



Ruimte. Mensen. Toekomst.

Dordrecht Maasterras

Ladder voor Duurzame Verstedelijking



colofon

projectnaam
Dordrecht Maasterras

datum
3 november 2023

projectnummer
P06638

opdrachtgever
Gemeente Dordrecht

BRO
projectleider
DGo

projectteam
LvdH

bron kافت
BRO

Boscheweg 107
5282 WV Boxtel
+31 (0)411 850 400
info@bro.nl
www.bro.nl



Inhoudsopgave

1	Inleiding	4
1.1	Aanleiding	4
2	Conclusies en Laddertoets	5
2.1	Toets aan de Ladder	5
2.2	Ruimtelijke overwegingen	6
3	Dagelijkse detailhandel	7
3.1	Trends en ontwikkelingen	7
3.2	Beleidskaders	8
3.3	Aanbodanalyse	9
3.4	Consumentenverzorging/ vraaganalyse	10
3.5	Kwantitatieve marktanalyse	11
3.6	Effectenanalyse	11
4	Kleinschalige horeca	13

Bijlage 1 - Begrippen

Bijlage 2 - Toelichting variabelen in DPO-berekening

Bijlage 3 - Beleidskaders

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

De komende jaren transformeert het Dordtse Maasterras van een bedrijven/industrieterrein tot een levendige gemengde stadswijk waar gewoond, gewerkt en gerecreëerd wordt (zie figuur 1). In beginsel wordt voorzien in minimaal 2.200 woningen, die gefaseerd worden gerealiseerd. In een latere fase komen er mogelijk nog meer woningen bij. Bij een dergelijk woningbouwprogramma hoort een passend niveau van voorzieningen. Het gaat om dagelijkse detailhandel (boodschappen) en kleinschalige ondersteunende horeca. Er wordt voorzien in een programma van circa 850 tot 1.150 m² wvo aan dagelijkse detailhandel. De indeling is flexibel. Het kan bijvoorbeeld enkel een supermarkt zijn, of een kleinere supermarkt met één of enkele verszaken. Het kleinere programma aan horeca is nog niet nader gedefinieerd. Mogelijk komen er ook maatschappelijke voorzieningen in het gebied, maar die vallen buiten de scope van dit onderzoek.

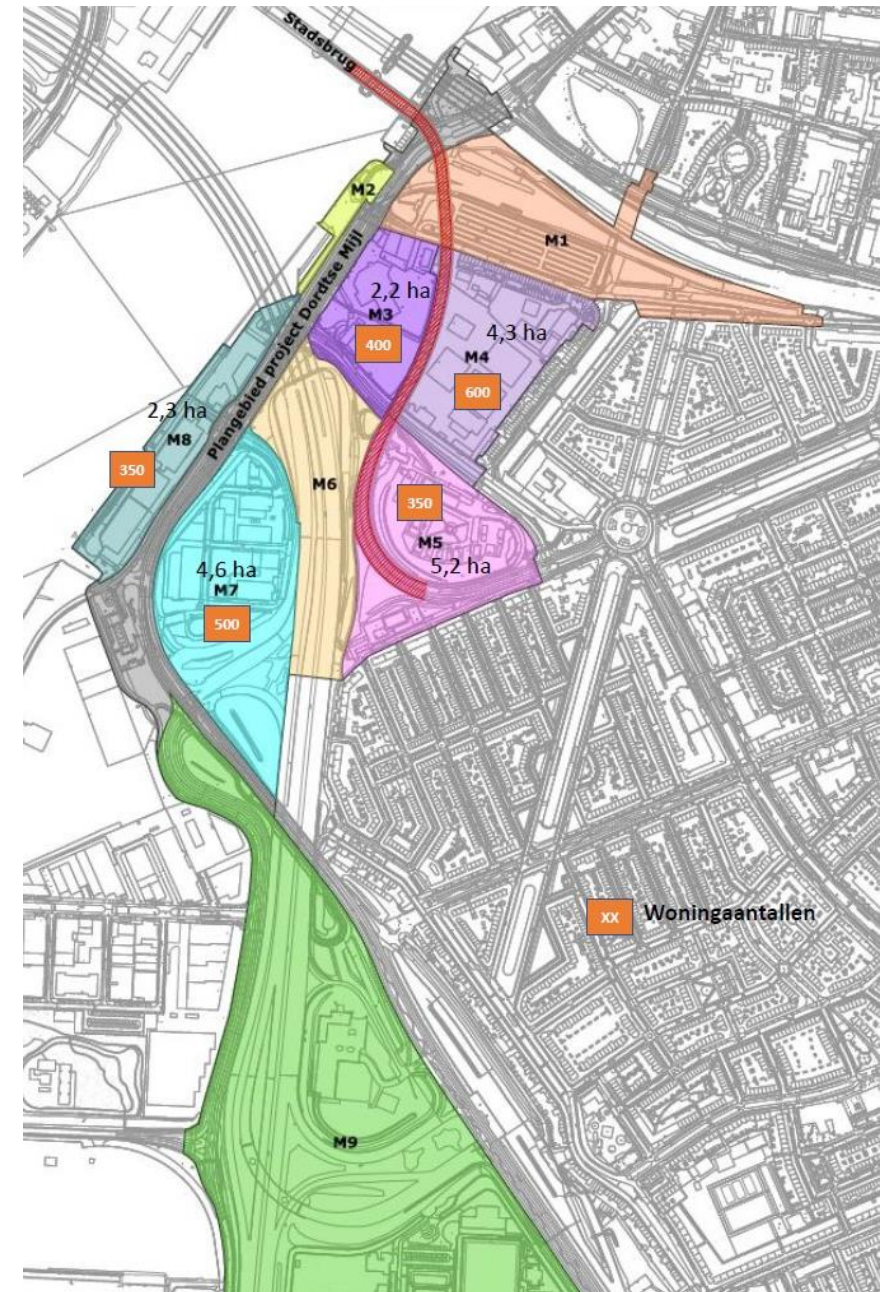
Het beoogde programma moet worden gezien als een nieuwe stedelijke ontwikkeling. O.a. omdat het plan niet in het bestemmingsplan past. Daarom is een toets aan de Ladder voor Duurzame Verstedelijking wettelijk verplicht (hierna Ladder genoemd, en zie kadertekst). Voorliggende rapportage voorziet in de toets aan de Ladder. De Ladder wordt doorlopen via het ruimtelijk-functioneel onderzoek dat is uitgevoerd. In het volgende hoofdstuk staan de conclusies en de toets aan de Ladder. In de daaropvolgende hoofdstukken staat de analyse (trends en ontwikkelingen, beleidskaders, vraag- en aanbodstructuur, dpo-benadering¹). De winkelgegevens komen van Locatus Retailverkenner peildatum november 2022.

Planlocatie en beschrijving

Het Maasterras ligt ten zuidoosten van de historische binnenstad. Andere nabij liggende winkelgebieden gericht op boodschappen zijn de Brouwersdijk en het J.P. Heijeplein. De wijk wordt gebouwd volgens STOMP-principe. Hierbij staat de auto niet langer centraal bij de inrichting van de ruimte, maar gaan we eerst uit van de voetganger (Stappen) en vervolgens de fietser (Trappen), OV en MaaS. Als laatste wordt de privéauto meegenomen in de inrichting.

Ladder voor duurzame verstedelijking (art. 3.1.6)

De Ladder voor duurzame verstedelijking heeft zorgvuldig ruimtegebruik als doel en geeft invulling aan het zorgvuldig en transparant afwegen van besluitvorming bij ruimtelijke ontwikkelingen. Daarom bevat de toelichting bij een bestemmingsplan, op basis van art. 3.1.6. lid twee, een beschrijving van de **behoefte** aan die ontwikkeling binnen het verzorgingsgebied. Indien het bestemmingsplan die ontwikkeling mogelijk maakt buiten het bestaand stedelijk gebied, is een motivering waarom niet binnen het bestaand stedelijk gebied in die behoefte kan worden voorzien noodzakelijk. Uit jurisprudentie blijkt verder dat het bij detailhandelsontwikkelingen vooral gaat over de aanvaardbaarheid van de **effecten** op leegstand en daarmee samenhangend de consumentenverzorging en detailhandelsstructuur.



Figuur 1: Overzicht Planaanbod

¹ DPO staat voor Distributie Planologisch Onderzoek

2 Conclusies en Laddertoets

2.1 Toets aan de Ladder

Eindconclusie

Het initiatief voldoet aan de Ladder. Het programma voorziet aan dagelijkse detailhandel en horeca voorziet in een behoefte en onaanvaardbare leegstandseffecten worden niet verwacht. De effecten op de consumentenverzorging en detailhandelsstructuur zijn per saldo juist positief. In het navolgende gaan we nader op de conclusie in. We geven eerst een algemene toelichting op de verschillende aspecten van de Ladder (*cursief*) en daarna gaan we in op de situatie in Dordrecht.

Nieuwe stedelijke ontwikkeling – jurisprudentie

Er is sprake van een nieuwe stedelijke ontwikkeling als de functie niet is toegestaan in het huidige bestemmingsplan, er een functiewijziging nodig is en als de planologische uitbreiding per saldo 500 m² bvo of groter is. Bij de afweging binnen of buiten bestaand stedelijk gebied gaat het erom of de planlocatie al een stedelijke bestemming heeft en of de locatie binnen of buiten het stedelijk gebied ligt, aangewezen in de provinciale verordening.

Het programma aan dagelijkse detailhandel betreft een nieuwe stedelijke ontwikkeling, gelet op de omvang van het programma en het feit dat het plan niet in het geldende bestemmingsplan past. Mogelijk is het programma aan horeca kleiner dan 500 m² bvo. In dat geval is de Laddertoets voor horeca niet wettelijk verplicht. In het kader van een goede ruimtelijke ordening is echter wel een lichtere toets op een goede ruimtelijke ordening gewenst. Voorliggend rapport voorziet hierin.

Ruimtelijk verzorgingsgebied - jurisprudentie

Uit de handreiking bij de Ladder blijkt dat voor detailhandel de aard en omvang van het initiatief bepalend is voor het verzorgingsgebied. Het gebied waar de meeste bestedingen vandaan komen en dus in potentie ook de

grootste omzeteffecten, wordt doorgaans als verzorgingsgebied gehanteerd.

Het beoogde programma is bedoeld om de eigen wijk (Maasterras) te voorzien. Dit is dan ook het primaire verzorgingsgebied. Wel wordt er rekening gehouden met eventuele effecten op omliggende winkelgebieden en de binnenstad. Dit geldt zowel voor het programma aan dagelijkse artikelen als aan horeca.

Beleidsstoets - jurisprudentie

De beleidsstoets is formeel geen onderdeel van de Laddertoets. Gemeenten dienen initiatieven echter te toetsen aan beleidskaders. Bovendien kan uit beleid vaak ook de kwalitatieve behoefte van een ontwikkeling worden afgeleid. Om die reden kiest BRO er voor om een beleidsstoets op te nemen.

Het programma past in de provinciale, regionale en gemeentelijke beleidskaders:

- Het programma past in het provinciale omgevingsbeleid voor detailhandel. Het plan en het programma betreft een nieuwe winkelconcentratie in een nieuwe woonwijk (Maasterras). In voorliggende Laddertoets is aangetoond dat het plan succesvol is getoetst aan de Ladder. Een advies van de regionale adviescommissie detailhandel is nodig omdat het plan groter is dan 1.000 m² bvo.
- Het programma past in het gemeentelijk beleid. De Omgevingsvisie (2021) stelt in algemene zin dat voorzieningen dichtbij zijn, zodat bewoners zelfredzaam zijn. De groei van Dordrecht vraagt in ontwikkelingsgebieden om een passend niveau van basisvoorzieningen.
- Ook het programma aan horeca past in de beleidskaders. Het gemeentelijk horecabeleid (2007), maar ook de provinciale omgevingsvisie stellen dat horecagebieden aantrekkelijker maakt. Bij voorkeur (maar niet uitsluitend) wordt horeca ingepast in bestaande boodschappencentra en niet solitair.

De kwantitatieve behoefte

De kwantitatieve behoefte voor detailhandel volgt uit distributie planologisch onderzoek (DPO). Dit is een modelmatige verrekening van vraag en aanbod in het verzorgingsgebied. Een eventueel gebrek aan kwantitatieve behoefte (distributieve uitbreidingsruimte) betekent overigens niet dat de ontwikkeling in strijd is met de Ladder. Daarnaast kan op plekken waar weinig distributieve uitbreidingsruimte aanwezig is voor detailhandel, vernieuwing en versterking van de winkelstructuur soms nodig zijn.

Uit voorliggend onderzoek blijkt dat er sprake is van een kwantitatieve behoefte aan het programma aan dagelijkse artikelen. Er ontstaat in het basis-scenario en een plus-scenario een wezenlijke distributieve uitbreidingsruimte van circa 900 tot 1.050 m² vvo. Dat is voldoende voor een supermarkt van zo'n omvang. Het berekende metrage is echter geen harde norm. Het is prima te verantwoorden om een wat kleiner of juist een groter programma te realiseren. Ook is er kwantitatieve behoefte aan het programma aan horeca. Uitgaande van circa 4.600 inwoners (2.200 woningen) ontstaat er een bestedingspotentieel van circa van €4,6 mln. Dat is voldoende voor een ondersteunend programma aan horeca.

Kwalitatieve behoefte – jurisprudentie

De kwantitatieve en kwalitatieve behoefte moet in samenhang bezien worden. Ook voor de kwalitatieve behoefte is een confrontatie tussen vraag en aanbod nodig. Daarbij dienen kwalitatieve aspecten van het initiatief te worden afgewogen tegen het bestaande aanbod. Denk hierbij aan locatie (meerwaarde voor de voorzieningsstructuur), doelgroep (meerwaarde voor de consumentenverzorging), onderscheidend vermogen van het concept en de vraag in hoeverre het initiatief (deels) een eigen vraag (behoefte) creëert.

Het programma aan dagelijkse artikelen voorziet in een kwalitatieve behoefte. Zoals vermeldt wordt een reguliere supermarkt voorzien van circa 950 m² vvo tot 1.150 m² vvo. Dit metrage biedt verschillende formules de mogelijkheid om een aantrekkelijke en toekomstbestendige supermarkt te

realiseren die voorziet in de consumentenverzorging van het Maasterras. Een kleinere supermarkt of gemakswinkel zou hierin niet slagen. In dat geval zijn de consumenten nog steeds aangewezen op de reguliere supermarkten elders.

Ook is er een kwalitatieve behoefte aan horeca. Een kanttekening is dat er nog niets bekend is over de invulling van het programma. Toch is de conclusie dat de komst van een supermarkt aangevuld met enkele andere voorzieningen, in beginsel voldoende kans heeft voor één of enkele ondersteunende horecazaken. Ook is eventueel een solitaire horecazaak mogelijk, bijvoorbeeld vanwege een unieke locatie aan het water etc. Uiteraard zal het programma en daarmee de kwalitatieve behoefte verder ingevuld moeten worden door goed ondernemerschap.

Effecten – jurisprudentie

Het plan mag niet tot zodanige leegstand leiden dat dit tot een onaanvaardbare situatie zal leiden vanuit het oogpunt van een goede ruimtelijke ordening. Het gaat hierbij dus niet om een verslechterde concurrentiepositie voor individuele bedrijven. Het gaat om de ruimtelijke aanvaardbaarheid van eventuele leegstandseffecten. Zie ook het afwegingskader voor de aanvaardbaarheid van leegstandseffecten in de effectenanalyse.

Het programma zal niet leiden tot onaanvaardbare (leegstands)effecten. In de eerste plaats worden omzeteffecten op andere omliggende supermarkten niet verwacht. Het programma op het Maasterras voorziet vooral de toekomstige eigen inwoners en bezoekers. Het is niet zo dat het winkelprogramma op het Maasterras per saldo bestedingen 'weghaalt' bij andere omliggende winkelgebieden. Nu er geen omzeteffecten op omliggende winkels worden verwacht is het ook niet de verwachting dat er verdringing en leegstand, of zelfs ruimtelijk onaanvaardbare leegstand zal optreden. Ook het kleinere programma aan horeca zal niet leiden tot omzeteffecten op bestaande aanbieders en zo tot onaanvaardbare leegstand. Het programma aan horeca voorziet eveneens vooral in de behoefte van de eigen

inwoners. Qua omvang, profiel en ligging is het programma niet concurrerend met de horeca in bijvoorbeeld de binnenstad of de boodschappencentra.

Effecten per saldo juist positief

Per saldo zijn de ruimtelijke effecten juist positief. Het programma op het Maasterras draagt bij de **consumentenverzorging** van de toekomstige bewoners. Zij krijgen een boodschappenvoorziening in de buurt. Verder draagt clustering van voorzieningen op een centrale plek bij aan een nieuw vitaal centrum dat onderdeel uitmaakt van de **voorzieningenstructuur**. Tot slot is relevant dat het beoogde programma in beginsel voldoende ruimte biedt voor ondernemingen voor **goed economisch functies**. Dagelijkse detailhandel (en in mindere mate ook horeca) is essentieel in woonwijken. De winkels voorzien in de eerste levensbehoeften en vormen (geclusterd) een belangrijke ontmoetingsplaats voor bewoners. Daarbij zijn boodschappenwinkels een belangrijke katalysator voor gebiedsontwikkeling. De opgave is om een 'passend' programma te realiseren, dat enerzijds aansluit op de behoefte van de toekomstige bewoners en werkers. Anderzijds moet een programma ook voldoende 'body' hebben om aantrekkelijk en toekomstbestendig te zijn. Voorliggend plan voorziet hierin.

2.2 Ruimtelijke overwegingen

Verder is zijn nog de volgende ruimtelijke uitgangspunten en overwegingen relevant bij de nadere uitwerking van het programma. Dit onderdeel hoort echter niet bij de Laddertoets. Het uitgangspunt is dat een programma aan voorzieningen niet wijkoverstijgend is. Dit genereert namelijk te veel autobewegingen en zorgt voor bovenmatige concurrentie met de omliggende centra en de binnenstad. Een buurtcentrum in het Maasterras zal niet leiden tot wezenlijk extra autoverkeer van buiten de wijk. Hierbij is het volgende relevant:

- Het beoogde centrum is gelet op ligging van het gebied weinig interessant als alternatieve boodschappenlocatie voor autobezoekers van omliggende buurten. De consument kiest immers vooral voor de

dichtstbijzijnde locatie en zij hebben eigen supermarkten op loop- en fietsafstand.

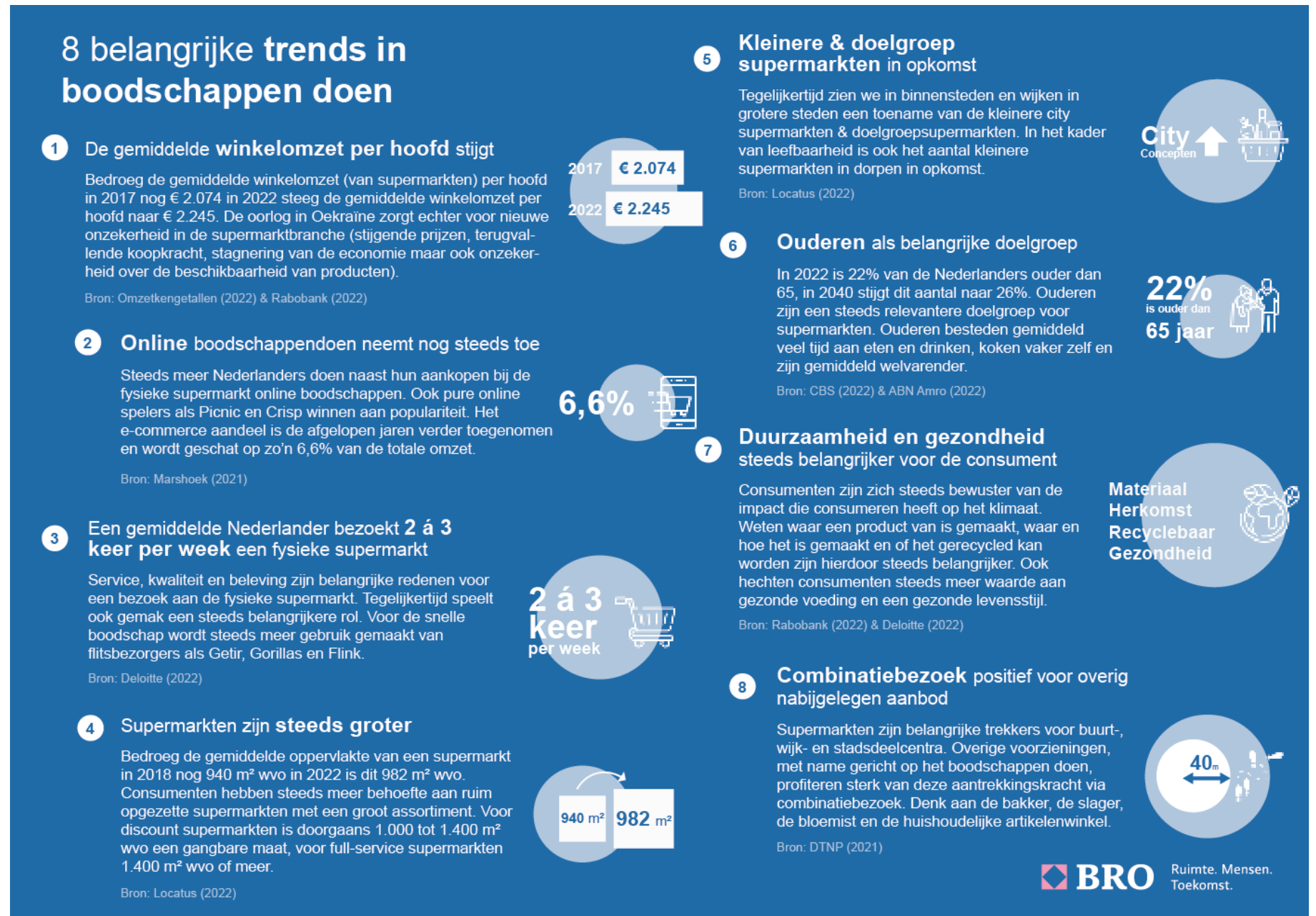
- De onaantrekkelijkheid voor autobezoekers wordt nog versterkt als er verkeersmaatregelen worden genomen om in- en uitgaand autoverkeer in het Maasterras te ontmoedigen. Ook kan gewerkt worden met een lagere parkeernorm rond het centrum om autoverkeer te ontmoedigen.
- Tegelijkertijd moet het centrum dan wel optimaal bereikbaar zijn voor langzaam verkeer. Denk aan snelfietsroutes, voldoende stallingen etc. Ook moet het centrum logischerwijs centraal in het Maasterras liggen en niet aan doorgaande autoroute. Ook dit ontmoedigt autoverkeer en stimuleert langzaam verkeer. Verder zal het centrum logischerwijs nabij de hoogste woningdichtheden moeten worden gerealiseerd.
- Verder is fasering relevant, zodat het programma meegroeit met het inwonertal. Daarnaast is het veelal niet erg om een groter programma te realiseren dan uit het DPO blijkt. Dat is indicatief en niet maatgevend.
- Het voorgaande geldt ook voor het horeca-aanbod. Dit is vooral ondersteunend aan de toekomstige inwoners van het Maasterras en bezoekers te voet of per fiets. Voor autobezoekers is het aanbod minder interessant. Wel is aandacht nodig voor schaal en omvang van toekomstige initiatieven. Hoe groter een concept. Hoe groter de verkeersaanvullende werking.

3 Dagelijkse detailhandel

3.1 Trends en ontwikkelingen

Figuur 2 toont belangrijke trends en ontwikkelingen in de winkelsector dagelijkse artikelen. Aan de hand daarvan gaan we in op de voornaamste trends en ontwikkelingen relevant voor het Maasterras:

- De vraag naar 'food' blijft onveranderd groot. Ondanks de groei van online boodschappen verwacht BRO niet dat dit zal leiden tot minder behoefte aan winkelruimte, maar wel tot **nieuwe concepten en andere ruimtebehoeften**. We zien de trend dat bestaande supermarkten blijven moderniseren om relevant te blijven. Bovendien zullen ook online supermarkten, hybride concepten (online en offline) of andere specifieke concepten fysiek ruimte nodig hebben. Tot heden leidt de groei van online niet tot verdringingseffecten op de supermarkten.
- Naast schaalvergroting van supermarkten neemt ook het belang van **diversificatie en schaalverkleining** toe. Nieuwe concepten hebben kans van slagen als ze voldoende onderscheidend zijn, een specifiek verzorgingsgebied bedienen en/of specifieke doelgroepen aantrekken. Denk aan kleinschalige supermarkten/ gemakswinkels (Zoals Spar) wat eigenlijk een kruising is van een traiteur en een supermarkt.
- De reguliere supermarkten zijn de belangrijkste publiekstrekkingen van buurt-, wijk-, dorps- en stadsdeelcentra. Dit zal in de toekomst zo blijven. Andere voorzieningen profiteren van de aantrekkingskracht via combinatiebezoek. Dit onderstreept het belang van behoud van concentratie van supermarkten in centrumgebieden.
- **Het toekomstperspectief** van de kleinere levensmiddelenpecialzaken wisselt. Met name tijdens de coronajaren (2020, 2021) werd de bakker, groenteboer, slager en polier goed bezocht. Al jaren moeten deze zaken echter concurreren met de supermarkten.
- Kwaliteit en keuzemogelijkheden van een specifieke productgroep, dat is waar de specialzaken zich in **onderscheiden**. Ze zitten idealiter dichtbij de supermarkt, omdat de consument graag combinatiebezoeken doet.



Figuur 2: Relevante trends en ontwikkelingen boodschappen

- Speciaalzaken kenmerken zich bovendien door **lokaal ondernemerschap**. Dit is enerzijds een kwaliteit, maar anderzijds een risico. Veel winkels met ondernemers op leeftijd hebben geen bedrijfsopvolging. Ook nemen de lasten fors toe (energie, personeel, grondstoffen, etc.).

Betekenis trends en ontwikkelingen voor Dordts Maasterras

Boodschappenvoorzieningen functioneren doorgaans het best als zij geïntegreerd zijn vanwege combinatiebezoek. Vooral de aanwezigheid van een supermarkt zorgt voor passanten en aantrekkingskracht. De supermarkt moet dan wel voldoende 'body' hebben om aantrekkelijk te zijn.

3.2 Beleidskaders

Het beoogde programma in relatie tot de beleidskaders

- Het programma past in algemene zin in de beleidskaders en de algemene doelen daarvan. Het programma voorziet in een geconcentreerde boodschappenvoorziening ten behoeve van de vitaliteit van het centrum. Dit komt de consumentenverzorging in het Maasterras zeer ten goede.
- Het programma past in het provinciale omgevingsbeleid voor detailhandel. Het programma betreft een nieuwe winkelconcentratie in een nieuwe woonwijk (Maasterras). In voorliggende Laddertoets is aangetoond dat het plan succesvol is getoetst aan de Ladder. Een advies van de regionale adviescommissie detailhandel is wel nodig om dat het plan groter is dan 1.000 m² bvo.
- Het programma past in het regionale beleid. Het regionale detailhandelsbeleid 2013 benoemt de waarde van boodschappencentra voor de leefbaarheid van wijken. Zie voor een toelichting op de beleidskaders bijlage 3).
- Het programma past in het gemeentelijk beleid. De Omgevingsvisie (2021) stelt in algemene zin dat voorzieningen dichtbij zijn, zodat bewoners zelfredzaam zijn. De groei van Dordrecht vraagt in ontwikke-

lingsgebieden (zoals het Maasterras) om een passend niveau van basisvoorzieningen. Specifiek voor het Maasterras zet gemeente in op langzaam vervoer (lopen, fiets).

3.3 Aanbodanalyse

Dagelijks aanbod

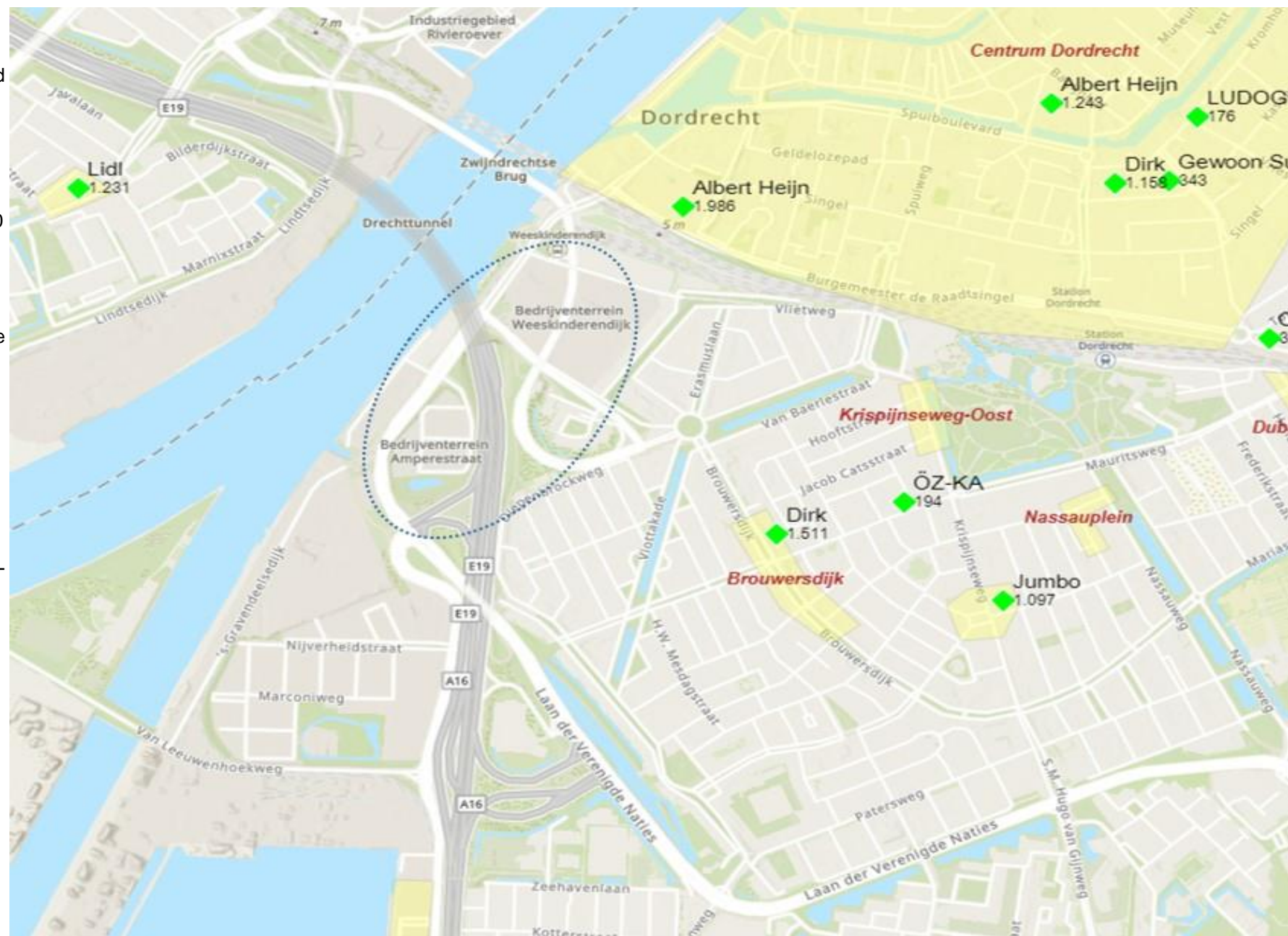
We analyseren het winkelaanbod in de Dordtse wijken om een passend niveau van voorzieningen te bepalen in het Maasterras.

Het gemiddeld aantal m² vwo aan winkels in dagelijkse artikelen per 1.000 inwoners bedraagt in de Dorste woonwijken gemiddeld 331 m² vwo². Als we dit gemiddelde als uitgangspunt nemen voor het Maasterras betekent dit dat dat er bij 2.200 (en dus 4.600 inwoners) circa 1.500 m² vwo aan dagelijks programma mogelijk is³. Dit is een **indicatie** dat er een passend niveau van voorzieningen nodig is. De eventuele realisatie van winkelprogramma op het Maasterras kan effecten hebben op andere omliggende centra. Daarom wordt navolgend de uitgangspositie van de omliggende centra bepaald.

Figuur 3 toont de winkelgebieden en de supermarkten in de omgeving van het Maasterras. De Albert Heijn aan de Korte Parralelweg is een supermarkt in een atypisch winkelgebied met o.a. Action. De supermarkt ligt goed zichtbaar aan één van de aanrijroutes van de Dordtse binnenstad. Ook is het één van de grootste supermarkten van Dordrecht. Deze supermarkt heeft een goede uitgangspositie. Dan is er de Dirk v.d. Broek supermarkt in het buurtcentrum Brouwersdijk. De supermarkt heeft een moderne maatvoering en er liggen diverse andere (boodschappen)winkels nabij. Het is de enige reguliere supermarkt van de wijk Oud-Krispijn waar circa 10.850 mensen wonen. Daarmee heeft de supermarkt en ook het boodschappencentrum een zeer sterk eigen verzorgingsgebied.

Leegstandsanalyse

De leegstandsanalyse is relevant voor de Laddertoets. Er moet geanalyseerd worden of het programma redelijkerwijs niet in bestaande winkelleegstand (plancapaciteit) kan worden ingepast. Voor het pro-



Figuur 3: Winkelgebieden (geel) en supermarkten met omvang in m² vwo in de omgeving van het Maasterras, indicatief aangegeven met gestippelde ovaal.

² Exclusief de binnenstad.

³ Uitgaande van een huishoudensomvang van 2,1.

gramma in het Maasterras is dit echter niet realistisch of ruimtelijk wenselijk. Het programma moet juist midden in het Maasterras worden gerealiseerd, omwille van de goede consumentenverzorging. In het Maasterras is nog geen winkelleegstand of harde plancapaciteit voor winkels. Daarom is het te motiveren om een nieuwe detailhandelslocatie aan te boren. Verder blijkt dat er in de omgeving van het Maasterras geen wezenlijke winkelleegstand is in één van de omliggende boodschappencentra. Dat is een indicatie dat die centra naar behoren functioneren. Wel staat er een groot pand leeg nabij de Albert Heijn aan de Korte Parallelweg.

Alternatieve planinitiatieven

Een analyse van de planinitiatieven is relevant, omdat gezien moet worden of de aangetoonde behoefte mogelijk niet door alternatieve planinitiatieven wordt ingevuld. (Zie ook het tekstkader). Er zijn voor zover bij BRO bekend geen alternatieve en planologisch harde soortgelijke ontwikkelingen die voorzien in de aangetoonde behoefte in het Maasterras. Aanvullend heeft BRO ook in de directe omgeving van het Maasterras geanalyseerd of er sprake is van wezenlijke harde plancapaciteit aan dagelijkse artikelen. Bij de bestaande supermarkten in de omgeving (Dirk en Jumbo) is geen beschikbare harde plancapaciteit. Wel is er harde plancapaciteit in het winkelgebied waar ook Albert Heijn gevestigd is (Korte Parallelweg). In dit winkelgebied staat ook een pand leeg dat in beginsel groot genoeg is voor een supermarkt. Mocht op deze locatie een extra supermarkt landen, of Albert Heijn uitbreiden, vervult dat niet de behoefte aan een boodschappenvoorziening op het Maasterras (te grote afstand). Daarbij wordt het Maasterras ingericht via het STOMP-principe. Daardoor zal er weinig uitwisseling van bestedingen zijn tussen het Maasterras en de omliggende supermarkten.

(On)benutte harde plancapaciteit en zachte plannen

Conform jurisprudentie dienen nieuwe plannen in het kader van de Ladder voor duurzame verstedelijking afgewogen te worden tegen het bestaande aanbod. Dit betreft zowel bestaand feitelijk aanbod als harde plancapaciteit. De harde plancapaciteit is onder te verdelen in twee vormen.

- Benutte plancapaciteit is een locatie die in gebruik is voor detailhandel en volgens het bestemmingsplan ook zo mag worden gebruikt. Dit is het aanbod op basis van Locatus.
- Onbenutte (harde) plancapaciteit is een locatie met vestigingsmogelijkheden voor detailhandel die niet zodanig wordt gebruikt (leegstand of ander gebruik).

De kwantitatieve behoefte voor detailhandel wordt op basis van landelijke afspraken (Notitie Omzetkengetallen 2021, Retailinsiders) berekend op basis van distributief planologisch onderzoek (DPO). De koopstromen zijn gebaseerd op feitelijk koopgedrag bij feitelijk aanbod, en zijn een belangrijke bron voor deze berekening. Detailhandel creëert in algemene zin altijd een eigen vraag. Het simpelweg aftrekken van de harde plancapaciteit van de distributieve uitbreidingsruimte is modelmatig onjuist. Dit doet geen recht aan een verschuiving van koopstromen. Nieuw aanbod kan zorgen voor een hogere binding en/of toevloeiing. Deze nuance is relevant bij de afweging van de harde plancapaciteit. BRO houdt in de effectenanalyse rekening met eventuele invulling van onbenutte harde plancapaciteit.

Het is juridisch niet verplicht zachte plannen mee te wegen in de behoefteanalyse. Gemeenten vragen vaak toch dit wel mee te nemen in de analyse. Om die reden neemt BRO zachte plannen vaak wel mee in de effectenanalyse, mits dit concreet en voorzienbaar is.

3.4 Consumentenverzorging/ vraaganalyse

Ontwikkeling van het inwonertal

De toekomstige eigen inwoners van het Maasterras vormen het voornaamste consumentendraagvlak tezamen met de bezoekers/werkers in het gebied. In afstemming met gemeente Dordrecht gaan we uit van een gemiddelde huishoudensgrootte van 2,1 (gemiddelde Dordrecht). We gaan ten minste uit van circa 2.200 woningen (circa 4.600 inwoners). Dit is een aanzienlijk 'eigen' consumentendraagvlak, wat in beginsel ruimte biedt voor een 'eigen' voorzieningenprogramma.

Koopstromen

De koopstromen geven inzicht waar mensen de boodschappen doen en zijn een belangrijke indicator voor het functioneren en het perspectief van de winkelcentra. De binding (%) geeft de mate aan in hoeverre de inwoners uit het verzorgingsgebied op de 'eigen' winkelcentra zijn georiënteerd. Dit percentage hangt sterk samen met de aantrekkelijkheid van het toekomstige eigen voorzieningenaanbod en de afstand tot andere aankooplocaties. Het Maasterras wordt autoluw ingericht dus het autobezit en gebruik onder de inwoners zal beperkt zijn. Dat betekent dat zij vaker te voet of per fiets de supermarkt bezoeken. Mogelijk zal de binding daarom in werkelijkheid iets hoger kunnen liggen dan navolgend is aangegeven. Voorzichtigheidshalve gaan we uit van een wat lagere binding. De toevloeiing is het omzetaandeel van de voorzieningen dat van buiten het eigen verzorgingsgebied komt (bezoekers van buiten het Maasterras). Enerzijds zal dit in beginsel beperkt zijn omdat het een autoluw gebied is. Anderzijds komen er wel mensen werken in het gebied die ook de boodschappen bezoeken. Er zijn geen cijfers over de hoeveelheid werkers/bezoekers in het gebied. Voorzichtigheidshalve gaan we uit van een lage toevloeiing. De binding en in mindere mate de toevloeiing zijn afhankelijk van het te realiseren boodschappenprogramma. Een aantrekkelijker en completer aanbod haalt een hogere binding dan een kleiner aanbod. Uitgaande van een programma bestaande uit een moderne supermarkt van (850 tot 1.150 m² vvo) gaan we uit van een binding van circa 50% tot 60% en een toevloeiing van 10%.

3.5 Kwantitatieve marktanalyse

Toelichting berekening

Voor het verzorgingsgebied is een DPO-benadering opgesteld voor de dagelijkse artikelen (zie tabel 1)⁴. Dit is een modelmatige verrekening van vraag en aanbod. De uitgangspunten van de berekening staan in bijlage 2.

- De berekening is opgesteld voor de toekomstige situatie en gaat uit van de ontwikkeling van circa 2.200 woningen en 4.600 inwoners.
- De berekening geeft inzicht in het haalbare programma aan dagelijkse artikelen in een basisscenario en een plus-scenario. Het verschil zit in de iets hogere koopkrachtbinding. Een sterker aantrekkelijker aanbod, haalt immers meer besteding uit de eigen wijk.
- Het DPO is gericht op algemene kengetallen en voorspelt de toekomstige situatie. Variabelen kunnen zich anders ontwikkelen dan vooraf verwacht. Ook de 'norm' voor goed functioneren is niet altijd eenduidig te bepalen. De berekeningen en de uitkomsten zijn daarom indicatief. De duiding en kwalitatieve nuances die BRO geeft bij de uitkomsten van de modelmatige berekening zijn daardoor minstens zo belangrijk.

Uitkomst DPO-benadering

Uit de tabel blijkt dat er een aanzienlijke distributieve ruimte ontstaat voor een passend boodschappenaanbod.

- Er ontstaat in het basis-scenario circa 900 m² wvo aan programma. Dat programma kan zowel worden ingezet voor een supermarkt, eventueel aangevuld met één of enkele verszaken.
- In het plus-scenario gaan we uit van een sterker aantrekkelijk winkel-aanbod en daardoor neemt ook de distributieve ruimte toe tot circa 1.050 m² wvo.
- De conclusie is dat er in beide scenario's een wezenlijke distributieve ruimte ontstaat voor een dagelijks programma. Ook rekening houdend met de beperkte mate van toevloeiing van elders.

3.6 Effectenanalyse

Geen ruimtelijk-functionele effecten op de voorzieningenstructuur

Een versterking van de voorzieningenstructuur **kan** leiden tot ruimtelijk-functionele effecten op andere winkels en winkelgebieden. Hierbij gaat het om de vraag of sprake is van verdringingseffecten en of dit ruimtelijk gezien aanvaardbaar is voor het goede woon-, leef- en ondernemersklimaat⁵. BRO verwacht niet dat een boodschappenprogramma op het Maasterras zal leiden tot omzeteffecten op de omliggende winkels en winkelgebieden. Bij deze conclusie is het volgende relevant:

- In de eerste plaats worden omzeteffecten op andere omliggende supermarkten niet verwacht. Het programma op het Maasterras voorziet vooral de toekomstige inwoners en bezoekers. Het is niet zo dat het winkelprogramma op het Maasterras per saldo bestedingen 'weghaalt' bij andere omliggende winkelgebieden en wel om 2 redenen:
 - Een winkelprogramma op het Maasterras zal maar beperkt consumenten van elders aantrekken, o.a. vanwege de matige

autobereikbaarheid. Met andere woorden: de meeste inwoners in de omgeving van Albert Heijn, Dirk en Jumbo blijven daar de boodschappen doen, omdat dit de dichtstbijzijnde supermarkten zijn.

- Daarbij bindt het programma in het Maasterras circa 50 tot 60% van de bestedingen. Het andere deel zal afvloeien naar elders, bijvoorbeeld de omliggende supermarkten.
- Nu er geen omzeteffecten op omliggende winkels worden verwacht is het ook niet de verwachting dat er verdringing en leegstand, of zelfs ruimtelijk onaanvaardbare leegstand zal optreden.
- Per saldo zijn de ruimtelijke effecten juist positief. Het programma op het maasterras draagt bij de **consumentenverzorging** van de toekomstige bewoners daar. Zij krijgen een boodschappenvoorziening in de buurt. Verder draagt clustering van voorzieningen op een centrale plek bij aan een nieuw vitaal centrum dat onderdeel uitmaakt van de

Tabel 1: Basis- en plus-scenario richting 2033

		Basis-scenario	Plus-scenario
A. Aantal inwoners	-	4.620	4.620
B. Winkelomzet per hoofd (5-jaarlijks gemiddelde) (€)	-	2.614	2.614
C. Bestedingspotentieel (€ mln.)	A*B	12,1	12,1
D. Koopkrachtbinding	-	50%	60%
E. Gebonden bestedingen (€ mln.)	C*D	6,0	7,2
F. Koopkrachttoevloeiing	-	10%	10%
G. Bestedingen door toevloeiing (€ mln.)	H*F	0,7	0,8
H. Totale besteding / omzet (€ mln.)	E+G	6,7	8,1
I. Norm vloerproductiviteit (5-jaarlijks gemiddelde) (€)	-	7.823	7.823
J. Haalbaar winkelaanbod (m ² wvo)	H/I	900	1.050

⁴ DPO staat voor Distributie Planologisch Onderzoek.

⁵ <https://www.retailinsiders.nl/updates/bericht/ladder-aanvaardbaarheid-leegstand-bij-winkelinitiatief>

voorzieningenstructuur. Tot slot is relevant dat het beoogde programma in beginsel voldoende ruimte biedt voor ondernemingen voor **goed economisch functioneren**. Dagelijkse detailhandel (en in mindere mate ook horeca) is essentieel in woonwijken. De winkels voorzien in de eerste levensbehoeften en vormen (geclusterd) een belangrijke ontmoetingsplaats voor bewoners. Daarbij zijn boodschappenwinkels een belangrijke katalysator voor gebiedsontwikkeling. De opgave is om een 'passend' programma te realiseren, dat enerzijds aansluit op de behoefte van de toekomstige bewoners en werkers. Anderzijds moet een programma ook voldoende 'body' hebben om aantrekkelijk en toekomstbestendig te zijn. Een wezenlijk kleiner programma zal leiden tot een te kleine weinig aantrekkelijke supermarkt en is niet 'passend' in het gebied. Nieuwe bewoners laten die dan vaker links liggen en kiezen voor de omliggende supermarkten in de omgeving. In dat geval is de consumentenverzorging niet op orde en staat ook het economisch functioneren van zo'n winkel/programma onder druk.

4 Kleinschalige horeca

Dit programma is beduidend kleiner dan het programma aan dagelijkse detailhandel. Daarom volstaat een lichtere en kwalitatief ingestoken analyse. Daarbij laat horeca zich als functie minder goed voorspellen via modelmatige vraag- en aanbodramingen dan bijvoorbeeld dagelijkse artikelen. Dat is logisch, want iedereen heeft boodschappen nodig en daarom een redelijk vergelijkbare boodschappenbesteding. De vraag naar horeca hangt echter veel meer samen met de sterkte en uniciteit van het aanbod. Daarbij geldt dat goede horeca op de juiste plaats deels zijn eigen markt creëert.

Trends en ontwikkelingen horeca

- De **omzet in de horeca** neemt sinds 2010 jaarlijks fors toe, maar kelderde door de coronapandemie. De sector herstelt zich echter en de verwachting is dat de omzet relatief snel weer op niveau zal zijn⁶. Wel blijft de sector grote uitdagingen hebben (algemene inflatie, energie, inkoop en personeelstekorten).
- **Snelle hap versus uitgebreid uit eten**: net als bij de detailhandel verdwijnt ook het middensegment in de horeca steeds meer. Er is een zekere behoefte aan fastfood en/of fastservice horeca. Dit niet per definitie ongezond, maar vooral gericht op snel, gemakkelijk, efficiënt en goedkoop. Tegelijkertijd neemt ook de slowfood en 'casual dining' toe. Dit focust zich nog meer op kwaliteit binnen relatief kort tijdsbestek.
- **Voor goede horeca blijft locatie essentieel**. In ondersteunende wijk- of buurtcentra is doorgaans ook wat horeca aanwezig, zoals een snackbar of een restaurant/eetcafé. Hier profiteert de horeca van de passantenstromen en combinatiebezoek. Daarnaast kan ook solitaire horeca meerwaarde hebben. Bijvoorbeeld horeca aan het water en/of aan wandel- of fietspaden. De juiste horeca op de juiste plek brengt

reuring en beleving. Ook relevant: in ontwikkelingsgebieden zet horeca een gebied op de kaart. Het zorgt voor binding in een gebied en werkt als katalysator voor de algehele gebiedsontwikkeling.

Beleidskaders horeca

Het gemeentelijk horecabeleid (2007), maar ook de provinciale omgevingsvisie stellen dat horecagebieden aantrekkelijker maakt. Bij voorkeur (maar niet uitsluitend) wordt horeca ingepast in bestaande boodschappen-centra en niet solitair. De aard en omvang van deze voorzieningen moet aansluiten bij de aard en omvang van de locatie. Voor een toelichting op de beleidskaders zie bijlage 3.

Leegstandsanalyse

De leegstandsanalyse is relevant voor de Laddertoets. Er moet geanalyseerd worden of het programma redelijkerwijs niet in bestaande leegstand (plancapaciteit) kan worden ingepast. Voor het programma in het Maasterras is dit echter niet realistisch of ruimtelijk wenselijk (zie ook vorig hoofdstuk). De harde plancapaciteit voor horeca voorziet niet in de behoefte in het Maasterras. Voor onderscheidende horeca geldt dat locatie alles bepalend is.

Alternatieve planinitiatieven

Er zijn voor zover bij BRO bekend geen wezenlijke horecaplannen die voorzien in de aangetoonde behoefte in het Maasterras.

⁶ ING. Markt blijft uitdagend voor de horeca in 2023. Mei 2023.

Voorzieningenstructuur/ Vraag- en aanbodanalyse

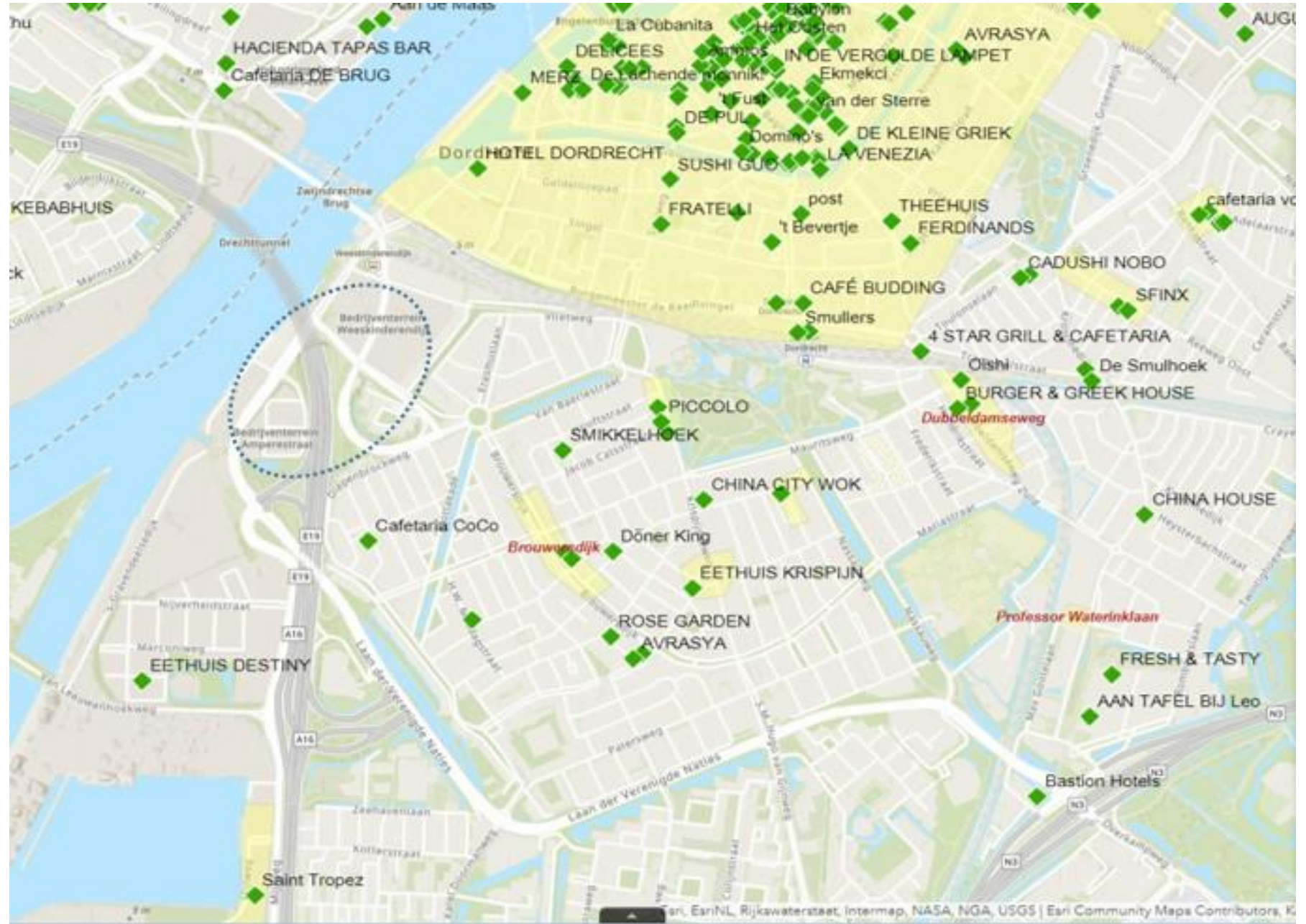
Een (te) groot horecaprogramma kan effecten hebben op de horecastructuur. Figuur 4 toont de horeca in de omgeving van het Maasterras. De Dordtse binnenstad heeft uiteraard het grootste en meest gevarieerde horeca-aanbod. Dat aanbod bedient een brede doelgroep (zowel bewoners als bezoekers). In de Dordtse wijken is er vooral fastfoodhoreca aanwezig, voornamelijk gericht op de eigen bewoners.

In de Dordtse wijken is er per 1.000 inwoners circa 109 m² wvo aan horeca⁷. Als we het dit gemiddelde als uitgangspunt nemen voor het Maasterras betekent dit dat dat er bij 2.200 woningen (4.600 inwoners) circa 500 m² wvo aan horeca mogelijk is⁸.

In de Dordtse buurtcentra⁹ zijn cafetaria's en bezorghaalconcepten gevestigd. Gemiddeld heeft een Dordts buurtcentrum 2 horecazaken met een gezamenlijke omvang van 210 m² wvo. Om een beeld te krijgen bij een haalbaar programma, toont tabel 2 de gemiddelde omvang van een aantal relevante horeca-typen die potentie hebben voor het Maasterras. Dit zijn indicaties dat een passend niveau van horeca nodig is in het gebied.

Tabel 2: Gemiddelde omvang van veel voorkomende horeca

	Gemiddelde omvang m ² wvo
Fastfood/cafetaria	60
Restaurant	140
Bezorg/halen	50
Lunchroom	125
IJssalon	70



Figuur 4: Horeca in de omgeving van het Maasterras (met ovaal aangegeven).

⁷ Dit is exclusief de binnenstad (zowel aanbod als inwoners).

⁸ Uitgaande van een huishoudensomvang van 2,1.

⁹ Brouwersdijk, Dubbeldamseweg, J.P. Heijplein, Krispijseweg-Oost, Nassauplein, Stadspolders

Omzetpotentie horeca vanuit Maasterras

Naast een benchmarkvergelijking, kan de potentie voor horeca ook indicatief worden bepaald door de omzetpotentie te ramen. De beoogde horeca is ondersteunend aan de inwoners (en werkers) van het Maasterras. In 2019 (précorona) was de gemiddelde besteding per hoofd aan horeca circa € 1.000,-. Bij een woningbouwprogramma van 4.600 inwoners en leidt dat tot een omzetpotentieel van €4,6 mln.¹⁰. Dit geeft een indicatie dat er voldoende vraagpotentieel is voor horeca in dit gebied. Een **stevige kanttekening** is dat dit indicatief is. Zo houdt de berekening o.a. geen rekening met in- en uitgaande bestedingen.

Geen ruimtelijke leegstandseffecten verwacht

Het kleinere programma aan horeca zal niet leiden tot omzeteffecten op bestaande aanbieders en zo tot onaantvaardbare leegstand. Het programma aan horeca voorziet eveneens vooral in de behoefte van de eigen inwoners. Qua omvang, profiel en ligging is het programma niet concurrerend met de horeca in bijvoorbeeld de binnenstad of de boodschappen-centra.

Locatiekeuze horeca in Maasterras

Dit hangt sterk samen met de keuze wel of niet in te zetten op clustering van voorzieningen. Mocht er een buurtcentrum worden gerealiseerd, is het advies daarbinnen ook de horeca te concentreren. Eventueel en aanvullend kan één of enkele solitaire horecazaken worden gerealiseerd. Dat biedt kans voor unieke concepten die het gebied beleefbaar maken. Denk aan een paviljoen aan het water en aan wandel- en fietsroutes. BRO adviseert echter wel zorgvuldig om te gaan met de realisatie van solitaire horeca. Dat betekent niet te veel en/of te grote concepten vanwege te grote ongewenste wijkoverstijgende aantrekkingskracht en effecten op de binnenstad.

¹⁰ Uitgaande van een huishoudensomvang van 2,1.

Bijlage 1 - Begrippen

BVO/WVO

- *Bruto vloeroppervlak*: Het bruto vloeroppervlak is de oppervlakte van een ruimte of groep van ruimten, gemeten op vloerniveau langs de buitenomtrek van de opgaande scheidingsconstructies, die de desbetreffende ruimte of groep van ruimten omhullen. Meten vindt plaats op basis van NEN 2580.
- *Winkelverkoop vloeroppervlak*: alleen de voor het publiek toegankelijke ruimten (dus exclusief magazijn, kantoor, etalage, etc.).

Detailhandel (als activiteit)

Het bedrijfsmatig te koop aanbieden, waaronder de uitstalling ten verkoop, verkopen en/of leveren van goederen aan de uiteindelijke gebruiker of gebruiker.

Dagelijkse sector

Voedings- en genotmiddelen (vgm) en artikelen op het gebied van persoonlijke verzorging. In de praktijk gaat het hierbij om supermarktaanbod, aanbod in vgm-speciaalzaken, drogisterij- en parfumeriezaken.

Niet-dagelijkse sector

Winkels die artikelen verkopen met een doorgaans lagere koopfrequentie dan dagelijkse artikelen. In de praktijk gaat het hierbij om winkels in huishoudelijke artikelen, kleding, mode, schoenen, sport, rijwielen, bruin- en witgoed, rijwielen, doe-het-zelf, wonen, tuinartikelen en dierenartikelen.

Bestedingspotentieel

Totaal aan toonbankbestedingen in winkels die door de inwoners van een bepaald gebied gedaan kunnen worden. Gebaseerd op inwoneraantal en gemiddelde (landelijke) netto omzet per hoofd van de bevolking.

Hoofddetailhandelsstructuur

De concentratiegebieden c.q. (winkel)centra waar beleidsmatig op wordt ingezet.

Koopkrachtbinding

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

Koopkrachtafvoeiing

Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun detailhandelsbestedingen plaatsen bij gevestigde winkels buiten dat gebied.

Koopkrachttoevoeiing

Mate waarin inwoners van buiten een bepaald gebied detailhandelsbestedingen plaatsen bij winkels die in dat gebied gevestigd zijn (aandeel omzet van buiten).

Koopstroomgegevens

Onderzoeksresultaten uit koopstromenonderzoek. In de basis wordt hiermee de koopkrachtbinding, -afvoeiing en -toevoeiing bedoeld. Ook kunnen kwalitatieve aspecten worden bedoeld, zoals koopmotieven, beoordelingen en persoonskenmerken.

Leegstand (op basis van Locatus)

Locatus registreert een pand als leegstand indien het redelijkerwijs de verwachting is dat in het (leegstaande) pand een verkooppunt in de detailhandel, horeca of consumentgerichte dienstverlening zal terugkomen. Het betreft dus leegstand van verkooppunten en niet leegstand van uitsluitend winkels.

Plancapaciteit (hard)

In principe wordt met plancapaciteit de harde plan-capaciteit bedoeld, tenzij expliciet anders vermeld. Harde plancapaciteit zijn de directe vestigingsmogelijkheden voor detailhandel die zijn vastgelegd in een juridisch bindend planologisch kader, zoals vastgestelde bestemmingsplannen, uitwerkingsplannen, gebieden zonder bestemmingsplan (witte vlekken) en verleende (kruimel) omgevingsvergunningen.

Vloerproductiviteit

Gemiddelde omzet in gevestigde winkels per m² winkelvloeroppervlak (wvo).

Bijlage 2 - Toelichting variabelen in DPO-berekening

Tabel B2.1 toont de toelichting op de dpo-benadering in de hoofdtekst.

Tabel B2.1: Toelichting op de gehanteerde variabelen in de dpo-benadering

Variabele	Waarde	Bron
Inwonertal	Circa 4.600 inwoners. Wij gaan uit van een gemiddelde huishoudensomvang van 2,1.	CBS, 2022
Bestedingen per hoofd (€) Vijfjaargemiddelde	In Nederland bedraagt de gemiddelde besteding per hoofd van de bevolking voor dagelijkse artikelen € 2.654,- (excl. BTW). Dit cijfer wordt naar de lokale situatie gecorrigeerd o.b.v. het inkomen in het verzorgingsgebied. In gemeente Dordrecht het inkomen 4% ondergemiddeld. Uitgaande van een prijselasticiteit van 0,4 betekent dit een besteding van € 2.614,- voor de nieuwe inwoners van het Maasterras. Wij houden de toekomstige bestedingen gelijk aan de huidige situatie.	Omzetkengetallennotitie 2021, Retailinders 2022. CBS Statline, Gemiddeld inkomen per inwoner, 2018 (meest actueel)
Nederlands gemiddelde vloerproductiviteit (€ per m ² wvo).	€ 7.823,- per m ² wvo (vijfjaargemiddelde).	Omzetkengetallennotitie 2021, Retailinders 2022.

Bijlage 3 - Beleidskaders

Provinciale Omgevingsvisie (geconsolideerde versie april 2023)

De provincie concentreert en bundelt nieuwe detailhandel primair in de centra van wijken, dorpen en steden. De provincie hecht veel waarde aan vitale, krachtige en aantrekkelijke stads- en dorpscentra en wil om dat te bereiken de detailhandelsstructuur versterken door deze vooral kwalitatief te verbeteren en ook de bereikbaarheid en de beschikbaarheid van detailhandelsvoorzieningen te garanderen. Dit levert een belangrijke bijdrage aan het woon-, werk- en leefklimaat in Zuid-Holland. Detailhandel is nog steeds een belangrijk bezoeks­motief voor centra, ondanks dat in veel gebieden het draagvlak voor winkels afneemt door overaanbod, veranderend consumentengedrag en demografische ontwikkelingen.

Tussen detailhandelsvoorzieningen onderling en met andere (maatschappelijke) voorzieningen ontstaat synergie en combinatiebezoek. Hierdoor functioneren de voorzieningen als geheel beter dan de som der delen. De provincie benut hiermee de kracht van detailhandel voor vitale, sterke en aantrekkelijke centra waardoor optimaal wordt bijgedragen aan een kwalitatief hoogwaardigere leefomgeving.

De kern van het provinciaal detailhandelsbeleid ligt daarom bij de concentratie en bundeling van detailhandelsvoorzieningen in de centra. Hierdoor wordt de detailhandelsstructuur versterkt. Verspreid liggend aanbod draagt niet bij aan het clusteren en concentreren van het detailhandelsaanbod en tast de detailhandelsstructuur in ruimtelijke zin (afname ruimtelijke kwaliteit, toename leegstand) aan.

Omdat voorzieningen worden geclusterd, kunnen vervoersstromen efficiënter worden ingericht en ontstaat er ook meer draagvlak voor Openbaar Vervoer. Door het bevorderen en faciliteren van herbestemming en transformatie kunnen slecht functionerende detailhandelslocaties, naast een versterking van de detailhandelsstructuur, een bijdrage leveren aan de woningbouwopgave of andere opgaven in het bestaand stedelijk gebied.

Toelaatbaarheid nieuwe ontwikkelingen, zowel binnen als buiten de centra. Aan nieuwe detailhandelsontwikkelingen verbindt de provincie voorwaarden op het gebied van toelaatbaarheid. Ontwikkelingen die met nieuwe detailhandel gepaard, moeten in de toelichting op het bestemmingsplan onderbouwd worden via de ladder voor duurzame verstedelijking. Daarnaast moet o.a. inzicht gegeven worden in de eventuele toename van de leegstand, de gevolgen voor de ruimtelijke kwaliteit en leefbaarheid in het verzorgingsgebied, ontwrichting van het voorzieningenniveau alsmede eventuele mogelijkheden voor saldering. Daarnaast kan een advies van de Adviescommissie Detailhandel Zuid-Holland nodig zijn. Dit advies is nodig bij nieuwe ontwikkelingen binnen de centra vanaf 2000 m² bvo (binnensteden Rotterdam en Den Haag vanaf 4000 m² bvo) en buiten de centra vanaf 1000 m² bvo. De adviescommissie valideert objectief de onderbouwing van de nieuwe detailhandelsontwikkeling. Het gaat dan om de (regionale) kwantitatieve en kwalitatieve behoefte en de ruimtelijke effecten van de nieuwe detailhandel (zoals woon- en leefklimaat, ruimtelijke kwaliteit en leegstand). Vanwege de mogelijke bovenlokale ruimtelijke effecten van grootschalige detailhandelsontwikkelingen, vindt de provincie het van belang dat nieuwe grootschalige ontwikkelingen in regionaal verband worden afgestemd. Indien een ontwikkeling bovengemeentelijke effecten met zich meebrengt, beoordeelt de provincie de toelichting op het bestemmingsplan waarin de uitkomsten van deze regionale afstemming zijn opgenomen.

De detailhandelsstructuur voor reguliere detailhandel is uitgewerkt in het Omgevingsprogramma. Daarin is onderscheid gemaakt in 'te versterken centra', 'te optimaliseren centra' en 'overige centra'. Door de opkomst van internetwinkels en demografische ontwikkelingen is er minder behoefte aan fysieke winkels. Voor alle winkelgebieden is kwalitatieve verbetering de leidende opgave. Niet alle centra komen in aanmerking voor kwantitatieve versterking.

Omgevingsverordening (geconsolideerde versie april 2023)

Artikel 6.13 Detailhandel

1. Een bestemmingsplan voorziet uitsluitend in nieuwe detailhandel op gronden:
 - a. binnen of aansluitend aan een bestaande winkelconcentratie in de centra van steden, dorpen en wijken;
 - b. binnen een nieuwe wijkgebonden winkelconcentratie in een nieuwe woonwijk;
 - c. binnen een nieuwe goed bereikbare en centraal gelegen winkelconcentratie als gevolg van herallocatie.
2. De nieuwe detailhandel, bedoeld in het eerste lid, voldoet aan de volgende eisen:
 - a. de ontwikkeling is in overeenstemming met het in het Omgevingsprogramma en de Omgevingsvisie beschreven ontwikkelingsperspectief voor de daarin benoemde te versterken centra, te optimaliseren centra en de overige centra;
 - b. aangetoond is dat als gevolg van de ontwikkeling het woon- en leefklimaat niet onevenredig wordt aangetast en geen onaanvaardbare leegstand ontstaat;
 - c. voor zover de ontwikkeling een omvang heeft van meer dan 4.000 m² bruto vloeroppervlak in de binnensteden van Rotterdam en Den Haag of 2.000 m² bruto vloeroppervlak in de andere centra, is mede met het oog op de eisen onder a en b, advies gevraagd aan de adviescommissie detailhandel Zuid-Holland.

Omgevingsvisie Dordrecht (2021)

In de omgevingsvisie geeft de gemeente meerdere doelen aan voor Dordrecht, waaronder:

- Dordrecht is een aantrekkelijke stad. De havens worden optimaal benut en er wordt rekening gehouden met de behoefte van diverse gebruikers. Daarnaast is er voldoende ruimte voor voorzieningen, waaronder dagelijkse winkels, zodat de voorzieningenstructuur past bij een middelgrote stad.

- Dordrecht is een bereikbare stad, waarin fietsen en het gebruik van het openbaar vervoer wordt gestimuleerd. Voorzieningen zijn dichtbij zodat inwoners zelfredzaam kunnen zijn.

Dordrecht gaat groeien. In de omgevingsvisie van Dordrecht geeft de gemeente aan dat de groei ook vraagt om nieuwe basisvoorzieningen. Tegelijkertijd mogen nieuwe voorzieningen ten koste gaan van bestaande voorzieningen. Daarom moeten er duidelijke keuzes worden gemaakt waar en op welke manier de gemeente nieuwe voorzieningen wilt realiseren op ontwikkellocaties. Hierbij heeft de gemeente voorkeur voor concentratie van voorzieningen in wijkwinkelcentra. Hier is ook horeca beperkt toegestaan. Voor iedere wijk is de behoefte echter anders en daarom is het voorzieningenaanbod altijd maatwerk.

Daarnaast is het een specifiek aandachtspunt bij de forse verdichting in het gebied Maasterras. Dit is het gebied waar de gemeente fors inzet op het terugdringen van het autoverkeer en het prioriteren van fiets en openbaar vervoer.

Regionale detailhandelsvisie Drechtsteden (2013)

In dit verouderde beleidsstuk staat dat de buurt- en wijkwinkelcentra vooral gericht zijn op boodschappen doen. Consumenten kiezen voor de winkelgebieden met een ruim dagelijks aanbod die goed bereikbaar zijn en service en kwaliteit bieden. Gemak en comfort zijn essentieel, en men kiest niet meer automatisch voor de dichtstbijzijnde winkel. In het kader hiervan hebben ondernemers in kleine buurtcentra en in verspreide bewoning het moeilijk. Regionaal en lokaal is er aandacht voor deze ontwikkeling en is er aandacht voor het behouden van de leefbaarheid van buurten en wijken.

De Dordtse horeca in Ontwikkeling (2007)

In 2007 werd vastgesteld dat er sprake was van een lichte toename in het horeca-aanbod, maar dat zakelijke- en particuliere gebruikers nog beter bediend konden worden met betrekking tot omvang en diversiteit van het

aanbod. Het binden van eigen inwoners aan de horeca en het aantrekken van gasten buiten de gemeente, voornamelijk in de avond verdiend aandacht. Om de horeca verder te stimuleren is een actieprogramma opgesteld. De horeca moet een van de pijlers zijn voor een aantrekkelijke stad. De ambitie van de horeca moet in lijn zijn met de ambitie van de binnenstad. Het actieprogramma liep tot 2012 maar is daarna niet meer geëvalueerd zoals in 2007 is gedaan.

- De horeca in Dordrecht moet kwantitatief en kwalitatief sterk genoeg zijn om Dordtenaren en Drechtstedelingen van alle leeftijden aan zich te binden en in staat zijn de verblijfsduur van toeristische bezoekers te verlengen. Daarnaast moet de horeca bijdragen aan de aantrekkelijkheid van de stad en het aantrekken van hogere inkomensgroepen en bedrijvigheid naar de gemeente.

Ook buiten de binnenstad zijn er kansen om de horeca te ontwikkelen en de stad aantrekkelijker te maken. Het gaat dan vooral om het beter benutten van de verblijfskwaliteiten van een aantal locaties. Hierbij is in woonwijken de horecafunctie ondergeschikt aan de woonfunctie en zijn het vooral ondersteunende horecafuncties.

Ruimte. Mensen. Toekomst.

Amsterdam

Rhijnspoorplein 38
1018 TX Amsterdam
+31 (0)20 506 19 99

Boxtel

Boscheweg 107
5282 WV Boxtel
+31 (0)411 850 400

Venlo

Industriestraat 94
5931 PK Tegelen
+31 (0)77 373 06 01

info@bro.nl
www.bro.nl

