

DROOGH TROMMELEN EN PARTNERS



Adviseurs voor Ruimte en Strategie



Voorschoten centrum

**Ruimtelijke visie
centrumvoorzieningen**



DROOGH TROMMELEN EN PARTNERS



Adviseurs voor Ruimte en Strategie

Voorschoten centrum

Opdrachtgever: gemeente Voorschoten

Projectnummer: 868.0709

Datum: 17 mei 2010

Ruimtelijke visie centrumvoorzieningen

DROOGH TROMMELEN EN PARTNERS

Voorstadslaan 254

6542 TG Nijmegen

T 024 - 379 20 83

F 024 - 378 06 53

E info@dtnp.nl

W www.dtnp.nl

Inhoudsopgave

0	Samenvatting	1	Bijlage 1	Betrokkenen	39
1	Inleiding	3	Bijlage 2	Branche-indeling	39
2	Huidige situatie	4	Bijlage 3	Winkelaanbod centrum	40
2.1	Ligging en kenmerken	4			
2.2	Voorzieningenaanbod	5	Bijlage 4	Passantenonderzoek	41
2.3	Functioneel-ruimtelijke structuur	12			
2.4	Kenmerken bezoekers	17	Bijlage 5	Ondernemersenquête	41
2.5	Functioneren ondernemers	20			
2.6	Conclusie	23	Bijlage 6	Distributieve mogelijkheden	43
3	Ontwikkelingen en beleid	24	Bijlage 7	Begrippenlijst	46
3.1	Relevante trends	24			
3.2	Gemeentelijk beleid	26			
3.3	Ontwikkelingen vraag en aanbod	27			
4	Toekomstvisie	28			
4.1	Ambities en positie	28			
4.2	Haalbaar voorzieningenaanbod	30			
4.3	Gewenste ruimtelijk-functionele structuur	32			
4.4	Uitvoeringsprogramma	36			

0 Samenvatting

Behoeftte aan actuele visie

De gemeente Voorschoten heeft de ambitie om het centrum te versterken. De Kadernota Centrumgebied is in 2003 opgesteld als richtinggevend document. Door diverse ontwikkelingen is behoefte aan een actuele visie. DTNP is gevraagd een visie op te stellen die kan dienen als toetsingskader voor toekomstige ontwikkelingen.

Centrum functioneert goed

Het centrum heeft een lokale verzorgingsfunctie en functioneert goed. Ondanks de grote concurrentie in de omgeving is een compleet aanbod aanwezig met sterke filialen en veel gespecialiseerde zelfstandig ondernemers. De Schoolstraat is hét kernwinkelgebied met een heldere lineaire structuur en Hema, Aldi en binnenkort Albert Heijn als trekkers. Aan de zuidkant ontbreekt een publiekstrekker. De Voorstraat heeft een historische uitstraling en horeca in het hogere segment. De bereikbaarheid van het centrum is goed, de huidige parkeercapaciteit lijkt aan de krappe kant vooral bij supermarkt Aldi.

Versterking basis én onderscheidend vermogen

Om de positie van het centrum verder te versterken zijn twee onderdelen van belang:

- Primaire functie: optimalisatie van de positie als lokaal dorpscentrum door versterking van het boodschappenaanbod (supermarkten, verszaken, drogisten, huishoud). Gemak en efficiëntie is voor de consument van groot belang. Goede bereikbaarheid, parkeren en een prettig verblijfsklimaat met enige winkelondersteunende horeca dragen hieraan bij.
- Onderscheidend vermogen: als de primaire functie op orde is, krijgen door de hoge passantenstromen ook kleinere specialistische zaken een grotere kans. Samen met de aantrekkelijke stedenbouwkundige kwaliteit en horeca levert het een bijdrage aan het onderscheidend vermogen ten opzichte van andere centra.

In de dichtbevolkte regio met veel bovengemiddelde inkomens kan Voorschoten centrum een comfortabel en gemoedelijk alternatief zijn voor de (te) grote historische binnensteden (Den Haag, Leiden) en de (te) planmatig opgezette stadsdeelcentra (Leidsenhage, Luifelbaan).

Compacte opzet met diverse vestigingsmilieu's

Het centrum wordt sterker als er verschillende vestigingsmilieu's zijn voor diverse functies:

- Schoolstraat/Treubplein: kernwinkelgebied met hoge passantenstromen. Bij voorkeur wordt gestreefd naar een haltermodel door realisatie van een discountsupermarkt op de Rabobanklocatie en schaalvergroting van winkels.
- Voorstraat: recreatief gebied met een historische uitstraling en mix van cultuur, speciaalzaken, horeca in hoger segment en wonen. Een goede herinvulling van strategische panden is van groot belang.
- Schoolstraat/Deltaplein en Ambachtspad: gemengd milieu met een goede bereikbaarheid voor doelgerichte en solitair functionerende voorzieningen. De zichtbaarheid is goed aan Schoolstraat/Deltaplein.

In overige centrumgebieden worden bij voorkeur geen publieksfuncties toegevoegd zodat initiatieven en potenties zoveel mogelijk geclusterd worden. Hierdoor neemt de kans op functiesynergie toe. Per saldo optimaliseert dit de marktpotenties voor een zo groot en gevarieerd mogelijk voorzieningenaanbod.

1 Inleiding

Aanleiding

De gemeente Voorschoten heeft de ambitie om de positie van het centrum binnen de regio te behouden en te versterken als locatie om te winkelen, wonen en te verblijven. In 2003 is de Kadernota Centrumgebied opgesteld als richtinggevend document voor toekomstige ontwikkelingen.

Inmiddels hebben zich diverse ontwikkelingen voorgedaan in Voorschoten, omliggende winkelgebieden en de detailhandel in het algemeen. In Voorschoten centrum wordt momenteel gebouwd aan een nieuwe vestiging van Albert Heijn en diverse locaties zijn in beeld voor herontwikkeling. De gemeente Voorschoten heeft behoefte aan een actuele visie op het centrum en DTNP is gevraagd een dergelijke visie op te stellen. Deze visie kan dienen als toetsingskader voor geplande en nieuwe ontwikkelingen.

Doel- en vraagstelling

Het doel is te komen tot een visie op hoofdlijnen hoe het centrum optimaal kan

functioneren. Er dient aandacht besteed te worden aan de haalbare omvang en branchering van detailhandel, horeca en dienstverlening en de gewenste functioneel-ruimtelijke structuur. De visie kan in een volgende fase geconcretiseerd worden in het bestemmingsplan.

De volgende onderzoeksvragen worden beantwoord:

1. Hoe ziet de aanbodstructuur van Voorschoten (o.a. detailhandel, horeca) eruit?
2. Hoe kan het centrumgebied kwalitatief worden beoordeeld?
3. Welke relevante ontwikkelingen doen zich voor in de detailhandel en de horeca?
4. Welke ontwikkelingen in vraag en aanbod doen zich voor in Voorschoten en de regio?
5. Welke toekomstige functie (ambitie) heeft Voorschoten? Welke doelgroepen, omvang en branchering passen hierbij (distributieve mogelijkheden, haalbaar programma)?
6. Wat is de gewenste functioneel-ruimtelijke structuur van het centrum?
7. Welk uitvoeringsprogramma is gewenst om deze structuur te realiseren?

Werkwijze

Tijdens de totstandkoming van deze visie heeft diverse malen terugkoppeling plaatsgevonden met de begeleidingscommissie en de klankbordgroep (bijlage 1). Tevens is een passantenonderzoek (enquête en tellingen) en een ondernemersenquête gehouden om inzicht te krijgen in het functioneren van het centrum (bijlagen 4 en 5).

Leeswijzer

In hoofdstuk 2 gaan we in op de huidige situatie. Aan bod komen het voorzieningen-aanbod, de ruimtelijk-functionele structuur van het centrum en de resultaten van de ondernemers- en passantenenquête. In hoofdstuk 3 komen relevante trends, overheidsbeleid en ontwikkelingen in vraag en aanbod aan de orde. In hoofdstuk 4 gaan we in op de toekomstige positie van het centrum, het haalbare aanbod en de gewenste structuur. Tevens gaan we in op het bijbehorende uitvoeringsprogramma.

2 Huidige situatie

2.1 Ligging en kenmerken

De gemeente Voorschoten ligt in Zuid-Holland en heeft circa 23.000 inwoners*. Voorschoten ligt in een verstedelijkt gebied met de grote steden Den Haag (476.000 inwoners), Leiden (117.000 inwoners) en Leidschendam-Voorburg (72.500 inwoners) op korte afstand**. In het westen op 4 km afstand ligt Wassenaar (26.000 inwoners) (kaart 1).

Noord Hofland (5.700 inwoners) ligt tegen Leiden aan. Door de ligging van sportvelden en buitenplaats Berbice ligt deze wijk enigszins afgescheiden van de rest van Voorschoten.

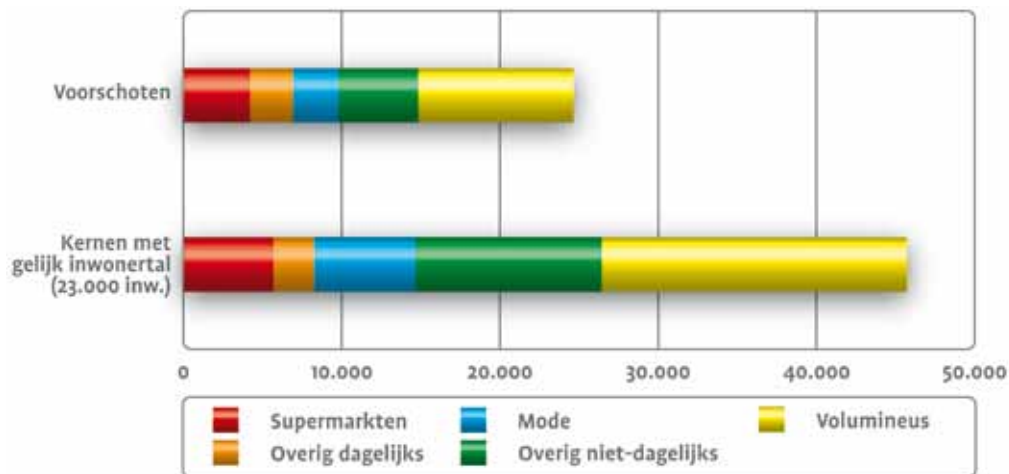
Via de wegen N447 en N448 is Voorschoten vanuit de regio goed bereikbaar. Er is, mede door de aanwezigheid van de A4 en diverse plassen (o.a. Vogelplas Starrevaart), geen directe verbinding richting het zuidoostelijke deel van de regio.

* Gemeente Voorschoten (2009), Buurtmonitor

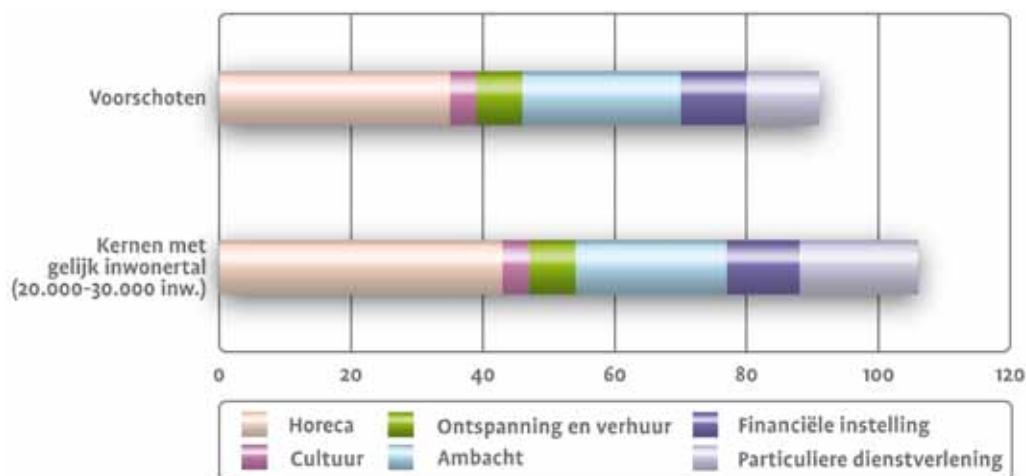
** CBS (2009), Statline



Figuur 1 Winkelaanbod in Voorschoten en kernen met een gelijk inwonertal (m² wvo)



Figuur 2 Overig voorzieningenaanbod in Voorschoten en kernen met een gelijk inwonertal (aantal vkp)



Bron: Locatus, oktober 2009; bewerking Droogh Trommelen en Partners

2.2 Voorzieningenaanbod

Aanbod in de gemeente

Het winkelaanbod in de gemeente Voorschoten bestaat uit circa 25.000 m² winkelvloeroppervlak (wvo). Dit is minder dan gemiddeld in kernen met een vergelijkbaar inwoneraantal (figuur 1). In alle branches is het aanbod in Voorschoten relatief beperkt, vooral in niet-dagelijkse branches (branche-indeling in bijlage 2). Dit heeft te maken met de nabije ligging van Leiden, Leidschendam en Den Haag, waar een groot winkelaanbod aanwezig is. Ook het supermarktaanbod is met 4.200 m² wvo minder dan gemiddeld (5.700 m² wvo).

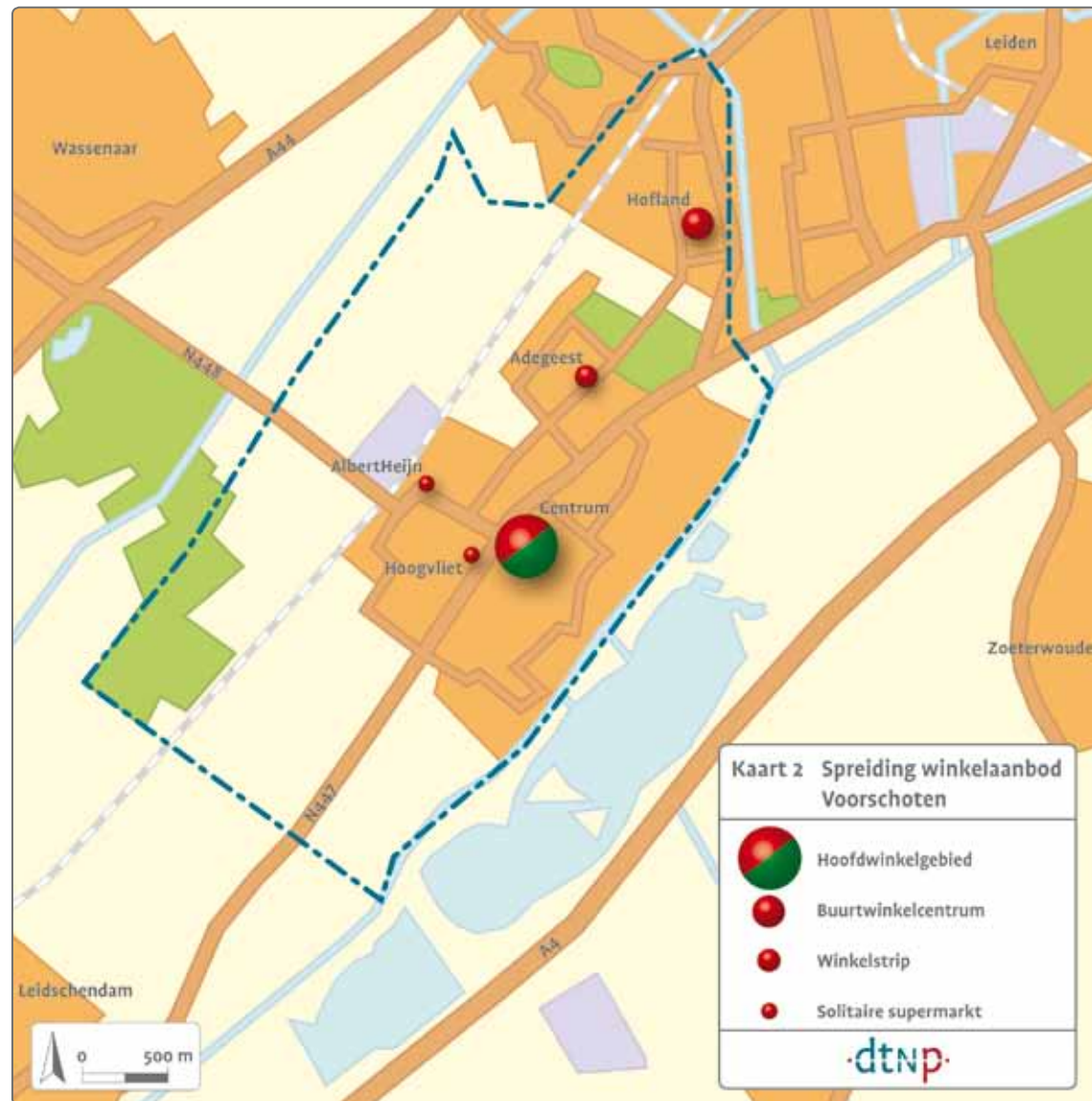
In Voorschoten zijn verder circa 90 overige publieksgerichte voorzieningen aanwezig (figuur 2). Ook dit aanbod is iets kleiner dan gemiddeld. Dit komt vooral door het relatief beperkte horeca-aanbod dat te maken heeft met de nabijheid van de Leidse binnenstad, waar veel horeca aanwezig is. Ook het aantal particuliere diensten is in Voorschoten relatief klein. In de overige sectoren (cultuur, verhuur, ontspanning, ambacht, financiële diensten) is het aanbod op een gemiddeld niveau.

Winkelcentra

Het grootste deel van het voorzieningen-aanbod in Voorschoten is geconcentreerd in het centrum. Circa 40% van het winkelloppervlak is er gevestigd. Daarmee is het centrum het hoofdwinkelgebied in de gemeente, met zowel dagelijks als niet-dagelijks aanbod. De concentratiegraad is vergelijkbaar met kernen met een gelijk aantal inwoners.

Daarnaast zijn er in Voorschoten twee winkelcentra met een buurtfunctie. Het overdekte buurtwinkelcentrum Hofland heeft een omvang van circa 1.500 m² vvo met supermarkt C1000 (1.000 m² vvo) als belangrijkste winkel en verder enkele verszaken. In winkelcentrum Adegeest (200 m² vvo) is buurtsuper Coop onlangs gesloten. Het bestaat nog uit enkele versspecialzaken.

Het overige winkelaanbod (13.000 m² vvo), waaronder twee solitaire supermarkten, is verspreid over de kern gelegen. Albert Heijn (1.600 m² vvo) heeft een tijdelijke vestiging aan de Wijngaardenlaan. Momenteel wordt gebouwd aan een nieuwe vestiging in het centrum. Net buiten het centrum (Veurseweg) ligt supermarkt Hoogvliet (1.300 m² vvo).



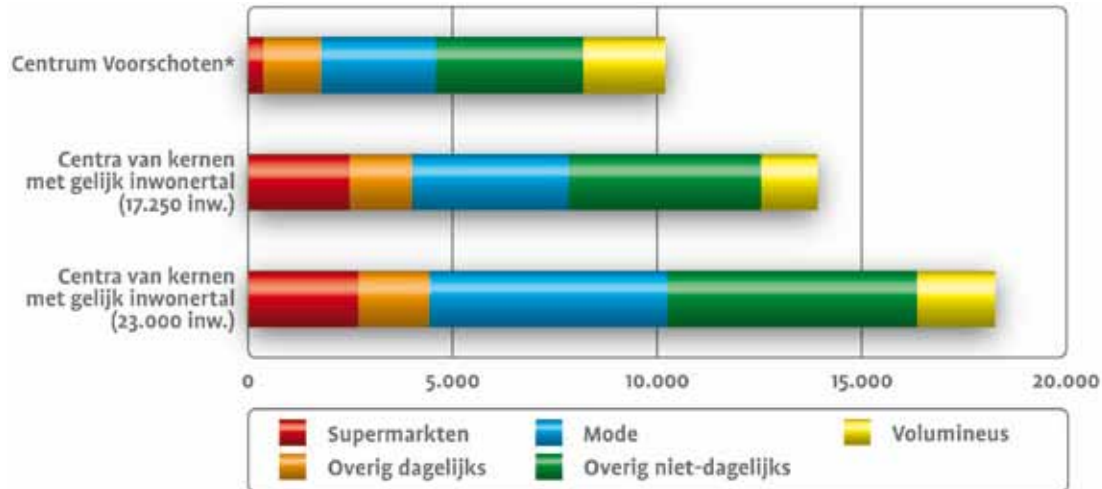


Het winkelaanbod in Voorschoten centrum...



...is relatief beperkt in omvang

Figuur 3 Winkelaanbod in Voorschoten centrum en centra van kernen met een gelijk inwonertal (m² wvo)



* Exclusief toekomstige Albert Heijn (± 1.500 m² wvo)

Bron: Locatus, oktober 2009; bewerking Droogh Trommelen en Partners

Aanbod in het centrum

Het winkelaanbod in Voorschoten centrum* heeft een omvang van circa 10.000 m² wvo en is relatief klein in vergelijking met het aanbod in centra van kernen met 23.000 inwoners (18.200 m² wvo). Met name het supermarktaanbod is met enkel een kleine Aldi (370 m² wvo) zeer beperkt. Dit aanbod zal wel fors toenemen als Albert Heijn (1.500 m² wvo) in het centrum terugkeert.

Omdat de wijk Noord Hofland geen aansluitend onderdeel is van Voorschoten kern vergelijken we het aanbod in het centrum ook met het gemiddelde aanbod in centra van kernen van circa 17.250 inwoners (14.000 m² wvo). Ook dan heeft Voorschoten een relatief beperkt aanbod, al is het verschil een stuk minder groot. De nabijheid van grote binnensteden speelt een belangrijke rol. Als in de toekomst Albert Heijn terugkeert in het centrum en er rekening gehouden wordt met Hoogvliet net buiten het centrum, komt het winkelaanbod dicht bij het gemiddelde aanbod in centra van kernen met 17.250 inwoners.

* Gebied tussen Koningin Julianalaan, Koninklijke Marinelaan, Oranjeboomstraat en Raadhuislaan

In Voorschoten centrum zijn naast winkels bijna 50 overige publieksgerichte voorzieningen aanwezig. Dit is iets minder dan het gemiddelde aantal voorzieningen in centra van kernen met 20.000 tot 30.000 inwoners. In vergelijking met het aanbod in centra van kernen met 15.000 tot 20.000 inwoners ligt het aanbod in Voorschoten centrum op een gemiddeld niveau.

Opvallend is, net als op gemeentelijk niveau, het beperkte aantal horecavestigingen (figuur 4). Ook de gemiddelde oppervlak van een horecabedrijf is in Voorschoten relatief beperkt. Zowel café's, fastfoodbedrijven als restaurants hebben in Voorschoten een klein oppervlak in vergelijking met het landelijk gemiddelde*.

Het aantal ambachten in Voorschoten centrum is juist relatief groot. Dit wordt met name veroorzaakt door het grote aantal kappers (9) in het centrum. In overige sectoren ligt het aanbod in Voorschoten centrum op een gemiddeld niveau.

* Bedrijfsschap horeca en catering (2009), Horeca in Cijfers Databank

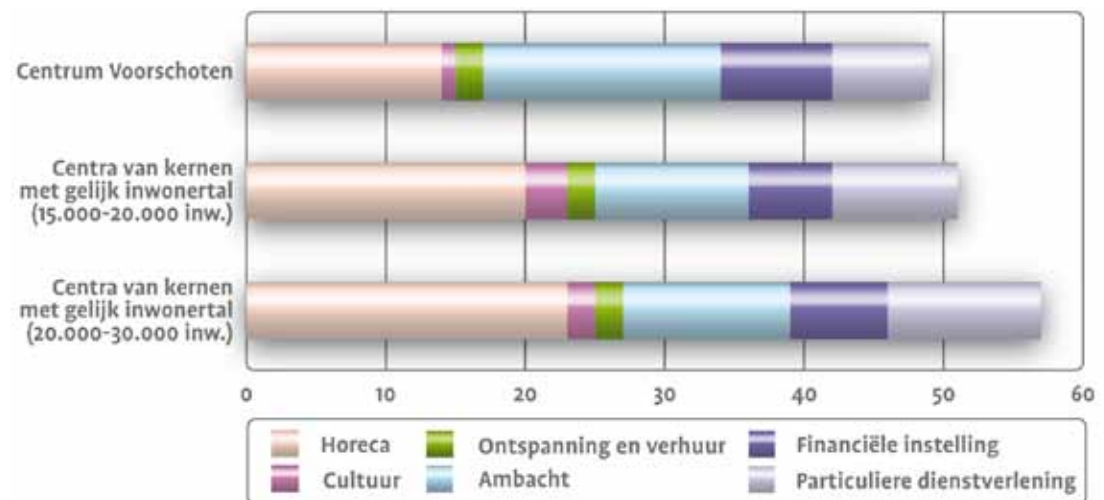


Relatief weinig horecazaken in centrum Voorschoten



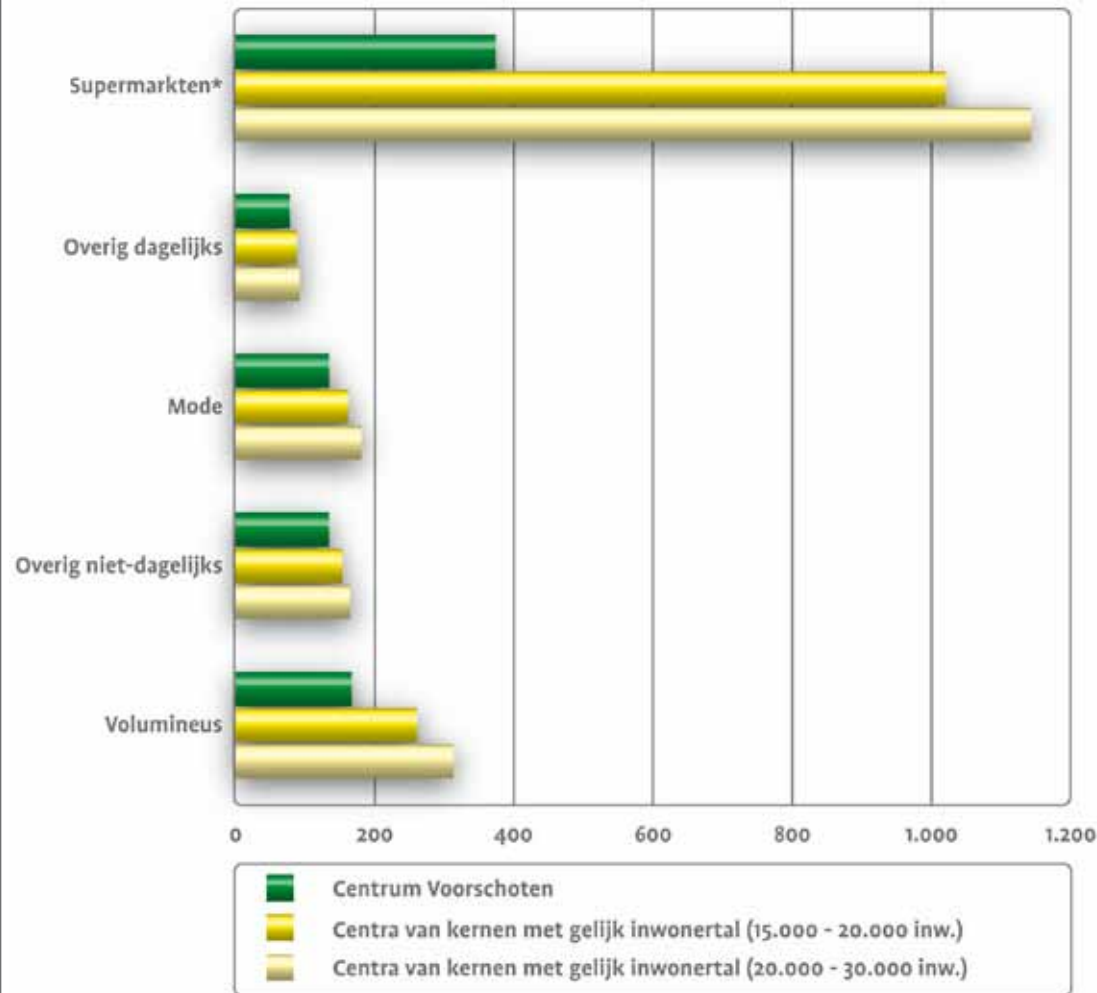
Veel kappers aanwezig

Figuur 4 Overig voorzieningenaanbod in Voorschoten centrum en centra van kernen met een gelijk inwonertal (aantal vkp)



Bron: Locatus, oktober 2009; bewerking Droogh Trommelen en Partners

Figuur 5 Gemiddelde winkelgrootte in Voorschoten centrum en centra van kernen met een gelijk inwonertal (m² wvo)



* Exclusief toekomstige Albert Heijn (± 1.500 m² wvo)
Bron: Locatus, oktober 2009; bewerking Droogh Trommelen en Partners

Gemiddelde winkelgrootte

De gemiddelde omvang van een winkel in het centrum van Voorschoten is circa 130 m² wvo. Dit is kleiner dan de gemiddelde omvang in centra van kernen met een vergelijkbaar inwonertal (180 m² wvo).

Dit verschil komt voor een groot deel door het ontbreken van grote supermarkten in het centrum. Wel zal door de terugkeer van Albert Heijn (1.500 m² wvo) in het centrum de gemiddelde omvang van het supermarkt-aanbod toenemen tot circa 1.000 m² wvo.

Ook in de andere branches is de gemiddelde winkelomvang kleiner dan de gemiddelde omvang in centra van kernen met een vergelijkbaar inwonertal (figuur 5).

Filialisering

De filialiseringgraad in Voorschoten centrum is relatief laag. Er zijn veel zelfstandige ondernemers aanwezig. Circa 40% van het winkeloppervlak bestaat uit filiaalbedrijven. In centra van kernen met een gelijk inwonertal is dat zo'n 60%. Van het aantal winkels is in Voorschoten centrum circa 22% een vestiging van een filiaalbedrijf. Gemiddeld is dat 32%.

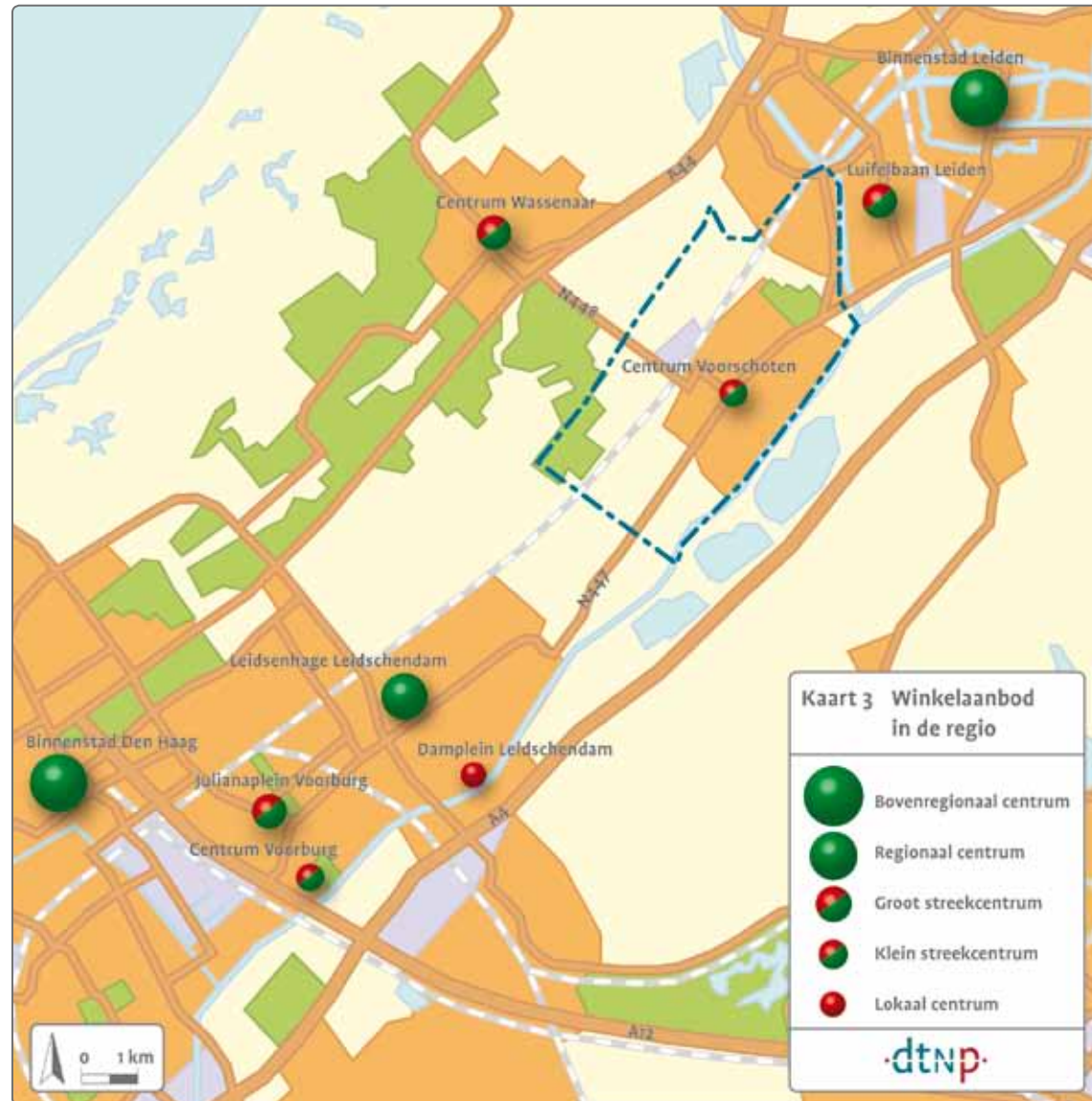
Centra in de regio

Voorschoten centrum (10.000 m² wvo) ligt in een verstedelijkt gebied met diverse sterke concurrerende winkelcentra in de omgeving.

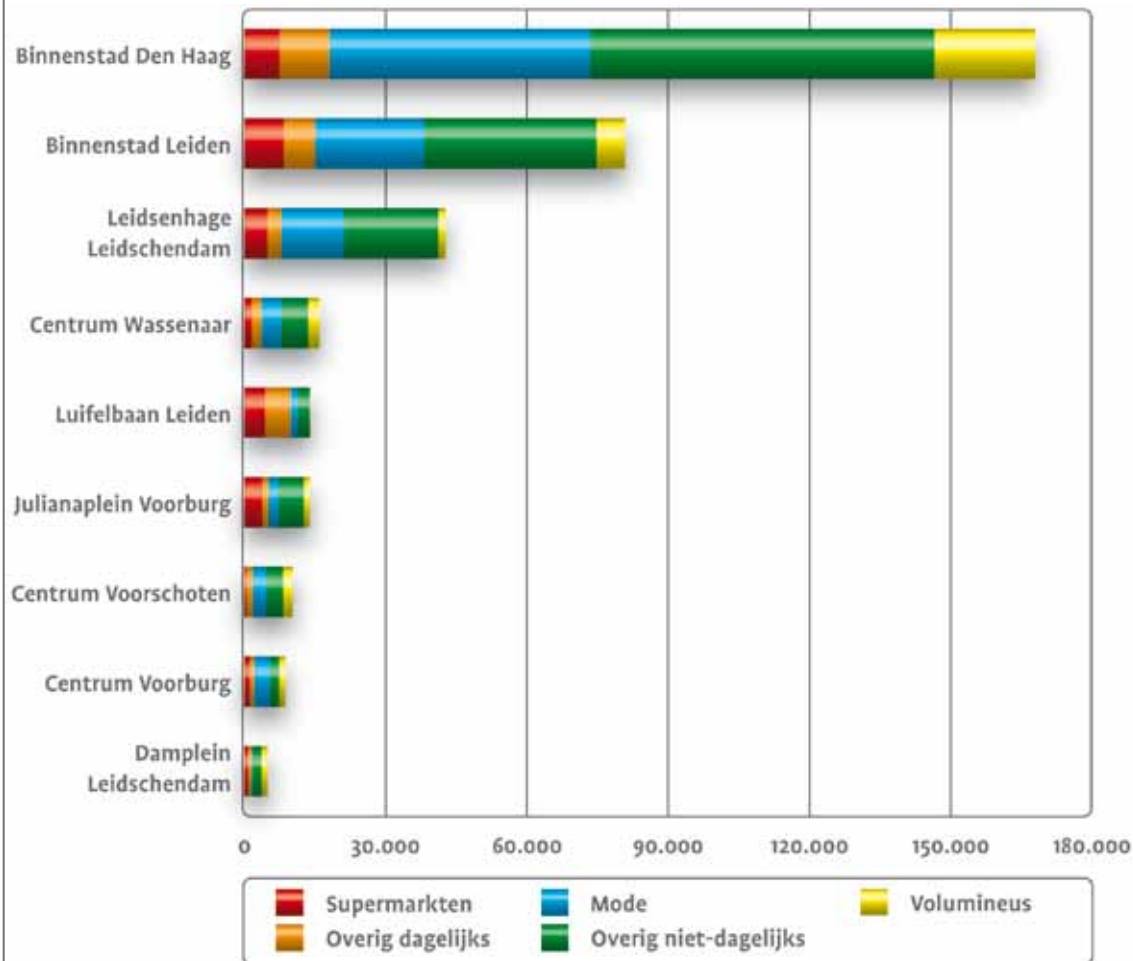
De belangrijkste centra in de regio zijn de binnensteden van Den Haag (168.000 m² wvo) en Leiden (81.000 m² wvo). Deze centra hebben een bovenregionale verzorgingsfunctie met vooral (modisch-)recreatief winkelaanbod. Met name de binnenstad van Leiden vormt voor Voorschoten centrum grote concurrentie door de nabije ligging (5 km).

Een ander groot winkelcentrum is Leidsenhage in Leidschendam. Met circa 43.000 m² wvo in voornamelijk recreatieve branches heeft ook dit winkelcentrum een grote aantrekkingskracht op consumenten in de regio. Er zijn formules aanwezig als V&D, H&M en Esprit. Daarnaast zijn twee grootschalige supermarkten aanwezig (Jumbo, Albert Heijn).

Centra met een grote streekverzorgende functie zijn het centrum van Wassenaar, de Luifelbaan in Leiden en Julianaplein in Voorburg. In deze centra bestaat het



Figuur 6 Winkelaanbod in Voorschoten centrum en centra in de regio (m² wvo)



Bron: Locatus, oktober 2009; bewerking Droogh Trommelen en Partners

winkelaanbod uit 13.000 tot 16.000 m² wvo. Er is naast wat recreatief aanbod ook een substantieel aanbod in dagelijkse branches. Met name de Luifelbaan (op 4 km afstand) is voor Voorschoten van belang. Het is onlangs herontwikkeld met AH XL (3.400 m² wvo) als belangrijke publiekstrekker.

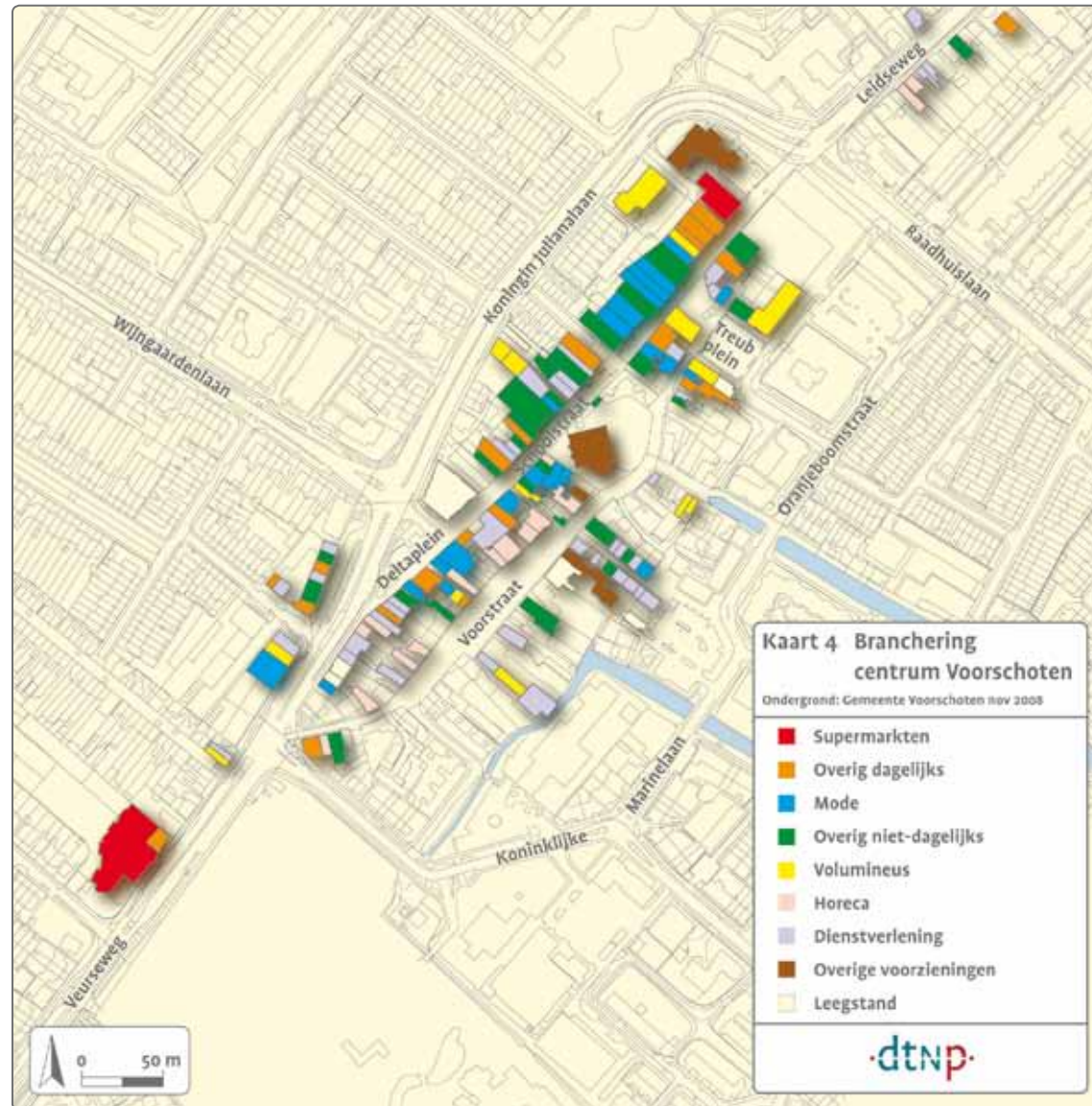
Het centrum van Voorschoten heeft net als met Voorburg centrum (8.700 m² wvo) een kleine streekverzorgende functie. Het Damplein in Leidschendam heeft met 5.000 m² wvo een lokale functie. Momenteel wordt dit gebied herontwikkeld met onder andere versterking van het winkelaanbod.

2.3 Functioneel-ruimtelijke structuur

Branchering

De meeste winkels in Voorschoten centrum zijn gelegen aan de Schoolstraat, vanaf de kruising met de Leidseweg tot aan het Deltaplein (kaart 4). De grootste winkels in dit kernwinkelgebied zijn supermarkt Aldi (370 m² wvo) aan de noordkant, huishoudelijke winkel Blokker (500 m² wvo), warenhuis Hema (950 m² wvo) en drogisten Etos (240 m² wvo) en Kruidvat (200 m² wvo) in het middendeel, en het Textielhuis (420 m² wvo) aan de zuidkant. Verder is er veel mode-aanbod (deels in het midden en hogere segment gevestigd) bestaande uit onder andere Van Wees, Bwear, Cecil, Bins, Durabel en Manonka. Het voormalige pand van Rabobank (1.200 m² wvo) aan de zuidkant van de Schoolstraat staat momenteel leeg.

Verder naar het zuiden, aan Deltaplein en omgeving, zijn nog enkele winkels gevestigd en verder horeca en dienstverlening. Ook staan enkele panden leeg. Aan de overkant van de doorgaande weg is een winkelstrip gelegen met onder andere drogisterij Pauw, fotozaak Van de Boogaardt en Zeeman. Net





Herkenbare en verzorgde openbare ruimte Schoolstraat



Historisch karakter Voorstraat



Matige stedenbouwkundige kwaliteit Ambachtspad

buiten het centrum, aan de Veurseweg, ligt supermarkt Hoogvliet (1.300 m² vvo).

Het winkelaanbod aan het Treubplein, dat grenst aan de Schoolstraat, bestaat vooral uit enkele winkels in volumineuze branches (Roobol, Woningtextielhuis en Heymans IJzerwaren).

Het winkelaanbod in de Voorstraat is beperkt en bestaat uit enkele verspreid gelegen winkels. Wel wordt er op vrijdag de wekelijkse warenmarkt gehouden. Verder is er wat dienstverlening aanwezig met vooral een doelgerichte functie, en een concentratie van horeca met overwegend een avondfunctie. Het pand van het voormalige postkantoor staat leeg. Verder is het historisch museum van Voorschoten hier gevestigd. Door enkele steegjes wordt de Voorstraat met het kernwinkelgebied (Schoolstraat) verbonden. In twee van deze steegjes (uitkomend bij Hema en Deltaplein) liggen nog enkele winkels.

Aan het Ambachtspad is naast een fietswinkel vooral dienstverlening aanwezig (kapper, videotheek, schoonheidssalon, kledingreparatie).

Uitstraling en inrichting openbare ruimte

Het centrum van Voorschoten heeft over het algemeen een nette en verzorgde uitstraling. De bebouwing varieert van nieuwbouw met een goede uitstraling tot goed onderhouden historische panden.

De Schoolstraat is dé herkenbare winkelstraat van Voorschoten. Onlangs is de straat heringericht en is het straatmeubilair (banken, fietsenstallingen, lantaarnpalen) vernieuwd. Ook zijn leilindes aangeplant die zorgen voor een eigen karakter. Wel zijn sommige winkels voor de voorbijganger hierdoor minder goed zichtbaar.

De Voorstraat heeft een aantrekkelijk historisch karakter door de aanwezigheid van veel oude panden en bomen.

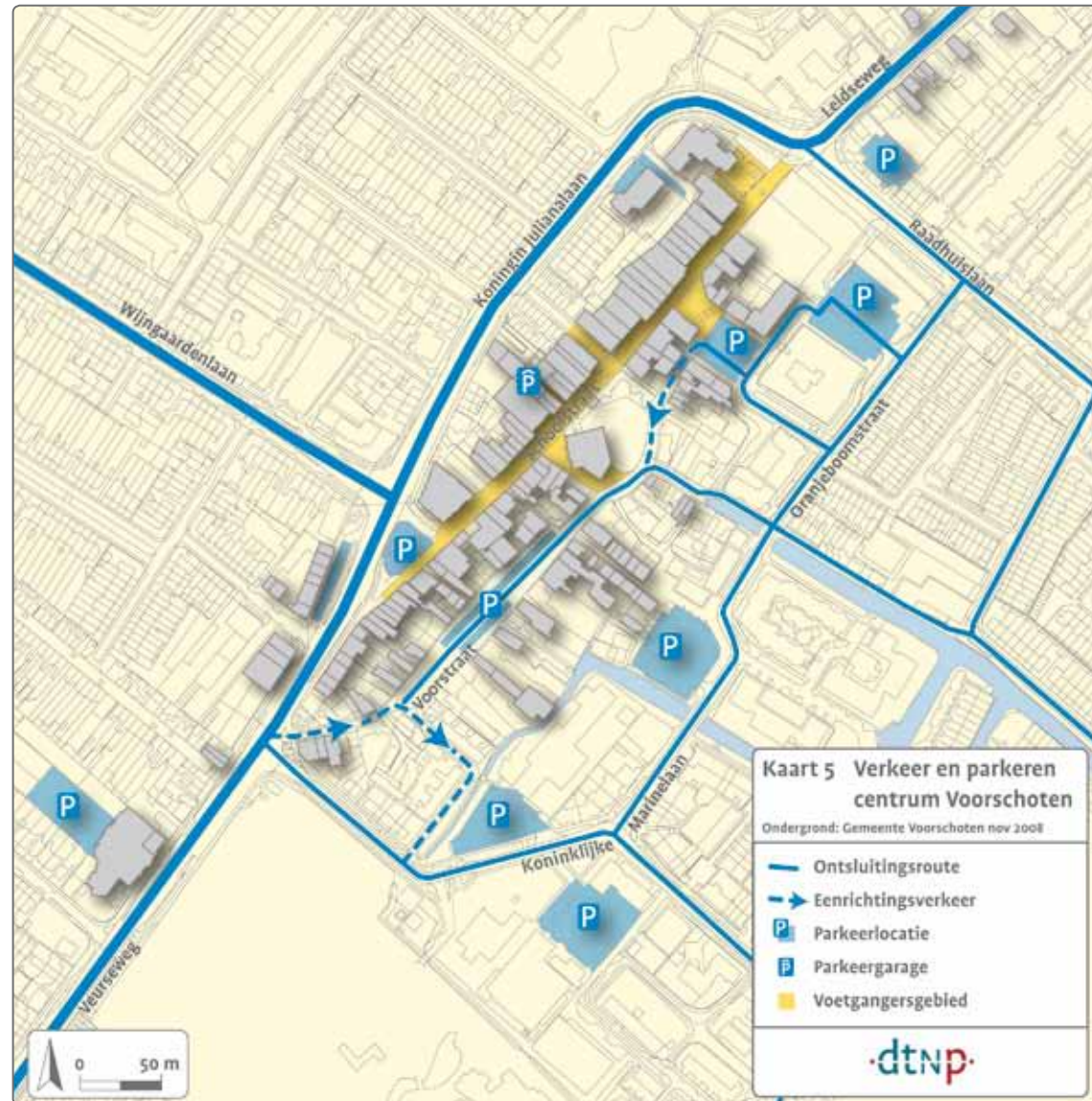
Op enkele plaatsen in het centrum is de uitstraling minder aantrekkelijk. Het gaat om enkele leegstaande panden. Daarnaast is de stedenbouwkundige kwaliteit van de bebouwing aan het Ambachtspad matig.

Verkeer en parkeren

Het centrum is vanuit de regio goed bereikbaar via de ontsluitingswegen (Veurseweg, Wijngaardenlaan, Koningin Julianalaan) en een secundaire route (Raadhuislaan, Oranjeboomstraat, Koninklijke Marinelaan) (kaart 5). Er is een heldere parkeerroute met toegang tot alle verspreid gelegen parkeerlocaties, die op relatief korte afstand van het kernwinkelgebied liggen. In het centrum geldt een blauwe zone. In de parkeergarage onder Hema en de toekomstige garage onder AH moet na de eerste twee uur betaald worden. In 2006 was er in het centrum een parkeer tekort van zo'n 200 plaatsen*. Vooral rondom Aldi is de capaciteit beperkt. De parkeerdruk in de Voorstraat is 's avonds erg hoog.

De Schoolstraat is toegankelijk voor fietsers en voetgangers en overal zijn (kleine) fietsenstallingen aanwezig. Soms ontstaan conflict-situaties tussen fietsers en voetgangers. Dit heeft mede te maken met de inrichting van de straat die de suggestie wekt van een fietspad, waardoor er soms hard gereden wordt.

* Gemeente Voorschoten (2007), Naar een duurzaam parkeerbeleid





Drukbeeld

Om inzicht te krijgen in het drukbeeld en de 'doorbloeding' in het centrum zijn passanten-tellingen gehouden (bijlage 4, kaart 6). Hieruit komt duidelijk naar voren dat de Schoolstraat het drukst is. Het drukste punt is voor de Hema waar op zaterdag gemiddeld 760 passanten per uur langs lopen. Naar het noorden loopt dit aantal geleidelijk af maar ook bij het uiteinde (bij Aldi) zijn nog grote passantenstromen. Dit aantal zal nog fors toenemen na opening van Albert Heijn. Richting het zuiden (bij voormalige Rabobank) is de passantenstroom snel kleiner.

In andere delen van het centrum is het een stuk rustiger. In de Voorstraat lopen gemiddeld ruim 200 passanten per uur. Opvallend is het kleine aantal passanten dat bij de Hema via de steeg naar de Voorstraat gaat. Ook tussen Deltaplein en Hoogvliet en de overkant van de Schoolstraat is de passantenstroom klein.

Zoals gebruikelijk in centra van de grootte van Voorschoten zijn de verschillen tussen een doordeweekse dag en zaterdag groot. Op zaterdag is het bijna twee keer zo druk als op woensdag.

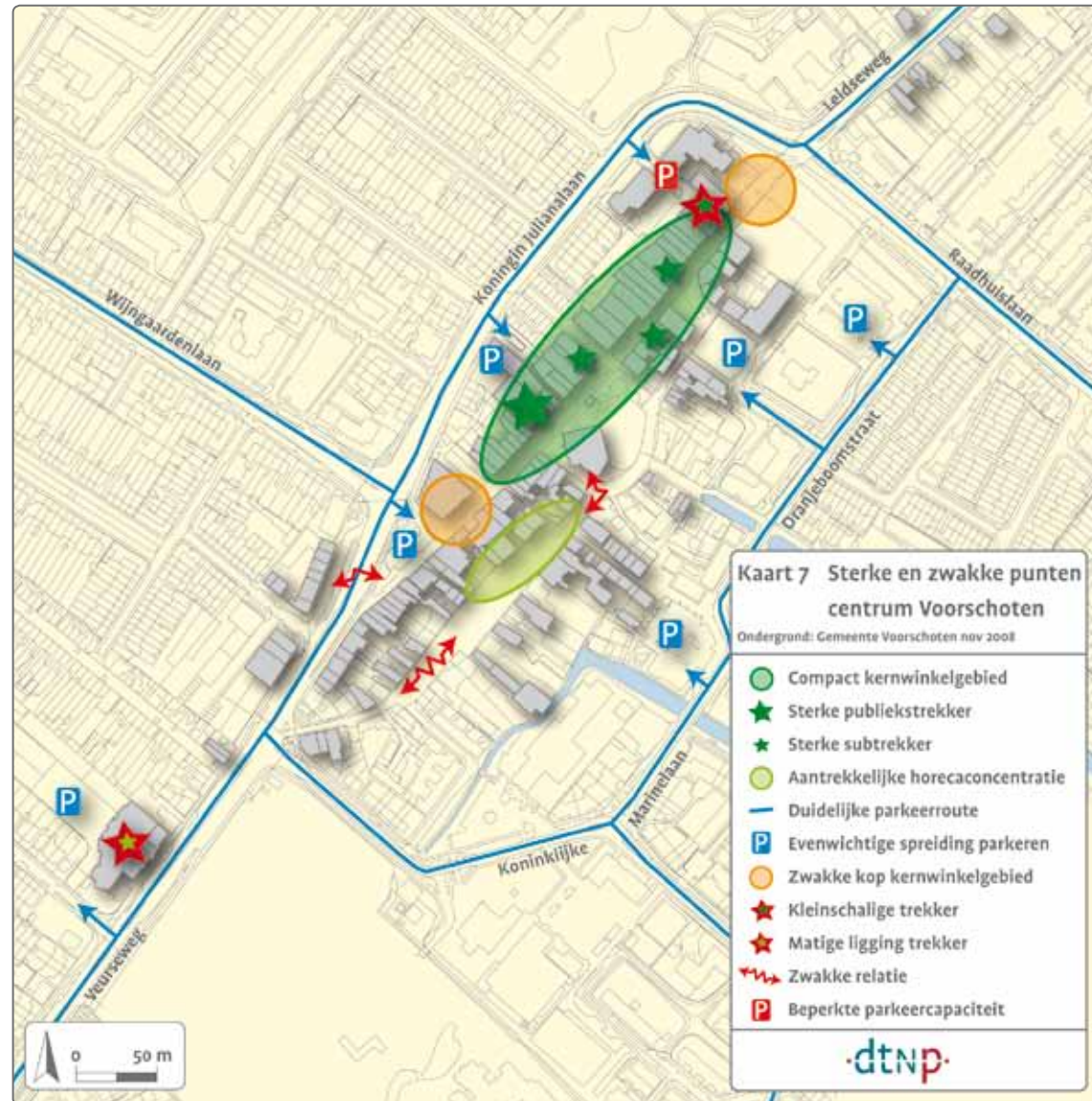
Sterke en zwakke punten

Samenvattend zijn voor de ruimtelijk-functionele structuur van het centrum sterke en zwakke punten aan te geven (kaart 7).

De Schoolstraat vormt een sterk kernwinkelgebied met diverse publiekstrekkers en een heldere lineaire structuur. Aldi is een belangrijke trekker aan de noordzijde, wel zijn de omvang en parkeercapaciteit te klein. Op korte termijn zal Albert Heijn haar deuren openen waardoor de noordkop nog sterker wordt. Aan de zuidzijde ontbreekt momenteel een sterke trekker. Hoogvliet ligt op te grote afstand om als trekker voor (de zuidzijde) van het centrum te functioneren.

De Voorstraat heeft een aantrekkelijke openbare ruimte, kwalitatief hoogwaardige horeca en enkele culturele voorzieningen. Het is een klein maar sterk recreatief cluster, mede door de historische ambiance. De relatie met overige delen van het centrum is zwak. De horeca heeft overwegend een avondfunctie.

De bereikbaarheid is goed door een heldere parkeerroute met aan alle kanten bronpunten van parkeren.



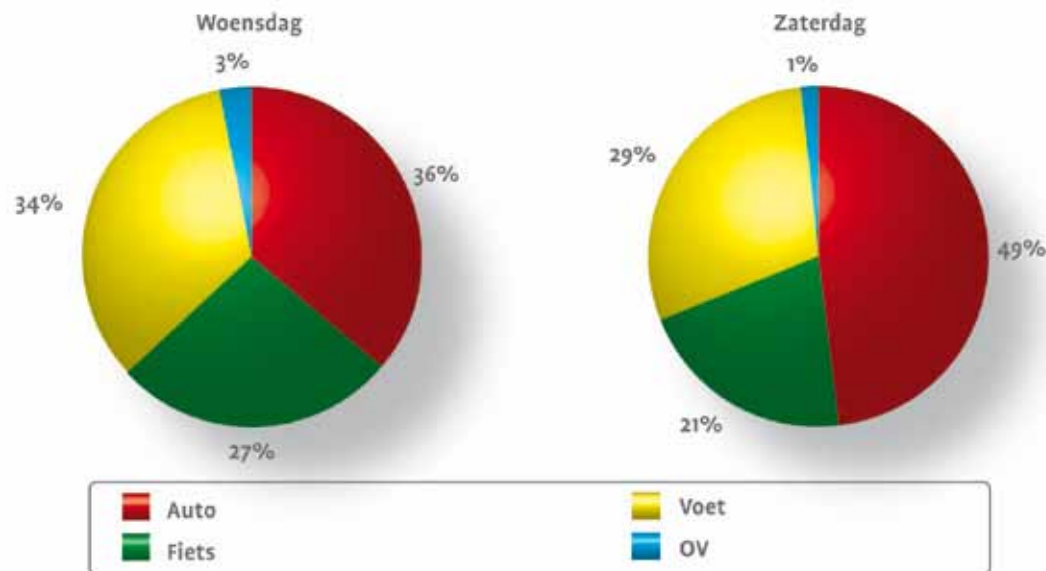


Groot deel bezoekers komt te voet of met de fiets



Veel bezoekers op zaterdag ook met de auto

Figuur 7 Gebruikt vervoermiddel door bezoekers in Voorschoten centrum



2.4 Kenmerken bezoekers

Onderdeel van het pasantenonderzoek is een enquête onder centrumbezoekers op een woensdag en een zaterdag (bijlage 4). Per dag zijn 200 passanten ondervraagd. In totaal zijn 400 enquêtes afgenomen en daarmee geeft het resultaat een statistisch representatief beeld van bezoekers van het centrum.

Vervoermiddel

Op de vraag met welk vervoermiddel men naar het centrum is gekomen, antwoordde de meerderheid dat zij te voet of met de fiets gekomen waren (figuur 7). Mogelijk heeft dit voor een deel te maken met de wegwerkzaamheden tijdens het onderzoek. Het sluit aan bij de grote lokale verzorgingsfunctie. Het autogebruik is op zaterdag relatief hoog. Weinig bezoekers komen met het openbaar vervoer.

Herkomst

De lokale verzorgingsfunctie van het centrum komt ook tot uitdrukking in de herkomst van bezoekers. Zo'n 80% komt uit de gemeente Voorschoten (figuur 8). Rekening houdend met de nabijheid van grote concurrerende centra is 20% van bezoekers van buiten de gemeente niet vreemd. Er is nauwelijks verschil tussen de herkomst van bezoekers op woensdag en zaterdag.

Van de bezoekers uit Voorschoten komt ruim 10% uit de wijk Noord Hofland. Dit aandeel is relatief beperkt in vergelijking met het aandeel van de bevolking dat in deze wijk woont (25%). Dit is te verklaren door de ligging van Noord Hofland tegen Leiden aan. Winkelcentrum De Luifelbaan is voor inwoners van Noord Hofland erg dichtbij.

Bijna 15% van de centrumbezoekers komt uit de omliggende regio. Het gaat vooral om bezoekers afkomstig uit Leiden. Ondanks de korte afstand is het aandeel van de bezoekers dat uit Wassenaar komt gering.

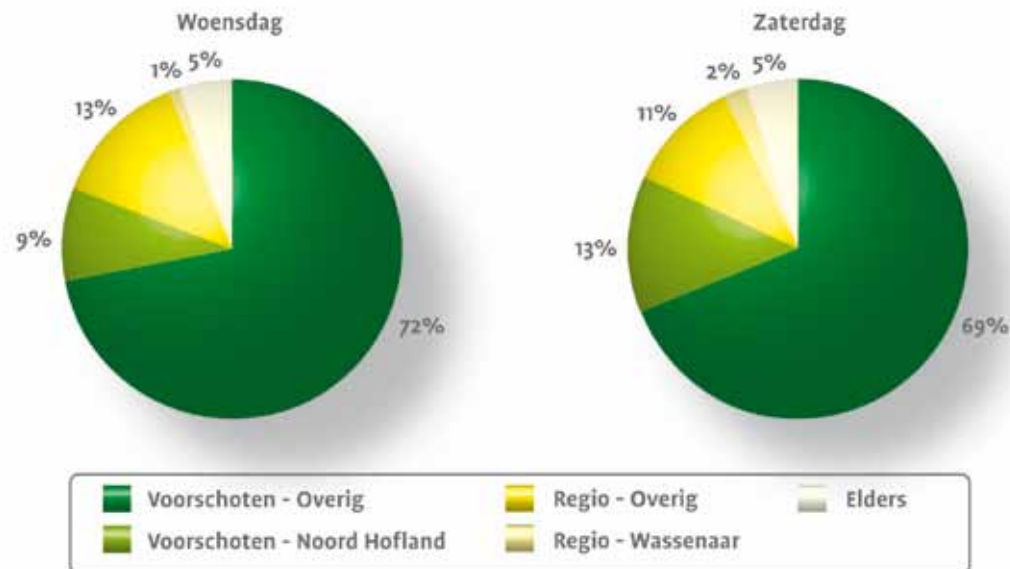


Herkomstgebieden centrumbezoekers

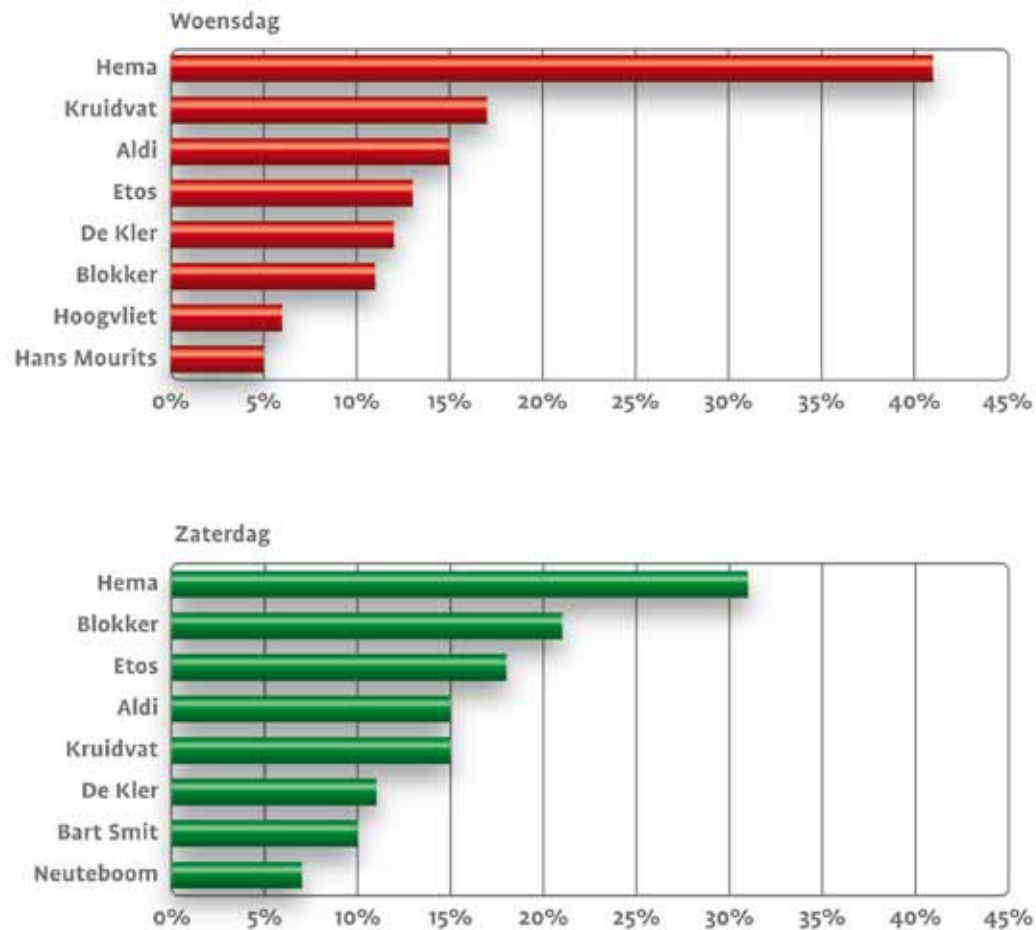


Centrum heeft vooral lokale verzorgingsfunctie

Figuur 8 Herkomst van bezoekers in Voorschoten centrum



Figuur 9 Meest bezochte winkels door bezoekers in Voorschoten centrum



Meest bezochte winkels

Op de vraag naar de bezochte winkels antwoordde het grootste deel van de respondenten met Hema (figuur 9). Daarmee is dit verreweg de belangrijkste trekker. Andere veelbezochte winkels zijn Blokker, Aldi, Etos en Kruidvat. Dit zijn winkels met vooral dagelijkse en frequent benodigde artikelen. Andere opvallende winkels zijn boekhandel De Kler, groenteman Hans Mourits op woensdag en kaaswinkel Neuteboom op zaterdag. Ook dit zijn winkels met vooral frequente artikelen. Er zijn weinig verschillen tussen woensdag en zaterdag.

Opvallend is dat Hoogvliet door passanten in het centrum nauwelijks genoemd wordt als bezochte winkel. Dit bevestigt de beperkte uitwisseling tussen Hoogvliet en het centrum.

Verblijfsduur

De gemiddelde verblijfsduur van centrum-bezoekers bedraagt circa 45 minuten en verschilt niet veel op woensdag of zaterdag. Dit sluit aan op het overwegende gebruik van het centrum: dagelijkse en frequente aankopen doen.

2.5 Functioneren ondernemers

Respons enquête

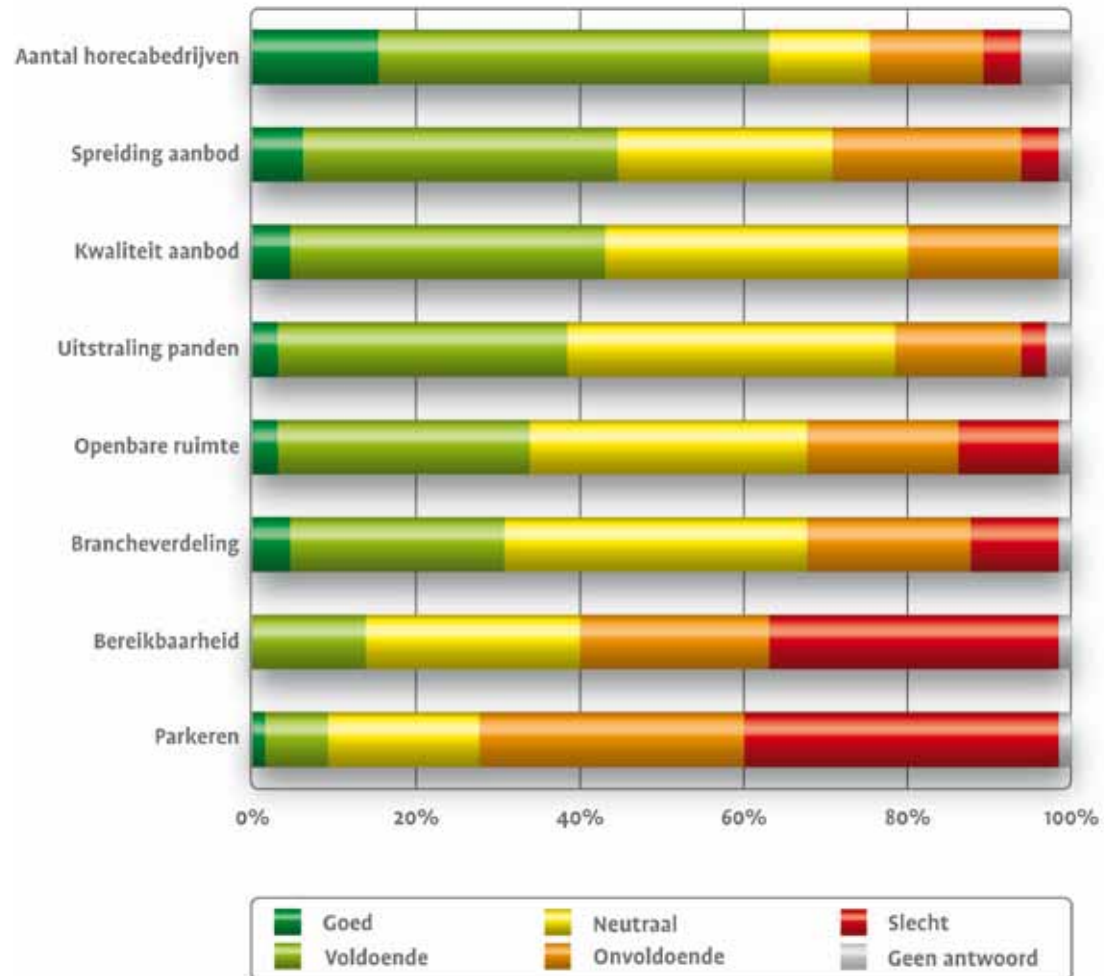
Naast een passantenonderzoek is ook een ondernemersenquête gehouden. Alle ondernemers (winkels, horeca, diensten) in het centrum hebben een enquête ontvangen. In totaal hebben 67 ondernemers de enquête ingevuld en teruggestuurd. Daarmee is een redelijk hoge respons gehaald van circa 47%.

Beoordeling centrum

De eerste vraag van de enquête bestond uit een beoordeling van het centrum op verschillende aspecten (figuur 10). Het aantal horecabedrijven in het centrum wordt door ondernemers van alle aspecten het best beoordeeld. Ruim 60% van de ondernemers vindt dit voldoende of goed. Over de spreiding en kwaliteit van het aanbod en de uitstraling van panden is men ook overwegend tevreden.

Aspecten die als negatief worden beoordeeld zijn de bereikbaarheid en het parkeren. De meerderheid van de ondernemers is er ontevreden over. Dit wordt mogelijk voor een belangrijk deel verklaard door de huidige wegwerkzaamheden in en om het centrum.

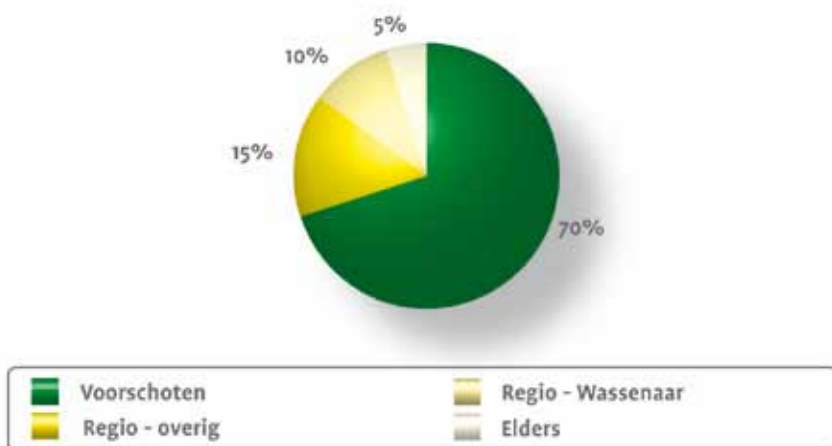
Figuur 10 Beoordeling centrum door ondernemers in Voorschoten centrum



Figuur 11 Beoordeling eigen omzet door ondernemers in Voorschoten centrum



Figuur 12 Gemiddelde herkomst omzet van ondernemers in Voorschoten centrum



Sterke en zwakke punten

Daarnaast werd op de open vraag naar sterke punten vaak de sfeer, de historische uitstraling en de servicegerichtheid van zelfstandige ondernemers genoemd. Als zwakke punten worden het parkeren en de bereikbaarheid het vaakst genoemd. Dit heeft te maken met wegwerkzaamheden tijdens het onderzoek.

Beoordeling omzet

Op de vraag naar de beoordeling van de eigen omzet in 2008 antwoordde de helft van de ondernemers met voldoende of goed (figuur 11). Ruim 40% is niet echt tevreden. Verder verwacht het merendeel van de ondernemers dat de omzet voor de komende jaren lager zal uitvallen.

Herkomst omzet

Volgens de ondernemers komt gemiddeld 70% van de omzet uit Voorschoten (figuur 12). Dit is lager dan het aandeel passanten dat uit de eigen gemeente komt (80%). Opvallend is het relatief grote aandeel van de omzet dat volgens ondernemers uit Wassenaar komt. Deze verschillen kunnen verklaard worden door het feit dat bezoekers van verder weg over het algemeen ook meer besteden.

Investerings en plannen

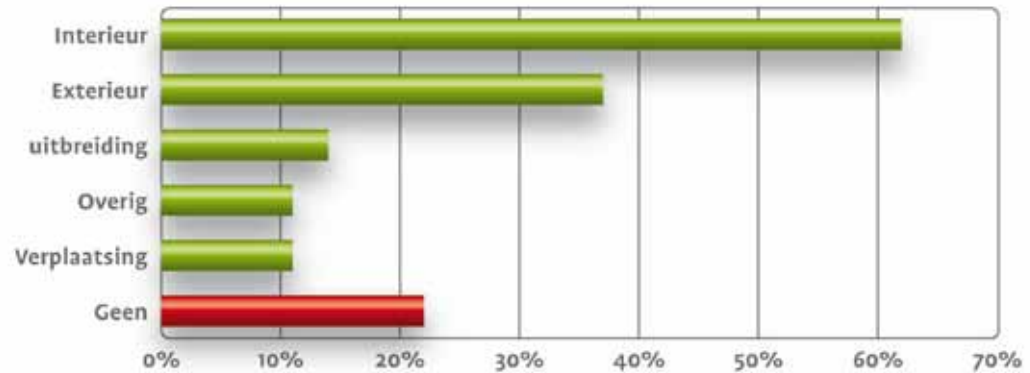
Ook is de ondernemers gevraagd naar hun investeringen in de afgelopen en komende 5 jaar (figuur 13 en 14). Hieruit komt naar voren dat bijna 80% van de ondernemers de afgelopen jaren heeft geïnvesteerd in het eigen bedrijf, vooral in interieur en exterieur. De helft van de ondernemers heeft geen investeringsplannen in de komende jaren. Bijna 20% geeft aan renovatie te gaan plegen. Ruim 10% zegt te willen verplaatsen, waarvan de meesten naar een andere locatie binnen het centrum.

Onderscheidend vermogen

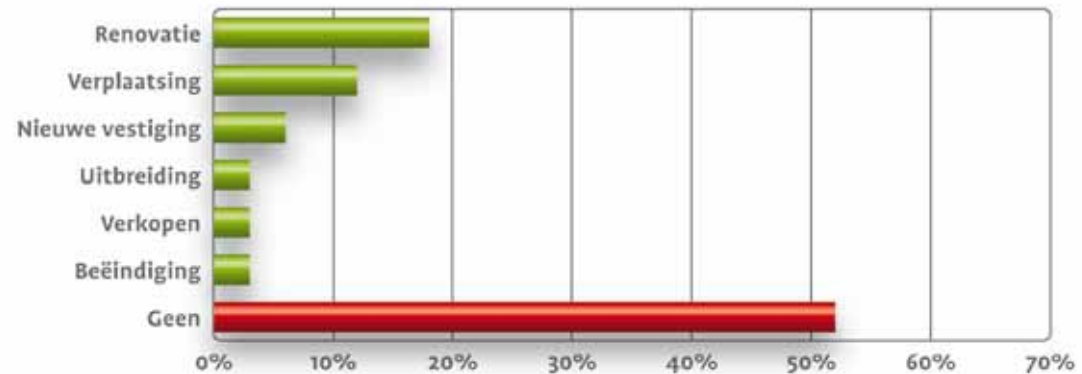
Op de slotvraag hoe Voorschoten centrum zich van andere centra kan onderscheiden, werden vier aspecten het vaakst genoemd:

- parkeren: met voldoende gratis plaatsen kan voordeel behaald worden ten opzichte van de concurrentie;
- sfeer: meer inzetten op de intieme, knusse en historische uitstraling;
- ondernemers: zelfstandig ondernemers bieden kwaliteit, service en diversiteit;
- evenementen: door meer samenwerking kunnen acties en evenementen gehouden worden.

Figuur 13 Investerings in eigen bedrijf door ondernemers in Voorschoten centrum in afgelopen 5 jaar



Figuur 14 Plannen van ondernemers voor eigen bedrijf in Voorschoten centrum in komende 5 jaar





Sterk basisaanbod voor frequente aankopen...



... met aanvullende speciaalzaken...



... en de Voorstraat als aantrekkelijk horecagebied

2.6 Conclusie

Voorschoten centrum functioneert over het algemeen goed en heeft vooral een lokale verzorgingsfunctie. Ondanks veel sterke concurrerende winkelcentra in de omgeving is een relatief compleet voorzieningenaanbod aanwezig. Naast enkele sterke filiaalbedrijven met voornamelijk frequent benodigde artikelen zijn er ook veel gespecialiseerde zelfstandige ondernemers aanwezig die het centrum een eigen gezicht geven. Het supermarktaanbod is momenteel beperkt. Met de terugkeer van Albert Heijn zal dit weer op een redelijk gemiddeld niveau komen. Wel is de gemiddelde winkelomvang relatief klein, het aantal horeca-bedrijven beperkt en het aantal kappers juist groot.

De Schoolstraat vormt hét kernwinkelgebied met een heldere lineaire structuur, publiekstrekker Hema in het centrale deel en Aldi en binnenkort Albert Heijn aan de noordkop. Aan de zuidkant ontbreekt een trekker. Dit is ook terug te zien in de passantenstromen die richting het zuiden snel aflopen. De Voorstraat heeft een aantrekkelijke openbare ruimte,

kwalitatief hoogwaardige (avond)horeca en enkele culturele voorzieningen.

De uitwisseling tussen Schoolstraat en Voorstraat is beperkt. Deels heeft dit te maken met de matige fysieke relaties. Ook gaat het grotendeels om andere functies, doelgroepen en bezoekmomenten. Hierdoor functioneren beide delen voor een belangrijk deel zelfstandig en zijn zij niet van elkaar afhankelijk.

De bereikbaarheid van het centrum is goed door een heldere parkeerroute met aan alle kanten parkeerbronpunten. Door diverse werkzaamheden is de situatie momenteel soms rommelig en onduidelijk. De huidige parkeercapaciteit lijkt aan de krappe kant, met name rondom supermarkt Aldi.

De uitstraling en inrichting van de openbare ruimte is verzorgd. Panden zijn over het algemeen goed onderhouden en het historische karakter zorgt voor een aantrekkelijke uitstraling. Het verblijfsklimaat is goed.

3 Ontwikkelingen en beleid

3.1 Relevante trends

Voor een toekomstgerichte centrumvisie is inzicht in ontwikkelingen in de detailhandel en consumentengedrag van belang. We gaan hier kort in op enkele relevante trends waar in de visie (H4) op ingespeeld zal worden.

Bezoekmotieven

Consumenten kiezen afhankelijk van het doel (motief) een bepaalde aankoopplaats. Globaal maken we onderscheid in vijf typen bezoekmotieven met elk een eigen ruimtelijk patroon:

- recreatief winkelen: vermaak, ontspanning en rondkijken. Meerdere winkels worden bezocht. Diversiteit aan keuzegevoelige assortimenten, sfeer en goede horeca zijn belangrijk ('dagje naar de stad');
- thematisch winkelen: het doel is de oriëntatie/aankoop van een specifiek artikel, de uiteindelijke keuze moet nog gemaakt worden. Ook hier gaat het om keuzegevoelige artikelen. Een ruim aanbod in één thema (bezoekdoel) is van

belang. Efficiëntie en veel keuze zijn cruciaal ('een bank of schoenen kopen');

- doelgericht aankopen: het artikel en de winkel zijn al bepaald. Het gaat om weinig keuzegevoelige artikelen of artikelen waarbij oriëntatie via internet plaatsvindt. Er is geen combinatiebezoek tussen winkels. Verkrijgbaarheid en efficiëntie zijn bepalend ('stofzuiger kopen');
- boodschappen doen: de aankoop van frequente en weinig keuzegevoelige artikelen, in meer winkels. Efficiëntie en verkrijgbaarheid zijn belangrijk. Vaak gaat het om dagelijkse artikelen ('boodschappen bij supermarkt en bakker');
- ondergeschikte aankopen: winkelbezoek is vooraf niet het doel, de aankoop wordt impulsief gedaan tijdens een andere hoofdactiviteit. Het kan gaan om meer of minder keuzegevoelige artikelen (broodje bij tankstation of souvenir in museum').

Specialisering naar bezoekmotief

Consumenten bezoeken voor specifieke motieven andere locaties. Winkelgebieden specialiseren zich steeds meer in één bezoekmotief (boodschappen in wijkcentra, recreatief winkelen in binnensteden, thematisch winkelen



Leidsenhage: forse toename winkelaanbod



Luifelbaan: supermarkten steeds groter



Hofland: versspecialzaak profiteert van supermarkt

in woonboulevards en doelgerichte aankopen op grootschalige locaties). Winkelgebieden die in één motief een voldoende sterk aanbod bieden (kritische massa) blijken succesvol. Sommige centra spelen in op meer bezoek-motieven (stadsdeelcentra, binnensteden). Een ver doorgevoerde vorm van specialiseren is thematiseren. In centra ligt de focus binnen een motief op één doelgroep en branche.

Schaalvergroting winkelstructuur

Het totale winkelvloeroppervlak in Nederland is de afgelopen 25 jaar verdubbeld tot 27,2 mln m² in 2009. Het aanbod in traditionele winkelgebieden (wijkcentra, binnensteden en woonboulevards) is uitgebreid en er zijn nieuwe winkelgebieden ontstaan zoals themacentra, winkelclusters op trafficlocaties en grootschalige (perifere) concentraties.

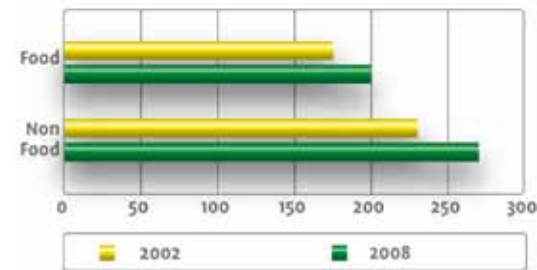
De keuzemogelijkheden voor consumenten zijn aanzienlijk toegenomen. Door de toenemende mobiliteit speelt afstand steeds minder vaak een rol bij de keuze voor een winkelgebied. De mobiele en goed geïnformeerde consument is bereid een grotere afstand af te leggen als het doel elders beter bereikt kan worden. Voor kleine

winkelclusters is het steeds moeilijker om aan de toenemende eisen van de consument (compleet aanbod en keuze) te voldoen. De noodzakelijke massa (aantal m² wvo) voor een winkelgebied neemt toe en daarmee weer het benodigde aantal consumenten. Hierdoor vindt geleidelijk schaalvergroting plaats in de winkelstructuur. Het gevolg is dat buurtcentra langzaam uit de winkelstructuur verdwijnen.

Schaalvergroting winkels

Terwijl het totale winkeloppervlak fors is toegenomen, is het aantal winkels nagenoeg gelijk gebleven. Winkels worden steeds groter, zowel in de food als non-food (figuur 15).

Figuur 15 Gemiddelde winkelomvang (m² wvo)



Met een groter oppervlak kunnen winkels een ruimer assortiment bieden en beter aansluiten op eisen van de consument. Schaalvergroting vindt plaats in diverse branches: supermarkt

(AH-XL, Jumbo), mode (H&M, Sting), sport en spel (Perry, Toys XL) en elektronica (BCC, MediaMarkt) en op diverse locaties (zowel perifeer als in hoofdcentra). Een volwaardige servicesupermarkt heeft tegenwoordig een minimale omvang van 1.000 à 1.200 m² wvo. In de toekomst verwachten we een verdere afname van kleine supermarkten (< 700 m²) en toename van grootschalige supermarkten (> 2.500 m²). Per saldo neemt het aantal af.

Supermarkt belangrijker als publiekstrekker

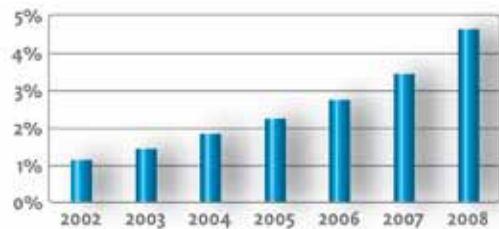
De kwaliteit en omvang van de supermarkt zijn erg belangrijk voor de trekkracht van een boodschappencentrum. Het aandeel van de supermarkt in de totale foodbestedingen is sterk toegenomen ten koste van speciaalzaken. Dit komt door de schaalvergroting en meer aandacht voor vers in supermarkten. Speciaalzaken krijgen het steeds moeilijker. Tegelijkertijd zorgen supermarkten in een winkelcentrum voor grote bezoekersstromen waar speciaalzaken van kunnen profiteren. Uit onderzoek blijkt dat 1/3 deel van de bezoekers aan supermarkten in buurt- en wijkcentra ook één of meer van de nabije speciaalzaken bezoekt. Dit percentage varieert nauwelijks met de omvang van de supermarkt. Speciaal-

zaken kunnen meer bezoekers verwachten als zij nabij een sterke supermarkt liggen*.

Toenemende bestedingen via internet

In toenemende mate vinden aankopen plaats via internet. In 2008 ging 4,5% van de totale bestedingen aan non-foodproducten via internet. In 2002 was dat nog 1% (figuur 16)**.

Figuur 16 Aandeel onlinebestedingen van totale bestedingen aan non-food producten



Door de fijnmazige voorzieningenstructuur zullen internetaankopen in Nederland waarschijnlijk minder belangrijk blijven dan in landen als de VS. In enkele branches (reizen, boeken, cd's, makelaardij) is de invloed van internet toch sterk merkbaar. Vooralsnog gaan marktpartijen uit van beperkte invloed op de winkelstructuur als geheel.

* G.F.B. Stinstra/DTNP (2005), Compleet anders?!

** HBD (2009), en Thuiswinkel.org (2009)

Vergrijzing

Het aandeel 55+ers zal de komende jaren behoorlijk toenemen en daarmee is het een steeds belangrijker doelgroep voor winkels. Ouderen hechten relatief veel waarde aan gemak, nabijheid, veiligheid, makkelijk parkeren en service. Naar verwachting zullen de gevolgen van vergrijzing voor de winkelstructuur als geheel beperkt blijven. Ook het zelfstandig ondernemersbestand vergrijsst. Door het onzekere toekomstperspectief is het voor veel oudere ondernemers lastig om een opvolger of koper te vinden voor hun bedrijf.

Dynamiek in de horeca

Bestedingen in de horeca zijn sterk afhankelijk van de economische situatie. De laatste jaren neemt het aantal traditionele buurtcafés en snackbars af, terwijl het aantal fastfood-bedrijven, lunchrooms en restaurants toeneemt. Verder neemt de scheiding tussen dag- en avondhoreca af. Zo zijn er steeds meer grandcafés, die zich gedurende de dag aan het publiek aanpassen: ontbijt, lunch, borrelen, diner en bar. Grandcafés hebben overdag een winkelondersteunende functie, en 's avonds een uitgaansfunctie.

3.2 Gemeentelijk beleid

De gemeente Voorschoten is al jaren bezig met de revitalisering van het centrum. De Kadernota Centrumgebied uit 2003* is richtinggevend. Vastgesteld is dat het aanbod uitgebreid kon worden met 6.000 m² detailhandel en 1.000 m² horeca/diensten.

Andere gewenste ontwikkelingen waren:

- oprekking winkelgebied tot Hoogvliet;
- versterking Kerkplein en omgeving;
- herontwikkeling Albert Heijn;
- herontwikkeling Rabobank/Deltaplein;
- versterking oostflank (MOC/Wagenerf);
- versterking recreatieve functie Voorstraat;
- detailhandel in diakoniewoningen.

In de 4V Nota** zijn de uitgangspunten voor verkeer en vervoer in het centrum uitgewerkt:

- centrumgebied als 30 km zone;
- parkeervrije Voorstraat na realisatie parkeergarage onder Albert Heijn;
- verbeteren van loop- en fietsroutes;
- aandacht voor conflictsituatie tussen fietsers en voetgangers in Schoolstraat.

* Gemeente Voorschoten (2003), Kadernota Visie Centrumgebied en Ontwikkelingslocaties

** Gemeente Voorschoten (2009), 4V Nota



3.3 Ontwikkelingen vraag en aanbod

Onderdelen van de kadernota zijn inmiddels (bijna) gerealiseerd. Het Kerkplein is versterkt door Hema en een parkeergarage en er wordt gebouwd aan Albert Heijn (1.900 m² bedrijfsvloeroppervlak (bvo)). Het is onderdeel van project De Hooghe Tuyn dat verder bestaat uit kleine winkels (800 m² bvo), woningen en parkeergarage. Verder is detailhandel (wereldwinkel) gevestigd in de diakoniewoningen. Momenteel zijn enkele locaties in beeld voor herontwikkeling (kaart 8).

Rabobank locatie/Deltaplein

Aan de zuidkant van de Schoolstraat staat de voormalige leeg en is met het Deltaplein concreet in beeld voor herontwikkeling. Het programma is vastgesteld op 3.500 m² winkels, 61 koopwoningen en een parkeergarage met 120 plaatsen die aansluit op de garage onder de Hema. De precieze invulling en uitwerking van de plannen volgt nog.

MOC-terrein/Wagenerf

Op het MOC-terrein en Wagenerf bestonden tot voor kort plannen voor het 'Huis van Voorschoten' met gemeentelijke diensten,

bibliotheek, zorg en een jongerencentrum.

Onlangs heeft de gemeenteraad besloten het project stop te zetten. Over het MOC-terrein wordt na de verkiezingen besloten.

Churchillplein

Het Churchillplein aan de noordoostkant van het centrum is in gebruik als parkeerterrein. Het is in beeld voor eventuele herontwikkeling. Er bestaan nog geen concrete plannen.

Uitbreiding supermarkt Hoogvliet

Naast deze plannen heeft Hoogvliet (net buiten het centrum) onlangs vergunning gekregen voor uitbreiding met ± 800 m² bvo.

Woningbouwprojecten

Er zijn diverse woningbouwlocaties waaronder de in aanbouw zijnde wijken KrimwijkII (660 woningen) en Voorsche Kreek (200). Verder zijn er nog enkele plannen in ontwikkeling. Volgens prognoses zal het aantal inwoners licht toenemen tot zo'n 24.200 inwoners in 2017*. Door huishoudenverdunding neemt het aantal daarna licht af. Ook zal de bevolking in toenemende mate vergrijzen.

* Gemeente Voorschoten (2009), Woonvisie 2010-2014

4 Toekomstvisie

4.1 Ambities en positie

In het voorgaande gingen we in op de huidige situatie in het centrum van Voorschoten, op het gemeentelijk beleid en op ontwikkelingen in de vraag (verwachte toename aantal inwoners) en het aanbod (winkelprojecten in Voorschoten). In dit hoofdstuk gaan we in op de toekomstige functie en positie van het centrum, het bijbehorende haalbare aanbod en de gewenste ruimtelijk-functionele structuur.

De ambitie van de gemeente in de Kadernota Centrumgebied uit 2003 is om de bestaande positie van het centrum te versterken. Er is uitgegaan van een stijging van de koopkrachtbinding door de sterke punten in het centrum te optimaliseren en zwakke punten aan te pakken. De historisch gegroeide structuur van het centrum is hierbij een belangrijk uitgangspunt. Inmiddels zijn diverse onderdelen uit de nota (bijna) gerealiseerd (Hema, Albert Heijn) waardoor het centrum een impuls heeft gekregen.

Primaire basisfunctie

Om de positie van het centrum verder te versterken is het ten eerste van belang dat de primaire verzorgingsfunctie geoptimaliseerd wordt. De volgende aspecten zijn hierbij van belang:

- lokaal verzorgend dorpscentrum: het centrum heeft vooral een functie voor de eigen bewoners, wat te maken heeft met de grote concurrentie in de omgeving. Belangrijke doelstelling voor de toekomst is vooral om koopkracht van eigen bewoners in toenemende mate aan het centrum te binden;
- frequente aankopen: door een compleet aanbod aan sterke boodschappenwinkels in frequente aankopen (o.a. supermarkten, verszaken, drogisten, huishoudelijke artikelen) kan de lokale functie versterkt worden. Hiermee ontstaan voldoende passantenstromen waar ook andere voorzieningen van kunnen profiteren;
- gemak en efficiëntie: een centrum met een lokale verzorgingsfunctie voor frequente aankopen kan alleen slagen als consumenten gemakkelijk en efficiënt het centrum kunnen bezoeken, ook voor een



Primaire functie: centrum als lokaal dorpscentrum...



... met een sterk aanbod (semi)dagelijkse trekkers...



... en voldoende gemak en efficiëntie



Onderscheidend vermogen door speciaalzaken...



...stedenbouwkundige en historische kwaliteiten...



... en horeca in het hogere segment

'snelle boodschap'. Zowel met de auto als met de fiets en te voet dient het centrum goed bereikbaar te zijn. Daarnaast is een aangenaam verblijfsklimaat en enige winkelondersteunende daghoreca van belang voor de aantrekkelijkheid van het centrum.

Onderscheidend vermogen

Op het moment dat deze primaire verzorgingsfunctie van het centrum goed op orde is, krijgen ook meer gespecialiseerde en minder frequent bezochte voorzieningen een extra kans. Dit kan een belangrijk onderscheidend vermogen zijn ten opzichte van andere centra:

- speciaalzaken: momenteel zijn al veel zelfstandige ondernemers aanwezig. Door de grote passantenstromen die veroorzaakt worden door sterke frequent bezochte trekkers ontstaan meer kansen voor kleinere speciaalzaken. De combinatie van 'standaardfilialen' en specialisten is aantrekkelijk voor consumenten, ook vanuit de omgeving;
- stedenbouwkundige kwaliteit: sommige speciaalzaken gedijen beter in een aantrekkelijke historische omgeving, zoals

die in Voorschoten aanwezig is. Enerzijds kan het gaan om relatief doelgericht bezochte speciaalzaken in het hogere segment (o.a. mode), anderzijds om snuffelwinkeltjes in combinatie met een toeristisch-recreatief bezoek (o.a. kunst, antiek, woonaccessoires). Dit biedt kansen om het onderscheidend vermogen van Voorschoten te versterken;

- horeca in het hoge segment: ook horeca in het hogere segment kan profiteren van de kwaliteiten in met name de Voorstraat.

Bovengenoemde aspecten zijn in Voorschoten voor een groot deel reeds aanwezig. Door er nog nadrukkelijker op in te zetten kan Voorschoten zich meer onderscheiden van andere centra.

In de dichtbevolkte regio met veel bovengemiddelde inkomens kan Voorschoten centrum een comfortabel en gemoedelijk alternatief zijn voor de (te) grote historische binnensteden (Den Haag, Leiden) en de (te) planmatig opgezette stadsdeelcentra (Leidsenhage, Luifelbaan).

4.2 Haalbaar voorzieningenaanbod

In een centrum met vooral een lokale verzorgingsfunctie voor frequente aankopen zijn met name de supermarkten belangrijke publiekstrekkers. Bij de dagelijkse boodschappen heeft de supermarkt 80% marktaandeel. Een eigentijdse supermarkt genereert een grote passantenstroom (circa 10.000 bezoekers per week) waar ook andere winkels van kunnen profiteren. Alleen met een goed supermarktaanbod in het centrum zijn er ook voldoende kansen aanwezig voor andere winkels met dagelijks aanbod (verszaken, drogist etc.). Indien ook dit aanbod aanwezig is, ontstaan kansen voor andere winkels met frequent benodigde artikelen zoals huishoud en textiel. Met de aanwezigheid van dit aanbod ontstaan weer mogelijkheden voor modisch en overig recreatief aanbod.

Bij het bepalen van het haalbare aanbod in Voorschoten centrum kan van deze stapeling van het aanbod uitgegaan worden met de supermarkten als basis. Afhankelijk van het supermarktaanbod variëren de mogelijkheden voor overige boodschappenwinkels. Zo neemt in de regel het haalbare aanbod in dorps-

centra toe naarmate er meer supermarkten aanwezig zijn.

Om te bepalen of er marktruimte is om het winkelaanbod in het centrum uit te breiden, maken we een indicatieve berekening van het potentiële winkelaanbod in 2020. Als primair verzorgingsgebied gaan we uit van het aaneengesloten verstedelijkt gebied in Voorschoten. Daarnaast vloeit omzet toe vanuit Noord Hofland en in mindere mate uit overige omliggende gemeenten.

We maken onderscheid tussen winkels in dagelijkse branches (voedings- en genotmiddelen en persoonlijke verzorging) en niet-dagelijkse branches (overig, exclusief woninginrichting, bouwmarkten en tuincentra). Aan de hand van gegevens over bestedingen, koopstromenonderzoek, ervaringscijfers en algemene kengetallen berekenen we het toekomstig haalbare winkelaanbod. Nadere uitleg over de distributieve berekeningen is te vinden in bijlage 6. We beperken ons hier tot de belangrijkste uitkomsten.

Dagelijks winkelaanbod

Uitgaande van een lichte bevolkingsgroei door de bouw van enkele nieuwbouwwijken is in de dagelijkse branches een uitbreidingsruimte aanwezig van 600 tot 1.400 m² vvo in de kern Voorschoten. Na uitbreiding van Hoogvliet (± 650 m² vvo*) blijft er maximaal zo'n 750 m² vvo over. Dit is te beperkt voor het toevoegen van een nieuwe servicesupermarkt met een bij het marktgebied passende omvang van minimaal 1.500 m² vvo.

Mogelijk zou een discountsupermarkt toegevoegd kunnen worden of kan de huidige discountsupermarkt (Aldi) uitbreiden. Om in de toekomst de trekkersfunctie voor het centrum te kunnen behouden, is uitbreiding van Aldi tot een omvang van minimaal 750 m² vvo gewenst. Voor de toekomst van het centrum van Voorschoten gaan wij uit van twee supermarkten met een eigentijdse omvang in elkaar aanvullende marktsegmenten. Verder is er enige marktruimte voor schaalvergroting van overige dagelijkse winkels.

* uitgaande dat 80% van vvo bestaat uit vvo



Verplaatsing en schaalvergroting gewenst



Enige uitbreidingsruimte niet-dagelijkse branches



Mogelijke versterking horeca-aanbod

Niet-dagelijks winkelaanbod

Met een dergelijk supermarktaanbod bestaan ook voldoende kansen voor niet-dagelijks aanbod. De kansen voor substantiële uitbreiding van dit aanbod is echter beperkt. Uitgaande van enige bevolkingsgroei is in Voorschoten kern tot maximaal 1.700 m² wvo uitbreidingsruimte in niet-dagelijkse branches. Deze marktruimte kan worden benut voor versterking van het winkelaanbod door enige toevoeging van nieuwe winkelometers en vooral schaalvergroting van bestaande winkels. De huidige gemiddelde winkelgrootte is relatief klein. Er is geen marktruimte aanwezig voor substantiële uitbreiding van het winkelaanbod.

Overige voorzieningen

Voor overige publieksgerichte voorzieningen ontbreken betrouwbare kengetallen om indicatieve berekening van het haalbare aanbod te maken. Wel kan door een vergelijking met het gemiddelde aanbod in referentiekernen bepaald worden of het aanbod mogelijk uitgebreid kan worden.

Uit de analyse kwam naar voren dat het aantal dienstverlenende voorzieningen (financieel,

particulier, ambacht) op een redelijk gemiddeld niveau ligt. Rekening houdend met het reeds complete aanbod en het feit dat dienstverlening in toenemende mate ook via internet plaatsvindt, is er geen aanleiding om dit aanbod substantieel uit te breiden.

Ondanks de aanwezigheid van een aantal sterke horecabedrijven in de Voorstraat is het horeca-aanbod momenteel relatief klein in vergelijking met kernen met een gelijk inwoneraantal.

Vanwege de nabijheid van de binnensteden van Leiden en Den Haag zijn er naar verwachting beperkte mogelijkheden voor verdere ontwikkeling van het horeca-aanbod. Met name jongeren zijn sterk gericht op grote uitgaanscentra en zullen vooral naar Leiden en Den Haag gaan. Mogelijk bestaan er enerzijds wel kansen voor enige versterking van de winkelondersteunende horeca (met name in de Schoolstraat) en anderzijds voor de verdere uitbouw van de combinatie kunst, cultuur en uitgaan voor overige (niet-jongere) eigen inwoners en toeristen (met name in de Voorstraat).

4.3 Gewenste ruimtelijk-functionele structuur

Het centrum wordt als geheel sterker als er verschillende vestigingsmilieus bestaan voor diverse typen voorzieningen:

- Schoolstraat/Treubplein: een functionele winkelstraat met hoge passantenstromen;
- Voorstraat: recreatief gebied met een aantrekkelijke historische uitstraling en mix van culturele functies, bijzondere speciaalzaken (woonaccessoires, kunst, antiek etc.) en horeca in het midden- en hogere segment afgewisseld met wonen;
- Schoolstraat/Deltaplein, Ambachtspad: aanloopgebieden die wat meer in de luwte liggen, goed bereikbaar zijn en meer geschikt voor diverse doelgericht bezochte voorzieningen.

Door deze deelgebieden duidelijk ten opzichte van elkaar te positioneren, ontstaat een aantrekkelijk centrum als geheel.

Schoolstraat/Treubplein: kernwinkelmilieu

Het huidige kernwinkelgebied, (Schoolstraat en Treubplein) functioneert goed. Er is sprake van een zeer heldere lineaire structuur met

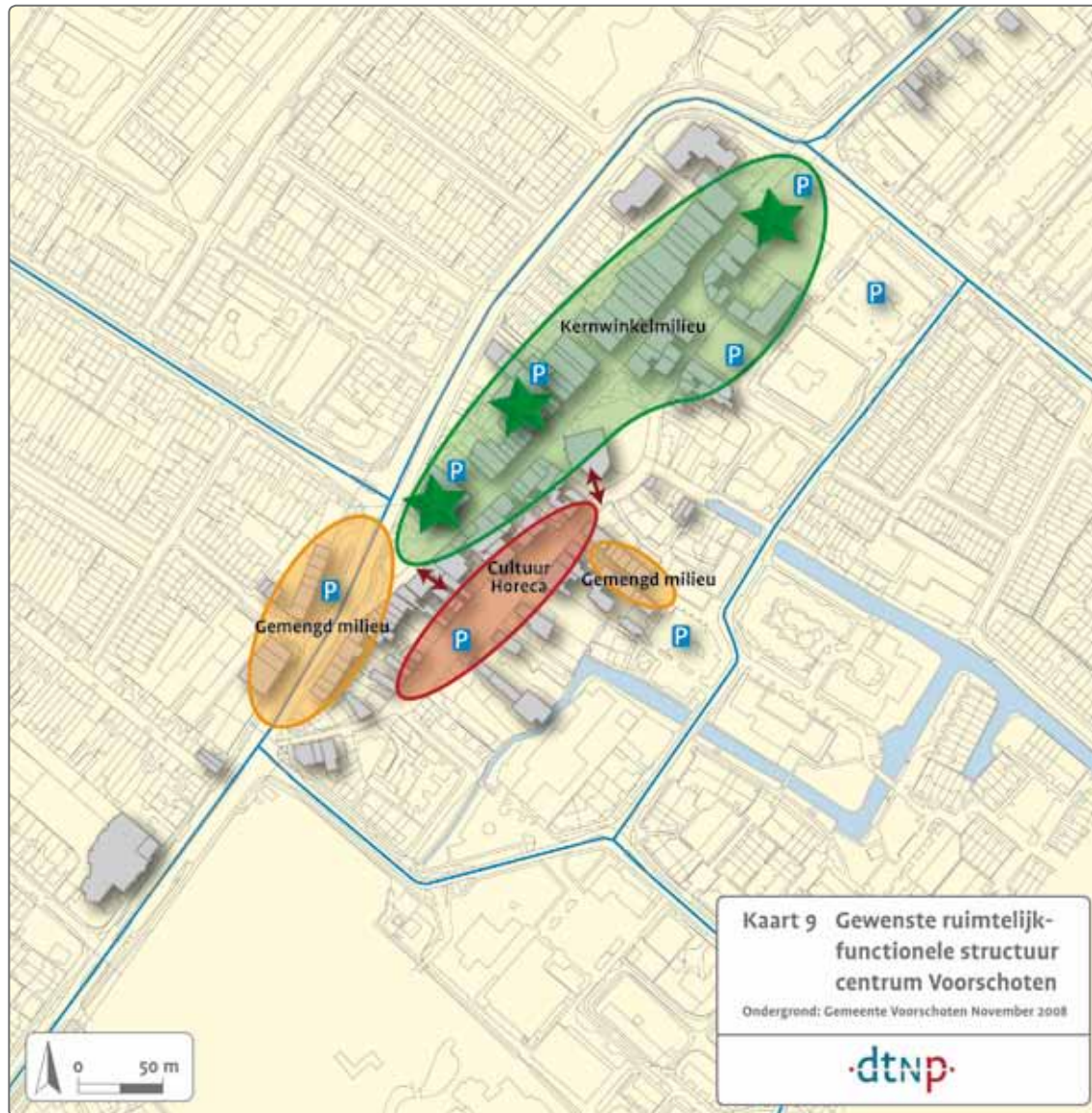
overwegend een aaneengesloten winkelfront. Door de realisatie van Albert Heijn als trekker aan de noordelijke kop krijgt deze structuur een impuls. Voor optimalisering van het kernwinkelgebied in het 'haltermodel' is toevoeging van een supermarkt als publieks-trekker aan de zuidelijke kop (Deltaplein-Rabobank) gewenst. Op deze locatie is circa 3.000 m² beschikbaar. Dit is voldoende voor toevoeging van een supermarkt. Hierdoor zal het aantal passanten in het zuidelijke deel van de Schoolstraat fors toenemen waardoor het ook een aantrekkelijke vestigingslocatie wordt voor overige winkels.

Rekening houdend met de reeds (geplande) sterke servicesupermarkten in het midden- en hogere marktsegment en het kleinschalige discountaanbod bestaan er vooral kansen voor een supermarkt in het lagere marktsegment. Bijkomend voordeel is dat, door de relatief beperkte ruimtebehoefte, er voldoende ruimte over blijft voor een aantrekkelijke stedenbouwkundige inpassing. Aan de Schoolstraat en het Deltaplein kunnen afzoomwinkels gerealiseerd worden, zodat in de Schoolstraat voorzien kan worden in een aantrekkelijk winkelfront. Aan de achterkant,

aan de doorgaande weg, kan de bevoorrading geregeld worden. Daarnaast is de locatie voor een supermarkt geschikt doordat voldoende parkeercapaciteit gerealiseerd kan worden in een parkeergarage die gekoppeld is aan de garage onder Hema. Het ligt voor de hand uit te gaan van verplaatsing van de nu (te) kleine en slecht bereikbare Aldi naar de voormalige Rabobank-locatie.

Naast realisatie van een trekker aan de zuidelijke kop is schaalvergroting van overige winkels in de Schoolstraat gewenst en krijgen de diakoniewoningen bij voorkeur op termijn de bestemming centrumfuncties. De panden hebben grote stedenbouwkundige kwaliteiten en dragen bij aan het eigen karakter en de aantrekkelijke uitstraling van het centrum. Bovendien zijn ze geschikt voor kleinere speciaalzaken die door de centrale ligging kunnen profiteren van de grote passantenstromen. Daarnaast ontstaat zo een aaneengesloten winkelfront in de Schoolstraat.

Een van de sterke punten van de Schoolstraat is dat de winkels met de fiets tot bij de deur bereikbaar zijn. Voor bewoners van Voorshoten is het centrum ideaal om efficiënt



boodschappen te doen. Door fietsen in de Schoolstraat te verbieden verdwijnt een van de sterke punten van het centrum. In onze optiek is het gewenst om fietsen ook in de toekomst toe te staan met voldoende verspreid gelegen (kleine) fietsenstallingen vlakbij de winkels zodat aangesloten wordt bij het gedrag van de consument. Wel is aandacht nodig voor conflictsituaties tussen fietsers en voetgangers. De 'fiets te gast' als uitgangspunt voor een optimalisatie van de straatinrichting (bestrating, meubilair) kan leiden tot meer veiligheid voor voetgangers.

Voorstraat: cultuur en horeca

Door de aantrekkelijke horeca en jaarlijkse evenementen wordt de Voorstraat ook wel 'de huiskamer van Voorschoten' genoemd. De straat is hiervoor geschikt door de historische uitstraling en aantrekkelijke openbare ruimte.

De Voorstraat draagt in belangrijke mate bij aan het onderscheidend vermogen van het centrum van Voorschoten als geheel. Bij voorkeur wordt de culturele en horecafunctie dan ook verder versterkt. Dit kan door ruimte te bieden voor uitbreiding van het horeca-aanbod in het hogere segment. Hierbij is het

wel van belang dat rekening wordt gehouden met de woonfunctie die ook in de straat aanwezig is. De horeca dient vooral gericht te zijn op dag- en avondfunctie met een terrasmogelijkheid tot bijvoorbeeld 23.00 uur. Daarnaast kunnen mogelijk maatschappelijke en culturele voorzieningen een plekje krijgen aan de Voorstraat. Het voormalige postkantoor biedt hiervoor perspectieven, maar mogelijk op termijn ook andere panden. Hierdoor kan de functie als 'huiskamer van Voorschoten' een extra impuls krijgen.

In onze optiek is de functie van de Voorstraat als winkelstraat ook in de toekomst beperkt. Ten eerste is het naar verwachting distributief en ruimtelijk-functioneel niet haalbaar om het winkelaanbod substantieel uit te breiden en op een goede manier te koppelen aan het kernwinkelmilieu. Daarnaast is het niet gewenst in verband met de functie als culturele huiskamer. Wel kunnen winkeltjes als antiekzaken en galeries een toegevoegde waarde hebben. Ook de warenmarkt kan een bijdrage leveren aan de levendigheid. Zeker in de zomermaanden kunnen de terrassen en warenmarkt elkaar versterken en de Voorstraat als geheel aantrekkelijker maken.

Randvoorwaarde is een goede opstelling ten opzichte van elkaar zodat er ook daadwerkelijk wisselwerking kan plaats vinden.

De relatie van de Voorstraat met de Schoolstraat kan verbeterd worden door de steegjes als dwarsverbanden herkenbaarder en aantrekkelijker te maken. Dit kan door aanpassingen aan de openbare ruimte zodat een logische looproute ontstaat. Daarnaast is aandacht nodig voor bewegwijzering en het toevoegen van publieksfuncties in de steegjes. Door panden in de Voorstraat, tegenover de steegjes, een aantrekkelijke publieksfunctie te geven kan de relatie verbeterd worden.

Belangrijk uitgangspunt in de 4V Nota is een parkeervrije Voorstraat, zodat het autoverkeer afneemt en er een prettiger verblijfsklimaat ontstaat. Voor de vitaliteit van voorzieningen in de Voorstraat is het echter in onze optiek van groot belang dat het parkeren aanwezig blijft. In de Voorstraat zijn vooral doelgericht bezochte functies (restaurants, antiek etc.) aanwezig en dan is bereikbaarheid en parkeren voor de deur een belangrijk vestigingscriterium. Als wordt gekozen voor



Schoolstraat: functionele winkelstraat



Voorstraat: toeristisch culturele straat



Schoolstraat/Deltaplein: gemengd milieu

een autovrij profiel zal het erg rustig worden in de Voorstraat. Wel kan door optimalisatie van de inrichting de 'aanwezigheid' van de auto worden teruggedrongen en meer ruimte ontstaan voor terrassen.

Schoolstraat/Deltaplein: gemengd milieu

De voorzieningen aan het eind van het Deltaplein en doorgaande deel van de Schoolstraat liggen net buiten het kernwinkelgebied. Wel zijn de zichtbaarheid en bereikbaarheid van deze voorzieningen goed. Daarmee heeft dit deelgebied de specifieke kwaliteiten die voor meer doelgericht bezochte en solitair functionerende voorzieningen aantrekkelijk zijn. Het gaat veelal om dienstverlening (uitzendbureau, makelaar), maar ook om winkels als een hoorstudio. Door de kwaliteiten van dit vestigingsmilieu te versterken kan het een belangrijke meerwaarde hebben voor het centrum als geheel met een gunstige vestigingslocatie voor specifieke voorzieningen.

Ambachtspad: gemengd milieu

De afstand van het Ambachtspad tot het kernwinkelmilieu is groot en daarmee is een echte winkelfunctie hier op termijn niet

haalbaar. Wel kan het een aantrekkelijke locatie zijn voor doelgericht bezochte voorzieningen. De bereikbaarheid is goed door het parkeren op het Wagenerf. Door de ligging in de luwte van het centrum zal het huurniveau ook wat lager zijn dan in bijvoorbeeld de Schoolstraat.

De stedenbouwkundige kwaliteit van de Ambachtspad is matig en sluit niet aan op de kwaliteiten in de aangrenzende Voorstraat. Mogelijk komt dit gebied op langere termijn in aanmerking voor een herontwikkeling. Mede vanwege de afnemende behoefte aan dit type vestigingslocaties kan bij een eventuele herontwikkeling worden overwogen de publieksfunctie te laten afnemen.

Overige gebieden: geen nieuwe publieksfuncties

In andere deelgebieden in en rondom het centrum worden bij voorkeur geen nieuwe publieksgerichte voorzieningen toegevoegd. Het heeft sterk de voorkeur dit type nieuwe initiatieven zoveel mogelijk te sturen naar de verschillende hier boven genoemde deelgebieden in het centrum. Hierdoor worden bezoekersstromen optimaal geclusterd en nemen mogelijkheden voor functiesynergie

toe. Per saldo optimaliseert dit de marktpotenties voor een zo groot en gevarieerd mogelijk voorzieningenaanbod.

Bij eventuele herontwikkeling van Wagenerf, MOC-terrein en Churchillplein stellen wij voor om in te zetten op niet-publiekgerichte centrumfuncties als kantoren, gemeentelijke diensten, wonen en/of zorg. Ook behoud van de parkeerfunctie kan een belangrijke toegevoegde waarde zijn voor het centrum.

Parkeersituatie

Uit onderzoek in 2006 bleek een tekort van 200 parkeerplaatsen. Inmiddels wordt een parkeergarage onder Albert Heijn gebouwd en zal naar verwachting de garage onder Hema uitgebreid worden tot het Deltaplein. Of er voldoende capaciteit ontstaat is op voorhand lastig in te schatten. Het winkelaanbod wordt ook uitgebreid wat leidt tot een grotere behoefte. Wij adviseren om na realisatie van de projecten (Albert Heijn en Deltaplein) een parkeeronderzoek uit te voeren om vast te stellen of sprake is van een tekort. Op basis van dat onderzoek kan bepaald worden of en zo ja welke maatregelen nodig zijn.

4.4 Uitvoeringsprogramma

Om de door ons voorgestelde visie voor het centrum van Voorschoten te realiseren, zal een aantal projecten in onderlinge samenhang uitgevoerd moeten worden:

1. actualisatie bestemmingsplan;
2. herontwikkeling Rabobank/Deltaplein;
3. herinvulling strategische panden;
4. optimalisatie inrichting Voorstraat;
5. optimalisatie inrichting Schoolstraat;
6. optimalisatie dwarsverbindingen;
7. evaluatie parkeermogelijkheden.

Deze projecten vormen samen het uitvoeringsprogramma. De fasering van de projecten is van groot belang. Ten eerste is een duidelijke afbakening van het centrumgebied noodzakelijk. Hiervoor is actualisatie van het bestemmingsplan nodig met duidelijke begrenzingen van het centrumgebied (1). Vervolgens hebben ontwikkelingen in vastgoed zoals herontwikkeling van de Rabobank-locatie/Deltaplein en herinvulling van strategische panden hoge prioriteit (2-3). Verder zijn enkele aanpassingen in de openbare ruimte gewenst (4-6) en tot slot is evaluatie van de parkeersituatie gewenst.



Concentratie van voorzieningen in bestemmingsplan

Project 1 Actualisatie bestemmingsplan

Doel	Concentratie van publieksfuncties in compact gebied
Omschrijving	Afbakenen van gebied voor publieksfuncties zodat synergie kan plaatsvinden en helder beleid ontstaat voor betrokkenen
Acties	<ul style="list-style-type: none"> • Uitwerken keuzes overige centrumfuncties (horeca, kantoren, wonen etc.) • Gebiedsgrenzen in nieuw bestemmingsplan • Actief of passief stimuleren van vestiging en uitbreiding binnen concentratiegebied
Betrokkenen	Gemeente Voorschoten
Prioriteit	Hoog



Supermarkt op Deltaplein/Rabobank-locatie

Project 2 Herontwikkeling Rabobank/Deltaplein

Doel	Herontwikkeling Rabobank-locatie en omgeving tot moderne discountsupermarkt (800 m ² vwo), zoomwinkels en parkeergarage
Omschrijving	Ruimte creëren voor een publiekstrekker aan de zuidkop van het winkelgebied zodat 'halterstructuur' wordt afgerond
Acties	<ul style="list-style-type: none"> • Opstellen van ontwikkelingsplan • Procedure Wro • Uitvoering plan
Betrokkenen	Gemeente Voorschoten Vastgoedeigenaren Projectontwikkelaar
Prioriteit	Hoog



Culturele functies in strategische panden



Beter verblijfsklimaat Voorstraat met behoud parkeren



Afremmende maatregelen fietsers in Schoolstraat

Project 3 Herinvulling strategische panden

Doel	Versterking culturele en maatschappelijke functie Voorstraat
Omschrijving	Herinvulling van (op termijn) vrijkomende strategische panden (zoals voormalig postkantoor, kerken) door een culturele voorziening met functie voor heel Voorschoten
Acties	<ul style="list-style-type: none"> • Opstellen van herontwikkelingsplan • Procedure Wro • Uitvoering plan
Betrokkenen	Gemeente Voorschoten Vastgoedeigenaren
Prioriteit	Hoog

Project 4 Optimalisatie inrichting Voorstraat

Doel	Verbeteren van verblijfsklimaat met behoud van autobereikbaarheid
Omschrijving	Optimalisatie van inrichting Voorstraat met behoud van autobereikbaarheid, parkeren én meer ruimte voor horecafunctie (terras)
Acties	<ul style="list-style-type: none"> • Overleg ondernemers en bewoners • Opstellen inrichtingsplan • Uitvoeren plan
Betrokkenen	Gemeente Voorschoten
Prioriteit	Midden

Project 5 Optimalisatie inrichting Schoolstraat

Doel	Vergroten veiligheid van voetgangers door 'afremmende' maatregelen voor fietsers
Omschrijving	Optimalisatie van inrichting Schoolstraat als winkelerf met behoud van fietsbereikbaarheid en stallingen in de nabijheid van winkels
Acties	<ul style="list-style-type: none"> • Overleg ondernemers en bewoners • Opstellen inrichtingsplan • Uitvoeren plan
Betrokkenen	Gemeente Voorschoten
Prioriteit	Midden



Versterken van steegjes als herkenbare verbindingen



Evaluatie parkeercapaciteit, locaties en parkeerregime

Project 6 Optimalisatie dwarsverbindingen

Doel	Versterking toeristische en culturele functie centrum Voorschoten
Omschrijving	Vergroten aantrekkelijkheid en herkenbaarheid steegjes tussen Schoolstraat en Voorstraat door herinrichting, bewegwijzering en mogelijke herinvulling strategische panden (in Voorstraat tegenover steegjes)
Acties	<ul style="list-style-type: none"> • Overleg ondernemers en bewoners • Opstellen inrichtingsplan • Uitvoeren plan
Betrokkenen	Gemeente Voorschoten Vastgoedeigenaren
Prioriteit	Midden

Project 7 Evaluatie parkeermogelijkheden

Doel	Vaststellen van mogelijke knelpunten in de parkeer-situatie (capaciteit, ligging, regime) na realisatie van parkeergarage onder AH en na definitief besluit over de Rabobank-locatie/Deltaplein
Omschrijving	Aan de hand van parkeer-onderzoek kan beleid worden bijgesteld voor optimalisatie van de parkeer-situatie in het centrum
Acties	<ul style="list-style-type: none"> • Uitvoeren parkeeronderzoek • Bijstellen parkeerbeleid
Betrokkenen	Gemeente Voorschoten
Prioriteit	Midden

Bijlage 1 Betrokkenen

Begeleidingscommissie

Gemeente Voorschoten	De heer E. A. Boer
	De heer B. Boon
	De heer L. Elzinga
	De heer R. van der Mark
	Mevrouw L.G. Nollen
	De heer A.E. van de Poel
	De heer F.L. Sip

Klankbordgroep

Centrum Ondernemers Voorschoten	De heer F. v.d. Boogaardt
	De heer W. van Dam
	De heer K. Saarloos
HBD	De heer F. Visser
Kamer van Koophandel	De heer K.J. Wiltenburg

Droogh Trommelen en Partners (DTNP)	De heer D.J. Droogh
	De heer J. Vlek

Bijlage 2 Branche-indeling

Branchegroep	Branche
Supermarkten	<ul style="list-style-type: none"> Supermarkten
Overig dagelijks	<ul style="list-style-type: none"> Persoonlijke verzorging Speciaalzaken (versspeciaalzaak, minisuper, slijter, tabak en lectuur)
Mode	<ul style="list-style-type: none"> Kleding en modeaccessoires Schoenen en lederwaren
Overig niet-dagelijks	<ul style="list-style-type: none"> Warenhuizen Luxe (juwelier, optiek, huishoudelijke en cadeau-artikelen, antiek en kunst) Sport Hobby, spel en media Wit/bruingoed computershops Overig in en om het huis (plant/dier, fiets- en autoaccessoires, doe-het-zelf) Overige detailhandel
Volumineus aanbod	<ul style="list-style-type: none"> Woninginrichting (o.a. meubelen, keukens, sanitair, vloerbedekking) Bouwmarkten Tuincentra

Bijlage 3 Winkelaanbod centrum (m² wvo)*

Sector	Voorziening
Horeca	café, fastfood, bezorgen/halen, grillroom/ shoarma, hotel/restaurant, lunchroom, café/restaurant, restaurant
Cultuur	theater, museum, bibliotheek
Ontspanning en verhuur	zonnebank, videotheek, fitness
Ambachten	edelsmid, schoen/sleutelreparatie, kapper, schoonheidssalon, drukwerk/copyshop, kledingreparatie, ambacht overig
Financiële instelling	bank, financieel intermediair, postkantoor
Particuliere dienstverlening	stomerij/wassalon, makelaar, reisbureau, uitzendbureau, diensten overig

	Centrum Voorschoten	Centra van kernen met gelijk inwonertal (17.250 inw.)	Centra van kernen met gelijk inwonertal (23.000 inw.)
Supermarkten	374	2.483	2.691
Overig dagelijks	1.402	1.518	1.748
<i>versspeciaalzaken</i>	785	759	897
<i>persoonlijke verzorging</i>	617	759	851
Mode	2.810	3.829	5.818
<i>kleding en accessoires</i>	2.668	2.984	4.507
<i>schoenen, lederwaren</i>	142	845	1.311
Overig niet-dagelijks	3.605	4.708	6.094
<i>warenhuis</i>	945	604	897
<i>luxe</i>	976	1.018	1.334
<i>sport</i>	119	328	460
<i>hobby, spel, media</i>	587	862	1.127
<i>bruin/witgoed, computer</i>	351	500	805
<i>overig in en om huis</i>	627	1.018	1.035
<i>overige detailhandel</i>	0	379	437
Volumineus	2.008	1.380	1.909
<i>woninginrichting</i>	2.008	1.276	1.840
<i>bouwmarkten</i>	0	86	69
<i>tuincentra</i>	0	17	0
TOTAAL	10.199	13.918	18.259

* Locatus, oktober 2009

Bijlage 4 Passantenonderzoek

Het passantenonderzoek in het centrum van Voorschoten bestaat uit passantentellingen en -enquêtes en is op een woensdag en een zaterdag in november 2009 uitgevoerd. Tijdens het onderzoek waren er onder andere wegwerkzaamheden aan de Koningin Julianalaan, die mogelijk enige invloed hebben gehad op de resultaten. Tevens was het op zaterdag licht regenachtig weer.

Tellingen

Op beide dagen is tussen 10.00 uur en 17.00 uur op 10 verschillende locaties in het centrum het aantal lopende passanten geteld. Op elke locatie is elk heel uur 4,5 minuut geteld. De uitkomsten zijn vervolgens omgerekend naar het aantal passanten per uur en uurgemiddelden.

Enquêtes

Op beide dagen zijn tussen 10.00u en 17.00u in de Schoolstraat in totaal 400 passanten ondervraagd. De volgende vragen zijn gesteld:

1. *Met welk vervoermiddel bent u naar het centrum van Voorschoten gekomen?*
2. *Welke winkels heeft u bezocht of gaat u tijdens dit bezoek in het centrum nog bezoeken?*
3. *Hoe lang verblijft u in totaal in het centrum van Voorschoten?*
4. *In welke plaats woon u? In Voorschoten: In welke wijk woont u?*

Bijlage 5 Ondernemersenquête

In totaal is naar 144 ondernemers een enquête gestuurd. Het gaat om ondernemers in het gebied tussen Koningin Julianalaan, Koninklijke Marinelaan, Oranjeboomstraat en Raadhuislaan en ondernemers aan het begin van de Leidseweg. 67 ondernemers hebben een enquête ingevuld. Er is een respons gehaald van 47%. De volgende vragen zijn gesteld:

1. Gegevens over het bedrijf

Bedrijfsnaam	
Naam contactpersoon	
Adres bedrijf	
Postcode en plaats	
Branche	
Eigendomssituatie pand	<input type="radio"/> Huur <input type="radio"/> Koop
Bedrijfsvorm	<input type="radio"/> Zelfstandig <input type="radio"/> Filiaalbedrijf <input type="radio"/> Franchisenemer <input type="radio"/> Anders, namelijk....

2. Welke beoordeling geeft u Voorschoten centrum op deze aspecten?

1=slecht, 2=onvoldoende, 3=niet goed/niet slecht, 4=voldoende, 5=(zeer) goed

Onderwerp	Beoordeling	Toelichting
Brancheverdeling van de winkels(versiteit aanbod)	1-2-3-4-5	
Kwaliteit van het aanbod (marktsegment)	1-2-3-4-5	
Spreiding van winkels over het centrum	1-2-3-4-5	
Uitstraling winkelpanden (hoe zien de winkels eruit?)	1-2-3-4-5	
Inrichting openbare ruimte (bestrating, verlichting, luifel)	1-2-3-4-5	
Aantal horecabedrijven (voldoende aanbod, keuze)	1-2-3-4-5	
Bereikbaarheid van de winkels	1-2-3-4-5	
Parkeren in het centrum	1-2-3-4-5	

3. Wat zijn volgens u de sterke en zwakke punten van Voorschoten centrum?

Sterke punten		Zwakke punten	
1		1	
2		2	
3		3	

4. Hoe beoordeelt u uw omzet in 2008?

(Zeer) goed	Toelichting
Voldoende	
Aan de krappe kant	
Onvoldoende	
(Zeer) slecht	

5. Kunt u met indexcijfers uw (verwachte) omzetontwikkeling aangeven?

2005	2006	2007	2008	2009	2010
			100		

6. Kunt u een inschatting geven waar uw omzet vandaan komt?

%	Voorschoten
%	Wassenaar
%	Overig regio (gebied inclusief Den Haag, Leiden, Zoetermeer)
%	Elders
100%	TOTAAL

7. Hebt u de afgelopen 5 jaar geïnvesteerd in uw bedrijf?

Meerdere antwoorden mogelijk, graag een korte toelichting

Nee	Toelichting
Interieur	
Exterieur (onderhoud, uitstraling)	
Uitbreiding/vergroting	
Verplaatsing (waar vandaan?)	
Overige, nl	

8. Hebt u de komende 5 jaar plannen voor uw bedrijf?

Meerdere antwoorden mogelijk, graag een korte toelichting

Renovatie (wat betreft de renovatie?)	Toelichting
Uitbreiden (hoeveel m ² ?)	
Verplaatsen (waarheen?)	
Nieuwe vestiging openen (waar?)	
Bedrijf beëindigen (waarom?)	
Bedrijf verkopen (waarom?)	
Overig, te weten	
Geen	

9. Hoe zou Voorschoten centrum zich meer kunnen onderscheiden?

--

10. Hebt u nog opmerkingen of suggesties voor Voorschoten centrum?

--

Vriendelijk bedankt voor uw medewerking.

Bijlage 6 Distributieve mogelijkheden

Distributie planologisch onderzoek (dpo)

In vroegere dpo's werd het haalbare winkelaanbod vaak nauwkeurig berekend. Door grote onderlinge verschillen in typen winkelgebieden, branches en winkelformules moeten dergelijke berekeningen genuanceerd worden beoordeeld. De haalbaarheid van winkels wordt veel meer bepaald door de potentiële functie en kwaliteit van het winkelgebied. Niettemin kan een kwantitatieve analyse van vraag en aanbod een indicatie geven van overbewinkeling of uitbreidingspotenties.

Variabelen

Bij deze kwantitatieve analyse gaat het om de verhouding tussen vraag en aanbod. De vraagzijde wordt bepaald door de omzet per hoofd, de omvang van het verzorgingsgebied (aantal inwoners), de mate waarin het omzetpotentieel terecht komt in het betreffende winkelgebied (koopkrachtbinding) en de mate waarin omzet van elders toevloeit (koopkrachttoevloeiing). Aan de aanbodzijde spelen de omvang (m² winkelvloeroppervlak) en benodigde omzet per m² wvo (vloerproductiviteit) een rol.

Verzorgingsgebied

Bij de berekening van het toekomstig haalbare winkelaanbod in het centrum gaan wij uit van het aaneengesloten verstedelijkt gebied van Voorschoten, exclusief de wijk Noord Hofland. Dit gebied bestaat momenteel uit circa 17.250 inwoners.

Volgens prognoses* zal de bevolkingsomvang in de hele gemeente tot 2017 groeien van 23.000 tot 24.200 inwoners. Dit komt grotendeels door de bouw van enkele nieuwbouwwijken waardoor het aaneengesloten stedelijk gebied van Voorschoten zal uitbreiden. Bij de berekening van het toekomstige winkelaanbod gaan wij dan ook uit van een bevolkingsomvang in het verzorgingsgebied van circa 18.000 inwoners.

Gemiddelde omzet per inwoner

In distributieve berekeningen gaan we uit van de landelijk gemiddelde omzet per hoofd van de bevolking per jaar. Bij de gemiddelde omzet per hoofd van de bevolking zijn niet alleen bestedingen van consumenten meegenomen, maar ook bestedingen van bedrijven in winkels.

Voor het centrum van Voorschoten maken we onderscheid tussen winkels met dagelijkse aanbod en winkels met niet-dagelijks aanbod exclusief volumineus aanbod. Winkels met dagelijks aanbod zijn supermarkten, versspeciaalzaken en winkels in persoonlijke verzorging (o.a. drogisterij). Winkels met niet-dagelijks aanbod zijn modewinkels (kleding, schoenen en lederwaren) en winkels met overig niet-dagelijks aanbod (o.a. warenhuizen, huishoudelijke artikelen, sportzaken, speelgoedzaken, winkels in wit- en bruingoed). Tuincentra, bouwmarkten en winkels in woninginrichting vallen hier dus buiten.

In Nederland is de totale omzet van winkels in 2008 circa € 84,2 mld (exclusief BTW). Dit betekent een gemiddelde omzet per hoofd van de

* Gemeente voorschoten (2009), Woonvisie 2010-2014

bevolking per jaar van € 5.130. Hiervan wordt € 2.260 omgezet in winkels met dagelijks aanbod en € 2.140 in winkels met niet-dagelijks aanbod*.

Wanneer het gemiddeld besteedbaar inkomen per inwoner in het verzorgingsgebied afwijkt van het Nederlands gemiddelde is het gewenst de gemiddelde omzetcijfers per hoofd aan te passen. Voor winkels met dagelijks aanbod is het gebruikelijk het omzetcijfer per hoofd aan te passen met een correctie van $\frac{1}{4}$ van het percentage dat het inkomen lager of hoger is dan het Nederlands gemiddelde. Voor winkels met niet-dagelijks aanbod is het gebruikelijk een correctie door te voeren van $\frac{1}{2}$ van het percentage dat het inkomen lager of hoger is dan het gemiddelde. Omdat het gemiddeld besteedbaar inkomen in Voorschoten 21% boven het landelijk gemiddelde ligt (CBS, 2009), gaan we uit van iets hogere omzetcijfers per inwoner. Voor winkels met dagelijkse artikelen gaan wij uit van € 2.380 ($\text{€ } 2.260 + (\frac{1}{4} \times 21\% \times \text{€ } 2.260)$). Voor winkels met niet-dagelijkse artikelen gaan we uit van € 2.370 ($\text{€ } 2.140 + (\frac{1}{2} \times 21\% \times \text{€ } 2.140)$).

Koopkrachtbinding en -toevloeiing

Niet alle bestedingen van inwoners in Voorschoten komen terecht in het eigen winkelapparaat. Het aandeel van de totale bestedingen van inwoners uit Voorschoten dat terecht komt in de eigen winkels noemen we de koopkrachtbinding. De gemiddelde binding voor de dagelijkse branches in kernen met 15.000 tot 20.000 inwoners en een vergelijkbare afstand tot een kern van hogere orde, is 88%*. Voor Voorschoten gaan wij uit van 85 tot 90%. In de niet-dagelijkse sector is de gemiddelde

koopkrachtbinding in vergelijkbare kernen (aantal inwoners, afstand tot kern van hogere orde) 39%. Wij achten een maximale binding haalbaar van 40 tot 45%.

Behalve bestedingen van inwoners van Voorschoten ontvangen de winkels in Voorschoten ook bestedingen van inwoners van buiten het primair verzorgingsgebied. Dit aandeel binnen de totale omzet noemen we de koopkrachttoevloeiing. In de dagelijkse branches in vergelijkbare kernen (inwoners, afstand tot kern van hogere orde) ligt de toevloeiing rond de 14%. Door de nabije ligging van onder andere de Luifelbaan in Leiden gaan wij hier uit van een toevloeiing van 10 tot 15%. In de niet-dagelijkse sector is de gemiddelde toevloeiing van koopkracht circa 28%. Voor Voorschoten gaan wij uit van een toevloeiing van 25 tot 30% in de niet-dagelijkse sector.

Gemiddelde omzet per m²

In Nederland bedraagt de gemiddelde omzet per m² (uit de verkoop aan consumenten en bedrijven) in winkels met dagelijks aanbod circa € 6.530,- (excl. BTW). In winkels met niet-dagelijks aanbod (zonder tuinentra, bouwmarkten en winkels in woninginrichting) bedraagt de gemiddelde omzet per m² circa € 2.952,- (excl. BTW) (HBD, 2009). Voor Voorschoten gaan wij uit van deze gemiddelden.

Indicatie distributieve mogelijkheden

Op basis van bovenstaande cijfers wordt een indicatieve berekening gemaakt van de distributieve mogelijkheden voor het aaneengesloten stedelijk gebied in Voorschoten (exclusief Noord Hofland).

* HBD (2009), Omzetkengetallen ten behoeve van ruimtelijk-economisch onderzoek

**Indicatie distributieve mogelijkheden dagelijks winkelaanbod
in het aaneengesloten stedelijk gebied Voorschoten in 2017**

Inwoners primair verzorgingsgebied (kern)	18.000
Omzet/inwoner (excl. BTW)	€ 2.380
Koopkrachtbinding	85-90%
Koopkrachttoevoeiing	10-15%
Totale potentiële omzet (excl. BTW)	€ 40,5-45,4 mln
Omzet/m ² (excl. BTW)	€ 6.530
Potentieel winkelaanbod m ² wvo	6.200-7.000
Aanwezig winkelaanbod m ² wvo	5.600
Uitbreiding winkelaanbod m ² wvo	600-1.400

**Indicatie distributieve mogelijkheden niet-dagelijks winkelaanbod
in het aaneengesloten stedelijk gebied Voorschoten in 2017**

Inwoners primair verzorgingsgebied (kern)	18.000
Omzet/inwoner (excl. BTW)	€ 2.370
Koopkrachtbinding	40-45%
Koopkrachttoevoeiing	25-30%
Totale potentiële omzet (excl. BTW)	€ 22,8-27,4 mln
Omzet/m ² (excl. BTW)	€ 2.950
Potentieel winkelaanbod m ² wvo	7.700-9.300
Aanwezig winkelaanbod m ² wvo	7.600
Uitbreiding winkelaanbod m ² wvo	100-1.700

Bijlage 7 Begrippenlijst

Branche

Een groep van bedrijven die wordt gekenmerkt door één bepaalde (dominante) assortimentsgroep (bijv. schoenenwinkel) of door een veel voorkomende combinatie van assortimentsgroepen (bijv. warenhuis).

Bronpunt

Verzamelpaats van consumenten van waaruit zij het bezoek aan een winkelconcentratiegebied beginnen (bijv. parkeergarage, busstation).

Bedrijfsvloeroppervlak (bvo)

De totale ruimte van een winkel bestaande uit winkelvloeroppervlak en niet voor consumenten toegankelijke ruimten (opslag, kantine, etc.). Het winkelvloeroppervlak bedraagt, afhankelijk van de branche, circa 70 à 80% van het brutovloeroppervlak.

Dagelijkse artikelen

Artikelen in de branches voedings- en genotmiddelen en persoonlijke verzorging.

Detailhandel

Het bedrijfsmatig te koop aanbieden, waaronder begrepen de uitstalling ten verkoop, het verkopen en/of leveren van goederen aan personen die die goederen kopen voor gebruik, verbruik of aanwending anders dan in de uitoefening van een beroeps- of bedrijfsactiviteit alsmede anders dan voor verbruik ter plaatse.

Dienstverlening (publieksgericht commercieel)

Een bedrijf met uitsluitend of in hoofdzaak een dienstverlenende of verzorgende taak. Onder dienstverlening verstaan wij administratieve/ financiële dienstverlening (bijv. assurantiëkantoor, bank etc.), publieksgerichte dienstverlening (bijv. stomerij, reisbureau) en ambachtelijke dienstverlening (bijv. schoenmaker, kapper etc.)

Filiaalbedrijf/grootwinkelbedrijf

Detailhandelonderneming met 7 of meer eigen winkels.

Horecabedrijf

Een bedrijf waar bedrijfsmatig dranken en/of etenswaren voor gebruik ter plaatse worden verstrekt, bedrijfsmatig logies wordt verstrekt en/of zaalaccommodatie wordt geëxploiteerd.

Koopkrachtbinding

Het aandeel (%) van de totale bestedingen van inwoners dat wordt gedaan in het winkelapparaat in het eigen verzorgingsgebied, noemen we de koopkrachtbinding.

Koopkrachttoevoeiing

Het deel van de omzet dat van buiten het primaire verzorgingsgebied komt, ofwel het aandeel vreemde koopkracht.

Maatschappelijke voorzieningen

Educatieve, sociaal-medische, sociaal-culturele en levensbeschouwelijke voorzieningen, voorzieningen ten behoeve van sport en sportieve recreatie en voorzieningen ten behoeve van openbare dienstverlening,

als ook ondergeschikte detailhandel en horeca ten dienste van deze voorzieningen.

Marktsegment

Op basis van samenstelling van het assortiment en prijsstelling van de artikelen kunnen commerciële bedrijven ingedeeld worden in verschillende marktsegmenten (discount, exclusief etc.)

Niet-dagelijkse artikelen

Alle artikelen, met uitzondering van artikelen in de branches voedings- en genotmiddelen en persoonlijke verzorging.

Verkooppunt (vkp)

Een detailhandelsvestiging met winkelpersoneel en een eigen kassa.

Verkoopvloeroppervlak (vvo)

Gelijk aan winkelvloeroppervlak (wvo).

Vloerproductiviteit

De gemiddelde omzet per m² winkelvloeroppervlak. Deze varieert per type winkelgebied, branche en winkelformule.

Winkel

Ieder voor het publiek vrij toegankelijk pand dat bedoeld is voor de verkoop van artikelen aan particulieren en dat een winkelvloeroppervlak van minimaal 10 m² heeft.

Winkelondersteunende horeca

Een horecabedrijf is winkelondersteunend wanneer het bedrijf voor wat betreft ligging ondersteunend is aan, en voor wat betreft openingstijden in het algemeen vergelijkbaar is met detailhandelsvestigingen. De bedrijfsactiviteit van winkelondersteunende horeca bestaat uit het verstrekken van in hoofdzaak kleinere maaltijden, lunch, koffie/thee en overige dranken.

Winkelvloeroppervlak (wvo)

De voor het publiek toegankelijke winkelruimte ten behoeve van detailhandel, inclusief zichtbare ruimten zoals bijvoorbeeld etalages en de ruimte achter toonbanken en kassa's. Het winkelvloeroppervlak bedraagt, afhankelijk van de branche, circa 70 à 80% van het brutovloeroppervlak.