht op dagelijkse boodschappen. De centrumgebieden in de dorpen kennen alle goed bezochte weekmarkten. Daarnaast zijn de centrumgebieden maatschappelijk gezien van groot belang voor de leefbaarheid en vitaliteit van de dorpen. Niet alleen omdat ze in de primaire behoeften van de inwoners voorzien, maar ook omdat het een sociale ontmoetingsplek is en de centra als een soort 'hart van de dorpen' functioneren. Men wil in de dorpscentra dan ook meer inzetten op verbetering van de kwaliteit van het aanbod en de omgeving, maar ook op verrijking met niet-winkelfuncties (maatschappelijke en horecavoorzieningen). Naast de centra van de dorpen kennen deze vijf kleinere gemeenten natuurgebieden en toeristische trekpleisters, waaronder Het Twiske in Oostzaan en Landsmeer, Marken in Waterland en de Beemster dat volledig UNESCO Werelderfgoed is. Deze laatste gemeente is vanaf 1 januari 2022 gefuseerd met de gemeente Purmerend.

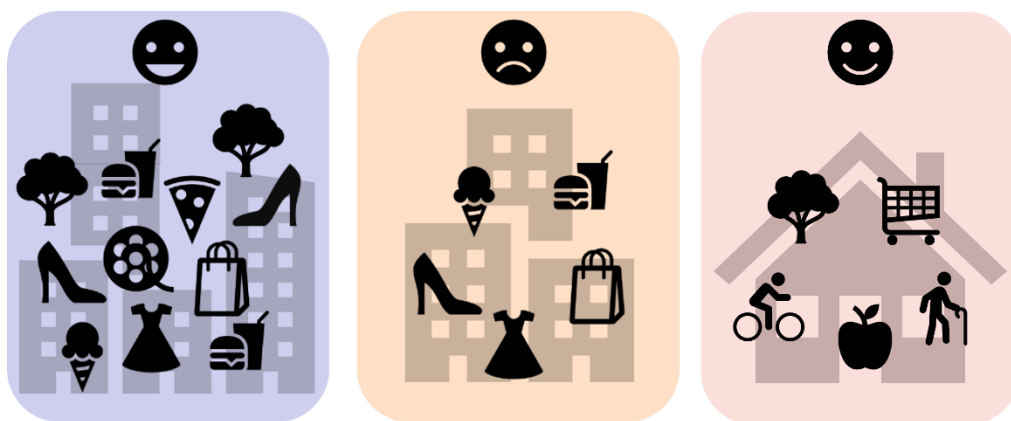
1.1 ONTWIKKELINGEN VAN INVLOED OP DE REGIO

Tal van ontwikkelingen zijn van invloed op de detailhandelsstructuur in de regio Zaanstreek-Waterland. Deze ontwikkelingen zijn op hoofdlijnen als volgt:

- **Woningbouwopgave.** De regio Zaanstreek-Waterland staat voor een grote woningbouwopgave. Met name in de twee grootste gemeenten Zaanstad en Purmerend zal het inwonertal de komende jaren flink toenemen. Deze inwonertoeename zorgt voor meer vraag naar commerciële voorzieningen. Op locaties waar de woningbouw substantieel van omvang is rijst de vraag of (en zo ja: in welke mate) er nieuwe (op de dagelijkse verzorging gerichte) winkelvoorzieningen gerealiseerd moeten worden.
- **Concurrentiedruk van het internet.** Veranderend consumentengedrag, mede aangejaagd door het groeiend gemak van online winkelen, is door de coronacrisis in een stroomversnelling geraakt. Ook neemt de groei van het online doen van de dagelijkse boodschappen door de coronacrisis een grote vlucht. Deze ontwikkeling heeft ook zijn weerslag op de detailhandelsstructuur van de regio Zaanstreek-Waterland. Relatief grote winkelgebieden met veel onlinegevoelige (niet-dagelijkse) branches (denk aan de centra van Zaandam en Purmerend) dienen te anticiperen op een afnemend winkelareaal. Tegelijkertijd groeit juist in deze centra de urgentie om de centrale winkelgebieden te transformeren naar multifunctionele centrumgebieden, die de functie hebben van huiskamer voor de bewoners van stad en regio. Met een mix van voorzieningen, commercieel en maatschappelijk, geflankeerd door een intensivering van de woon- en werkfunctie van deze centra.
- **Leefbaarheid van dorpen in het geding.** De centra van de dorpen bieden niet alleen een centrale locatie voor de (voornamelijk dagelijkse) voorzieningen voor dorpsinwoners, maar vormen vaak ook een belangrijke levendige ontmoetingsplek. Door generieke ontwikkelingen komen deze centra in Zaanstreek-Waterland in de toekomst onder druk te staan. Binnen de supermarktsector, die de trekkers van de dorpscentra vormen, vindt schaalvergroting plaats die niet altijd in de dorpscentra plaats kan vinden. Kleinere dagelijkse en niet-dagelijkse ondernemers voelen steeds meer de druk van online winkelen, concurrentie van grotere winkelgebieden en het schraler wordende draagvlak binnen de dorpen. De uitdaging voor de toekomst is dan ook om de dorpscentra leefbaar te houden en de aanwezige detailhandel vitaal te houden voor de toekomst. Dit kan door de dragers van deze centra (supermarkten, maar ook maatschappelijke functies) voldoende ruimte te bieden om zich te ontplooien en zo relevant te blijven.
- **Monofunctionaliteit van ondersteunende winkelgebieden.** Waar in de ondersteunende winkelgebieden voorheen voornamelijk detailhandel en horeca gesitueerd was, zien we dat ook zij, in de slipstream van de centrumgebieden, steeds multifunctioneler worden, en zich ontwikkelen tot 'hart van de wijk'. Ook Zaanstreek-Waterland kent op dit moment nog relatief veel monofunctionele ondersteunende winkelgebieden. Door in te

zetten op multifunctionele centra, waar zowel detailhandel als horeca, woon-, werk- en maatschappelijke functies samenkomen ontstaat een levendig en toekomstbestendig centrum voor de wijk.

- **Middelgrote centra steeds meer onder druk.** Middelgrote centra, en dat is zeker van toepassing op Zaandam en Purmerend, staan steeds meer onder druk. Voor dit type winkelgebieden is het moeilijker om zich te onderscheiden, noch van de grote binnensteden (in aanbod en verblijfskwaliteit) die net buiten de regio liggen (binnenstad van Amsterdam en Haarlem), noch van de compacte dorpskernen (gemak). Zo bieden de grote binnensteden van de G10 steden in Nederland veel verblijfskwaliteit met een groot aanbod aan horeca, cultuur, winkelen en vermaak. De dorpskernen bieden voornamelijk gemak en een dagelijks verzorgend aanbod. Middelgrote centra moeten zich daardoor nog meer onderscheiden om aantrekkelijk te zijn. Ook winkelketens, waar jarenlang de nadruk op expansie lag, maken nu een pas op de plaats. Zij investeren nu alleen nog primair in een beperkt aantal vestigingen in de grotere winkelgebieden.



FIGUUR 2 MATE VAN WINKELPLEZIER IN GROTE BINNENSTEDEN, MIDDELGROTE CENTRA EN DORPSKERNEN
Bron: Bureau Stedelijke Planning

- **Gevolgen van corona voor detailhandel.** De coronapandemie drukt zwaar op de detailhandels- en horecasector. De effecten verschillen echter per branche. Daar waar de dagelijkse sector in 2020 ongekennde omzetten boekten, en ook in 2021 goed functioneert, heeft vooral de modische sector en de horeca het zwaar. Daarnaast heeft de coronacrisis ervoor gezorgd dat het online winkelen in een stroomversnelling is geraakt, zowel in de dagelijkse sector als in de niet-dagelijkse sector. De verwachting is dat de dagelijkse sector, ondanks een toenemend aandeel online aankopen, goed zal blijven functioneren. De niet-dagelijkse sector (en daarbinnen vooral de recreatieve branches) zullen steeds verder onder druk komen te staan. De coronapandemie heeft echter ook een positieve werking gehad op de regio. Zo is er meer lokaal uitgegeven en zijn inwoners meer lokale producten gaan kopen

1.2 DILEMMA'S IN DE REGIO

In de regio Zaanstreek-Waterland is een aantal dilemma's waar te nemen, die voortkomen uit zowel de ontwikkelingen omschreven in de voorgaande paragraaf als uit de specifieke structuur van de regio Zaanstreek-Waterland. Deels zijn deze dilemma's generiek van aard, deels ook specifiek voor deze regio. De dilemma's zullen in de hiernavolgende paragraaf vertaald worden naar de ambitie en uitgangspunten van het regionale detailhandelsbeleid, als opstap naar de visie in hoofdstuk 2.

- **Groei vs. krimp.** Enerzijds is er in de regio een teveel aan winkelaanbod, en is de noodzaak groot om het winkelaanbod te reduceren. Niet als doel op zich, maar om sterkere winkelgebieden te realiseren, die appelleren aan de behoeften van zowel bewoners als ondernemers. Anderzijds is er de dynamiek in de regio, met nieuwe woongebieden. Dienen de bewoners van deze nieuwe gebieden zich, ook voor hun dagelijkse behoeften, te richten op de bestaande winkelgebieden, of rechtvaardigt de groei de realisering van nieuwe clusters?
- **Optimale clustering dagelijkse voorzieningen vs. aanbod voor iedereen dichtbij.** In de regio Zaanstreek-Waterland is sprake van een relatief hoge dichtheid aan clusters met een boodschappenfunctie. Voor het behoud van goed functionerende centra is het belangrijk dat winkelgebieden compacter worden gemaakt, maar zal ook rekening gehouden moeten worden met het feit dat enkele (ondersteunende) clusters op den duur verdwijnen. Hier tegenover is er de wens om een fijnmazige detailhandelsstructuur met dagelijkse winkels op korte afstand van de meeste bewoners in stand te houden. Door een toenemende vergrijzing, ook in de regio, is het belangrijk dat de dagelijkse (ondersteunende) clusters zo veel mogelijk in stand gehouden worden, zodat ook minder mobiele inwoners toegang behouden tot hun boodschappen.



FIGUUR 3 VOOR MINDER MOEBELE INWONERS VAN DE REGIO BELANGRIJK DAT VOORZIENINGEN NABIJ ZIJN
Bron: Bureau Stedelijke Planning

- **Ontwikkelingen vrij laten aan de markt vs. strikt beleid.** De markt (detaillisten) heeft veelal de ambitie om uit te breiden en te zoeken naar plekken die voor hen zo passend mogelijk zijn. Een goede bereikbaarheid, voldoende oppervlakte en een lage huur zijn de bekende wensen van bijvoorbeeld supermarkten. Door deze markt vrij te laten kunnen de verschillende winkels met elkaar concurreren en blijven de sterksten over ('survival of the fittest'). De keuzes die de markt maakt zijn echter niet altijd bevorderlijk voor een goede ruimtelijke ordening (zonder clustering geen synergie) en voor de fijnmazige structuur (winkels ver van de woonbebouwing). Er wordt daarom meestal gekozen om beleid te voeren waarin winkels alleen op bepaalde plekken mogen landen. Maar hoe dient te worden voorkomen dat met regulerend beleid innovatie en ondernemerschap in de weg wordt gestaan?
- **Clustering vs. stedelijke plinten.** In de nieuwe binnenstedelijke woongebieden is vaak sprake van een ambitie om gemengde, levendige grootstedelijke gebieden te realiseren, met een plint met commerciële functies, waaronder nieuwe mogelijkheden voor detailhandel. Tegelijkertijd is er het steeds breder wordende besef dat er in de bestaande stad een grote opgave ligt om winkelmeters te reduceren, en om winkels zoveel als mogelijk in centra te clusteren. Hoe verhouden die (stedenbouwkundige) groeiambities zich met de ambities om vooral aanbod te saneren en te transformeren naar andere stedelijke functies?
- **Compactere winkelgebieden vs. ruimte voor starters.** Vanuit zowel de trends en ontwikkelingen, als vanuit het gemeentelijke detailhandelsbeleid, is concentratie van detailhandel in compactere winkelgebieden steeds meer gewenst. Winkeliers die nu met hun winkelruimten buiten de compacte centra gelegen zijn, worden gestimuleerd om zich daarbinnen te vestigen. Vaak zijn de huren hier hoger en zijn ze niet altijd voor de startende ondernemer te betalen. Hoe om te gaan met dit dilemma?

Drie grote dilemma's in de regio Zaanstreek-Waterland

Binnen de regio zijn enkele specifieke dilemma's actueel. Het gaat hierbij om branchevervaging op PDV-locatie Zuiderhout in Zaandam, de druk vanuit woningverdichting in het Wagenweggebied in Purmerend en de mogelijke realisatie van bedrijventerrein Baansteer Noord-Oost in de Purmer (grondgebied Edam-Volendam).

1. Zaanstad – branchevervaging Zuiderhout

Zuiderhout in Zaandam is van origine een PDV-locatie waar met name grootschalige detailhandel binnen de branchegroep In/Om Huis gevestigd zit. Het betreft daarbij ook veruit de grootste PDV-locatie (en winkelgebied) binnen Zaanstreek-Waterland, die zowel bezoekers trekt vanuit de hele regio als daarbuiten. Vanuit de markt komen steeds meer aanvragen binnen voor vestiging van niet-PDV-functies, of winkels in het "grijze gebied", waaronder

fietsenzaken. Het dilemma dat in Zaandam speelt is of en in hoeverre branchevervaging mogelijk is op Zuiderhout. Enerzijds maak je Zuiderhout hiermee aantrekkelijker en veelzijdiger als grootschalig detailhandelscluster, anderzijds kan het nadelige effecten hebben voor de reguliere-detailhandelsclusters, alsmede precedentwerking veroorzaken.

2. Purmerend – druk op de supermarkten in het Wagenweggebied

De vraag naar woningen in de MRA is groot, zo ook in Purmerend. Met name rondom de binnenstad van Purmerend is de druk op de ruimte groot. Er zijn plannen om het gebied tussen de binnenstad en station Purmerend fors met woningen te verdichten (Waterlandkwartier), en in het verlengde daarvan zijn er ook plannen om het aangrenzende Wagenweggebied verder te verdichten met woningen. De Wagenweg vormt als binnenstedelijk bedrijventerrein een bijzonder winkelcluster, met zowel het Miro-Center (o.a. Albert Heijn XL, Action en Blokker) als drie solitair gelegen supermarkten en enig aanbod In/Om Huis (o.a. Leen Bakker en Kwantum). Verplaatsing van een groot deel van de detailhandel zou daarmee door de druk op de ruimte op den duur onvermijdelijk zijn. Dit vraagstuk vormt een groot dilemma voor de gemeente Purmerend. Aan de ene kant de druk op de ruimte door woningbouw, zo dicht op de binnenstad, aan de andere kant de posities van de gevestigde detailhandel in het gebied, waar in het geval van verplaatsing een nieuwe locatie voor gevonden moet worden.

3. Edam-Volendam – de ontwikkeling van Baanste-Noord Oost

De gemeente Edam-Volendam onderzoekt op dit moment de mogelijkheid om een nieuw bedrijventerrein, Baanste-Noord Oost in de Purmer, te ontwikkelen. Het is echter de vraag of hier naast bedrijvigheid PDV-functies gepland zijn om te landen, waarmee een vijfde PDV-cluster binnen de regio zou ontstaan. Daarnaast zou mogelijke PDV-bedrijvigheid op deze locatie dicht op de PDV-bedrijvigheid op het huidige bedrijventerrein Baanste-Noord in Purmerend liggen, waar ook optimalisatie en versterking gewenst is. Voorkomen moet worden dat de PDV-krachten over teveel locaties verdeeld worden, en het resultaat in niemands voordeel is. Regionale afstemming is in deze casus gewenst.

1.3 AMBITIES EN UITGANGSPUNTEN

De provincie hanteert in zijn ruimtelijk beleid drie hoofddoelstellingen: duurzaam ruimtegebruik, een vitale regionale economie en een aantrekkelijke woon- en leefomgeving. Aan de hand van de gevoerde analyses, een afweging van de hierboven genoemde dilemma's en de provinciale hoofddoelstellingen zijn de volgende ambities en uitgangspunten voor de detailhandelsstructuur van de regio Zaanstreek-Waterland te formuleren:

- Zo veel mogelijk **clusteren** van detailhandel (en andere maatschappelijke en commerciële voorzieningen). Nieuwe ontwikkelingen worden alleen toegestaan in de perspectiefrijke centra en niet op solitaire locaties. Winkels zijn alleen gevestigd in verstedelijkt of nog te verstedelijken gebied, zowel in winkelgebieden alsook (voor specifiek benoemde vormen van detailhandel) om ruimtelijk relevante redenen op specifiek benoemde locaties op bedrijventerreinen. Solitaire vestigingen buiten en binnen de woongebieden zijn ongewenst. In nieuwe woongebieden met voldoende draagvlak worden gelijksoortige voorzieningen zoveel als mogelijk geclusterd. Het uitgangspunt is dat de inwoners van Zaanstreek-Waterland op aanvaardbare afstand (in de regel maximaal ca. 750 meter) hun dagelijkse boodschappen moeten kunnen doen, en dus gebaat zijn bij een fijnmazige detailhandelsstructuur.



- **Kwalitatieve versterking** van de bestaande winkelstructuur gaat boven het mogelijk maken van kwantitatieve uitbreiding, tenzij er sprake is van grote nieuwe (woningbouw)ontwikkelingen. Het beleid is er op gericht om vraag en aanbod meer in evenwicht met elkaar te brengen, wat betekent dat er per saldo reductie van het winkelaanbod in de regio zal moeten plaatsvinden. In 2025 zullen er dus minder leegstaande en in gebruik zijnde winkelmeters moeten zijn dan in 2021. Er kan echter een uitzondering gemaakt worden in het geval van grote nieuwe (woningbouw)ontwikkelingen, waar het draagvlak zodanig stijgt dat ontwikkeling van extra voorzieningen mogelijk is. Dit vraagt in alle gevallen om maatwerk.
- Er moet **terughoudend worden omgegaan met (grote) nieuwe ontwikkelingen**. De centra staan onder druk van de dominante ontwikkelingen in de sector en het aanbod functioneert niet altijd optimaal. Om aantrekkelijke centra te behouden is het essentieel dat er geen grote nieuwe ontwikkelingen buiten de centra worden toegestaan. Er dient juist te worden ingezet op versterking van het bestaande aanbod en waar mogelijk op verdere clustering van de centra (compactere verblijfsgebieden). Die terughoudendheid geldt zeker ook voor de ontwikkelingen buiten de hoofdstructuur.
- **Vitaliteit en leefbaarheid**: belangrijk is een optimale (dagelijkse) verzorging voor alle inwoners van Zaanstreek-Waterland, waarbij met name de dagelijkse voorzieningen voor de kleine kernen en ondersteunende centra in de toekomst geborgd worden. Vaak zijn er slechts enkele dagelijkse voorzieningen binnen de dorpskernen (gedragen door een kleine of minder kleine supermarkt) en maakt vergrijzing bewoners minder mobiel.

Dagelijkse voorzieningen moeten daarom zo nabij mogelijk zijn. Naast een plek voor boodschappen vormen dorpskernen en ondersteunende centra ook een ontmoetingsplek. Voor ondersteunende centra geldt dat zij naast ontmoetingsplek ook het 'visitekaartje' vormen van de omliggende buurt of wijk en daarom goed onderhouden dienen te worden. De opgave is daarom om vitale en leefbare dorpen en ondersteunende centra in stand te houden of te creëren.

Met het naleven van de bovenstaande ambitie in beleidsvorming en omgang met plannen zijn er gezonde vraag-aanbod verhoudingen, een goede ruimtelijke ordening en wordt (onnodige) leegstand voorkomen.

Waar wil de regio Zaanstreek-Waterland heen?

Zaanstreek-Waterland heeft vijf kernpunten waar men zich op het gebied van detailhandel in de toekomst op wil focussen. Dit betreffen de volgende zaken:

1. **In Zaanstreek-Waterland is alles te koop.** Men wil zich als regio richten op een compleet en fijnmazig winkelaanbod waar inwoners en bezoekers alles kunnen vinden, zowel dagelijks als niet-dagelijks. Dit betekent niet alleen een goed voorzieningenniveau binnen de grotere kernen met gezellige centrumgebieden in de grotere centra Purmerend en Zaandam, maar ook binnen de kleinere (dorps)-kernen. Naast het sterke voorzieningenaanbod in de kernen biedt het ook een compleet PDV-aanbod in vier verschillende clusters, waarbij meubels voornamelijk in Zuiderhout, met enkele grote regionale trekkers (zoals Hornbach en Loods5) en Julianaweg in Volendam (zoals Taase en Veerman) aanwezig zijn. Tevens wil men een winkelaanbod in verschillende segmentaties, aansluitend bij de sociaal-economische bevolkingsopbouw in de kernen.
2. **Versterking van de centrumgebieden.** De aandacht ligt hier op versterking van de twee centrumgebieden Purmerend en Zaandam, mede doordat men voor funshoppen vaak naar locaties buiten de regio gaat (Amsterdam, Haarlem). Beide centrumgebieden verschillen in sfeer en dienen geen concurrenten van elkaar te zijn maar elkaar aan te vullen. Purmerend als centrum waar van oudsher meer historie zit en meer een winkelrondje gemaakt/gestruind kan worden. Zaanstad als centrum met unieke (Zaanse) uitstraling, vernieuwende stedenbouw, inclusief horeca, voorzieningen en terrassen.
3. **Kwaliteit van winkelgebieden in kleine kernen versterken.** Hierop blijven we inzetten om in deze gebieden een goed aanbod te hebben en waar nodig deze versterken. Iedere inwoner moet op relatief kleine afstand een compleet voorzieningenaanbod kunnen vinden. Het belang van vitale en kwalitatief hoogwaardige winkelgebieden in

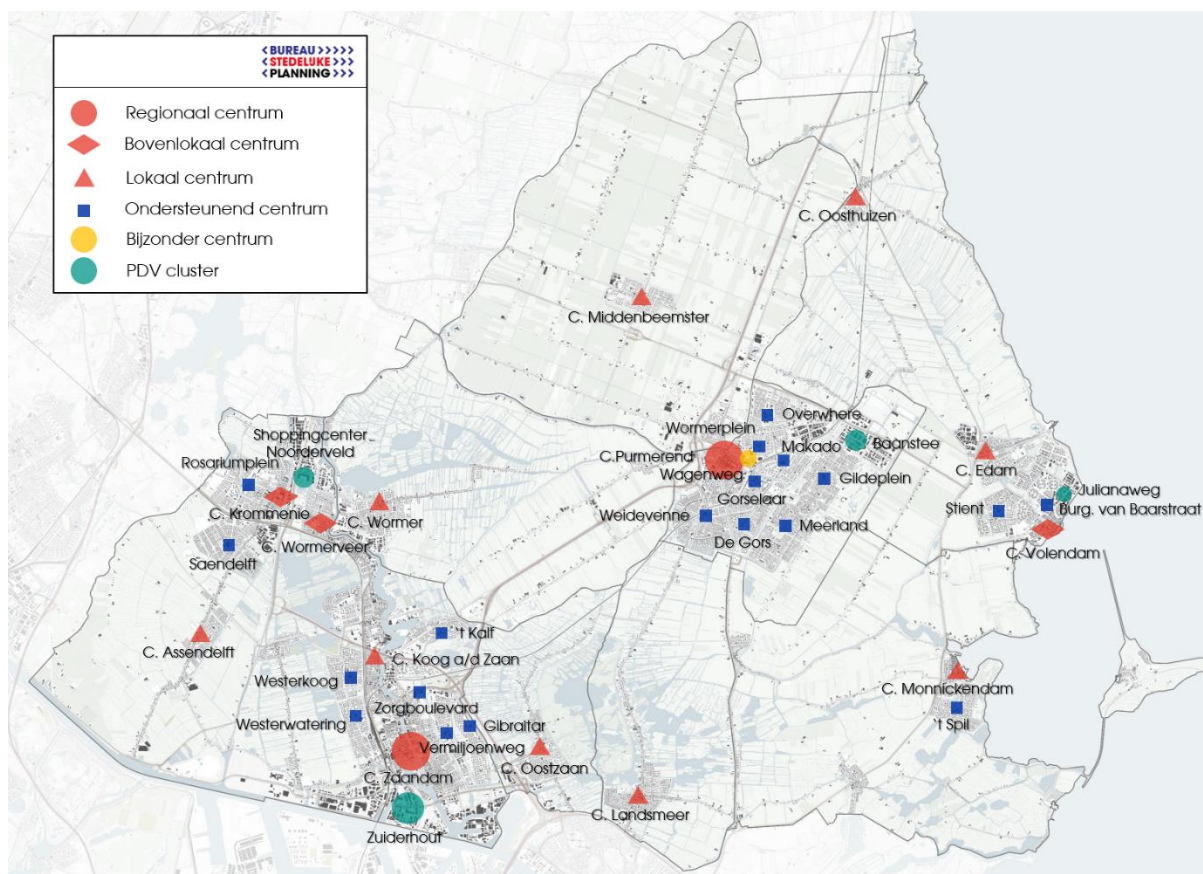
kleinere kernen moet daarbij ook zorgen voor een duurzaam voorzieningenniveau. Deze kleine kernen hebben daarnaast een belangrijke maatschappelijke/ontmoetingsfunctie.

4. **Sterke profilering van regio als leverancier van lokale producten.** De regio is erg sterk in lokale producten en staat hier ook om bekend, zoals Volendammer vis, Edammer- en Beemsterkaas, Zaanse chocolade en mosterd. Verder is ook een verscheidenheid aan landbouwproducten afkomstig uit de regio. Via deze streekproducten uit de dorpen en grote steden in de regio wil men de regio ook economisch met elkaar verbinden. Hiermee kan ingespeeld worden op de trend dat inwoners uit duurzaamheidsoogpunt streekproducten gaan kopen, een trend die supermarkten reeds oppakken. Maar ook kan men zich hiermee nog meer op toeristen richten. Horeca kan tevens geënthousiasmeerd worden om te werken met streekgerechten.
5. **Sterke koppeling met toerisme.** De regio heeft enkele toeristische iconen zoals de Zaanse Schans, de Dijk van Volendam, moderne architectuur in Zaandam en rustieke oud-Hollandse dorpen met veel groen en water. De koppeling tussen een bezoek aan de winkelgebieden met deze toeristische plekken zorgt ervoor dat de totaalervaring voor toeristen in de regio versterkt kan worden. Denk hierbij aan bijvoorbeeld een combinatiebezoek van de stad/platteland met boot of fiets. Daarnaast zetten we in op de regio als culinaire hotspot. Goede horeca en mooie streekproducten zorgen ervoor dat Purmerend daar op toeristisch vlak veel omheen kan bouwen. Zo kan men bijvoorbeeld bezoekers van het Twiske verleiden om naar dorpen en steden te komen om te winkelen, te genieten van streekproducten en gebruik te maken van de lokale horeca. Manieren om dit te doen zijn bijvoorbeeld gezamenlijk inzetten op 'regionaal herkenbare winkels' die lokale streekproducten verkopen, lokale producten en korte ketens of winkels en verkoopstalletjes die je per fiets, boot of auto kan bezoeken.

2 VISIE DETAILHANDELSSTRUCTUUR OP HOOFDLIJNEN

2.1 DE GEWENSTE HOOFDWINKELSTRUCTUUR

In onderstaande figuur is de visie op de gewenste hoofdwinkelstructuur in de regio Zaanstreek-Waterland weergegeven. De hoofdstructuur omvat de grootste en belangrijkste winkelgebieden¹. Initiatieven worden bij voorkeur geleid naar en ontplooid in deze winkelgebieden.



FIGUUR 4 DE GEWENSTE HOOFDWINKELSTRUCTUUR IN DE REGIO ZAANSTREEK-WATERLAND
Bron: Bureau Stedelijke Planning

¹ De gewenste hoofdwinkelstructuur voor de regio Zaanstreek-Waterland wijkt beperkt af van die in de detailhandelsvisie Zaanstad. Zo zijn in tegenstelling tot die visie de winkelgebieden Lobeliusstraat en Oud Zandijk niet in de regionale visie opgenomen. Dit heeft als reden dat deze winkelgebieden in onze ogen 5 jaar later een te beperkt of gefragmenteerd aanbod hebben en anno 2021 minder toekomstbestendig zijn.

Er is in de hoofdstructuur onderscheid gemaakt in:

- drie verschillende typen centrumgebieden (regionaal, bovenlokaal en lokaal);
- de ondersteunende clusters;
- een bijzonder cluster;
- de clusters met volumineus aanbod (PDV-clusters).

WINKELGEBIEDSTYPES	WINKELGEBIEDEN	
Regionaal centrum	Centrum Purmerend	Centrum Zaandam
Bovenlokaal centrum	Centrum Krommenie Centrum Wormerveer	Centrum Volendam
Lokaal centrum	Centrum Assendelft Centrum Koog a/d Zaan Centrum Oostzaan Centrum Middenbeemster Centrum Wormer	Centrum Edam Centrum Oosthuizen Centrum Landsmeer Centrum Monnickendam
Ondersteunend	Burg. Van Baarstraat (Volendam) Saendelft (Assendelft) Gibraltar (Zaandam) Gorselaar (Purmerend) Meerland (Purmerend) Rosariumplein (Krommenie) 't Spil (Monnickendam) Weidevenne (Purmerend) Westerwatering (Zaandam) Zorgboulevard (Zaandam)	De Gors (Purmerend) De Stient (Volendam) Gildeplein (Purmerend) Makado (Purmerend) Overwhere (Purmerend) 't Kalf (Zaandam) Vermiljoenweg (Zaandam) Westerkoog (Koog a/d Zaan) Wormerplein (Purmerend)
Bijzonder ondersteunend	Wagenweg (Purmerend)	
PDV-Clusters	Baanstee (Purmerend) Noorderveld (Wormerveer)	Julianaweg (Volendam) Zuiderhout (Zaandam)

TABEL 2 DE INDELING VAN DE GEWENSTE HOOFDWINKELSTRUCTUUR IN ZAA NSTREEK-WATERLAND

Binnen bovenstaande centra kunnen initiatieven gehonoreerd worden, mits ze passend zijn in de beoogde functie van het winkelgebied, en passend zijn binnen de positie die het winkelgebied in de hoofdstructuur vervult. Initiatieven dienen beoordeeld te worden op hun bijdrage aan het toekomstbestendig maken of houden van het betreffende winkelgebied. Uitbreiding van aanbod mag geen doel op zich zijn, reductie van winkelaanbod ligt immers in de meeste gevallen meer voor de hand dan uitbreiding van winkelaanbod.

Voor de overige clusters, veelal de centra van kleine dorpen en de kleinste ondersteunende wijk en buurtcentra, geldt dat deze zich moeten richten op de dagelijkse verzorging van de inwoners in hun verzorgingsgebied (dorp of buurt/wijk). Dit zijn de volgende clusters: de dorpskernen van Broek in Waterland, Ilpendam en Marken in de gemeente Waterland, de ondersteunende clusters Klaverweide in de gemeente Oostzaan en Plein 13, Rooswijk, Centrum Zaandijk, Dorpsstraat-Communicatieweg Assendelft, Centrum Westzaan, Westzijde, Zilverschoonplein en Lobeliusstraat in de gemeente Zaanstad. Voor een deel van deze centra is het op den duur fragielijk of ze voldoende kritische massa hebben om toekomstbestendig te zijn. De oplossing is per centrumgebied verschillend, soms is clustering met andere centra nodig om perspectiefrijk te blijven en soms is dit niet nodig en volstaat inzetten op behoud van huidige centra.

2.2 INVULLING EN FUNCTIE WINKELGEBIEDSTYPES IN DE HOOFDSTRUCTUUR

De volgende invulling en functie is leidend binnen de verschillende winkelgebiedstypes in de hoofdstructuur.

REGIONAAL CENTRUM ZAANDAM >>

Centrum Zaandam als multifunctioneel en compact recreatief regionaal centrum van de Zaanstreek. Het centrum² van Zaandam vormt een belangrijk recreatief winkelhart binnen de Zaanstreek, met een mix van (inter)nationale winkelketens en zelfstandige ondernemers. Dit centrum heeft te maken met relatief veel leegstand, wat door de coronacrisis in versnelling is geraakt. Zoals ook in de detailhandelsvisie Zaanstad wordt aangegeven dient het kernwinkelgebied compacter gemaakt te worden, waarbij meer ingezet moet worden op een multifunctioneel aanbod. Niet alleen het (kwalitatief) versterken van het huidige aanbod aan winkels en horeca is hierbij van belang maar ook het gedoseerd ruimte maken voor maatschappelijke en culturele voorzieningen, werklocaties en leisurevoorzieningen speelt een rol. Vanuit het kernwinkelgebied dient de samenhang met de Westzijde, maar ook het gebied aan de oostkant van de Zaan (zoals de Peperstraat) meer versterkt te worden. Hierbij wordt ingespeeld op versterking van het centrum als huiskamer van de stad, waarbij tegelijkertijd wordt ingezet op een compacter winkelgebied. Buiten het compacte(re) centrumgebied dient geen medewerking te worden verleend aan winkelinitiatieven.

Vanuit het huidige gemeentelijke beleid (Perspectief Centrum Oost) wordt reeds gewerkt aan een betere samenhang tussen het kernwinkelgebied en het centrum aan de oostkant van de Zaan. Een van de doelen uit het beleid is het versterken van het centrum aan de oostkant van de Zaan, waarbij de cultuurhistorie en identiteit

² Het centrum van Zaandam dat onder de hoofdwinkelstructuur valt (kernwinkelgebied) betreft het deel ten westen van de Zaan. Het centrumdeel ten oosten van de Zaan (Oostkant, rondom Zuiddijk en omgeving) is geen onderdeel van de hoofdwinkelstructuur, maar een gemengd en centrumondersteunend gebied.

versterkt wordt. Het plan is om trekkers in de culturele sector en horeca te laten landen in dit deel van het centrum, ondersteund door enkele op ambacht gerichte detailhandel. Op deze manier worden bezoekers van het kernwinkelgebied in de toekomst aangetrokken naar de oostkant van de Zaan. Hoewel men de samenhang tussen het kernwinkelgebied en het centrum aan de oostkant van de Zaan wilt versterken, is het niet de bedoeling om extra winkelmeters toe te voegen aan het gehele centrumgebied. Een compact kernwinkelgebied/centrum is nog steeds de basis van het beleid. Daarnaast werkt de BIZ Stadshart Zaandam in samenwerking met ondernemers, vastgoedeigenaren en bewoners aan een wervingsvisie om het centrum te versterken.

REGIONAAL CENTRUM PURMEREND >>

Het centrum van Purmerend heeft net als het centrum van Zaandam een regionale functie, met name voor de deelregio-Waterland. Ook voor dit centrum geldt dat ingezet dient te worden op **een compacter, multifunctioneel historisch stadscentrum waar het huidige aanbod kwalitatief wordt versterkt**. Het multifunctionele karakter kan gecreëerd worden door in te zetten op een mix van culturele, maatschappelijke en werkfuncties, maar ook door het unieke horecacelebrant de 'Koemarkt' te verstevigen. Daarnaast kan het organiseren van onderscheidende markten en seizoensverlenging door het plannen van evenementen hieraan bijdragen. Hiermee wordt de verblijfsduur en het combinatiebezoek van het centrum versterkt. Tegelijkertijd zijn er op dit moment verregaande plannen om het gebied tussen de binnenstad van Purmerend en het station Purmerend (Waterlandkwartier) fors te verdichten met woningen. Dit komt mede voort uit de beleidsambities van de Provincie en MRA voor verdichting met woningen rondom OV-knooppunten. Vanuit de Verstedelijkingsstrategie Purmerend zullen de binnenstad Purmerend en het Waterlandkwartier als één gebied worden gezien in de toekomst. In het in juni 2021 vastgestelde Masterplan voor het Waterlandkwartier wordt een uitbreiding/aanvulling van de binnenstad van Purmerend voorzien. Het is daarmee ook de vraag of het centrum van Purmerend binnen zijn huidige contouren toekomstbestendig is, of dat dit met het oog op de ontwikkelingen in het Waterlandkwartier aangepast dient te worden. De gemeente Purmerend bereidt inmiddels een centrumvisie voor waarin ook op deze vraag antwoord zal moeten worden gegeven.

DE BOVENLOKALE CENTRA >>

In de **drie bovenlokale centra Krommenie, Volendam en Wormerveer**, is meer aanbod dan enkel voor de dagelijkse verzorging van de inwoners nodig is. Omdat de positie van centra van deze omvang als niet-dagelijks winkelgebied echter kwetsbaar is, dient versterking hier vooral in kwalitatieve zin plaats te vinden. Het inzetten op meer compacte, maar ook multifunctionele centra, met verschillende publieke voorzieningen, is ook hier het devies.

Voor het centrum van Krommenie en Wormerveer dient naast inzet op een compact en multifunctioneel centrum ook meer samenhang gecreëerd te worden tussen de verschillende deelgebieden van het centrum. Voor Krommenie geldt dat voor de Heiligeweg en de Zuiderhoofdstraat en Noorderhoofdstraat. Fysiek is het lastig om een uniform centrumgebied te creëren, maar door middel van sfeer, uitstraling en routing dienen de nu ietwat afzonderlijke deelgebieden meer met elkaar verbonden te worden. Ditzelfde geldt voor Wormerveer voor de deelgebieden Marktplaats, Marktstraat en Zaanweg. Meer nog dan in Krommenie hebben de drie onderdelen een geheel eigen sfeer en functie. De gemeente Zaanstad zet met het concept Perspectief Zaanstad Noord en het toerismebeleid in op versterking van de Zaanbocht als verblijfsgebied voor bewoners en bezoekers, met meer groen, meer ruimte voor langzaam verkeer, terrassen en aantrekkelijke, unieke winkels.

Voor het centrum van Volendam geldt behoud van het huidige winkelaanbod, waarbij kwalitatieve versterking van de lokale boodschappenfunctie gewenst is. Ook voor het centrum van Volendam is versterking van de samenhang tussen de verschillende deelgebieden binnen het centrum gewenst. Dit geldt zowel voor het (meer toeristische) deel van de dijk als de Zeestraat en de Havenhof, maar ook voor het meer gefragmenteerde aanbod rond de Edammerweg.



FIGUUR 5 VERSCHILLENDE DEELGEBIEDEN VAN CENTRUM VOLENDAM IN DE DETAILHANDELSSTRUCTUURVISIE EDAM-VOLENDAM

Bron: Detailhandelsstructuurvisie Edam-Volendam, DTNP 2018

DAGELIJKSE DORPSCENTRA ALS ONTMOETINGSPLEK >>

Dorpscentra hebben voornamelijk een boodschappenfunctie. Er zijn vaak een of twee supermarkten, ondersteunend dagelijks aanbod in de vorm van een bakker en slager en daarnaast nog enkele niet-dagelijkse winkels. Dit zijn veelal winkels

met frequent benodigde artikelen zoals de bloemenzaak en winkel met huishoudelijke artikelen. Daarnaast zijn er enkele diensten en mogelijk wat horeca gevestigd. Door dit aanbod, vaak in combinatie met maatschappelijke centrumfuncties, functioneren de centra als ontmoetingsplek voor bewoners van dorp en ommeland.



DORPSCENTRA MET BOODSCHAPPENFUNCTIE (V.L.N.R.): OOSTHUIZEN, EDAM EN OOSTZAAN

In de dorpscentra is **inzet op behoud van deze functie** aan de orde. De verwachting is dat in de genoemde dorpen ook in de toekomstige situatie nog een bescheiden dagelijkse voorziening kan worden geboden. Dit is belangrijk om de leefbaarheid van deze kernen op peil te houden. Ook omwille van de leefbaarheid van de dorpen is een bovenmatige versterking van de bovenlokaal verzorgende centra niet gewenst.

Naast het behoud en waar nodig versterking van het huidige aanbod is ook een versterkingsimpuls van de verblijfskwaliteit en vastgoedkwaliteit van belang. Hiermee kunnen de dorpscentra een sterkere ontmoetingsfunctie en uitstraling creëren, zodat elk dorp over een aantrekkelijk dorpshart beschikt.

ONDERSTEUNENDE CENTRA MET BOODSCHAPPENFUNCTIE >>

Voor de **ondersteunende centra** is net als voor de lokale centra (dorpcentra) behoud van die functie op zijn plaats. Waar nodig kan **beperkte versterking mogelijk worden gemaakt** indien dit bijdraagt aan de variatie van het aanbod, maar ook de multifunctionaliteit van het centrum als geheel. Dit geldt vooral voor de centra die nu in opzet en uitstraling gedateerd zijn. Denk aan het Rosariumplein (Krommenie) of winkelcentrum Makado (Purmerend). Het aanbod moet passend zijn bij het draagvlak en dus ondersteunend aan de hoofdcentra. Van een functiesprong kan in deze centra geen sprake zijn, ook omdat dit de fijnmazigheid van de structuur aan kan tasten.

Met oog op de grote woningbouwopgave is het mogelijk om op en rond de wijkwinkelcentra te verdichten met woningen. Niet alleen wordt tegemoet gekomen aan de substantiële vraag naar woningen in stedelijke woonmilieus, maar ook vergroot dit het bestedingspotentieel. Realisatie van woningen kan vorm krijgen door herontwikkeling van verouderde winkelcentra die in veel gevallen als laagbouw zijn gerealiseerd. De ontwikkeling van woningen dient bij voorkeur samen te gaan met verdere functiemenging met horeca, leisure, werkunits en

maatschappelijke voorzieningen. Met name deze laatste functie versterkt het verzorgende karakter van de wijkcentra voor bewoners van omliggende wijken. Ook bevordert dit de ontmoetingsfunctie en synergie en draagt het bij aan het voortbestaan van diverse winkel- en horecavoorzieningen. Op deze manier kan een multifunctioneel ‘hart van de wijk’ gecreëerd worden³.

Tezamen met de woningverdichting en het inzetten op multifunctionele wijkwinkelcentra is het van belang dat de gedateerde wijkcentra een impuls van zowel de openbare ruimte als de vastgoedkwaliteit krijgen. Zo wordt de verblijfskwaliteit voor bewoners en bezoekers versterkt. Een duidelijke visie op deze wijkwinkelcentra als onderdeel van de ondersteunende structuur is daarbij van belang. Dit dient lokaal (op het niveau van de gemeente) uitgewerkt te worden.

VOLUMINEUS AANBOD IN PDV-CLUSTERS >>

Concentratie van winkels in volumineus aanbod zoveel als mogelijk in de vier PDV-clusters. Waar mogelijk inzetten op reductie van het verspreid gelegen aanbod in de regio. Brancheverruiming op de PDV-clusters is niet toegestaan. Wel kan hier de verblijfskwaliteit verbeterd worden door ondersteunende horeca of grootschalige leisurefuncties (niet passend binnen centra) toe te staan.

Om aantrekkelijke PDV-clusters te realiseren is samenwerking tussen gemeente, eigenaren en retailers wel noodzakelijk. Als doel van die samenwerking moet onder meer gedacht worden aan de aanpak van het fysieke domein door de kwaliteit en sfeer en uitstraling te verbeteren, met een uitnodigende openbare ruimte. Ook communicatie en marketing kunnen hieraan bijdragen. Een gezamenlijke en uniforme uitstraling, zowel in de fysieke omgeving (vlaggen, banieren, bewegwijzering, (digitaal) welkombord) als online (gezamenlijke website en acties).

Het is niet verstandig naast de vier bestaande PDV-clusters een nieuw ‘vijfde’ PDV-cluster in de regio te realiseren. Er is reeds een groot aanbod In/Om Huis aanwezig in de regio en binnen de bestaande vier locaties is voldoende ruimte voor nieuwe initiatieven.

Zuiderhout is met afstand de grootste PDV-cluster in de regio en het advies is om hier alle ballen op te richten als regionaal PDV-cluster. De ambities hoeven hiervoor niet te bescheiden te zijn, mede omdat het ook als overloopcluster gezien wordt voor gemeenten buiten de regio. Zo is Zuiderhout aangewezen als overloop PDV-cluster voor Amsterdam, kan het profiteren van de transformatie van de Beverwijkse woonboulevard en zijn er mogelijkheden om andere PDV-voorzieningen van buiten de regio hier te laten landen.

³ Voor meer informatie hierover zie het rapport ‘Hart van Suburbia’ 2019 dat Bureau Stedelijke Planning in samenwerking met Syntrus Achmea en AM heeft opgesteld.

PDV-cluster **Baanstee-West** in Purmerend kan verder versterkt worden door PDV-functies vanuit andere delen in Purmerend naar Baanstee-West te verplaatsen. Hiermee wordt verspreid aanbod gereduceerd, die voor eventuele woningverdichting kan worden gebruikt, en wordt de positie van Baanstee versterkt als het PDV-cluster van Purmerend en regio. Mogelijke PDV-functies die verplaatst kunnen worden naar Baanstee-West zijn de functies op de Wagenweg (o.a. Leen Bakker en Kwantum), maar ook functies op de Van IJsendijkstraat (o.a. Praxis en Jumper). Naast versterking door verplaatsing van PDV-functies vanuit elders in Purmerend, zal ingezet moeten worden op clustering van het gebied zodat meer samenhang ontstaat. Op deze manier kan Baanstee-West als een volwaardig en toekomstbestendig PDV-cluster gaan functioneren. Deze initiatieven zullen overigens wel in samenhang en in overleg met buurgemeente Edam-Volendam moeten worden ontwikkeld, omdat deze gemeente mogelijkheden onderzoekt om een nieuw bedrijventerrein in de Purmer te ontwikkelen, aangrenzend aan Baanstee-Noord in Purmerend.

Voor **Noorderveld** geldt consolidatie van de huidige omvang. Dit PDV-cluster geldt als minder toekomstbestendig winkelgebied in de Monitor Detailhandel Provincie Noord-Holland (2020), en komt op de langere termijn (na 2030) mogelijk onder druk te staan van woningbouw in het gebied. Ook voor cluster **Julianaweg** in Volendam geldt behoud van de huidige functie, en eventuele kwalitatieve versterking van het gebied.

WAGENWEG ALS BIJZONDER WINKELGEBIED IN DE REGIO >>

Het winkelgebied aan de Wagenweg is historisch gegroeid tot zijn huidige vorm. Het winkelgebied is onderdeel van een binnenstedelijk bedrijventerrein dat transformeert naar woningbouw, met aanbod dat verspreid over de Wagenweg en Burg. D. Kooimanweg is gevestigd. Het aanbod bestaat allereerst uit reguliere detailhandel waarvan twee nagenoeg solitaire supermarkten (Deen en Lidl) en een Albert Heijn XL in het overdekte Mirocenter waar ook winkels als Blokker en Action gevestigd zijn. Daarnaast is er enig PDV-aanbod gevestigd (onder meer Kwantum en Leen Bakker). Het winkelgebied is zowel complementair aan het nabij gelegen centrum van Purmerend als aan de ondersteunende omliggende winkelgebieden (waaronder Makado en Wormerplein). Hierdoor heeft **de Wagenweg een bijzondere status binnen de detailhandelsstructuur van Purmerend.**



MIROCENTER MET ALBERT HEIJN XL ALS ONDERDEEL VAN HET CLUSTER AAN DE WAGENWEG IN PURMEREND

Het winkelgebied Wagenweg is een bijzonder (en ook bijzonder groot) winkelgebied binnen de ondersteunende centra. Dit betekent dat **initiatieven op de Wagenweg kritisch beoordeeld moeten worden op hun impact** op zowel het functioneren van het centrum van Purmerend als de ondersteunende structuur in Purmerend. Daarnaast is het gewenst om, zoals eerder aangegeven, de PDV-functies te verplaatsen naar PDV-cluster Baansteer om op die manier meer ruimte voor transformatie naar woningbouw mogelijk te maken in dit gebied. Dit laatste geldt met het oog op de ontwikkelingen rondom het Waterlandkwartier en woningverdichting op de Wagenweg ook voor de hier gevestigde supermarkten. Zoals eerder aangegeven in paragraaf 1.2 dient nog grondig onderzocht te worden wat alternatieve (wenselijke) locaties zijn voor de te verplaatsen supermarkt(en) op de Wagenweg.

OVERZICHTSTABEL MET FUNCTIES BIJ TYPE WINKELGEBIEDEN >>

In tabel 3 is op basis van het voorgaande weergegeven hoe dat zich vertaalt naar beoordeling per type initiatief en per type winkelgebied. Met andere woorden: welke functies en voorzieningen passen wel, niet of onder voorwaarden bij de verschillende winkelgebiedstyperingen? Voor de goede orde: het gaat hier om een indicatieve typering die een richting aangeeft. In werkelijkheid vraagt de beoordeling van elk initiatief om maatwerk.

Volumineus aanbod is in de onderstaande tabel opgedeeld in twee typering, namelijk bouwmarkt/tuincentrum en overig PDV. Het verschil in deze twee typering zit in de vestigingsmogelijkheden buiten de hoofdstructuur. Buiten de hoofdstructuur is overig PDV namelijk niet toegestaan, omdat nieuwe initiatieven in PDV-clusters dienen te landen. Bouwmarkten en tuincentra kunnen door hun afwijkende vestigingspatroon ten opzichte van de overige PDV functies zoals woonwinkels onder voorwaarden (zoals in de legenda aangegeven) buiten de

hoofdwinkelstructuur worden toegestaan. Bouwmarkten zijn in hun spreidingspatroon namelijk meer verwant met bijvoorbeeld supermarkten dan woonwinkels. Ze zitten dicht op de consument en zijn minder afhankelijk van concentratie met ander volumineus aanbod. Voor tuincentra geldt dat deze bedrijven de voorkeur hebben zich te vestigen op locaties in groenzones aan de rand van het stedelijk gebied.

Voor volumineus aanbod (bouwmarkten/tuincentra en overig PDV) geldt dat dit aanbod formeel gezien wel is toegestaan in reguliere winkelgebieden, maar dat vestiging hier door zowel maatvoering als randvoorwaarden (goede autobereikbaarheid, parkeermogelijkheden en logistiek) niet logisch en vaak ook niet wenselijk is. Kleinschalige varianten zoals Praxis City en stadswinkels van Kwantum zijn door hun beperkte maatvoering en aangepaste randvoorwaarden meer verwant met reguliere niet-dagelijkse detailhandel en kunnen daarom ook in de reguliere winkelgebieden landen.

	DAGELIJKE VERZORGING	REGULIERE NIET- DAGELIJKE DETAILHANDEL ⁴	VOLUMINEUS AANBOD BOUWMARKT/ TUINCENTRUM	VOLUMINEUS AANBOD (OVERIG PDV)
BINNEN HOOFDWINKELSTRUCTUUR				
Centrum Zaandam en Purmerend	V	V	N.v.t	N.v.t
Bovenlokale centra	V	V	N.v.t	N.v.t
Dorpscentra	V	V	N.v.t	N.v.t
Ondersteunende centra (waaronder ook Wagenweg)	V	V	N.v.t	N.v.t
PDV-clusters	X	X	V	V
BUITEN HOOFDWINKELSTRUCTUUR				
	X	X	~	X
LEGENDA				
V	= Toegestaan	~	= Niet toegestaan, tenzij voldaan aan voorwaarden: initiatief beantwoordt aan behoefte, past in het ruimtelijk patroon in de regio en heeft geen negatieve ruimtelijk-economische effecten.	
			X	= Niet toegestaan

TABEL 3 FUNCTIES EN VOORZIENINGEN PASSEND BIJ TYPE CENTRUM

⁴ Regulier niet-dagelijks aanbod bestaat uit bijvoorbeeld kledingwinkels, winkels in huishoudelijke artikelen, speelgoedzaken en bloemenzaken.

3 BELEIDS- EN TOETSINGSKADER

3.1 BELEIDSKADER

De regio Zaanstreek-Waterland is het meest gebaat bij een goed functionerende en aantrekkelijke detailhandelsstructuur. Om deze te bewerkstelligen of te behouden moeten er keuzes gemaakt worden. In een regionale visie ligt het accent op een sterke hoofdstructuur. Als deze hoofdstructuur naar behoren functioneert draagt dit niet enkel bij aan de (dagelijkse) verzorging van de inwoners uit de regio, maar biedt het ook rechtszekerheid aan ondernemers en initiatiefnemers. Het zorgt voor een gelijk speelveld binnen de regio.

BELEIDSKADER >>

In het regionale detailhandelsbeleid is de hoofdstructuur zoals deze is geschetst in het voorgaande hoofdstuk altijd leidend. Bij de beoordeling van initiatieven geldt de volgende driedeling:

1. In de centra van Zaandam en Purmerend als **regionale hoofdcentra** kan een ruime mix van detailhandel en andere functies een plek krijgen. Het aanbod is aantrekkelijk voor recreatief gebruik. Nieuwe initiatieven die bijdragen aan de versterking van de centra van Zaandam en Purmerend kunnen daarom worden gehonoreerd, mits ze geen afbreuk doen aan de opgave het centrum niet alleen sterker, maar ook compacter te maken.
2. De **bovenlokale centra, dorpscentra en ondersteunende clusters** hebben een beperkter bereik. De clusters voorzien dan ook in grotere mate in de dagelijkse boodschappen en andere frequente aankopen. Voor de bovenlokale centra is een uitgebreider aanbod mogelijk dan de dorpscentra. Al deze centra zullen echter primair moeten inzetten op een kwalitatieve, ruimtelijk-functionele versterking. Dit betekent enerzijds het compacter maken van het winkelgebied en anderzijds het diversifiëren van het type aanbod (niet enkel detailhandel, maar ook horeca, andere commerciële voorzieningen en maatschappelijke voorzieningen). Op deze manier worden de centra het multifunctionele hart van de wijk/dorp. Mochten nieuwe detailhandelsinitiatieven (zowel dagelijks als niet-dagelijks) zich in deze centra aanbieden is dit, zoals weergegeven in tabel 3, wel mogelijk. Dit moet echter wel passend zijn bij de centra en geen functiesprong voor het verzorgingsgebied van het centrum bewerkstelligen. Naast het compacter maken en diversifiëren van het aanbod zal voor de verouderde centra ook ingezet moeten worden op versterking van de verblijfskwaliteit (openbare ruimte) en vastgoedkwaliteit. Zo wordt de uitstraling en leefbaarheid sterk verbeterd en wordt de ontmoetingsfunctie gestimuleerd.

- 
3. Volumineuze aankopen kunnen geclusterd gedaan worden in de **vier PDV-clusters** die de regio kent. Initiatieven in het volumineuze aanbod dienen dan ook hier te landen. Brancheverruiming in deze clusters dient te worden voorkomen.

Binnen de hierboven genoemde centra kunnen initiatieven gehonoreerd worden, mits ze passend zijn in de beoogde functie van het winkelgebied, en passend zijn binnen de positie die het winkelgebied in de hoofdstructuur vervult. In het voorgaande hoofdstuk zijn de contouren hiervan in het schema van tabel 3 opgenomen.

Het hoofdprincipe luidt dat er **geen medewerking verleend wordt aan initiatieven tot nieuwe clusters van detailhandel buiten de hoofdstructuur**. Ook **nieuwe solitaire ontwikkelingen zijn niet gewenst**. Winkelontwikkelingen dienen immers bij te dragen aan (een versterking van) de gewenste structuur. Dit betekent ook dat winkels buiten de (hoofd)structuur (en daarbij horen ook initiatieven voor solitair gevestigde supermarkten) in de regio niet mogelijk zijn. Een uitzondering op het voorgenoemde hoofdprincipe kan echter worden gemaakt voor initiatieven tot compacte clusters van dagelijkse verzorging voor de nieuwe bewoners in de grotere nieuwbouwgebieden, zoals onder meer de Achtersluispolder in Zaandam en het Waterlandkwartier en het golfterrein (BurgGolf) in Purmerend. Wanneer de ontwikkeling past bij de omvang van de wijk en geen afbreuk doet aan de hoofdstructuur, kunnen dergelijke ontwikkelingen mogelijk worden gemaakt. De finale beoordeling zal door de betrokken gemeente moeten worden gemaakt, maar in de uitkomst hiervan zullen de uitgangspunten in de regionale visie dienen te worden gerespecteerd. Een uitzondering op de ban van nieuwe solitaire ontwikkelingen wordt ook gemaakt voor een basisvoorziening in de kleinste kernen, die vaak nog de enige (en daarmee solitaire) voorziening zijn in deze kernen.

In de regio is ook uitbreiding van verspreide bewinkeling niet gewenst. Dit geldt voor reguliere detailhandel (waaronder supermarkten), maar ook voor PDV. Uitbreiding van een reeds solitair gevestigde bouwmarkt of tuincentrum is alleen aanvaardbaar als de uitbreiding qua maatvoering past bij de functie van de vestiging. Nieuwvestiging van bijvoorbeeld supermarkten, fietsenwinkels en bouwmarkten en tuincentra is op solitaire locaties niet geoorloofd, specifieke uitzonderingen voor bouwmarkten en tuincentra daargelaten (zie volgende alinea).

Binnen de regio Zaanstreek-Waterland onderscheiden we vier PDV-clusters. **PDV initiatieven moeten zoveel mogelijk worden geleid naar deze vier PDV-clusters**. Deze clusters behoren ook tot de hoofdstructuur. Voorkomen moet worden dat de overige gebieden in de regio waar PDV is toegestaan uitgroeien tot nieuwe PDV-clusters die in functie met elkaar gaan concurreren. Wel kunnen andere locaties voorzien in de behoefte aan vestigingsmogelijkheden voor de zogenaamde ABC-goederen (auto's, boten en caravans) en mogelijk voor de vestiging van bouwmarkten en tuincentra. Voor bouwmarkten en tuincentra (die veelal solitair

zijn gevestigd) geldt dat behoud van een gelijkmatige spreiding voorop staat. Wel geldt dat eerst een locatie binnen de hoofdstructuur onderzocht moet worden en dat vestiging buiten de hoofdstructuur enkel mogelijk is als aan verschillende voorwaarden wordt voldaan (zie paragraaf 2.2, tabel 3). Ten aanzien van branchevervaging in clusters met volumineus aanbod of op verspreide locaties geldt dat dit dient te worden tegengegaan. Op deze locaties is alleen detailhandel in volumineuze branches toegestaan. Voorkomen moet worden dat deze winkelgebieden verkleuren naar reguliere winkelgebieden. Alleen in ondergeschikte vorm is de verkoop van niet-volumineuze artikelen aanvaardbaar. Dit dient door gemeenten te worden vastgelegd in het bestemmingsplan, bijvoorbeeld door een maximum percentage van het totale oppervlak, met een bepaald maximum in meters. Dit werkt alleen als de betrokken gemeente ook daadwerkelijk toeziet op handhaving hiervan.

ONGEWENSTE DETAILHANDELSBESTEMMINGEN TERUGDRINGEN >>

(Verborgen) plancapaciteit op plekken waar geen detailhandel gewenst is zal terug gedrongen moeten worden door de detailhandelsbestemming te wijzigen naar niet-detailhandelsfuncties. Als deze plekken nu niet in gebruik zijn als detailhandel kan de bestemming zonder risico op planschade worden gewijzigd, als hier een redelijke termijn aan wordt gekoppeld (voorzienbaarheid creëren). Bijvoorbeeld door detailhandel te wijzigen naar niet-detailhandel als op een bestemming waar geen sprake is van voort te zetten gebruik of waar feitelijk nooit detailhandel in heeft gezeten (in de afgelopen 10 jaar). Daarnaast dienen solitaire winkels bij voorkeur verplaatst te worden naar de hoofdstructuur.

WONEN VOOR WINKELS >>

Verschillende winkelgebieden in de provincie Noord-Holland en ook in de regio Zaanstreek-Waterland kampen met toenemende structurele winkelleegstand. Tegelijkertijd hebben de gemeenten waar deze leegstand plaatsvindt een forse woningbouwopgave. De provincie Noord-Holland wil deze twee opgaven samentrekken door transformatie van leegstaande winkelpanden in centrumgebieden naar woningen te stimuleren. De provincie heeft hiertoe een onderzoek laten uitvoeren naar centrumgebieden in Noord-Holland die in aanmerking komen voor transformatie van leegstand naar woningen⁵. Op de prioriteitenlijst voor transformatie staan tevens centrumgebieden in de regio Zaanstreek-Waterland: de centra van Purmerend, Zaandam en Wormerveer en Makado Purmerend. De provincie Noord-Holland stelt voor deze transformatie van winkels naar wonen subsidies beschikbaar.

⁵ Bron: 'Wonen voor winkels' in Noord-Hollandse winkelgebieden (2021)

INTERNETHANDEL >>

De voorliggende detailhandelsvisie richt zich op versterking van de hoofdstructuur, waarbij op geleide wijze ruimte wordt geboden aan nieuwe initiatieven op locaties binnen de hoofdstructuur. Bij internethandel gaat het veelal om het bedrijfsmatig tonen/verkopten en/of leveren van producten aan consumenten. Wanneer het gaat om het bedrijfsmatig tonen en verkopen van producten, geldt dat dit een vorm is van detailhandel, en is het gewenst hierbij aansluiting te zoeken bij de gewenste detailhandelsstructuur. Daarbij hoort ook het onderscheid tussen reguliere winkelgebieden en gebieden voor volumineuze detailhandel.

Voor vormen van internethandel waarbij alleen sprake is van afhalen (zonder showroom) geldt dat het hier om een logistieke functie gaat. Vestiging hiervan in de gewenste detailhandelsstructuur is voor deze vormen niet vereist, maar wel gewenst. Solitaire ontwikkeling van afhaalpunten op bedrijventerreinen dient te worden voorkomen. Ze leveren immers geen bijdrage aan versterking van de bestaande winkelgebieden, en zorgen ook niet voor bundeling van vervoersstromen (noch van leveranciers noch van consumenten). Gebundelde ontwikkelingen op bedrijventerreinen zijn altijd te prefereren boven solitaire ontwikkelingen. Daarnaast dient aansluiting te worden gezocht op bestaande knooppunten, bijvoorbeeld in centra met volumineus aanbod.

MARKTEN EN STANDPLAATSEN >>

In de regio Zaanstreek-Waterland zijn er in de meeste kernen wekelijkse warenmarkten. Deze warenmarkten zijn een uniek sterk element van de regio en dragen bij aan de leefbaarheid van het gebied, maar ook de aantrekkingskracht van de regio. Daarnaast zijn er in de regio Zaanstreek-Waterland verschillende plekken aangewezen waar kramen een (vaste) standplaats hebben. Zij verkopen vaak eten als oliebollen, vis of loempia's, en in sommige gevallen gaat het om een bloemenkraam. De verschillende gemeenten in de regio dienen zelf standplaatsenbeleid te formuleren ten aanzien van de markten en standplaatsen in hun gemeente.

DETAILHANDEL ALS ONDERGESCHIKTE NEVENACTIVITEIT >>

Nieuwe detailhandelsinitiatieven worden buiten de winkelgebieden niet toegestaan. Een uitzondering daarop geldt voor kleinschalige detailhandel, als ondergeschikte gemaksfunctie bij een andere hoofdactiviteit (benzinstations, op scholen en in OV-knooppunten) of als ondergeschikte functie bij een verwante hoofdactiviteit (boerderij- of fabriekswinkels). Voorwaarde is dat deze vormen van detailhandel ondersteunend en ondergeschikt zijn aan de hoofdfunctie en/of dat ze een gemaksfunctie hebben voor de bezoekers van de betreffende voorziening.

Het is uitdrukkelijk niet de bedoeling dat van het detailhandelsaanbod op genoemde locaties een autonome attractie uitgaat op consumenten. Om deze reden is het gewenst een maximum metrage per vestiging te hanteren. Bovendien moet de initiatiefnemer kunnen aantonen dat de detailhandel puur een functie heeft voor de bezoekers van de voorziening en niet een autonome attractie uitoefent.

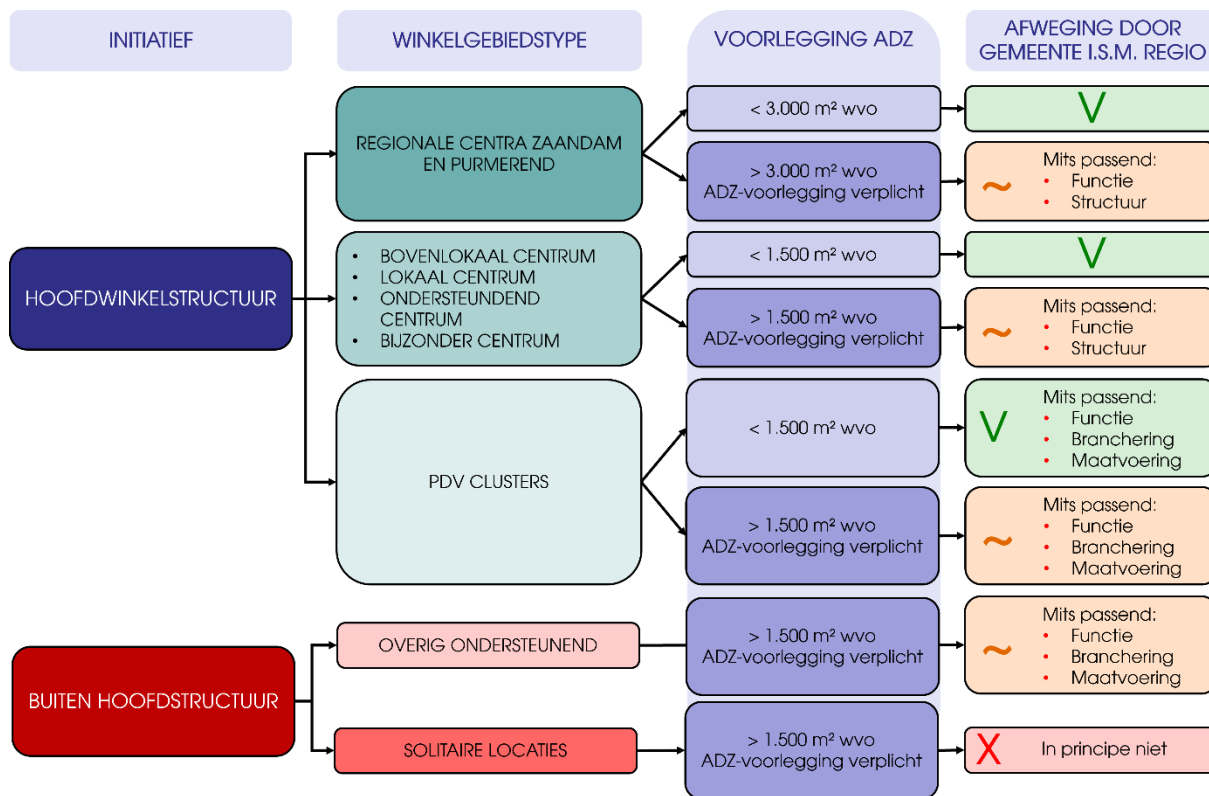
3.2 AFSTEMMING EN TOETSINGSKADER NIEUWVESTIGING EN INITIATIEVEN

De gemeenten in Zaanstreek-Waterland zullen met de beleidskaders uit deze regionale visie rekening moeten houden bij het uitwerken van nieuwe gemeentelijke visies, lokaal beleid en actieplannen voor winkelgebieden die behoren tot de hoofdstructuur. De kaders dienen vooral ook om richting te geven aan de toetsing van nieuwe initiatieven, niet alleen door de individuele gemeenten, maar ook door de Adviescommissie Detailhandel Noord-Holland Zuid (ADZ) en de provincie.

WANNEER (BOVEN)REGIONALE AFSTEMMING? >>

Volgens het detailhandelsbeleid van de provincie Noord-Holland is bovenregionale afstemming (middels ADZ-voorlegging) verplicht bij initiatieven groter dan 1.500 m² wvo, en voor enkele grotere centrumgebieden bij initiatieven groter dan 3.000 m² wvo. Voor de regio Zaanstreek-Waterland geldt dit laatste voor de centra van Zaandam en Purmerend.

Wanneer we deze richtlijnen (opgesteld in 2015) langs de voorgaande visie leggen, komen we voor Zaanstreek-Waterland tot het volgende afstemmingsschema (figuur 6).



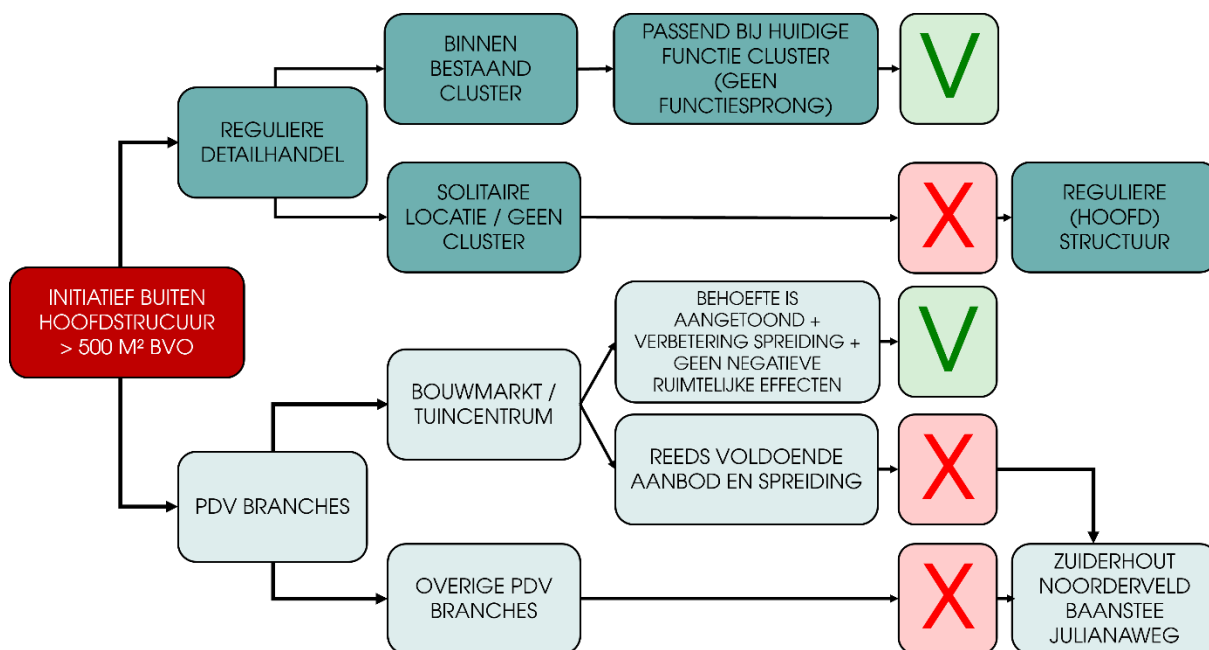
FIGUUR 6 WANNEER IS ER REGIONALE AFSTEMMING EN ADZ VOORLEGGING NODIG?

Bron: Bureau Stedelijke Planning

- Voor de regionale centra van Zaandam en Purmerend houden we vast aan het beginsel in het provinciale beleid dat de gemeente initiatieven tot 3.000 m² wvo niet hoeft af te stemmen in een ADZ-voorlegging. Voor bovenlokale centra, lokale centra, ondersteunende centra en PDV-clusters geldt dat initiatieven tot 1.500 m² wvo niet afgestemd hoeven te worden in een ADZ-voorlegging (reguliere vereisten). Alle initiatieven met een detailhandelscomponent die dit metrage overstijgt, dienen derhalve te worden voorgelegd aan de ADZ. Deze commissie brengt advies uit over het initiatief aan Gedeputeerde Staten van Noord-Holland.
- Voor deze initiatieven, aangevuld met elk ander initiatief binnen de hoofdstructuur met een detailhandelscomponent dat bestemmingsplanwijziging vereist, adviseren wij dat deze (eerst) regionaal worden afgestemd. Deze initiatieven worden ingebracht in het overleg met de portefeuillehouders Economische Zaken van de regio. Bij akkoord ligt de weg open naar bestemmingsplanwijziging, al dan niet voorafgegaan door een adviesaanvraag bij de ADZ. Zonder positieve beoordeling van het initiatief in het bestuurlijk overleg in de regio dient het initiatief aan de ADZ te worden voorgelegd. Als er geen sprake is van verplichte advisering door de ADZ is de Omgevingsverordening NH2020 kaderstellend voor ruimtelijke plannen van gemeenten. Een bestemmingsplan of omgevingsvergunning dient te voldoen aan de regels van de Omgevingsverordening NH2020.

HOE OM TE GAAN MET INITIATIEVEN BUITEN DE HOOFDSTRUCTUUR? >>

Zeker ook bij initiatieven buiten de hoofdstructuur is regionale afstemming nodig. Voor initiatieven met een detailhandelscomponent die nopen tot wijziging van het bestemmingsplan, en die groter zijn dan 500 m² bvo⁶ adviseren wij dat deze (eerst) regionaal worden afgestemd in het portefeuillehoudersoverleg. Dit geldt vooral voor initiatieven die een (mogelijke) bovengemeentelijke impact hebben, en initiatieven die niet passen in de voorliggende visie. Voor de beoordeling van initiatieven buiten de hoofdstructuur geldt globaal het volgende afwegingsschema. Op basis van dit schema kunnen initiatieven op solitaire locaties voor (bijvoorbeeld) het realiseren van supermarkten naar alternatieve locaties geleid worden. Indien het om bijzondere initiatieven gaat (zoals ondergeschikte detailhandel bij een ander type hoofd functie) biedt dit schema minder soelaas. Maatwerk, passend in de geest van de voorliggende visie, is in dat soort gevallen nodig.



FIGUUR 7 AANPAK INITIATIEVEN BUITEN HOOFDSTRUCTUUR

Bron: Bureau Stedelijke Planning

3.3 MONITORING LEEGSTAND EN PLANVOORRAAD

De regionale detailhandelsvisie heeft een meerledig doel. De visie schetst allereerst een gewenste hoofdstructuur voor de detailhandel in de regio Zaanstreek-

⁶ Door de regel van 500 m² bvo aan te houden bij initiatieven buiten de hoofdstructuur, wordt eenzelfde lijn aangehouden als voor de Ladder voor Duurzame Verstedelijking (LDV). De LDV vereist vanuit rijksbeleid voor nieuwe detailhandelsinitiatieven in stedelijk gebied die groter zijn dan 500 m² bvo een motivatieplicht van de behoefte en effecten. Met deze grens hoeven kleine nieuwe initiatieven, die een relatief beperkte impact zullen hebben, niet te worden afgestemd in het portefeuillehoudersoverleg.

Waterland. Daarnaast biedt de visie de gemeenten ook een (toetsings)kader waarmee nieuwe initiatieven per winkelgebiedstype kunnen worden beoordeeld. Hiermee kan samen met de stakeholders aan een vitaal, ondernemende regio worden gewerkt. Regionale samenwerking speelt daarin een belangrijke rol. Die samenwerking tussen gemeenten is niet alleen van belang bij het toetsen van initiatieven, maar ook bij het monitoren van plannen, en bij het monitoren van leegstand in de regio. Door zowel de planvoorraad als leegstand op een continue basis te monitoren kan het evenwicht tussen vraag en aanbod in de regio in de gaten gehouden worden, zodat er geen ongewenste initiatieven, met negatieve invloed op de regio, doorheen komen. De provincie Noord-Holland heeft zowel ten aanzien van de monitoring van de leegstand als van de planvoorraad de regierol op zich genomen.⁷ Het is aan de regio om op basis hiervan het gesprek met elkaar aan te (blijven) gaan en alert te zijn op grote mutaties, zowel in planvoorraad als in leegstand.

3.4 ACTIEPROGRAMMA

De regionale visie en het beleidskader vormen een belangrijke basis waarop de gemeenten hun actieplannen kunnen formuleren. In deze actieplannen kunnen gemeenten concrete acties formuleren voor winkelgebieden die behoren tot de hoofdstructuur. Dit kunnen acties zijn die tot doel hebben de positie van het winkelgebied te versterken. Daarbij hoort een gerichte afbakening van het winkelgebied, een antwoord op de vraag hoe om te gaan met branchevervaging, hoe om te gaan met nieuwe initiatieven binnen en buiten de winkelstructuur en hoe om te gaan met het compacter maken van centrumgebieden. Ook kan in het actieplan worden aangegeven hoe de kwaliteiten van het winkelgebied verder verbeterd kunnen worden en op welke wijze het winkelgebied het beste aan de man kan worden gebracht. Ofschoon het opstellen en uitvoering geven van de actieplannen een gemeentelijke aangelegenheid is, zijn samenwerking en kennisdeling sleutelwoorden als het gaat om de regionale component van deze actieplannen.

Hoe verwezenlijkt de regio Zaanstreek-Waterland zijn ambities?

De regio Zaanstreek-Waterland heeft de ambitie om een regio te zijn waar inwoners en bezoekers alles kunnen vinden in een fijnmazige winkelstructuur, zowel de centrumgebieden als de kwaliteit in kleine kernen versterkt, waar men de lokale producten profileert en meer profiteert van het toerisme in de regio. Om dit te bereiken wil men de regionale samenwerking sterk verbeteren. Dit wil men bereiken door:

- Het onderwerp detailhandel toe te voegen aan de economische agenda en jaarplannen van Zaanstreek-Waterland.

⁷ Dit komt tot uitdrukking in de jaarlijkse monitor detailhandel, waarvan de meest recente die van 2021 is, met peildatum januari 2021.

- De bestaande ambtelijke en bestuurlijke reguliere overleggen Economie Zaanstreek-Waterland te benutten om detailhandel beter op de agenda te krijgen.
- Eén keer per kwartaal een ambtelijk overleg te laten plaatsvinden voorafgaand aan de ADZ-overleggen. Zo kan het standpunt vanuit Zaanstreek-Waterland over kwesties in de grotere regio goed worden ingebracht.
- Ca. 2x per jaar een bestuurlijk overleg plaats te laten vinden, afhankelijk van het jaarplan en initiatieven.

De samenwerking dient voornamelijk te verbeteren op drie vlakken. Allereerst het afstemmen van initiatieven: dit is verplicht bij grote nieuwe initiatieven zoals in beleidsplan, maar ook aan te bevelen bij kleinere initiatieven die regionaal invloed kunnen hebben en nieuwe concepten zoals pick-up points of flitsbezorgers. Ten tweede wil de regio de samenwerking verbeteren omtrent monitoring en onderzoek. Hieronder vallen zowel het bespreken van de jaarlijkse Monitor Detailhandel van de provincie Noord-Holland alsmede het gezamenlijk benutten van informatie uit het Koopstromenonderzoek Randstad en Marktruimteonderzoek Noord-Holland. Ten derde wil men het delen van kennis verbeteren en 'best practices' van elkaar overnemen. Hierbij kan gedacht worden aan thema's als aanpak van leegstand, instrumenten om tot aantrekkelijke centra te komen (zowel Purmerend als Zaanstad zijn bezig met een centrumplan), aantrekken nieuwe ondernemers, toerismebeleid, samenwerking met ondernemers en beleid m.b.t. warenmarkten en standplaatsen in detailhandel.

DOEN EN NIET DOEN IN LOKALE ACTIEPROGRAMMA'S >>

Elke gemeente en elk winkelgebied in de regio Zaanstreek-Waterland heeft andere kenmerken en uitdagingen. Eén actieprogramma voor alle gemeenten en winkelclusters in de gemeente is alleen al om deze reden niet mogelijk en wenselijk. Daarbij zou het niet tot het gewenste resultaat leiden. De verschillende handreikingen/toolkits van de Retailagenda kunnen gemeenten helpen in hun instrumentarium. Daarbij geven we hieronder enkele handvatten wat de gemeenten wel en niet moeten doen in hun lokale actieprogramma's/-plannen/centrumvisies:

 DOEN	 NIET DOEN
• Lokale detailhandelsvisie/-notitie opstellen. • Clusteren: Duidelijke afbakeningen centrumgebieden vaststellen. Hierbinnen worden initiatieven indien deze een versterking betekenen gehonoreerd. Daarbuiten niet, vindt omzet naar andere functies plaats. • Samenwerking met, tussen en binnen winkelgebieden faciliteren. Bijvoorbeeld vaste aanspreekpunten en/of een BIZ kunnen dit ondersteunen. • Checken of bestemmingsplannen op orde zijn. Nagaan of er geen (verborgen) plancapaciteit aanwezig is waardoor detailhandel op ongewenste plekken kan komen. Indien nodig bestemmingsplannen aanpassen. • Uitwerking bereikbaarheid. Is het winkelcentrum voor de inwoners van het verzorgingsgebied voldoende bereikbaar te voet, per fiets, per auto en OV en kan dit verder versterkt worden. Daarbij ook analyse parkeren en logistiek (bevoorrading).	• Detailhandel op solitaire locaties is ongewenst. Deze initiatieven dienen geen medewerking te krijgen. • Geen brancheverruiming op de PDV-locaties. Niet-PDV-branches dienen te landen in centrumgebieden of ondersteunende centra. Bij loslaten branchebeperking is er sprake van een ongelijk speelveld en een bedreiging voor de reguliere centra. • Geen duidelijke keuzes maken. De centrumgebieden moeten de belangrijkste winkelgebieden binnen een gemeente zijn. Dit betekent dat hier meer toegestaan wordt dan in elk ander cluster.

TABEL 4 DOEN EN NIET DOEN IN ACTIEPROGRAMMA'S

DEEL B

CONTEXT EN ANALYSE

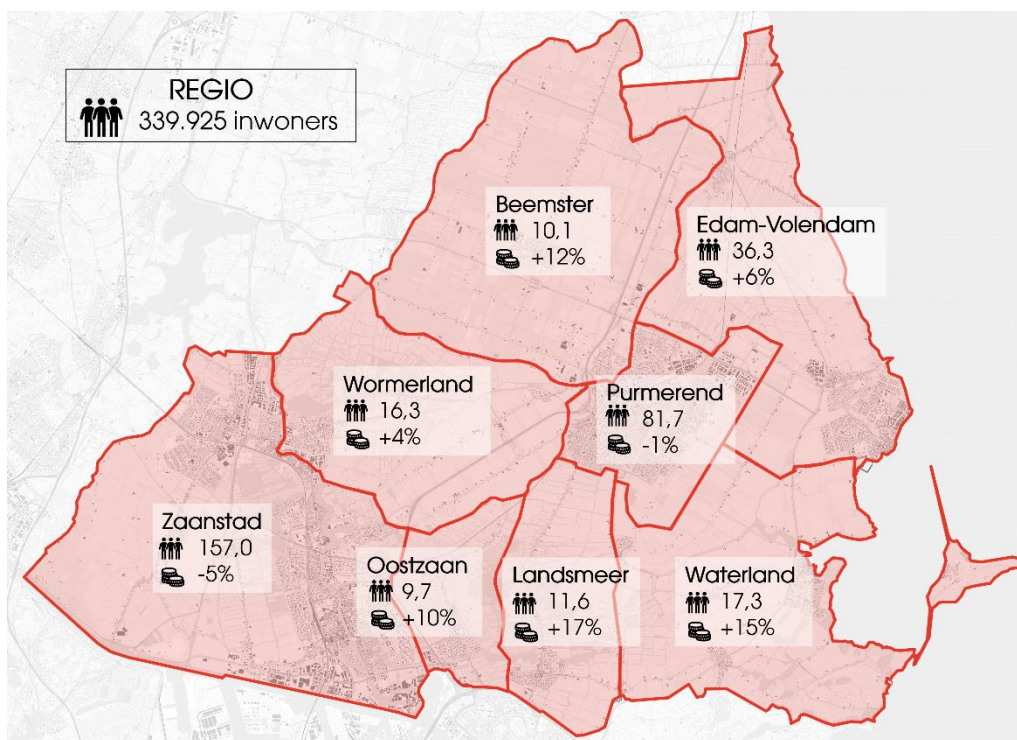


4 LOKALE EN GENERIEKE ONTWIKKELINGEN

In dit hoofdstuk wordt inzicht gegeven in het huidige draagvlak en het aanbod, maar ook in de ontwikkelingen daarin. Daarnaast komen het beleidskader en de trends en ontwikkelingen aan de orde.

4.1 DRAAGVLAK EN ONTWIKKELING VRAAG ZAA NSTREEK-WATERLAND

In de acht gemeenten⁸ in de regio Zaanstreek-Waterland wonen in totaal ca. 340.000 mensen. Zaanstad is met ca. 157.000 inwoners de grootste gemeente.



FIGUUR 8 DE GEMEENTEN IN DE REGIO ZAA NSTREEK-WATERLAND MET AANTAL INWONERS EN INKOMENSNIVEAU
Bron: PDOK Achtergrondkaart, CBS Statline 2020 (inkomen 2019), bewerking: Bureau Stedelijke Planning

De regio is in vergelijking met Nederland gemiddeld iets ouder, ofwel er zijn in verhouding minder kinderen en 25-45 jarigen en meer 45+-ers woonachtig. Met name de gemeenten Waterland en Wormerland zijn gemiddeld ouder dan landelijk. Het percentage mensen met een niet-westerse achtergrond is in de regio daarnaast relatief hoog in vergelijking met het landelijke beeld, wat voor een groot

⁸ Sinds 1 januari 2022 is de gemeente Beemster gefuseerd met de gemeente Purmerend, tot de gemeente Purmerend.

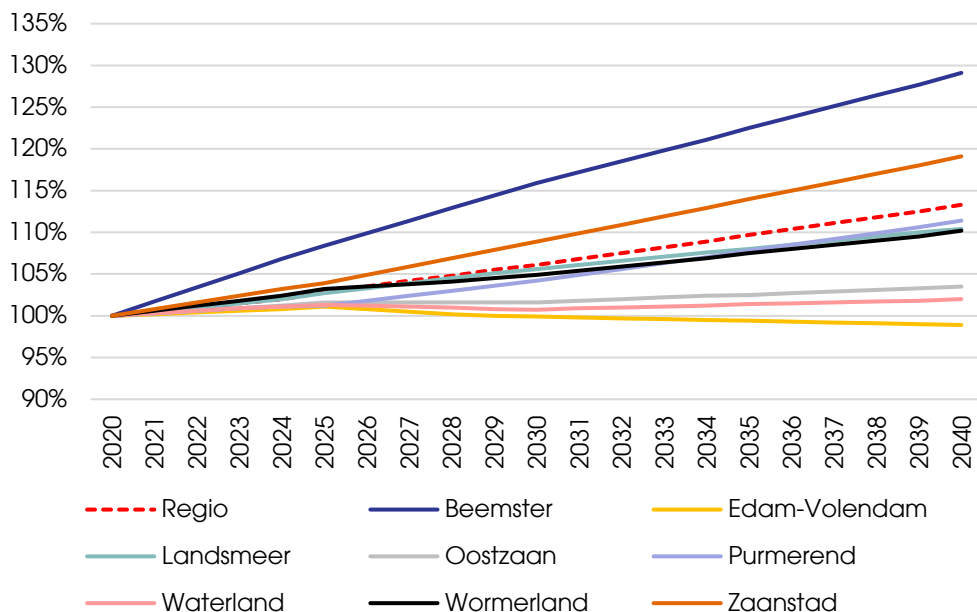
deel voor rekening komt van de gemeenten Purmerend en Zaanstad. Zo is in Zaanstad 22% van niet-westerse afkomst in vergelijking tot 13% landelijk. Het welvaartsniveau in de regio ligt vrijwel gelijk met het landelijk gemiddelde. Tussen de gemeenten onderling zijn daarentegen wel grote verschillen in welvaart te zien. Zo ligt het inkomen in de gemeenten Landsmeer en Waterland respectievelijk 17% en 15% boven het landelijke niveau, waar het in Purmerend en Zaanstad respectievelijk 1% en 5% onder het landelijke welvaartsniveau ligt. Dit heeft tot gevolg dat de koopmotieven tussen gemeenten kunnen verschillen. De inwoners van gemeenten met een hoger gemiddeld inkomen zullen naar waarschijnlijkheid meer geld uitgeven in speciaalzaken/lokale winkels met lokale en duurzame producten, dan inwoners van gemeenten met een lager inkomen.

BEVOLKINGSONTWIKKELING ZAANSTREEK-WATERLAND >>

Voor zowel de regio Zaanstreek-Waterland als geheel als voor de gemeenten apart is de te verwachten bevolkingsontwikkeling tussen 2020 en 2040 onderzocht. De bevolkingsontwikkeling van alle acht gemeenten is gebaseerd op een gemiddelde bevolkingsprognose van zowel de provincie Noord-Holland (2019) als Primos (2020). Dit is gedaan om een consistente vergelijking tussen de gemeenten te tonen. Gemeenten hanteren zelf echter in bepaalde gevallen eigen bevolkingsprognoses die hiervan af kunnen wijken. Hierin zitten vaak woningbouwplannen verwerkt die nu nog zacht zijn en nog niet geheel vast staan, maar in de toekomst naar grote waarschijnlijkheid wel gaan plaatsvinden. Deze woningbouwplannen zijn in figuur 10 weergegeven en de aantallen daarin weergegeven kunnen daarom afwijken van de bevolkingsprognoses in figuur 9.

De regio Zaanstreek-Waterland groeit⁹. In 2025 wonen er naar verwachting ca. 349.400 mensen in de regio, in 2030 zijn dit er ca. 360.700. Dit betekent een groei van respectievelijk 3% en 6%. De grootste relatieve groei vindt plaats in de gemeenten Beemster en Zaanstad, maar ook Landsmeer, Purmerend en Wormerland groeien met ca. 8% tot 2030 relatief hard. In absolute zin is de groei het grootst in de grootste gemeenten Zaanstad en Purmerend.

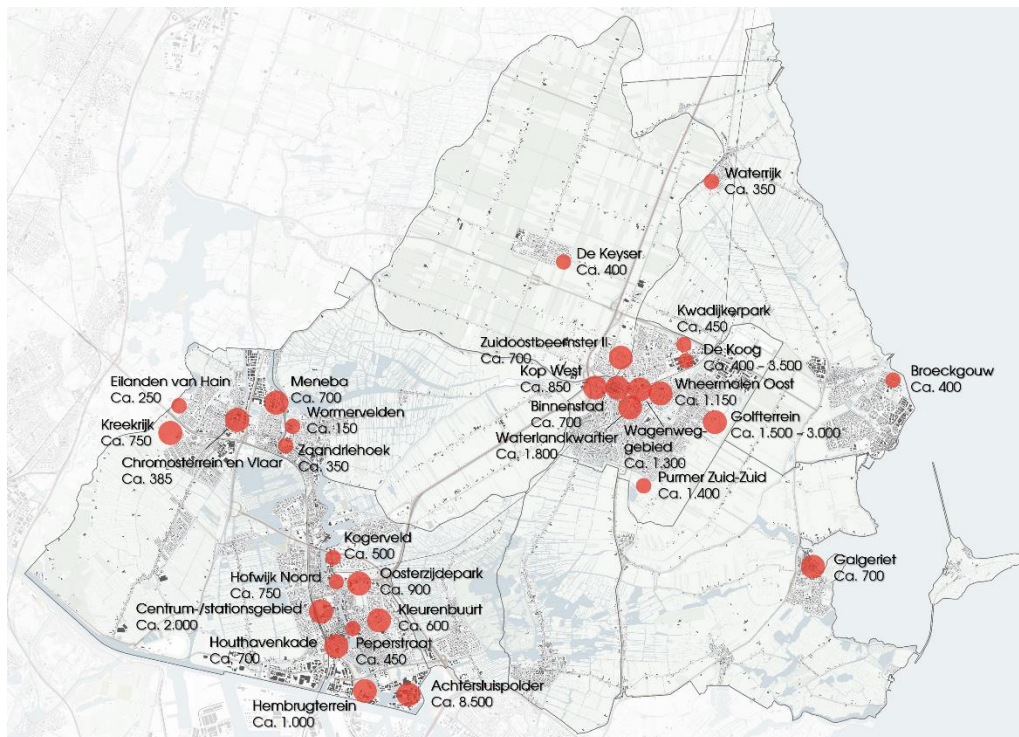
⁹ De bevolkingsprognoses van de acht gemeenten in de Regio Zaanstreek-Waterland zijn gebaseerd op een gemiddelde van de bevolkingsprognoses van de provincie Noord-Holland (2019) en Primos (2020).



FIGUUR 9 RELATIEVE BEVOLKINGSPROGNOSE ZAANSTREEK-WATERLAND

Bron: Bevolkingsprognose Noord-Holland 2019 en PRIMOS 2020, CBS Statline 2021 (voor de huidige meest recente inwoneraantallen)

In bijna alle gemeenten in Zaanstreek-Waterland wordt tot 2040 een bevolkingsgroei verwacht. Alleen in de gemeente Edam-Volendam zal de bevolking tot 2025/2030 groeien en daarna langzaam afnemen.

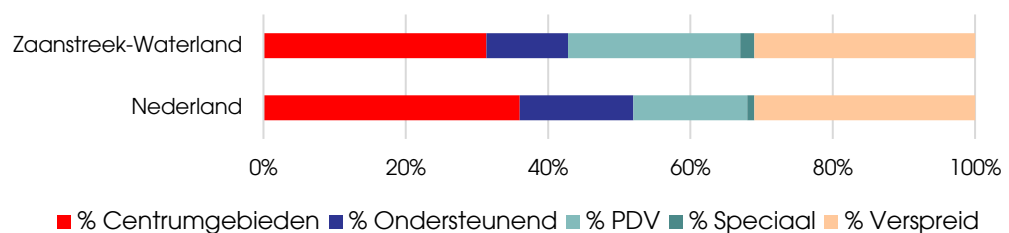


FIGUUR 10 GROOTSTE WONINGBOUWLOCATIES TOT 2040 MET INDICATIEVE WONINGAANTALLEN BINNEN DE REGIO ZAANSTREEK-WATERLAND

Bron: De Nieuwe Kaart van Nederland, 2021. Bewerking: Bureau Stedelijke Planning

4.2 DETAILHANDELSSTRUCTUUR EN ONTWIKKELINGEN

De regio Zaanstreek-Waterland telt in totaal ca. 800.000 m² winkelvloeroppervlak (wvo)¹⁰ aan detailhandel en horeca, verspreid over ca. 3.500 verkooppunten. Opvallend is het relatief hoge aandeel winkelmeters in grootschalige clusters (PDV), wat met name komt door het grote aanbod in Zuiderhout (Zaanstad). Dit grote aandeel drukt vooral het aandeel meters in de centrumgebieden. Daarnaast is het aandeel vloeroppervlak van het type 'Speciaal winkelgebied' iets hoger in vergelijking met het landelijke beeld. Dit type winkelgebied komt in de regio volledig voor rekening van de Wagenweg in Purmerend.

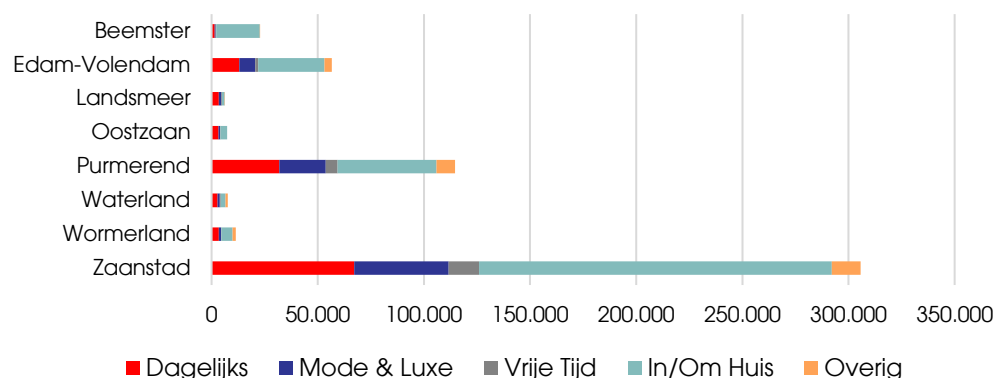


FIGUUR 11 VERDELING M² WVO PER TYPE WINKELGEBIED

Bron: Locatus februari 2021 en Retailfacts 2020

WINKELSTRUCTUUR EN -AANBOD PER GEMEENTE >>

- De regio Zaanstreek-Waterland telt in de huidige situatie 16 centrumgebieden, 4 PDV-clusters, 1 bijzonder cluster en tal van ondersteunende stedelijke winkelstraten, wijk- en buurtcentra. Deze huidige winkelstructuur verschilt met de winkelstructuur in het adviesdeel, waarin in figuur 1 en 4 juist een voorstel voor een nieuwe regionale hoofdstructuur wordt gegeven welke 14 centrumgebieden telt. In het onderstaande zal op de huidige winkelstructuur worden ingegaan.



FIGUUR 12 AANBOD PER GEMEENTE IN M² WVO

Bron: Locatus februari 2021

¹⁰ Voor een overzicht van definities zie bijlage 1

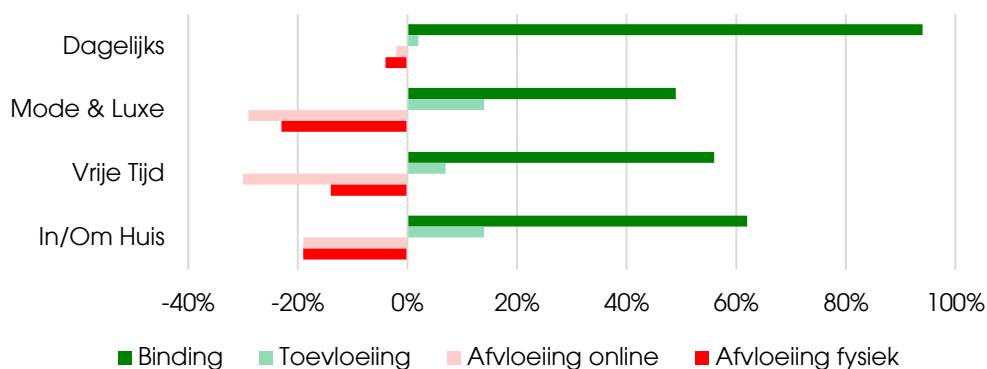
- **Zaandam.** Van de acht gemeenten in de regio is het aanbod in de grootste gemeente Zaandam ook veruit het grootst. Het centrum van Zaandam heeft een regionale functie, met zowel het reguliere detailhandelsaanbod alsmede een ruim (inter)nationaal detailhandelsaanbod, waaronder Primark, H&M en Zara. Ook kent Zaandam twee centra met bovenlokale functie (Krommenie en Wormer) en een verscheidenheid aan ondersteunende clusters in de verschillende woonkernen en wijken van de gemeente. Hierdoor is het detailhandelsaanbod in de gemeente redelijk fijnmazig. De gemeente Zaandam kent daarnaast een groot aanbod aan In/Om Huis¹¹ (>160.000 m² wvo), wat met name op PDV locatie Zuiderhout gevestigd is. Hier bevindt zich een groot scala aan interieurwinkels (waaronder Loods 5 als belangrijkste trekker), bouwmarkten (waaronder een Hornbach) en vrijetijdswinkels als een Vrijbouter, waarmee het een bovenregionale functie heeft.
- **Purmerend.** Ook de gemeente Purmerend kent een redelijk groot detailhandelsaanbod (> 100.000 m² wvo). Het centrum van Purmerend heeft net als het centrum van Zaandam een regionale functie, echter wel op een iets kleinere schaal. Daarnaast kent Purmerend met name veel ondersteunende wijkclusters met voornamelijk dagelijks aanbod en heeft het een redelijk aanbod In/Om Huis (ca. 50.000 m² wvo), met name gevestigd op perifere locatie Baansteer. Door de fusie met de gemeente Beemster op 1 januari 2022 betreft het aanbod In/Om Huis in de gemeente Purmerend ruim 70.000 m² wvo.

¹¹ Onder de branchegroep In/Om Huis vallen volgens de Locatus definitie de hoofdbranches 'Plant & Dier' (o.a. tuincentra, dierenwinkels en bloemenzaken), 'Bruin & Witgoed' (o.a. telecom, computer- en witgoedwinkels), 'Auto & Fiets' (rijwielhandelaren en automaterialen), 'Doe-Het-Zelf' (o.a. bouwmarkten en bouwmaterialen) en 'Wonen' (o.a. keuken-, badkamer- en meubelwinkels).

centrumgebied in Oostzaan, waar de supermarkt en de Hema de drager zijn, nog een ondersteunende winkelstrip Klaverweide, waar een supermarkt met wat aanvullende functies gevestigd is.

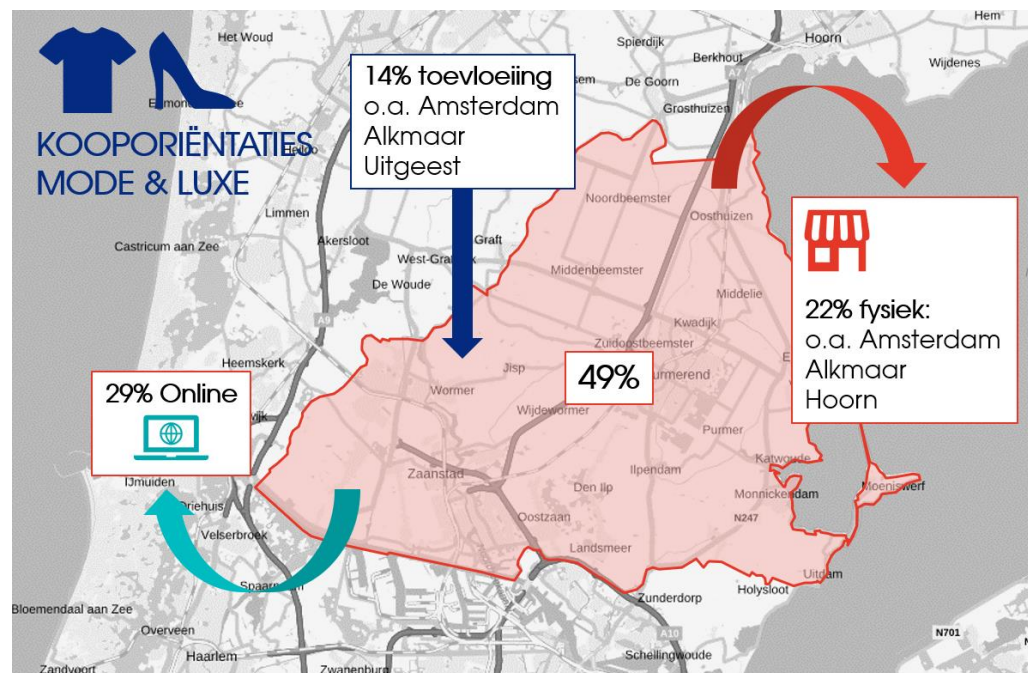
KOOPORIËNTATIES >>

De regio Zaanstreek-Waterland kent verschillende winkelgebieden die ook een functie hebben voor inwoners van buiten de regio. Er is echter ook aanbod buiten de regio die aan de inwoners van de regio trekt. In 2018 is er in de Randstad een grootschalig koopstromenonderzoek uitgevoerd.. Op basis van dit onderzoek is er inzicht in waar de bewoners van de regio hun aankopen doen en wat er van buiten de regio in Zaanstreek-Waterland wordt besteed. Het Koopstromenonderzoek Randstad 2018 (KSO 2018) betreft het meest recente koopstromenonderzoek voor de Randstad. Op moment van schrijven is het Koopstromenonderzoek Randstad en Noord-Brabant 2021 in de afrondende fase. Deze gegevens zullen medio februari 2022 beschikbaar komen.



FIGUUR 14 BALANS KOOPORIËNTATIES REGIO ZAANSTREEK-WATERLAND
Bron: KSO 2018, verdieping I&O

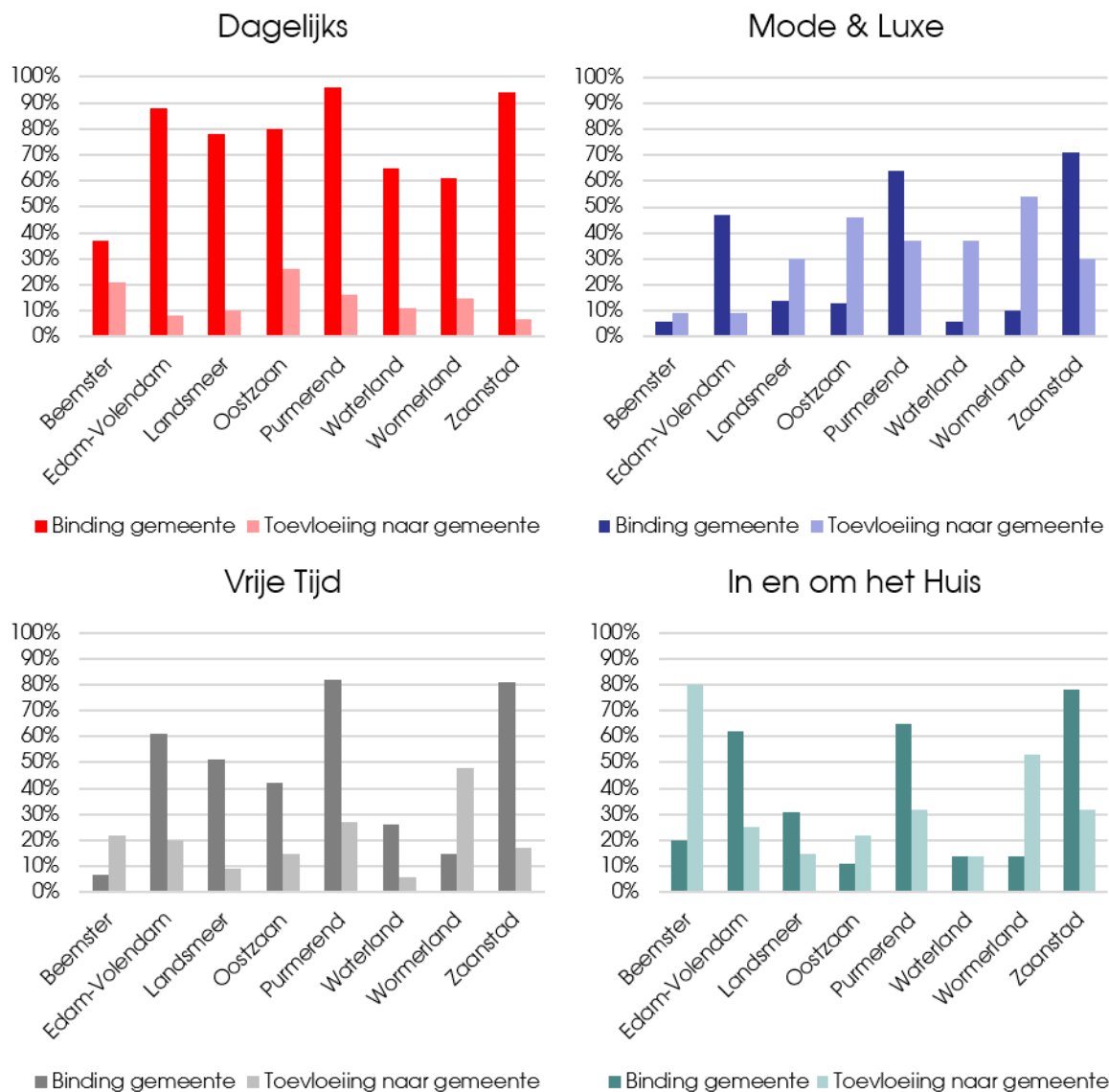
Voor de dagelijkse sector geldt in algemene zin vaak een hoge binding aan de eigen gemeente en daarmee ook binnen de regio. Dit is ook het geval in Zaanstreek-Waterland. Ook is de toevloeiing van buiten de regio laag in deze sector. Voor de andere detailhandelsgroepen in de niet-dagelijkse sector geldt dat de centra in de regio moeten concurreren met binnensteden van buiten de regio. Denk aan met name Amsterdam en Alkmaar en in mindere mate ook Hoorn en Haarlem. De afvloeiing naar fysieke winkels buiten de regio is met name in de branchegroepen Mode & Luxe en Vrije Tijd duidelijk hoger dan de toevloeiing naar de regio toe. Daarnaast is er concurrentie met het internet. De afvloeiing naar online is in deze branchegroepen groter dan de fysieke afvloeiing.



FIGUUR 15 BINDING, TOEVLOEIING EN AFVLOEIING VOOR MODE & LUXE IN DE REGIO

Bron: KSO 2018, verdieping I&O; bewerking: Bureau Stedelijke Planning

Op het niveau van de gemeenten vallen enkele zaken op. Zo is de binding voor Mode & Luxe in Edam-Volendam relatief hoog met 47% terwijl de toevloeiing laag is (9%). Dit wordt verklaard doordat veel inwoners van deze gemeente relatief loyaal zijn aan het winkelaanbod in de eigen gemeente. Daarnaast kennen de kleinere gemeenten Oostzaan, Wormerland en Waterland een relatief hoge toevloeiing voor Mode & Luxe en slechts een lage binding. Voor Oostzaan en Wormerland wordt dit mede verklaard door hun ligging nabij woonkernen in de gemeente Zaanstad, waarvandaan relatief veel toevloeiing komt. Het aanbod in Waterland is relatief beperkt, waardoor de binding laag is. Echter profiteert het aanbod wat er zit van de toeristen die hier in de zomer komen. De Beemster kent een hoge toevloeiing voor In/Om Huis, wat veroorzaakt wordt door het grote aanbod tuincentra in Zuidoostbeemster met een bovenlokale functie.

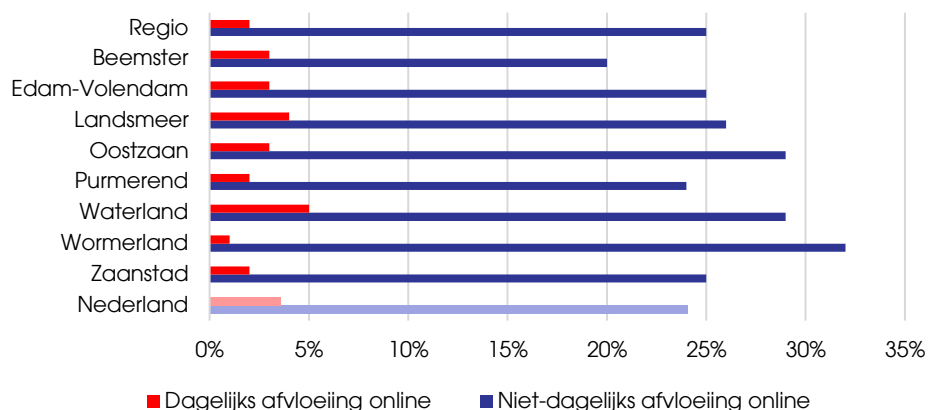


FIGUUR 16 KOOPSTROMEN: BINDING EN TOEVLOEIING PER BRANCHEGROEP PER GEMEENTE

Bron: KSO 2018

Online afvloeiing. De online afvloeiing¹² voor de dagelijkse sector ligt in de regio met 2% onder het landelijk gemiddelde van 3,6%. Voor de niet-dagelijkse sector is het beeld anders. De gemiddelde online afvloeiing voor deze sector is in de regio 25%, terwijl deze landelijk op 24% ligt. De inwoners van de regio doen dus gemiddeld iets meer van deze aankopen online dan landelijk. Uitschieter is Wormerland met 32% afvloeiing. Inwoners van de Beemster kopen gemiddeld de minste niet-dagelijkse artikelen online. Hier is de online afvloeiing slechts 20%.

¹² Online afvloeiing = het percentage van de bestedingen die via internet en niet in een fysieke winkel gedaan worden.

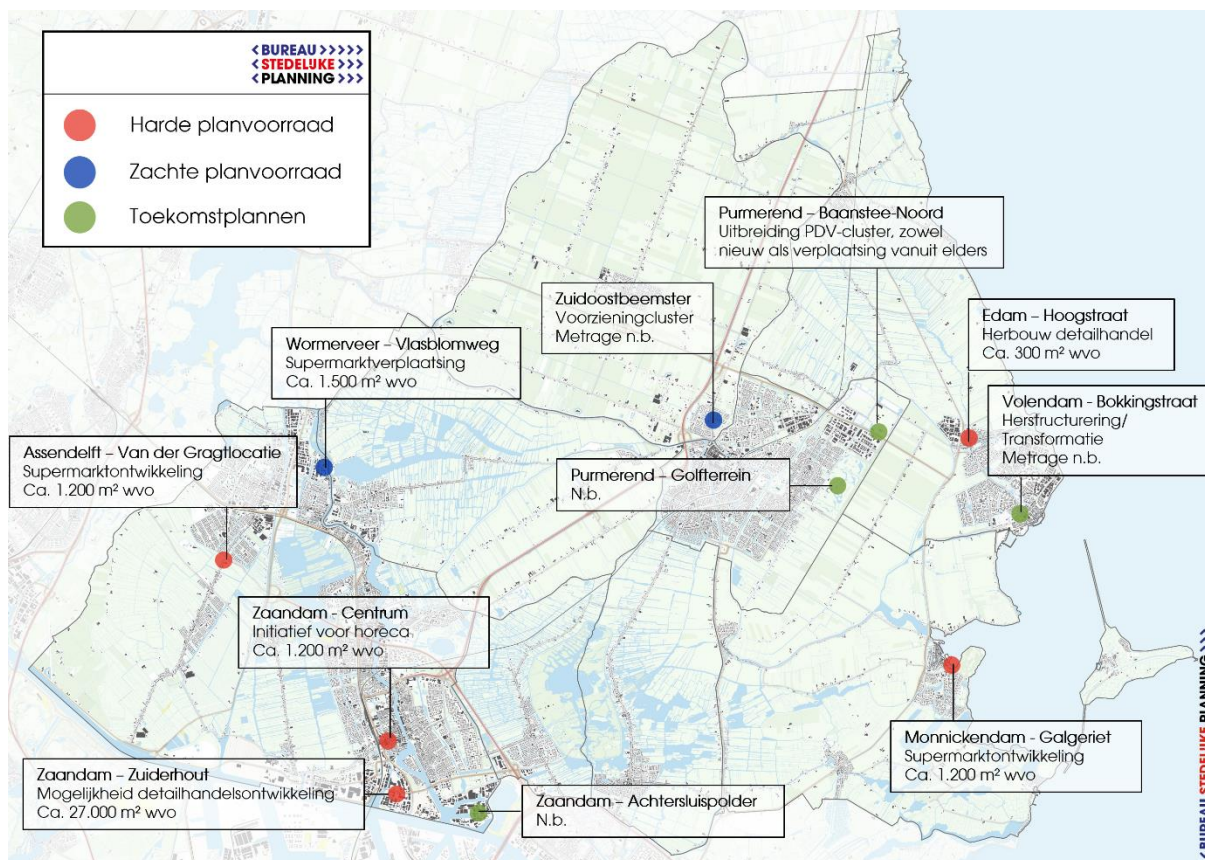


FIGUUR 17 AFVLOEIING ONLINE REGIO EN PER GEMEENTE

Bron: KSO 2018, verdieping I&O

PLANVOORRAAD >>

- In totaal is er in de regio Zaanstreek-Waterland ruim 35.000 m² wvo aan planvoorraad aanwezig. Dit betreffen zowel harde en zachte plannen alsmede mogelijke toekomstige ontwikkelingslocaties. Van deze laatste groep zijn de metrages onbekend. In figuur 11 zijn alle bekende locaties met (mogelijke) detailhandelsplannen weergegeven.
- De meeste planvoorraad en mogelijke toekomstige ontwikkelingen zijn aanwezig in de **gemeente Zaanstad**. Onderdeel van de harde planvoorraad is de Van der Gragt-locatie in Assendelft waar zich een Aldi zal vestigen (ca. 1.200 m² wvo). Daarnaast is binnen Zaandam Centrum nog plek voor een grootschalige winkel van ca. 1.200 m² wvo, waar een vergunningaanvraag voor een horecavestiging loopt. Er is voorts ook nog enige zachte planvoorraad in het centrum aanwezig. Er is planologisch nog relatief veel (ca. 27.000 m² wvo) vloeroppervlak mogelijk voor detailhandel op PDV-cluster Zuiderhout. Dit betreft grond die voor de komst van IKEA naar Zuiderhout gepland is. Of deze planvoorraad daadwerkelijk door IKEA ingenomen zal worden is zeer onzeker. In Wormerveer, op het Meneba-terrein (Vlasblomweg), een transformatiegebied met gepaarde woningbouw rond de oude meelfabriek, wordt de vestiging van een supermarkt van ca. 1.500 m² wvo voorbereid. Deze komt in ruil voor herbestemming van twee locaties in Wormerveer-Noord en Zaandam-Zuid naar woningbouw. In de toekomstige woonwijk Achtersluispolder onderzoekt men waar en in welke omvang hier (dagelijkse) voorzieningen gerealiseerd kunnen worden, ook in relatie tot Poelenburg-Zuid.



FIGUUR 18 HUIDIGE EN TOEKOMSTIGE DETAILHANDELSPLANNEN BINNEN DE REGIO ZAANSTREEK-WATERLAND

Bron: Inventarisatie Bureau Stedelijke Planning bij gemeenten Zaanstreek-Waterland

- Binnen de **gemeente Purmerend** zijn voornamelijk toekomstplannen zoals de nog te bepalen voorzieningen voor de toekomstige woonwijk op het huidige golfsterrein BurgGolf. Voor dit golfsterrein zal de gemeente Purmerend onderzoeken hoe deze ontwikkeling aangrenzende wijken en winkelcentra kan gaan versterken. Niet alleen zaken als toekomstige branchering en maatvoering van de voorzieningen, maar ook fietsroutes, busverbindingen en groenvoorziening zullen hierbij onderzocht worden. Daarnaast wordt ook het bedrijven/PDV-terrein Baanste-Noord uitgebreid, waarbij zowel verplaatsing van huidige PDV-functies als potentieel extra voorzieningen mogelijk zijn.
- Binnen de **gemeente Beemster** is zachte planvoorraad aanwezig: een voorzieningscluster in Zuidoostbeemster. In de komende jaren zal hier het grote woningbouwplan ZOB II aanvangen, waarmee draagvlak ontstaat binnen deze kern voor een eigen dagelijkse voorziening, met enige aanvullende commerciële/publieksfuncties. Precieze metrages zijn nog niet bekend.
- In de **gemeente Waterland** speelt als harde planvoorraad de herontwikkeling van Galgeriet aan de haven van Monnickendam. Hier is naast woningbouw een supermarktontwikkeling van ca. 1.200 m² wvo gepland, die een functie voor het gehele centrum van Monnickendam zal vervullen.

- Binnen de **gemeente Edam-Volendam** speelt als harde planvoorraad een herbouw van een afgebrand pand met detailhandel in Edam (ca. 350 m² bvo). Daarnaast is er een toekomstplan om de Bokkingstraat in Volendam te herstructureren/transformereren met toevoeging van enige detailhandel. Exacte plannen hiervoor zijn nog niet bekend.

4.3 BELEIDSKADER IN ZAA NSTREEK-WATERLAND

RIJKSBELEID >>

- **Ladder voor duurzame verstedelijking.** Op grond van artikel 3.1.6 lid 2 van het Besluit Ruimtelijke ordening (Bro) dienen overheden nieuwe stedelijke ontwikkelingen standaard te motiveren. Per 1 juli 2017 zijn de drie treden van de Ladder losgelaten en geldt dat de toelichting bij een bestemmingsplan dat een nieuwe stedelijke ontwikkeling mogelijk maakt, een beschrijving bevat van de behoefte aan die ontwikkeling. Indien het bestemmingsplan die ontwikkeling mogelijk maakt buiten het bestaand stedelijk gebied is een motivering vereist waarom niet binnen het bestaand stedelijk gebied in die behoefte kan worden voorzien. Uit de jurisprudentie weten we dat een nieuwvestiging of uitbreiding groter dan 500 m² bvo aan de Ladder voor duurzame verstedelijking moet worden gemotiveerd.
- **Retailagenda.** De Retailagenda is in 2015 gestart op initiatief van het ministerie van Economische Zaken en betrokken organisaties en marktpartijen die streven naar een gezonde en toekomstbestendige retailsector. Aanleiding voor de Retailagenda zijn de grote structurele veranderingen in de retail die de afgelopen jaren sterk zichtbaar werden met vele faillissementen en leegstand als gevolg.¹³ De belangrijkste thema's waar nu op gefocust wordt zijn:
 - Regionale afstemming
 - Lokale transformatie
 - Samen investeren
 - Human Capital Agenda
 - Kenniscreatie en innovatie

De Europese dienstenrichtlijn

Voorals in de Buitenstad gelden allerlei beperkingen ten aanzien van branchering, aantallen winkels, minimale en maximale maat van de winkels. Tot voor kort konden deze beperkingen worden opgelegd binnen de bestemming detailhandel met een verwijzing naar het beschermen van vitaliteit van binnensteden en centra.

De tussenuitspraak van de Afdeling Bestuursrechtspraak van de Raad van State d.d. 20 juni 2018 inzake branchebeperking voor het Woonplein in Appingedam werpt een

¹³ <https://retailand.nl/retailagenda/>

ander licht op de zaak. De Afdeling stelt dat de Europese Dienstenrichtlijn van toepassing is. Brancheringsregels worden hierin niet onmogelijk gemaakt, maar het moet wel **noodzakelijk** zijn en op een **evenredige manier** gebeuren.

De casus Appingedam – het van toepassing zijn van de Dienstenrichtlijn - zal in ieder geval leiden tot een andere manier van a) detailhandelonderzoek en onderbouwingen, b) het maken van detailhandelsbeleid en c) het borgen hiervan in bestemmingsplannen.

Bureau Stedelijke Planning heeft in samenwerking met Rho adviseurs en Locatus de “Nadere motivering branchebeperking bestemmingsplan Stad Appingedam” (december 2018) verzorgd. In de uitspraak van 24 juli 2019 in deze zaak oordeelt de Afdeling Bestuursrechtspraak dat de gemeente met dat onderzoek aannemelijk heeft gemaakt dat de brancheringsregels effectief zijn voor de situatie in Appingedam, en niet verder gaan dan nodig is om te voorkomen dat het stadscentrum minder leefbaar wordt door toenemende leegstand.

In oktober 2019 is door de genoemde bureaus een leidraad opgesteld: “Omgaan met de Dienstenrichtlijn in ruimtelijk detailhandelsbeleid” (i.o.v. de Retailagenda en Detailhandel Nederland, met bijdrage van de Stichting Detailhandelsfonds). In deze leidraad is aangegeven wanneer een bestemmingsplan in strijd is met de Dienstenrichtlijn en hoe gemeenten kunnen omgaan met de geconstateerde risico's.

Bron: Bureau Stedelijke Planning, Rho adviseurs en Locatus.

PROVINCIAAL BELEID NOORD-HOLLAND >>

Het provinciale beleid van Noord-Holland is neergelegd in ‘Detailhandelsbeleid Noord-Holland 2015 – 2020’. De provincie heeft zich op het standpunt gesteld dat nieuwe detailhandel ontwikkelingen of uitbreidingen niet mogen leiden tot ernstige verstoring en duurzame ontwrichting van de bestaande winkelstructuur in de regio. De verdere ontwikkeling, en daarmee versterking, van de bestaande hoofdwinkelgebieden (de stadscentra, de grootschalige, perifere locaties, en bijzondere kleinere centra) heeft prioriteit. Ook is aangegeven dat detailhandel-ontwikkelingen groter dan 1.500 m² vloeroppervlak (buiten bestaande centra) en groter dan 5.000 m² vloeroppervlak (binnen bestaande centra) regionaal afgestemd moeten worden.

Voor de kleinere centra en de voorzieningen in de wijk- en buurtcentra en de kleinere gemeenten wordt gestreefd naar een goed woon- en leefklimaat met een daarop afgestemd voorzieningenpakket. Daarnaast is er de wens om in te spelen op de dynamiek in de detailhandel. Het gaat hier bijvoorbeeld om ruimte te bieden aan innovatieve concepten. Nieuwe impulsen zijn nodig om te voorkomen dat een winkelgebied juist verpaupert omdat het te statisch is en de winkeliers daardoor onvoldoende in staat zijn in te spelen op veranderende wensen en gedrag van de consument.

DETAILHANDELSBELEID IN DE GEMEENTEN >>

Binnen de regio Zaanstreek-Waterland hebben alleen de drie grootste gemeenten Zaanstad, Purmerend en Edam-Volendam detailhandelsbeleid opgesteld. Voor Zaanstad en Edam-Volendam is deze gemeentebreed en voor Purmerend specifiek voor de binnenstad en boodschappenstructuur. Het beleid voor de drie gemeenten is onderstaand samengevat.

Detailhandelsvisie Zaanstad 2015-2025

Het vigerende detailhandelsbeleid van de gemeente Zaanstad betreft de Detailhandelsvisie Zaanstad 2015-2025. De belangrijkste punten hieruit zijn:

- Nieuwe detailhandelsinitiatieven zijn alleen binnen de hoofdstructuur welkom en daarbuiten niet.
- Een centrale opgave bij de hoofdwinkelgebieden (centrum Zaandam, centrum Krommenie en centrum Wormerveer) is om deze compacter en daarmee krachtiger te maken. De hoofdwinkelgebieden hebben een duidelijke afbakening. Alles wat daarbuiten valt behoort niet tot de hoofdwinkelstructuur.
- Er wordt ingezet op boodschappencentra die sterk en/of kansrijk zijn. Dit verdient voorkeur boven het mogelijk maken van winkelaanbod buiten de bestaande winkelstructuur of in (delen van centra die onvoldoende perspectief hebben).
- Er wordt ingezet op optimalisatie van huidige supermarkten, solitaire supermarktontwikkelingen zijn ongewenst.
- Zuiderhout en Noorderveld zijn de enige twee PDV-locaties. Voor Zuiderhout geldt dat hier Mode & Luxe, Elektronica en dagelijks aanbod wordt uitgesloten. Op Noorderveld is enkel PDV-aanbod toegestaan. Op Noorderveld en Zuiderhout-Zuid werkt de gemeente mee aan initiatieven voor transformatie van leegstaande winkelpanden naar andere vormen van bedrijvigheid.
- Het Hembrugterrein wordt niet tot een detailhandelslocatie gerekend, maar waar kleinschalige, ondergeschikte of tijdelijke detailhandel het gebied kan versterken wordt ruimte geboden.

Vigerend detailhandelsbeleid Purmerend

Purmerend kent zowel een detailhandelsvisie Binnenstad, die is opgesteld voor het centrumgebied van Purmerend, als een Visie Boodschappenstructuur. Beide visies zijn enigszins verouderd. Zo stamt de detailhandelsvisie Binnenstad uit 2012 en is de Visie Boodschappenstructuur in 2015 opgesteld. De gemeente Purmerend start binnenkort met het opstellen van een nieuwe centrumvisie voor de binnenstad van Purmerend. Daarnaast is de gemeente Purmerend voornemens om als vervolg op de nieuwe centrumvisie een integraal detailhandelsbeleid op te stellen voor geheel Purmerend.

Detailhandelsstructuurvisie Edam-Volendam (2018)

De vigerende detailhandelsstructuurvisie van Edam-Volendam heeft de volgende belangrijkste punten:

- Er wordt geen nieuwe bewinkeling buiten de bestaande winkelstructuur toegestaan. Er wordt ingezet op behoud en versterking van de winkellocaties binnen de huidige winkelstructuur.
- Centrum Volendam heeft zowel een (boven)lokaal verzorgende functie als een sterke toeristische functie. Het centrum functioneert niet optimaal als hoofdwinkelgebied en er wordt daarom meer ingezet op sterkere binding van de lokale bezoeker door de boodschappenfunctie te versterken. Daarnaast wordt ook ingezet op het aantrekken van de regiobezoeker en het verbeteren van de verbinding tussen de verschillende deelgebieden binnen het centrum.
- Er wordt ingezet op behoud, optimalisering, clustering en kwalitatieve versterking van de overige centrumgebieden Edam, De Stient, Oosthuizen en Burg. Van Baarstraat.
- Volumineuze winkels (bouwmarkten, tuincentra en woonwinkels) vestigen zich bij voorkeur op de Julianaweg. Uitbreiding van de branchemogelijkheden op deze perifere winkellocatie is niet gewenst en ingezet wordt op clustering en verbetering van uitstraling.
- Er wordt ingezet op behoud van de twee solitaire supermarkten. Verdere uitbreiding van deze locaties is niet gewenst en ook nieuwe solitaire ontwikkelingen buiten de structuur zijn niet direct toegestaan.

4.4 TRENDS EN ONTWIKKELINGEN DETAILHANDEL

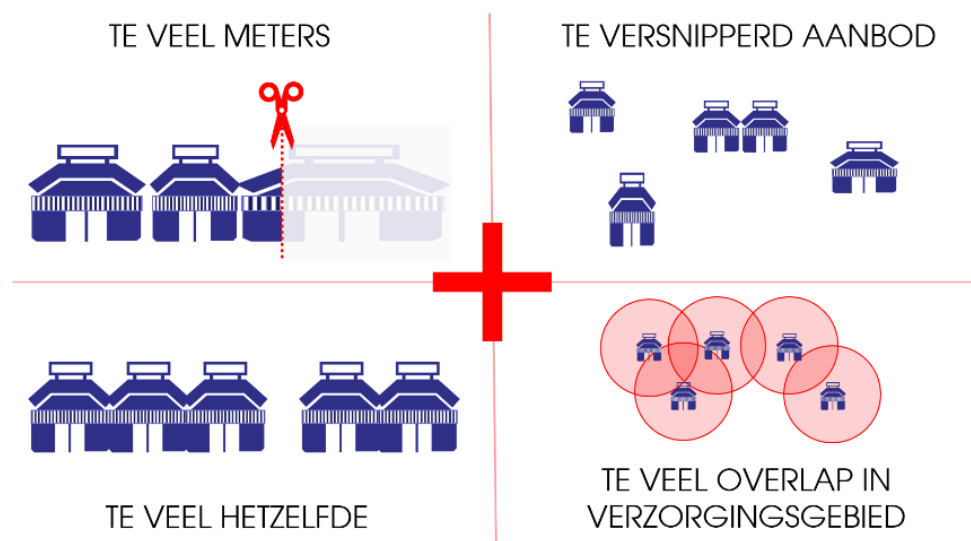
De detailhandelssector is sterk aan ontwikkelingen onderhevig. Deze ontwikkelingen worden tevens door de huidige coronacrisis versterkt. Niet alleen voor detailhandel, maar ook voor de horeca- en dienstensector geldt dat trends en ontwikkelingen komen en gaan. Deze branchegroepen hebben een sterke relatie met detailhandel en vaak zijn zij samen geclusterd in winkelgebieden, wat zorgt voor combinatiebezoek. In deze paragraaf zijn de belangrijkste trends en ontwikkelingen weergegeven die van invloed zijn op zowel detailhandel als de horeca- en dienstensector.

STRUCTURELE LANDELIJKE ONTWIKKELINGEN >>

Nederland kent veel goed functionerende (winkel)gebieden, maar de voortgaande groei heeft ook geleid tot gebieden en locaties waar het evenwicht tussen vraag en aanbod is verstoord. De afgelopen vijftien jaar overtrof de groei van het winkelmetrage (12%) de bevolkingsgroei (minder dan 5%) en de stijging van de consumentenbestedingen in de niet-dagelijkse detailhandel. De groei vond

hoofdzakelijk plaats in de Buitenstad¹⁴, buiten de reguliere winkelgebieden, maar niet alleen daar. Ook in de reguliere winkelstructuur zijn de verhoudingen tussen de ontwikkeling van de vraag en die van het aanbod uit het lood gaan staan. In algemene zin is thans sprake van:

- te veel meters;
- te versnipperd aanbod;
- te veel van hetzelfde (zowel in vorm als aanbod); en
- te grote overlap in (of te kleine) verzorgingsgebieden.



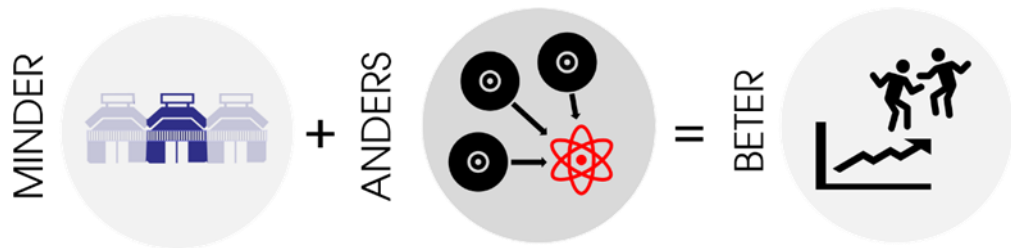
FIGUUR 19 DISBALANS IN DE (WINKEL)VOORZIENINGENSTRUCTUUR.

Bron: Bureau Stedelijke Planning

De strategie voor een vitale voorzieningenstructuur kan worden samengevat in drie woorden: Minder, Anders en Beter:

- **Minder.** Minder versnippering, door commerciële voorzieningen te concentreren op de kansrijke locaties. Minder (grote) verkooppunten, en minder meters, door transformatie naar andere functies. Dit geldt in het bijzonder voor (niet-dagelijkse) detailhandel en automotive, voor diensten verwachten we een stabilisatie en voor horeca en leisure nog een bescheiden groei.
- **Anders.** Belangrijk is in te spelen op nieuwe ontwikkelingen en consumentenbehoeften, zoals e-commerce (gekoppeld aan de fysieke winkels), en de combinatie van winkels met andere commerciële- en maatschappelijke functies: hart van de wijk!
- **Beter.** Door een aantrekkelijke mix van commerciële voorzieningen op perspectiefrijke locaties (en eventueel andere stedelijke functies) ontstaat een meer aantrekkelijke en een vitale voorzieningenstructuur.

¹⁴ De Buitenstad omvat alle verkooppunten (dus onder andere ook tankstations) die niet in de reguliere winkelgebieden gevestigd zijn (te weten: verspreide bewinkeling binnen en buiten bebouwde kom en op bedrijventerreinen, grootschalige concentraties (als woonboulevard, retailparken en autoboulevards) en bijzondere winkelgebieden (als de Factory Outlet Centra).



FIGUUR 20 NAAR EEN TOEKOMSTBESTENDIGE VOORZIENINGENSTRUCTUUR MINDER + ANDERS = BETER
Bron: Bureau Stedelijke Planning

Door zowel te investeren in vernieuwing op kansrijke locaties als transformatie van overtollige meters op kansarme locaties ontstaat een meer vitale, toekomstbestendige voorzieningenstructuur.

Momenteel zijn er diverse structurele ontwikkelingen die invloed hebben op de retailstructuur. De structurele veranderingen hebben gevolgen voor alle typen retailgebieden, van de buurtcentra tot de grootste binnensteden, en van de grootschalige concentraties (woonboulevards) tot de stadsdeelcentra. Toch is het ene centrum kwetsbaarder voor de veranderingen dan het andere. Criteria die van invloed zijn op de mate van kwetsbaarheid zijn uiteenlopend van aard:

- **Demografisch.** Commerciële concentraties in de grootstedelijke gebieden in de Randstad zijn minder kwetsbaar. Deze gebieden hebben over het algemeen te maken met bevolkingsgroei en (relatieve) verjonging, die resulteert in een groeiend draagvlak voor de voorzieningen. Binnen delen van de regio Zaanstreek-Waterland is er voor de komende jaren sprake van een groei van het aantal inwoners, in andere delen moet juist worden voorbereid op stabilisatie en vergrijzing.



FIGUUR 21 GENERIEKE ONTWIKKELINGEN DIE VAN INVLOED ZIJN OP DE RETAIL
Bron: Bureau Stedelijke Planning

- **Branchesamenstelling.** Gebieden die een groot aandeel internetgevoelige branches kennen (mode, bruin- en witgoed, sport en spel, reisbureaus, banken) zijn gevoeliger dan de gebieden die vooral gedragen worden door supermarkten, andere dagelijkse winkels, horeca en ambachtelijke diensten.
- **Omvang en functie.** Grote, aantrekkelijke recreatieve retailgebieden (vaak binnensteden) met een groot verzorgingsgebied en met een grote keuze en variatie aan aanbod (ook buiten de detailhandel) en een hoge dichtheid, bieden sfeer en beleving. Deze grote retailgebieden bieden meer sfeer en beleving dan de middelgrote centra en stadsdeelcentra, die zich noch functioneel, noch in termen van beleving kunnen onderscheiden, niet ten opzichte van internet en niet ten opzichte van de grote binnensteden.

Dorpscentra en boodschappenclusters doen het relatief goed, omdat deze centra klein zijn gebleven en de focus ligt op frequente boodschappen die men dichtbij huis wil doen.

LANDELIJKE TRENDS EN ONTWIKKELINGEN DETAILHANDEL, HORECA EN DIENSTEN	
DAGELIJKSE SECTOR	
 FOOD WINT AAN BELANG Zowel in steden, kleinere woonkernen. Waar de niet-dagelijkse detailhandel door generieke ontwikkelingen onder druk staat, drukt de foodsector juist een steeds grotere stempel op winkelgebieden. Men identificeert zich sterk en in steeds grotere mate met zijn eetgedrag ('Food is the new fashion') en met name jongeren leven sterk bij de dag. Ook de drang om buiten de deur te eten past hierbij.	NIEUWKOMERS BINNEN DE FOODSECTOR Nieuwkomers van binnen de sector komen op in de foodbranche. Aanbieders als Marqt en Stach richten zich op een specifieke markt en op de consument die zich bewust is van zijn eetgewoonten en identiteit. Daarnaast zijn er nieuwkomers vanuit de horeca. Restaurants bieden hun producten aan om thuis te consumeren (Deliveroo en Thuisbezorgd.nl).
 SUPERMARKTEN ALS VERSTHEATERS Met de ontwikkeling van e-commerce zien we supermarkten steeds meer evolueren van bulksupermarkten naar zogenoemde verstheaters. Voorbeelden zijn de vestigingen van Albert Heijn XL, de Jumbo Foodmarkt en de Dekamarkt. In deze vestigingen domineert het versaanbod, al dan niet in bereide vorm (maaltijden). De vermenging met horeca is in deze vestigingen groot.	 SUPERMARKT VERSUS SPECIAALZAAK Supermarkten worden steeds belangrijker in de distributie van levensmiddelen onder de bevolking. Ruim 85% van de bestedingen in levensmiddelen in de detailhandel wordt gedaan in supermarkten. Steeds meer supermarkten besteden aandacht aan hun versafdelingen, vanuit de optiek van verbetering van de winstmarge en vanwege de behoefte van de consument aan one-stop-shopping. Het gevolg hiervan is dat de versspeciaalzaken al jarenlang onder druk staan en supermarkten meer ruimte nodig hebben.
 SCHAALVERGROTING ONDER SUPERMARKTEN Minder, maar grotere supermarkten. Naar de huidige maatstaven zijn full-service supermarkten van minder dan 1.200 m ² winkelvloeroppervlak (wvo) te klein en hebben een te weinig gedifferentieerd aanbod om voor de consument aantrekkelijk te blijven. Er is sprake van enerzijds uitval aan de onderkant (de kleine reguliere, buurt- en dorpsverzorgende supermarkten) en anderzijds opwaardering aan de bovenkant (vergroting/relocatie). Deze ontwikkeling is niet te stuiten en heeft ook een bedrijfseconomische achtergrond. Door de druk op de prijzen en daarmee op de marges moeten traditionele buurt- en wijksupermarkten een hogere omzet realiseren om rendabel te blijven. Anderzijds hebben consumenten steeds meer de neiging om te kleine supermarkten voorbij te rijden om uit complete assortimenten te kunnen kiezen.	

NIET-DAGELIJKSE SECTOR	
 NON- FOOD SECTOR TREKT ZICH TERUG De non-food sector trekt zich steeds meer terug uit middelgrote en kleine winkelgebieden. Jarenlang lag de nadruk op expansie en openden ketens de ene winkel na de ander, ook in kleinere winkelkernen. Momenteel maken veel ketens een pas op de plaats en investeren zij primair in een beperkt aantal vestigingen in de grootste winkelgebieden	 GROEI INTERNETAANKOPEN Er is een groei van internet als verkoopkanaal in de niet-dagelijkse sector, en meer recent ook in de dagelijkse sector. Deze ontwikkeling, die op dit moment extra versterkt wordt door de Coronacrisis, resulteert voor veel branches in minder bestedingen in de winkelstraat. Er is tussen branches een groot verschil in de onlinemarktaandelen en de impact op de winkelmeters.
MULTIFUNCTIONELE WINKELGEBIEDEN	
 ONTMOETINGSPLEK BINNEN DE BUURT Doordat de verschillende functies in grotere mate geconcentreerd worden en door onder andere de aanwezigheid van horeca worden de wijkwinkelcentra en dorpskernen steeds belangrijker als ontmoetingsplek in een wijk of kern. Daarbij wordt ook de verblijfskwaliteit door de aanwezigheid van de verschillende functies binnen winkelcentra vergroot.	 COMBINATIE MET ANDERE (MAATSCHAPPELIJKE) WIJKVOORZIENINGEN De combinatie met andere wijkvoorzieningen wordt steeds belangrijker binnen winkelkernen. Zo worden onder andere zorginstellingen, scholen en ondersteunende dienstverlening als kappers in een steeds grotere mate geconcentreerd binnen of nabij de winkelcentra. Op deze manier versterken de verschillende voorzieningen elkaar en ontstaat een kloppend hart van de wijk.
HORECA	
 GROEIEND BELANG HORECA Net als het groeiende belang van food in de winkelstraat, geldt dit ook voor horeca. De consument besteedt zijn of haar tijd graag buiten de deur en heeft daar een andere perceptie van de prijs van eten en drinken. Ook in kleinere centra en ondersteunende winkelgebieden is horeca niet alleen het verlengstuk van een bezoek aan een winkel, maar ook andersom.	 VERNIEUWING EN BLURRING Horeca maakt meer en meer een onderdeel uit van andere sectoren. Anderzijds is er ook binnen de sector sprake van vervaging. Horecagelegenheden mengen verschillende functies of veranderen hun concept naar tijdstip. Bijvoorbeeld de boekhandel die ook koffie schenkt zoals kledingwinkel met café
DIENSTEN	
 COMMERCIËLE DIENSTVERLENING ONDER DRUK Met name de sectoren die geen product leveren en/of vervaardigen en goed te vervangen zijn de online diensten hebben het moeilijk. Zo bieden banken, reisbureaus, uitzendbureaus allen in steeds grotere mate hun diensten aan via internet	 BEPAALE DIENSTEN NOG STEEDS BELANGRIJK Wel zijn er ook diensten die steeds belangrijker zijn voor winkelgebieden. Bijvoorbeeld de ambachtelijke commerciële diensten als de kapper en schoenmaker, en maatschappelijke diensten als de tandarts en het kinderdagverblijf zijn in de toekomst

en verdwijnen veel fysieke vestigingen. Alleen de zeer specifieke bedrijven, die zich op een speciale markt richten, blijven overeind.

idealiter steeds vaker onderdeel van een cluster. Al deze voorzieningen samen trekken allemaal potentiële klanten naar een gebied. Ze zorgen ervoor dat het ontmoetingsplekken blijven en zullen elkaar versterken.

EFFECTEN CORONA RETAILLANDSCHAP



De impact van het coronavirus op de detailhandel en horeca is groot. Het aantal passanten is teruggelopen in de winkelstraten. Men verwacht dat consumenten voorlopig meer gericht en vaker alleen komen winkelen in grote steden. Daarnaast geeft men meer voorkeur aan winkelen in eigen steden, waarmee men schat dat consumenten 30% minder shoptrips buiten hun stad gaan doen. Ook de groei van online is versterkt en schattingen gaan uit dat de helft van de onlinegroei door corona na de crisis zal aanhouden.

De afgenomen passantenaantallen en daarmee omzetten en de (extra) groei van online zullen ervoor zorgen dat de non-food winkels verder onder druk komen te staan. Dit geldt zowel voor mkb als ketenbedrijven. De verwachting is dat in het komende jaar verschillende winkelsluitingen plaats zullen vinden. De foodsector (dagelijkse detailhandel) heeft juist grote omzetten behaald in de coronacrisis en de verwachting is dat zij ook na de crisis (wel in mindere mate dan in de crisis) goed zullen presteren.

5 FUNCTIONEREN DETAILHANDEL IN DE REGIO

In dit hoofdstuk wordt het huidige en het (naar verwachting) toekomstige functioneren van het detailhandelsaanbod in de regio geanalyseerd. Hierin komt de regio als geheel, maar ook de verschillen tussen gemeenten en centra, en tussen sectoren en branchegroepen aan de orde.

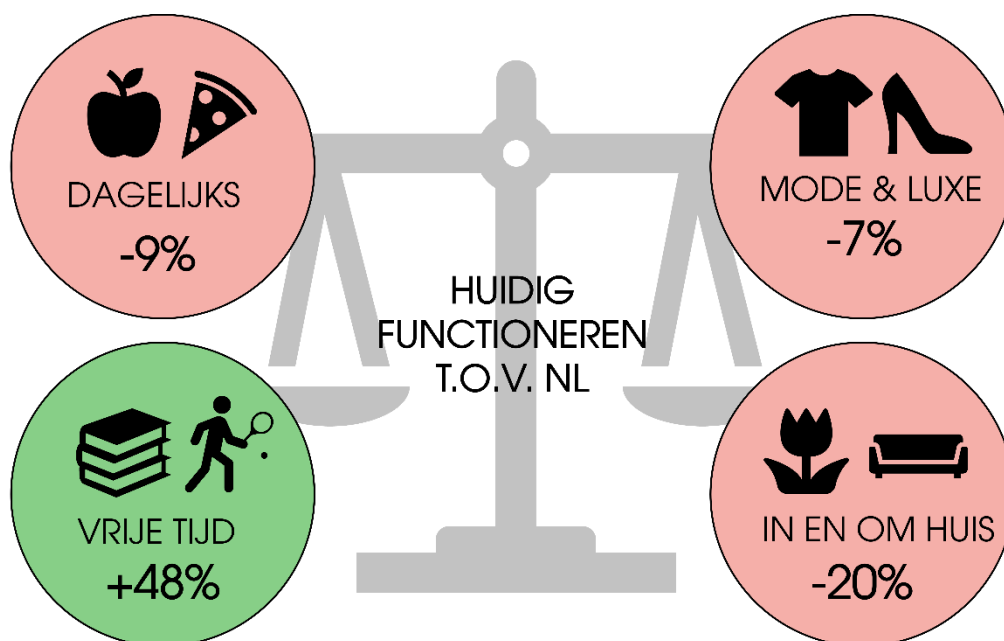
5.1 HUIDIG FUNCTIONEREN DETAILHANDEL IN DE REGIO

In deze paragraaf wordt het huidige functioneren van het aanbod in de regio Zaanstreek-Waterland geanalyseerd. Ook de (ontwikkeling van de) leegstand en komt in deze paragraaf aan bod.

FUNCTIONEREN DETAILHANDELSAANBOD >>

Het gemiddeld functioneren van het detailhandelsaanbod kan berekend worden middels een distributieve toets. Aan de hand van de gemeten koopstromen en algemeen aanvaarde kengetallen inzake bestedingen en vloerproductiviteit ontstaat er een indicatie van het functioneren van het aanbod in Zaanstreek-Waterland in vergelijking met het landelijke gemiddelde. Als de gemiddelde vloerproductiviteit hoger is dan landelijk, presteert het aanbod gemiddeld goed, en vice versa.¹⁵

¹⁵ Daarbij moet wel rekening gehouden worden met het feit dat er op sommige plekken o.a. een hogere huurlast is en dat een hogere vloerproductiviteit dan ook noodzakelijk is om tot een goede marge te komen.



FIGUUR 22 HUIDIG FUNCTIONEREN DETAILHANDELSAANBOD REGIO T.O.V. LANDELIJK

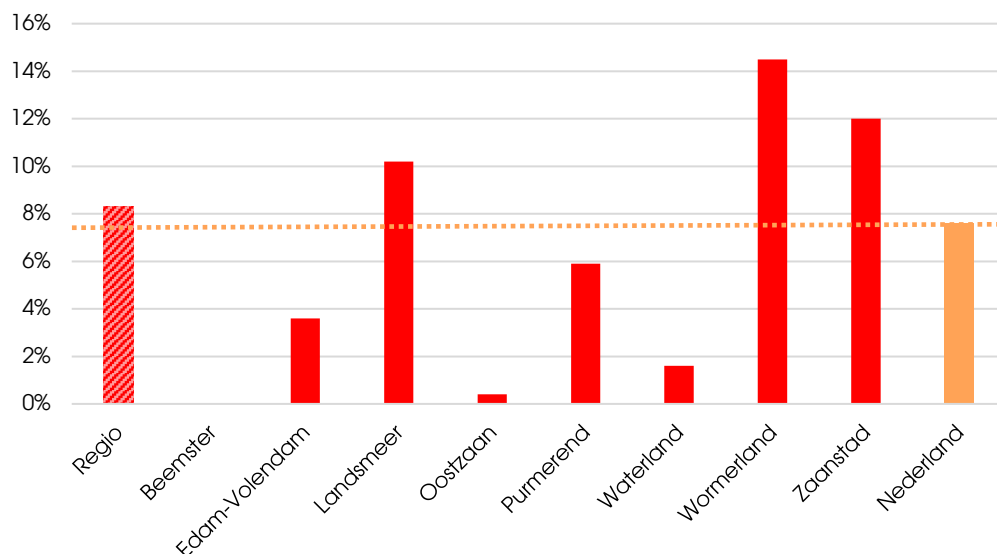
Bron: KSO 2018, Locatus februari 2021, Omzetkengetallen 2019; Bewerking: Bureau Stedelijke Planning

De distributieve berekening wijst uit dat het detailhandelsaanbod in de regio Zaanstreek-Waterland gemiddeld genomen ondermaats functioneert. Alleen in de groep Vrije Tijd ligt de vloerproductiviteit net iets hoger dan het landelijk gemiddelde. De andere drie groepen functioneren slechter dan het landelijk gemiddelde, waarbij met name de vloerproductiviteit van de in deze regio omvangrijke groep In en Om Huis fors lager ligt.

LEEGSTAND EN LEEGSTANDSONTWIKKELING >>

- **50.000 m² wvo leegstand in de regio.** In de regio Zaanstreek-Waterland staat in totaal bijna 50.000 m² wvo verspreid over bijna 200 verkooppunten leeg.¹⁶ Dit is 8,3% van het totaal aantal meters en 12% van het aantal verkooppunten. De leegstand ligt daarmee hoger dan landelijk (7,6%). De leegstand wisselt sterk per gemeente. Zo kennen de kleine gemeenten Beemster, Oostzaan en Waterland niet of nauwelijks winkelleegstand. Ook Edam-Volendam en Purmerend zitten met respectievelijk 3,6% en 5,9% onder het landelijk gemiddelde. De gemeenten Wormerland (14,5%), Zaanstad (12%) en Landsmeer (10,2%) hebben de hoogste winkelleegstand in de regio en zitten hiermee boven het landelijk gemiddelde. Hierbij moet een nuancering gemaakt worden dat in het geval van Wormerland en Landsmeer de leegstand op gemeenteniveau voornamelijk het gevolg is van één of enkele grote panden die leegstaan. De leegstand binnen het centrum van Landsmeer is relatief laag en binnen het centrum van Wormer met name afkomstig door één groot leegstaand pand.

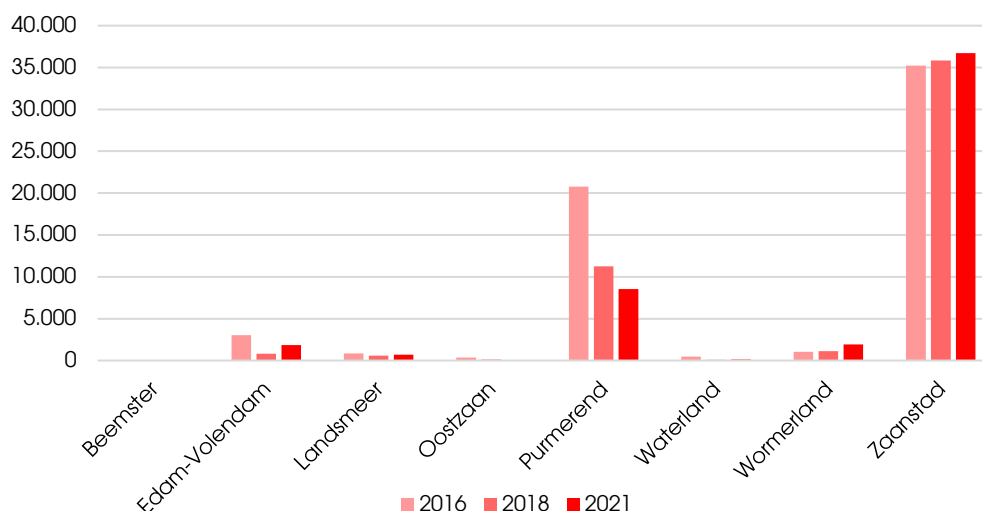
¹⁶ Van deze leegstand is ca. 2/3 van de meters normaliter ingevuld met detailhandel en ca. 1/3 van de verkooppunten. De overige leegstand betreft o.a. leegstaande horeca en diensten.



FIGUUR 23 LEEGSTANDSPERCENTAGES 2021 (M² WVO)

Bron: Locatus februari 2021; Locatus blog 12 januari 2021

- **Leegstand afgelopen jaren hoger dan landelijk beeld.** Gemiddeld is de winkelleegstand in de regio Zaanstreek-Waterland sinds 2018 gestabiliseerd. De totale leegstand in de regio is in aantal meters in 2021 vrijwel gelijk aan die van 2018. Tussen 2016 en 2018 is de leegstand flink afgenomen. De verwachting is dat de leegstand in de komende jaren sterk zal toenemen, als de steunmaatregelen die met de bestrijding van de Corona-pandemie samenhangen wegvallen. In vergelijking tot de regio Zaanstreek-Waterland lag de landelijke winkelleegstand in 2016 en 2018 lager. Waar de leegstand in de Regio Zaanstreek-Waterland in 2016 en 2018 respectievelijk ca. 12% en 9% betrof, was dit landelijk 7,7% en 7,2%.
- **Wisselend beeld per gemeente.** De winkelleegstand wisselt per gemeente. Zo laat Purmerend vanaf 2016 tot 2021 een flinke daling van de winkelleegstand zien, terwijl met name in de gemeenten Edam-Volendam, Wormerland en Zaanstad een stijging te noteren is. De gemeente Beemster kent als enige gemeente geen winkelleegstand.



FIGUUR 24 LEEGSTAND IN M² VVO PER GEMEENTE IN 2016, 2018 EN 2021

Bron: Locatus februari 2021; KSO 2018; KSO 2016

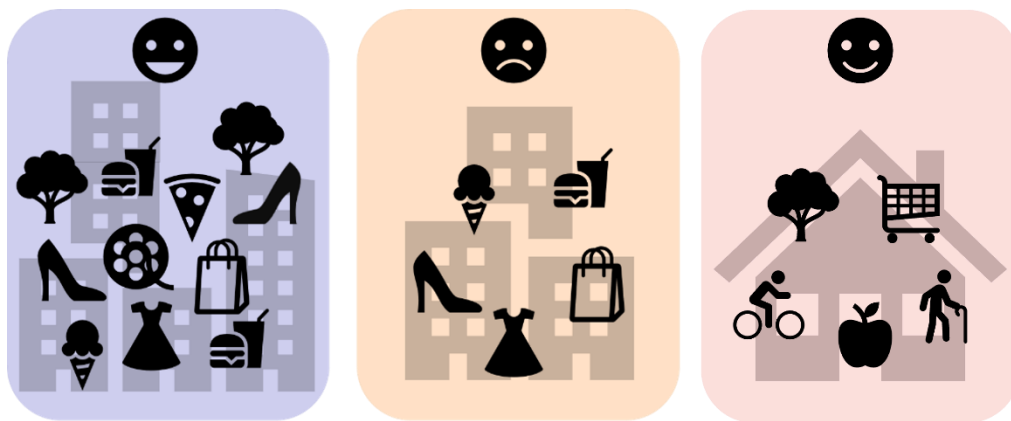
SUCCESS- EN PROBLEEMLOCATIES >>

Binnen de regio zijn er verschillen in functioneren per gemeente, per type winkelgebied, maar ook binnen winkelgebieden. Hierbij wordt zowel gekeken naar de Risico-Risk Index van Locatus die het risicoprofiel van winkels in kaart brengt, maar ook naar de leegstand. Beiden betreffen slechts een indicatie van het daadwerkelijk functioneren van een winkelgebied.

- **Relatief veel toekomstbestendige winkelgebieden.** In de jaarlijkse Monitor Detailhandel van de provincie Noord-Holland wordt op basis van de Retail Risk Index van Locatus een top 20 van meest en minder toekomstbestendige winkelgebieden in de provincie gegeven. Hierbij wordt gekeken naar de Risico Risk Index van Locatus. Deze komt tot stand door te kijken naar zowel pandindex (prestaties van winkelpand zoals mutaties en leegstand), straatindex (ontwikkeling invulling winkelpanden van straat), brancheindex (% ondernemers in branche dat afgelopen jaar in soortelijke winkelgebieden is gestopt, tevens coronaproof branches) en Marktindex (passanten, koopkracht, concurrentie, winkelvloeroppervlak). Binnen de regio Zaanstreek-Waterland staan in het rapport van 2021 vijf winkelgebieden in de lijst van meest toekomstbestendige winkelgebieden: Woonboulevard Zaandam (Zuiderhout) (#4), Weidevenne in Purmerend (#12), Centrum Landsmeer (#13), Stient Volendam (#15) en Woonboulevard Volendam (#19). In de lijst van minder toekomstbestendige winkelgebieden staat geen enkel winkelgebied in Zaanstreek-Waterland. Dit heeft mede als reden dat de coronacrisis ervoor gezorgd heeft dat winkelgebieden met veel dagelijks aanbod (ondersteunende centra en dorpscentra) toekomstbestendiger zijn gebleken en juist de grotere centra nadelige gevolgen hebben ervaren. Positief is dat de grootste reguliere centra

(Zaandam en Purmerend) niet in de lijst van minder toekomstbestendige winkelgebieden staan.

- **Veel leegstand in (middelgrote) centrumgebieden.** De meerderheid van de leegstand in de regio is in de centrumgebieden gesitueerd. Het centrum van Wormer (26% van de meters) en Zaandam¹⁷ (20% van de meters) kennen relatief de meeste winkelleegstand. In het centrum van Wormer wordt dit door vijf leegstaande panden in de Dorpsstraat veroorzaakt, waarvan, zoals eerder aangegeven, één groot pand van Piet de Wit Tweewielers (922 m² wvo), die naar PDV-cluster Noorderveld is verhuisd. Het centrum van Zaandam kent liefst 82 leegstaande panden, waarvan het grootste pand 1.492 m² wvo meet (voormalige Bristol). Met een leegstand van 18.245 m² wvo is het centrum van Zaandam het centrum met de grootste absolute leegstand in de regio (37% van de totale leegstand in de regio). Ook de centra van Zandijk, Assendelft en Wormerveer kennen een relatief hoge leegstand (respectievelijk 16%, 9% en 9%). Gemiddeld staat in de centrumgebieden in de regio 11% van de meters en 9% van de verkooppunten leeg (tegen bijvoorbeeld 3% van de meters en 5% van de verkooppunten in de ondersteunende centra). Dit verschijnsel is in Nederland veel voorkomend. De middelgrote centrumgebieden die zich niet voldoende van de grote binnensteden kunnen onderscheiden in omvang en variëteit van het aanbod en de verblijfskwaliteit (en in gemak niet van de kleine centra) hebben het vaak moeilijk. De regio is met de centra van Zaandam en Purmerend, en in mindere mate die van Volendam, Wormerveer en Krommenie, kwetsbaar voor deze ontwikkeling.



FIGUUR 25 MATE VAN WINKELPLEZIER IN GROTE BINNENSTEDEN, MIDDELGROTE CENTRA EN DORPSKERNEN
Bron: Bureau Stedelijke Planning

- **Ondersteunende dagelijkse clusters en dorpscentra doen het gemiddeld goed.** Zo functioneren de dorpscentra van Wormer, Oostzaan en Landsmeer gemiddeld goed, mede doordat deze centra een duidelijke dagelijkse functie voor de bewoners van de kern hebben. Maar ook de

¹⁷ Centrum Zaandam zoals dat volgens de Locatus-indeling wordt aangehouden omvat zowel het westelijk deel van de Zaan als het oostelijk deel van de Zaan. De gemeente Zaanstad houdt zelf alleen het westelijk deel van de Zaan aan als kernwinkelgebied, waardoor de leegstand binnen enkel het kernwinkelgebied lager zal zijn dan de 20% die in de tekst is genoemd.

ondersteunende centra Weidevenne, Wormerplein, Westerkoog en De Stient doen het relatief goed door hun voornamelijk dagelijkse aanbod en functie voor de omliggende wijk. Er zijn echter ook enkele ondersteunende dagelijkse clusters die zich niet voldoende kunnen onderscheiden, een te klein verzorgingsgebied bedienen of verouderd zijn, waardoor zij op dit moment slechter functioneren.

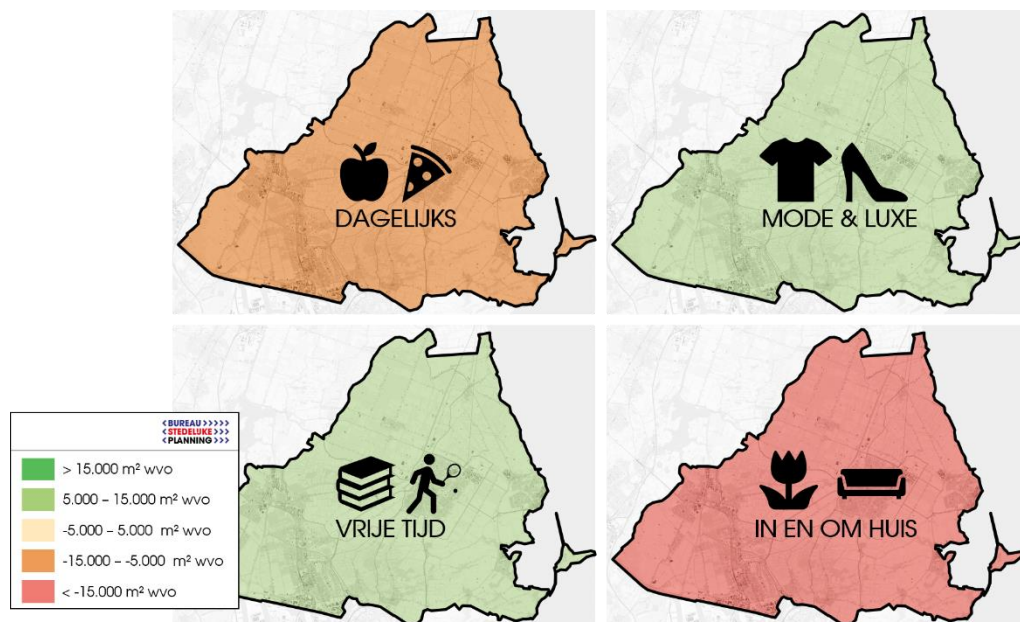
- **De PDV-clusters functioneren wisselend.** De regio Zaanstreek-Waterland heeft een groot aanbod aan perifere detailhandel (In/Om Huis) en presteert in het algemeen ondergemiddeld (zie figuur 15). PDV-cluster Noorderveld heeft lange tijd last gehad van veel leegstand, die nu voor een groot deel is heringevuld. Dit winkelgebied stond in de Monitor Detailhandel Noord-Holland 2020 nog in de top 20 van minder toekomstbestendige winkelgebieden. Winkelgebied Zuiderhout kent daarentegen juist veel leegstandsmeters, maar staat in de top 20 meest toekomstbestendige winkelgebieden. Dit komt voornamelijk door de grote regionale functie van het cluster. Zo heeft Zuiderhout ook een belangrijke functie voor Amsterdam (Noord). De kleinere PDV-clusters Baanstee en Julianaweg functioneren gemiddeld goed.

5.2 TOEKOMSTIGE MARKTRUIMTE

Op dit moment functioneert de detailhandel, met uitzondering van de branchegroep Vrije Tijd, ondergemiddeld in de regio Zaanstreek-Waterland. De bevolking in de regio zal de komende jaren echter groeien. Op basis van distributieve berekeningen kan een indicatie worden verkregen van de toekomstige behoefte aan winkelmeters in 2025 met een doorkijk naar 2030. Hieruit blijkt tevens wat de toekomstige bevolkingsgroei voor invloed heeft op het functioneren van de branchegroepen.

MARKTRUIMTE 2025 IN DE REGIO ZAANSTREEK-WATERLAND >>

Het aantal inwoners van de regio groeit de komende jaren met ca. 3% tot 2025. Deze groei zorgt er echter niet voor dat het overaanbod in twee van de vier branchegroepen zal dalen. Met name in de branchegroep In/Om Huis is in 2025 nog steeds een forse negatieve marktruimte in de regio van meer dan 20.000 m² wvo. Ook de branchegroep Dagelijks heeft tot 2025 te maken met een negatieve marktruimte. De negatieve marktruimte in de branchegroep Mode & Luxe in de huidige situatie verandert juist in een bescheiden positieve marktruimte in 2025.



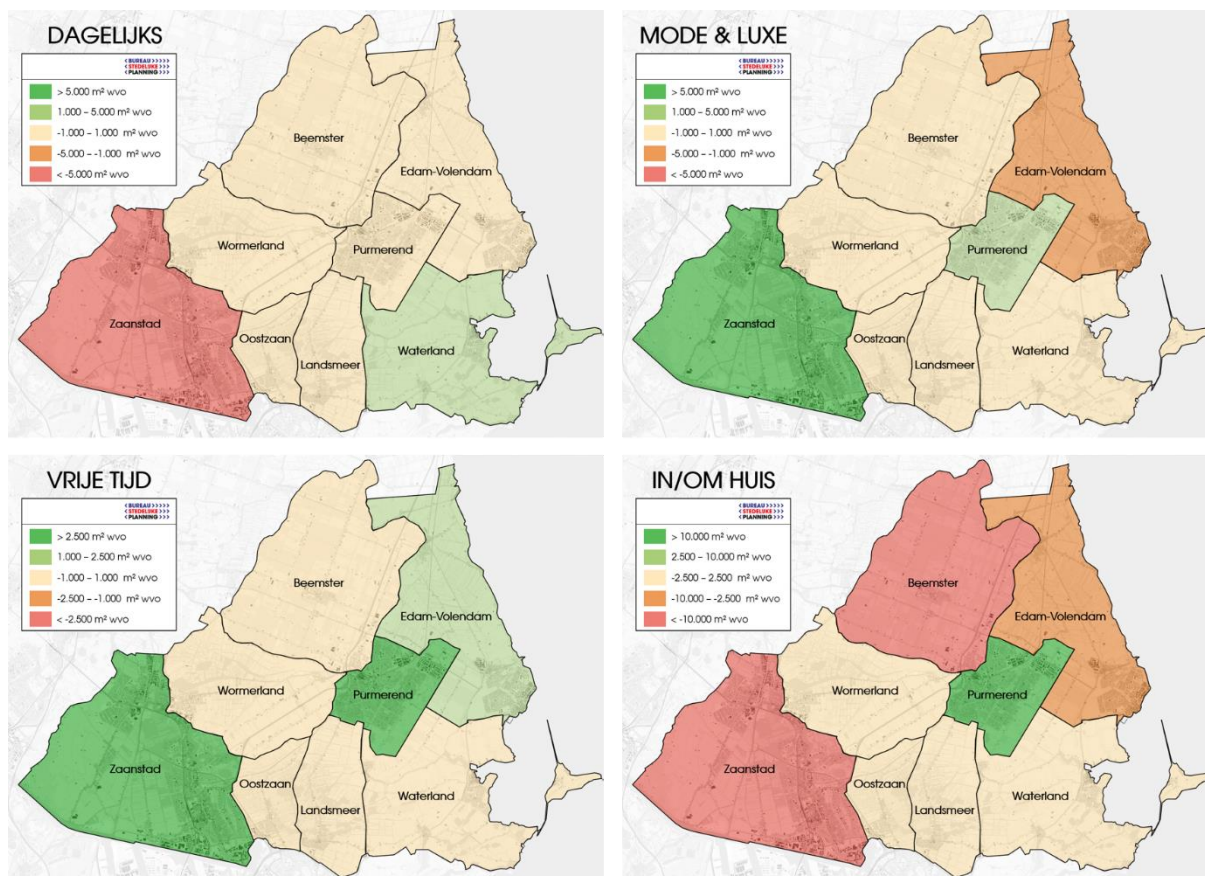
FIGUUR 26 INDICATIEVE MARKTRUIMTE REGIO 2025

Bron: Bureau Stedelijke Planning

MARKTRUIMTE 2025 GEMEENTEN >>

Binnen de regio zijn er (grote) verschillen in de marktruimte:

- Voor de **dagelijkse sector** geldt dat met name de gemeente Waterland met bijna 2.000 m² wvo relatief veel marktruimte kent. Deze zal voor een deel ingevuld worden met een nieuwe supermarkt aan de Galgeriet in het centrum van Monnickendam. Ook de andere kleine gemeenten kennen ieder enkele honderden m² wvo aan marktruimte in de dagelijkse sector. Voor de gemeente Purmerend is, ondanks de inwonergroei de komende jaren, de marktruimte met ca. 500 m² wvo relatief beperkt. Dit is in de gemeente Zaanstad helemaal het geval. Door een relatief groot dagelijks aanbod is hier tot 2025 een sterk negatieve marktruimte. Ook Edam-Volendam kent een licht negatieve marktruimte voor de dagelijkse sector.



FIGUUR 27 INDICATIE MARKTRUIMTE PER GEMEENTE 2025 O.B.V. KSO 2018

Bron: Bureau Stedelijke Planning

- **Mode & Luxe** is een groep die met name in de kleinere gemeenten in balans is, omdat dit aanbod hier al in bescheiden mate vertegenwoordigd is. De gemeenten Purmerend en (vooral) Zaanstad kennen door een te verwachten inwonergroei een positieve marktruimte voor Mode & Luxe tot 2025. Edam-Volendam laat voor Mode & Luxe juist een relatief groot overaanbod zien in 2025. Mede omdat de kooporiëntaties uit 2018 dateren moet aan deze uitkomsten slechts een indicatieve betekenis worden gehecht. In de praktijk weten we dat er juist een grote druk is op de sector Mode & Luxe, nog eens versterkt door corona. Uitbreiding is voor deze branchegroep daarom niet gewenst.
- In de branchegroep **Vrije Tijd** is overwegend een sterk positieve marktruimte in met name de drie grotere gemeenten. In de kleinere gemeenten is het aanbod Vrije Tijd in balans.
- Voor de branchegroep **In en Om Huis** zien we met name in Zaanstad, Beemster en Edam-Volendam een sterk negatieve marktruimte. Zaanstad heeft een flink aanbod In/Om Huis dat met name in Zuiderhout gevestigd is. Ook voor Beemster geldt dat er in vergelijking met het aantal inwoners een groot aanbod In/Om Huis gevestigd is (vooral tuincentra). Purmerend heeft daarentegen als enige gemeente nog enige marktruimte binnen branchegroep In/Om Huis.

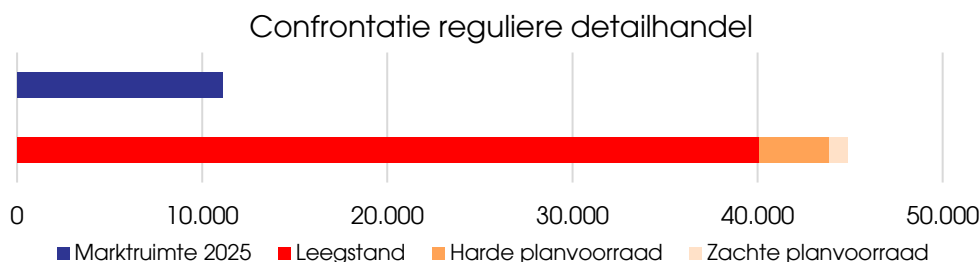
DOORKIJK TOT 2030 >>

Het inwoneraantal in de regio Zaanstreek-Waterland, zal tot 2030 groeien met ca. 6%. Ten opzichte van 2025 zullen er in 2030 ca. 11.000¹⁸ extra inwoners in de regio wonen. Verwacht wordt dat deze extra inwonersgroei na 2025, ondanks de toename van online winkelen, zal zorgen voor een extra vraag naar fysieke voorzieningen. Met name de dagelijkse detailhandel zal daarbij enige groei van de marktruimte kunnen verwachten. Het beeld voor de niet-dagelijkse sector zal, ondanks de inwonergroei, hetzelfde zijn als voor 2025: in de meeste branchegroepen eerder een overaanbod dan uitbreidingsruimte.

5.3 DE SITUATIE IN ZAANSTREEK-WATERLAND

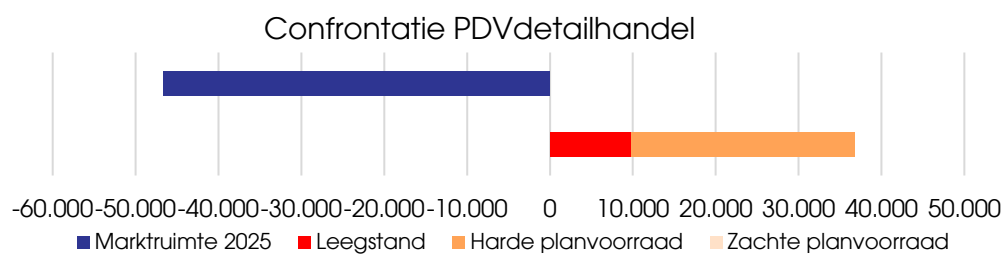
De uitkomsten van de analyses omtrent de marktruimte kunnen worden geconfronteerd worden met de planvoorraad en plancapaciteit. Hieruit blijkt dat:

- Er meer toekomstige plannen en plancapaciteit is voor alle detailhandelsbranches, dan dat er behoefte is in 2025. Dit geldt met name voor de branchegroepen Dagelijks en In/Om Huis. Voor deze voornoemde branchegroepen geldt in de totale regio een negatieve marktruimte. Er zal daarom voorzichtig omgegaan moeten worden met het toevoegen van meters in zowel de reguliere winkelgebieden als op de PDV-clusters. Dit vereist uiteraard maatwerk op gemeenteniveau, omdat de marktruimte per branchegroep per gemeente sterk kan verschillen.
- Het is daarnaast verstandig onwenselijke plancapaciteit (leegstaande panden waar geen detailhandel gewenst is) te transformeren naar andere functies. Hierbij is het tevens zaak om bestemmingsplannen te actualiseren, zodat eventuele ongewenste nieuwe detailhandelsontwikkelingen vermeden kunnen worden.



FIGUUR 28 CONFRONTATIE TOEKOMSTIGE VRAAG (2025) REGULIERE DETAILHANDEL
Bron: Bureau Stedelijke Planning

¹⁸ Gemiddelde toename van bevolkingsprognose Provincie Noord-Holland (2019) en Primos (2020)



FIGUUR 29 CONFRONTATIE TOEKOMSTIGE VRAAG (2025) PDV

Bron: Bureau Stedelijke Planning

BIJLAGE 1 BEGRIPPENLIJST

Bedrijfsvloeroppervlakte (BVO)

De bedrijfsvloeroppervlakte (BVO) is de totale vloeroppervlakte van een kantoor, winkel, bedrijf of voorziening met inbegrip van de daartoe behorende magazijnen en overige dienstruimten.

Dagelijkse sector

Winkels in Levensmiddelen en Persoonlijke Verzorging. Dit betreffen onder meer supermarkten, versspeciaalzaken, drogisterijen, parfumeries en apotheken.

Koopkrachtafvoeling

Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun bestedingen verrichten bij gevestigde winkels buiten dat gebied of naar online kanalen.

Koopkrachtbinding

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

Koopkrachttoevoelling

Aandeel van de omzet die van bewoners komt die buiten een bepaald gebied wonen.

Leegstand

Een unit/verkooppunt/pand met een commerciële bestemming, zonder dat daar een functie is gevestigd. Een leegstaand pand kan in het verleden een winkel zijn geweest, maar ook een andere functie hebben gehad (zoals bijvoorbeeld een ambacht, horeca of dienstverlening). Ook bij eventuele invulling van het pand kunnen naast een winkel ook andere functies gevestigd worden.

Leisure

Leisure is een brede term voor verschillende commerciële functies. Door Locatus is de groep uitgesplitst naar drie branches: Horeca, Cultuur en Vermaak. Onder Cultuur valt o.a. de bibliotheek, bioscoop, museum en theater. Vermaak betreffen functies als een pretpark, Bowlingbaan, sauna en zwembad.

Marktruimte (o.b.v. distributieve berekening)

Een veelgebruikt rekeninstrument om het huidige functioneren en eventuele indicatieve markt voor detailhandel in de toekomst te kunnen duiden is de distributieve berekening. Hierin wordt het huidige gevestigde aanbod in een specifieke branche (bijvoorbeeld dagelijkse detailhandel) in een afgebakend gebied vergeleken met het landelijke gemiddelde. Daarbij wordt de gemiddelde

vloerproductiviteit berekend van het in het gebied gevestigde aanbod. Het verschil tussen de gerealiseerde vloerproductiviteit en de landelijke gemiddelde vloerproductiviteit bepaalt of de desbetreffende branche boven- of ondergemiddeld functioneert. Het verschil tussen de gerealiseerde en gemiddelde vloerproductiviteit kan worden opgevat als indicatieve uitbreidingsruimte, dan wel overaanbod.

Niet-dagelijkse sector (regulier)

Winkels in Mode & Luxe, Vrije Tijd en Elektronica. Dit betreffen de branches warenhuizen, kleding & mode, schoenen & lederwaren, huishoudelijke & luxe artikelen, juwelier & optiek, antiek & kunst, sport & spel, hobby, media en bruin & witgoed. Deze branches treffen we gewoonlijk aan in de centrale en ondersteunende winkelgebieden.

PDV (perifere detailhandelsvestigingen)

Perifere detailhandelsvestigingen zijn winkels die vanwege de aard en omvang van de hier verkochte goederen over het algemeen niet in de traditionele winkelcentra (binnenstad, buurt- en wijkcentra) gevestigd kunnen worden. Deze benadering van perifere winkels is vanuit het voormalige rijksbeleid ingestoken en dus met name branchegericht. Veelvoorkomende branches zijn: auto's, boten en caravans (ABC), bouwmarkten, tuincentra en detailhandel in woninginrichting.

Vloerproductiviteit

De vloerproductiviteit (omzet (in €) per m² wvo) is een veelgebruikt kengetal om het functioneren van een winkel inzichtelijk te maken.

Winkelvloeroppervlakte (WVO)

De winkelvloeroppervlakte betreft de winkeloppervlakte die in gebruik is voor de directe verkoop van goederen. Het betreft de voor de klant toegankelijke verkoopruimte van de winkel, oftewel de totale bedrijfsvloeroppervlakte minus eventueel kantoor-, personeels- en magazijnruimte, toiletten etc.

BIJLAGE 2 DEMOGRAFISCHE KENMERKEN REGIO

	INW.	% 0-15	% 15-25	% 25-45	% 45-65	% 65%	GEM. HHH. GROOTTE	% NIET-WEST. ALLOCHT.	INKOMEN PER INW.
Beemster	10.025	17	11	22	30	20	2,5	5	€ 29.000
Edam-Volendam	36.201	16	13	22	29	21	2,4	5	€ 27.500
Landsmeer	11.492	17	11	20	30	22	2,4	9	€ 30.400
Oostzaan	9.733	16	12	21	31	21	2,4	8	€ 28.500
Purmerend	81.233	15	12	24	30	20	2,2	18	€ 25.600
Waterland	17.422	16	11	19	30	25	2,3	6	€ 30.000
Wormerland	16.299	14	12	19	31	23	2,3	8	€ 27.100
Zaanstad	156.711	16	12	26	28	18	2,2	22	€ 24.800
<i>Regio</i>	<i>339.116</i>	<i>16</i>	<i>12</i>	<i>24</i>	<i>29</i>	<i>20</i>	<i>2,3</i>	<i>17</i>	<i>€ 26.100</i>
Nederland		16	12	25	28	19	2	13	€ 26.100

TABEL 5 DEMOGRAFISCHE KENMERKEN REGIO ZAA NSTREEK-WATERLAND

Bron: CBS Statline 2021, inkomen betreft 2019

BIJLAGE 3 DETAILHANDELSAANBOD PER WINKELGEBIED PER GEMEENTE

BEEMSTER	DAGELIJKS		MODE & LUXE		VRIJE TIJD		IN EN OM HET HUIS		OVERIG		TOTAAL		LEEGSTAND	
	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO
Centrum Middenbeemster	6	1.510	3	350	1	105	2	180	1	35	13	2.180	-	-
Verspreid	-	-	-	-	2	250	9	20.304	-	-	11	20.554	-	-
Totaal	6	1.510	3	350	3	355	11	20.484	1	35	24	22.734	-	-

TABEL 6 DETAILHANDELSAANBOD GEMEENTE BEEMSTER PER WINKELGEBIED

Bron: Locatus februari 2021

EDAM-VOLENDAM		DAGELIJKS		MODE & LUXE		VRIJE TIJD		IN EN OM HET HUIS		OVERIG		TOTAAL		LEEGSTAND	
KERN	WINKELGEBIED	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO
Edam	Centrum	10	610	13	900	3	115	3	403	2	60	31	2.088	1	75
Oosthuizen	Centrum	4	775	1	80	1	75	-	-	-	-	6	930	-	-
Volendam	Centrum	26	2.885	44	4.684	4	480	15	2.978	23	1.820	112	12.847	7	1.171
	Stient	9	2.420	8	1.265	1	170	4	305	1	45	23	4.205	-	-
	Julianaweg	10	3.175	4	495	-	-	2	215	-	-	16	3.885	1	170
	Burg. van Baarstraat	-	-	-	-	-	-	11	22.265	1	1.225	12	23.490	-	-
Verspreid	Verspreid	18	3.177	2	180	2	470	9	5.030	2	360	33	9.217	1	430
Totaal		77	13.042	72	7.604	11	1.310	44	31.196	29	3.510	233	56.662	10	1.846

TABEL 7 DETAILHANDELSAANBOD GEMEENTE EDAM-VOLENDAM PER WINKELGEBIED

Bron: Locatus februari 2021

LANDSMEER	DAGELIJKS		MODE & LUXE		VRIJE TIJD		IN EN OM HET HUIS		OVERIG		TOTAAL		LEEGSTAND	
	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO
Centrum Landsmeer	15	3.395	9	1.111	1	195	4	582	1	65	30	5.348	2	135
Verspreid	1	30	2	100	1	30	5	605	-	-	9	765	3	560
Totaal	16	3.425	11	1.211	2	225	9	1.187	1	65	39	6.113	5	695

TABEL 8 DETAILHANDELSAANBOD GEMEENTE LANDSMEER PER WINKELGEBIED

Bron: Locatus februari 2021

OOSTZAAN	DAGELIJKS		MODE & LUXE		VRIJE TIJD		IN EN OM HET HUIS		OVERIG		TOTAAL		LEEGSTAND	
	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO
Centrum Oostzaan	6	1.725	6	843	-	-	1	120	-	-	13	2.688	1	30
<i>Verspreid</i>	<i>5</i>	<i>1.451</i>	-	-	<i>1</i>	<i>155</i>	<i>11</i>	<i>3.074</i>	-	-	<i>17</i>	<i>4.680</i>	-	-
Totaal	11	3.176	6	843	1	155	12	3.194	-	-	30	7.368	1	30

TABEL 9 DETAILHANDELSAANBOD GEMEENTE OOSTZAAN PER WINKELGEBIED
Bron: Locatus februari 2021

PURMEREND	DAGELIJKS		MODE & LUXE		VRIJE TIJD		IN EN OM HET HUIS		OVERIG		TOTAAL		LEEGSTAND	
	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO
Centrum Purmerend	37	4.612	93	17.464	16	3.503	37	7.508	10	1.085	193	34.172	33	3.048
Baanstee	-	-	-	-	-	-	6	11.799	-	-	6	11.799	-	-
De Gors	3	1.035	-	-	-	-	1	70	-	-	4	1.105	-	-
Gildeplein	10	3.005	5	580	-	-	3	465	-	-	18	4.050	4	483
Gorselaar	2	800	-	-	-	-	2	325	2	5.260	6	6.385	-	-
Makado	9	2.168	4	1.180	-	-	1	170	-	-	14	3.518	9	1.031
Meerland	9	2.975	1	65	-	-	1	70	-	-	11	3.110	1	230
Overwhere	7	2.260	2	60	-	-	2	290	1	30	12	2.640	-	-
Wagenweg	9	8.011	3	1.440	1	270	4	5.760	-	-	17	15.481	1	20
Weidevenne	12	4.387	5	745	-	-	2	220	1	30	20	5.382	1	208
Wormerplein	12	2.320	1	270	1	55	2	165	1	115	17	2.925	-	-
<i>Verspreid</i>	<i>6</i>	<i>320</i>	<i>1</i>	<i>90</i>	<i>10</i>	<i>1.675</i>	<i>36</i>	<i>19.781</i>	<i>3</i>	<i>2.170</i>	<i>56</i>	<i>24.036</i>	<i>3</i>	<i>3.528</i>
Totaal	116	31.893	115	21.894	28	5.503	97	46.623	18	8.690	374	114.603	52	8.548

TABEL 10 DETAILHANDELSAANBOD GEMEENTE PURMEREND PER WINKELGEBIED
Bron: Locatus februari 2021

WATERLAND	DAGELIJKS		MODE & LUXE		VRIJE TIJD		IN EN OM HET HUIS		OVERIG		TOTAAL		LEEGSTAND	
	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO
Centrum Monnickendam	4	180	14	775	5	310	5	872	1	70	29	2.207	2	95
't Spil	9	1.377	-	-	-	-	1	75	-	-	10	1.452	-	-
<i>Verspreid</i>	<i>9</i>	<i>1.230</i>	<i>4</i>	<i>315</i>	<i>1</i>	<i>60</i>	<i>4</i>	<i>1.344</i>	<i>7</i>	<i>945</i>	<i>25</i>	<i>3.894</i>	<i>1</i>	<i>30</i>
Totaal	22	2.787	18	1.090	6	370	10	2.291	8	1.015	64	7.553	3	125

TABEL 11 DETAILHANDELSAANBOD GEMEENTE WATERLAND PER WINKELGEBIED
Bron: Locatus februari 2021

WORMERLAND	DAGELIJKS		MODE & LUXE		VRIJE TIJD		IN EN OM HET HUIS		OVERIG		TOTAAL		LEEGSTAND	
	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO
Centrum Wormer	11	2.035	3	945	1	110	4	437	-	-	19	3.527	5	1.651
Verspreid	3	1.305	1	90	-	-	6	4.873	1	1.440	12	7.793	2	265
Totaal	14	3.340	4	1.035	1	110	10	5.310	1	1.440	31	11.320	7	1.916

TABEL 12 DETAILHANDELSAANBOD GEMEENTE WORMERLAND PER WINKELGEBIED

Bron: Locatus februari 2021

ZAANSTAD		DAGELIJKS		MODE & LUXE		VRIJE TIJD		IN EN OM HET HUIS		OVERIG		TOTAAL		LEEGSTAND	
KERN	WINKELGEBIED	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO	VKP	M² WVO
Assendelft	Centrum	15	3.935	6	610	1	135	1	65	-	-	23	4.745	2	492
	Dorpsstraat	5	1.895	3	230	-	-	2	285	-	-	10	2.410	-	-
	Dorpsstraat-Communicatieweg	4	1.075	-	-	-	-	-	-	-	-	4	1.075	-	-
Koog a/d Zaan	Centrum	4	1.945	2	200	3	370	6	1.255	1	220	16	3.990	1	70
	Westerkoog	10	2.310	4	615	1	155	2	80	-	-	16	3.160	-	-
Krommenie	Centrum	17	3.303	25	3.318	5	1.200	11	2.422	4	285	62	10.528	4	985
	Heiligeweg	2	1.505	1	725	-	-	2	725	-	-	5	2.955	1	224
	Rosariumplein	9	1.705	-	-	-	-	2	155	-	-	11	1.860	-	-
Westzaan	Centrum	3	605	-	-	-	-	2	170	-	-	5	775	-	-
Wormerveer	Centrum	15	4.206	22	4.639	4	580	9	1.010	2	100	52	10.535	6	1.135
	Plein 13	2	3.490	-	-	-	-	2	980	-	-	4	4.470	-	-
	Noorderveld	-	-	2	2.765	-	-	11	29.279	-	-	13	32.044	-	-
Zaandam	Centrum	46	11.103	74	26.228	18	3.358	38	12.446	16	3.036	192	56.171	82	18.245
	Gibraltar	8	3.330	-	-	-	-	-	-	-	-	8	3.330	-	-
	Lobelius	2	830	-	-	-	-	1	115	-	-	3	945	1	101
	't Kalf	5	1.415	1	80	-	-	2	130	-	-	8	1.625	1	645
	Vermiljoenweg	4	3.220	4	1.670	-	-	2	75	-	-	10	4.965	2	124
	Westerwatering	6	2.210	1	75	-	-	1	55	-	-	8	2.340	2	425
	Westzijde	2	1.345	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1.345	-	-
	Zilverschoonplein	3	1.185	-	-	-	-	-	-	-	-	3	1.185	-	-
	Zorgboulevard	6	2.870	1	35	-	-	1	105	2	80	10	3.090	1	146
	Zuiderhout	-	-	1	505	5	8.105	45	93.641	3	4.885	54	107.136	4	9.820
Zaandijk	Centrum	6	450	2	40	-	-	5	845	1	40	14	1.375	4	394
	Rooswijk	4	1.170	-	-	-	-	-	-	-	-	4	1.170	-	-
Verspreid	Verspreid	47	12.005	10	2.842	8	390	52	22.375	16	4.915	133	42.527	5	3.928
Totaal		225	67.107	159	44.577	45	14.293	197	166.213	45	13.561	671	305.751	116	36.734

TABEL 13 DETAILHANDELSAANBOD GEMEENTE ZAANSTAD PER WINKELGEBIED

Bron: Locatus februari 2021

BIJLAGE 4 OVERZICHT PLANVOORRAAD

GEMEENTE	NAAM PLAN	TYPERING	M² WVO	HARD/ ZACHT PLAN	OPMERKINGEN
Zaanstad	Centrum Zaandam	Regulier	1.200	Zacht	Mogelijkheid tot toevoeging grootschalige winkel
Zaanstad	Van der Gragtlocatie Assendelft	Regulier	Ca. 1.200	Hard	Komst Aldi supermarkt op Van der Gragtlocatie
Zaanstad	Zuiderhout	PDV	Ca. 27.000	Zacht	Mogelijkheid tot toevoegen extra PDV functies
Zaanstad	Vlasblomweg	Regulier	Ca. 1.500	Zacht	Verplaatsing supermarkt naar Vlasblomweg
Waterland	Galgeriet Monnickendam	Regulier	1.200	Hard	Komst nieuwe supermarkt
Edam-Volendam	Hoogstraat Edam	Regulier	Ca. 300	Hard	Herbouw afgebrande winkelvoorzieningen
Beemster	ZOB II	Regulier	Onbekend	Zacht	Toevoegen dorpsvoorzieningen Zuidoostbeemster

TABEL 14 PLANVOORRAAD BINNEN DE ZAANSTREEK-WATERLAND (ZOWEL HARDE ALS ZACHT PLANNEN)
Bron: Inventarisatie Bureau Stedelijke Planning bij gemeenten Zaanstreek-Waterland

BIJLAGE 5 KOOPSTROMEN

	KOOPKRACHTBINDING				TOEVLOEIING				SALDO			
	DAGELUKS	MODE & LUXE	VRIJE TIJD	IN OM HUIS	DAGELUKS	MODE & LUXE	VRIJE TIJD	IN OM HUIS	DAGELUKS	MODE & LUXE	VRIJE TIJD	IN OM HUIS
Beemster	37%	6%	7%	20%	21%	9%	22%	80%	58%	15%	29%	100%
Edam-Volendam	88%	47%	61%	62%	8%	9%	20%	25%	96%	56%	81%	87%
Landsmeer	78%	14%	51%	31%	10%	30%	9%	15%	88%	44%	60%	46%
Oostzaan	80%	13%	42%	11%	26%	46%	15%	22%	106%	59%	57%	33%
Purmerend	96%	64%	82%	65%	16%	37%	27%	32%	112%	101%	109%	97%
Waterland	65%	6%	26%	14%	11%	37%	6%	14%	76%	43%	32%	28%
Wormerland	61%	10%	15%	14%	15%	54%	48%	53%	76%	64%	63%	67%
Zaansstad	94%	71%	81%	78%	7%	30%	17%	32%	101%	101%	98%	110%
Regio	94%	49%	56%	62%	2%	14%	7%	14%	96%	63%	63%	76%

TABEL 15 KOOPSTROMEN OP GEMEENTENIVEAU

Bron: Koopstromenonderzoek Randstad 2018, verdieping I&O