

## Vragen aan adviesbureau Seinpost BV over DPO centrumplan Emmeloord

De antwoorden van Seinpost Adviesbureau BV zijn in het rood weergegeven.

De reactie van de PvvP op de antwoorden zijn in het blauw aangegeven.

1. Het aantal inwoners in de Noordoostpolder waarmee u rekt (pag. 29), is dit inclusief of exclusief de ca. 800 asielzoekers in het AZC te Luttelgeest?

De bevolkingsprognose is gebaseerd op het rapport 'bevolkingsprognose Noordoostpolder 2012-2027' van 28-08-2012. Hierin zijn de inwoners van het AZC inbegrepen. In hoofdstuk 2.2 en hoofdstuk 3 staat vermeld op welke wijze de bewoners van het AZC in de prognose zijn opgenomen. De verwachting is dat het AZC na de verbouw vanaf 2013 weer grotendeels bewoond zal worden.

Het inwonersaantal van 46.342 voor 2013 in het rapport is gebaseerd op gegevens van CBS Statline. Dit zijn echter de gegevens voor 1 januari 2012. Op 1 januari 2013 was het aantal iets lager, namelijk 46.298 (CBS Statline) of 46.316 (Gemeente Noordoostpolder). Deze getallen zijn INCLUSIEF de bewoners van AZC Luttelgeest. Het inwonersaantal van 46.845 in 2023 is gebaseerd op de Bevolkingsprognose Noordoostpolder 2012-2027. Dit aantal is EXCLUSIEF de bewoners van AZC Luttelgeest. Vanwege de geringe bestedingsruimte van de bewoners van het AZC, is het beter dat zij in de berekeningen voor de uitbreidingsruimte wvo buiten beschouwing worden gelaten. In het DPO wordt de uitbreidingsruimte voor 2013 berekend op basis van het inwonersaantal INCLUSIEF bewoners AZC en de uitbreidingsruimte voor 2013 op basis van het inwonersaantal EXCLUSIEF bewoners AZC. Dit is niet consequent. Uitgaande van een bezettingsgraad voor het AZC die gelijk is aan die van 1 januari 2012 (675 bewoners, is een onderschatting want eind 2012 zijn er meer plaatsen beschikbaar gekomen), is het inwoneraantal exclusief AZC voor 2013 gelijk aan 45.641.

2. U houdt geen rekening met de vermindering van het benodigd vloeroppervlak als gevolg van de internetaankopen bij fysieke winkels (pag. 31). U citeert uit de weblog 'Welke gevolgen heeft e-shopper voor de vraag naar kledingwinkels' dat men internet ziet als een extra kanaal bovenop de fysieke winkel. De weblog stelt echter ook dat de internetverkoop op dit moment nog niet hebben geleid tot daling van de fysieke omzet. Maar dat gaat volgens de weblog veranderen: winkelen wordt multi-channel, de winkel wordt een poort voor de e-shop. Hierdoor zal minder voorraad in de winkel noodzakelijk zijn en dus kan er worden volstaan met minder vloeroppervlak. Als de markt zijn werk doet betekent dit dat een winkelier zal kiezen voor een kleiner vloeroppervlak (want goedkoper), maar bij voorkeur wel in een A-milieu.

- a. Hoe onderbouwt u in het licht van deze achtergrond en de marktwerking dat de vloerproductiviteit zal afnemen?
- b. Heeft u onderbouwd inzicht in de vermindering van het benodigde vloeroppervlak en de hoeveelheid kleinere winkels als gevolg van de internetverkoop in fysieke winkels?

a. De vloerproductiviteit zal afnemen naarmate het verkoopaandeel van de e-shop toeneemt. Hieraan ligt de volgende redenering ten grondslag. De functie van de winkel zal wijzigingen: meer gericht op service en beleving (met een kopje koffie) en minder voorraad en toonbankverkoop. Per saldo zal de omzet per vierkante meter hierdoor dalen. Wij zien geen één op één verband tussen internetverkoop en de vraag naar kleinere winkels. Overigens nemen wij de voorraadmeters – het magazijn – niet mee in het winkelvloeroppervlak (wvo) waarmee wij in het DPO rekenen. Het wvo betreft alleen het voor de consument toegankelijke deel van een winkel. Bij het winkelgedrag spelen andere factoren een rol die een kleine winkel moeilijk kan bieden. Sfeer en beleving in de winkel wordt steeds belangrijker. Neem uw eigen winkelgedrag maar eens onder de loep. Winkels proberen met extra service als een horeca- en leeshoek klanten proberen te binden op andere gronden dan pure verkoop van producten. Hiervoor is ook ruimte nodig. Echter, deze meters voor horeca, showroom, workshops, leeshoek, etc. leveren per saldo minder geldopbrengst op dan de verkoop van producten. Daarnaast zien wij in steeds meer binnensteden mengvormen van horeca en detailhandel, maar ook van horeca en dienstverlening ontstaan.

In het DPO wordt op pagina 31 erkend dat over de toe te passen correctie voor de vloerproductiviteit ten gevolge van internetverkoop door fysieke winkels geen voorspellingen zijn te doen. Het document 'Welke gevolgen geeft e-shopper voor de vraag naar kledingwinkels?' geeft aan dat in een kledingwinkel niet alle maten kleding aanwezig zullen zijn vanwege de mogelijkheid deze via internet te bestellen. Er is dus wel degelijk minder winkelruimte nodig. Indien de overvloedige

winkelruimte ter service wordt benut als horeca, leidt dat tot minder ruimte voor horeca elders in het centrum en dus tot minder wvo elders.

De suggestie dat internetverkoop door fysieke winkels leidt tot een lagere vloerproductiviteit en dus tot een grotere uitbreidingsruimte wvo voor het centrum volgt weliswaar uit het gehanteerde model, maar geeft een foute richting aan (fout in het model?). In de limiet dat alle verkopen door fysieke winkels zouden plaatsvinden via internet, zou de vloerproductiviteit dalen tot nul en dus de uitbreidingsruimte wvo stijgen naar oneindig. Het model adviseert dan een heel groot centrum terwijl alle verkopen via internet plaatsvinden..

- b. Uit trends en ontwikkelingen blijkt het tegenovergestelde plaats te vinden. Al jaren neemt de schaalvergroting bij winkels toe. Niet alleen in de supermarktsector, maar ook in de modesector neemt de gemiddelde schaalomvang gestaag toe. De reden is dat consumenten steeds meer keuze willen. Winkels spelen hierop in door steeds meer producten aan te bieden in verschillende segmenten (Action is een voorbeeld van een winkel met slechts 35% vast assortiment) waardoor zij consumenten willen binden. Uit de praktijkervaring van Seinpost blijkt dat men in veel steden op zoek is naar grotere units (>500 m<sup>2</sup> wvo) om aan de marktvraag te voldoen. Daarnaast zijn en blijven er logistieke beperkingen t.a.v. internetverkoop. Consumenten zijn overdag vaak niet thuis waardoor bezorging problemen oplevert. Grote winkelketens maken nauwelijks winst op de internetverkoop, mede vanwege de hoge retourkosten. Albert Heijn draait momenteel een proef met pick-up-points bij de AH XL vestigingen, maar dit staat nog in de kinderschoenen. De distributie zal goed geregeld moeten worden op plekken waar veel consumenten komen, wat een kostbare zaak is (bv. dure opslagmeters in wijksupermarkten). Indien men namelijk om moet rijden (bv. naar een hal op een bedrijventerrein) is het voordeel van internetverkoop (gemak, efficiency) namelijk weg. Wij denken dat de internetverkoop zich zal stabiliseren zoals u in ons rapport kunt lezen. Vooralnog zien wij geen signalen uit de markt dat de vraag naar kleinere winkels toeneemt. In veel binnensteden nemen wij juist het tegenovergestelde waar, een gebrek aan grootschalige winkelunits. Wij zien ook dat winkels juist afhaalpunten voor internetbestellingen in de eigen winkel openen. Zo heeft Blokker in 2012 in 600 winkels afhaalpunten gerealiseerd, waarvoor ook ruimte moet worden gereserveerd. Het is daarom niet exact te bepalen welke impact internetverkoop op het winkeloppervlak heeft.

Het antwoord op de vraag is dus 'nee'. De vraag naar grotere winkelunits is een gevolg van de vergroting van het assortiment en niet van de internetverkoop. Vergroting van het assortiment leidt voor individuele winkels tot een (gewenste) vergroting van het wvo, maar niet voor het centrum als geheel omdat de totale omzet gelijk zal blijven.

3. Kunt u onderbouwen, bijvoorbeeld met een verwijzing, dat de verhouding van het aantal 65+ers en het aantal jongeren in de Noordoostpolder niet of nauwelijks verandert (pag. 33)?

In de rapportage 'bevolkingsprognose Noordoostpolder 2012-2027' staat in figuur 9 een tabel met een prognose van de bevolkingsopbouw. Op pag. 9 staat dat de groep 20-64 jarigen gelijk blijft maar de samenstelling verandert. De groep 40-54 jarigen neemt af en de groep 55+ neemt toe. De samenstelling van de groep onder de 40 jaar (jongeren) blijft relatief stabiel van omvang.

Uit de getallen in paragraaf 3.1 van de 'Bevolkingsprognose Noordoostpolder 2012-2027' kan worden berekend dat het relatieve aantal 65+ers toeneemt van 15,0% in 2013 tot 18,5% in 2023.

4. De koopkrachtbinding m.b.t. de niet-dagelijkse winkels in het centrumgebied schat u voor 2013 op 61-63% (pag. 36).

a. Kunt u de bijbehorende berekening (samen met de bijbehorende verwijzingen) tonen?

b. Kunt u marges aangeven waarbinnen de werkelijke koopkrachtbinding met 99% zekerheid valt?

a. de berekening voor de niet-dagelijkse marktruimte in het centrum staat in tabel B2.2 weergegeven. Alle parameters in de berekening (consumentenbestedingen incl. correcties op internetbestedingen, economische recessie en besteedbaar inkomen, binding, toevloeiing en vloerproductiviteit) zijn daarvoor behandeld. De uitkomst is de berekende marktruimte. De binding aan het centrum is een afgeleide van de gemeten binding in de gemeente (>85% voor de niet-dagelijkse sector). Hiermee behoort de binding in Noordoostpolder tot de hoogste van Nederland. Gezien de unieke situatie – vrijwel nergens is de rijafstand naar een kern met een winkelfunctie van hogere orde zo groot als in Emmeloord – is de hoge binding verklaarbaar. Van de binding heeft circa 26% (88% +/- 61-63%) betrekking op het aanbod buiten het centrum van Emmeloord. Dit is relatief hoog, maar reëel vanwege de geïsoleerde ligging van Emmeloord. De berekening is: €2.000\*46.845\*0,26 =

€24.359.400. De motivatie achter deze aanname hebben wij uitvoering met de BAN besproken.

De vraag is niet beantwoord. Er is geen onderbouwing gegeven over hoe de koopkrachtbinding van 61-63% m.b.t. de winkels in het centrum is afgeleid van de totale koopkrachtbinding in de gehele gemeente.

b. De binding voor het centrum betreft een inschatting op basis van de gemeten totale koopkrachtbinding. De binding betreft een prognose o.b.v. realistische aannames (reisafstand tot andere kernen met een omvangrijker winkelaanbod in relatie tot de omvang en kwaliteit van het winkelgebied Emmeloord). Overigens is de uitkomst van een DPO altijd een indicatie/benadering en geen 'natuurkundige zekerheid'.

De vraag is niet beantwoord. Er worden geen zekerheidsmarges aangegeven voor de koopkrachtbinding. De berekende uitbreiding wvo is zeer sterk afhankelijk van de correctheid van de gebruikte waarde voor de koopkrachtbinding. Vanwege deze sterke afhankelijkheid zal een kleine fout in de koopkrachtbinding leiden tot een relatief grote fout in de berekende uitbreiding wvo. Zekerheidsmarges voor de berekende uitbreiding wvo voor 2013 zijn nu niet te geven.

5. Na de realisatie van het stadshart schat u de koopkrachtbinding m.b.t. de niet-dagelijkse winkels op 63-65% (pag. 36).

a. Kunt u de bijbehorende berekening (samen met de bijbehorende verwijzingen) tonen?

b. Kunt u marges aangeven waarbinnen de werkelijke koopkrachtbinding met 99% zekerheid valt?

a. Zie 4a. met als toevoeging dat de extra kwaliteiten die na het centrumplan zijn toegevoegd een hogere binding genereren.

De vraag is niet beantwoord. Er is geen onderbouwing gegeven voor de toename van de koopkrachtbinding van 61-63% naar 63-65% als gevolg van de uitbreiding van het centrum.

b. Zie 4b. met als toevoeging dat het centrum van Schagen qua winkelfunctie (markt bereik, afstand tot kernen van hogere orde) enigszins vergelijkbaar. In Schagen is een binding van 65% gemeten.

De vraag is niet beantwoord. Er worden geen zekerheidsmarges aangegeven voor de koopkrachtbinding. De berekende uitbreiding wvo is zeer sterk afhankelijk van de correctheid van de gebruikte waarde voor de koopkrachtbinding. Vanwege deze sterke afhankelijkheid zal een kleine fout in de koopkrachtbinding leiden tot een relatief grote fout in de berekende uitbreiding wvo. Zekerheidsmarges voor de berekende uitbreiding wvo voor 2023 zijn nu niet te geven.

6. De schatting van koopkrachttoevloeiing (pag. 37) is gebaseerd op de resultaten van een loterij in 2010 in de feestmaand december. Deze resultaten zijn niet representatief voor de verkopen in niet-dagelijkse winkels in het centrum vanwege de vele incidentele bezoekers in de feestmaand, de bijdragen van winkels buiten het centrum en de bijdragen van dagelijkse winkels. Het is derhalve noodzaak zeer de gepresenteerde waarde van 28% voorzichtig te hanteren.

a. Kunt u de marges aangeven waarbinnen de werkelijke koopkrachttoevloeiing met 99% zekerheid valt?

b. Welke invloed heeft komst van winkelcentrum Urkerhard op het aantal Urkers dat in Emmeloord-centrum komt winkelen en dus op de koopkrachttoevloeiing?

a. Wij bestrijden uw opmerking dat de resultaten niet representatief zouden zijn. De zeer grote respons is meer dan voldoende om statistisch juiste uitspraken te doen. Juist de forse bijdrage van supermarkten (met veel 'eigen' inwoners) levert een conservatieve inschatting op. De resultaten hebben wij uitvoering met de BAN besproken.

De vraag is niet beantwoord. Er worden geen zekerheidsmarges aangegeven voor de koopkrachttoevloeiing. De berekende uitbreiding wvo is zeer sterk afhankelijk van de correctheid van de gebruikte waarde voor de koopkrachttoevloeiing. Vanwege deze sterke afhankelijkheid zal een kleine fout in de koopkrachttoevloeiing leiden tot een relatief grote fout in de berekende uitbreiding wvo. Zekerheidsmarges voor de berekende uitbreiding wvo zijn nu niet te geven.

De respons van de loterij is weliswaar hoog genoeg om statistisch juiste uitspraken te doen, maar alleen over de feestmaand december en inclusief de verkopen bij dagelijkse winkels en winkels buiten het centrum. Het onderzoek kan niet leiden tot een nauwkeurige schatting van de koopkrachttoevloeiing in een representatieve maand en m.b.t. alleen de niet-dagelijkse winkels in het centrum.

b. de invloed van Urkerhard zorgt voor minder toevloeiing in de frequente non-food sector (branchering Urkerhard is m.n. basis assortiment kleding en warenhuis). Wij hebben de

koopkrachttoevloeiing getoetst bij een aantal ondernemers uit Emmeloord. Hieruit bleek dat de functies die concurreren met Urkerhard (warenhuis) een lagere toevloeiing dan 28% hebben, maar de functies die niet concurreren met Urkerhard (zoals de modesector) een hogere toevloeiing kenden. Per saldo is 28% een realistische aanname.

Helaas is de beschreven toetsing niet nader uiteengezet. Daarom kan er niet worden geoordeeld over de statistische relevantie en dus ook niet over de bruikbaarheid van de resultaten. Het onderzoek op basis van de loterij dat is beschreven in het DPO stamt uit 2010. Winkelcentrum Urkerhard was toen niet voltooid, waardoor in dit onderzoek geen uitsluitsel kan geven over de invloed van Urkerhard op de koopkrachttoevloeiing in Emmeloord-centrum.

7. De schatting van de koopkrachttoevloeiing voor 2023 is 30%, 2 procent meer dan in 2013 (pag, 38)
- Kunt u het basismateriaal en/of de berekening tonen waarop deze schatting is gebaseerd?
  - Uitbreiding van Dronten, Urk, Lemmer en Lelystad hebben geen invloed gehad op de toevloeiing naar Emmeloord (pag. 36). Hoe onderbouwt u de verwachting dat uitbreiding van Emmeloord wel van invloed zal zijn op de toevloeiing (pag 38)?

a. zie 6a. met als toevoeging de motivatie dat een versterking van stadshart Emmeloord meer bezoekers van buiten trekt die een middagje komen shoppen in Emmeloord.

De vraag is niet beantwoord. Er is geen basismateriaal en/of berekening getoond.

b. het centrum van Emmeloord is (zeker na realisatie van het centrumplan met nieuwe kwaliteiten) van een hogere winkelorde dan de centra van Dronten, Urk en Lemmer. Het centrum van Lelystad biedt weinig onderscheidend vermogen t.o.v. Emmeloord. Vanwege de toegenomen aantrekkingskracht wordt het marktgebied verhoogd. Overigens denken wij dat m.n. vanuit Kampen extra toevloeiing kan worden verwacht.

De omringende plaatsen liggen relatief ver van Emmeloord, waardoor de koopkrachttoevloeiing vanuit deze plaatsen gering zal zijn. De extra toevloeiing vanuit Kampen is zeer onwaarschijnlijk omdat de afstand Kampen-Emmeloord vrijwel gelijk is aan de afstand Kampen-Zwolle en Zwolle een veel uitgebreider centrum heeft dan Emmeloord.

8. U stelt dat de vloerproductiviteit in Emmeloord in 2013 ca. 10% hoger is dan het landelijke gemiddelde en in 2023 ca. 15% hoger is (pag 38).

a. Kunt u de berekening en referenties tonen waaruit blijkt dat de vloerproductiviteit in Emmeloord 2013 ca. 10% hoger is dan het landelijke gemiddelde?

b. Kunt u de berekening en referenties tonen waaruit blijkt dat de vloerproductiviteit in Emmeloord 2023 ca. 15% hoger is dan het landelijke gemiddelde?

a. deze informatie is afkomstig van marktpartijen uit het netwerk van Seinpost en referenties van Seinpost in vergelijkbare winkelgebieden. In het algemeen zijn omzetten in stedelijk gebied hoger dan in landelijk gebied. Dit kan ook, omdat de huisvestingslasten in landelijke gebieden lager zijn dan in steden.

De vraag is niet beantwoord. Er zijn geen berekeningen en/of referenties getoond.

b. dit betreft een eigen inschatting op basis van referentieprojecten van Seinpost in vergelijkbare situaties. Vanwege de relatief hoge huisvestingslasten in nieuw aanbod zal de productiviteit hoger moeten liggen om rendabel te kunnen exploiteren.

De vraag is niet beantwoord. Er zijn geen berekeningen en/of referenties getoond.

9. Op de pagina's 20 t/m 22 van uw rapport beschrijft u dat een aantal winkels mogelijk te klein is gehuisvest. Na de realisatie van de nieuwbouw zal mogelijk een aantal winkeliers in het huidige A-milieu op de Lange Nering willen verhuizen naar een groter pand op De Deel. Leegkomende panden op de huidige A- en B-locaties zullen mogelijk worden ingevuld door ondernemers die nu op een C-locatie zijn gehuisvest. U spreekt in algemene termen over mogelijkheden.

a. Is er recent onderzoek uitgevoerd naar de tevredenheid van winkeliers in Emmeloord-centrum m.b.t. de grootte en de ligging van hun winkelpand?

b. Hoeveel winkeliers in het A-milieu in Emmeloord-centrum vinden zelf dat ze te klein zijn gehuisvest? Welke zijn dit? Hoeveel van deze winkeliers overwegen zich in de toekomst in een nieuw pand op De Deel te vestigen?

c. Hoeveel winkeliers in het C-milieu in Emmeloord-centrum is ontevreden over de huidige huisvesting? Hoeveel van deze winkeliers in Emmeloord overweegt te verhuizen naar het duurdere A- of B- milieu als hier panden beschikbaar zouden komen?

a. Nee, deze diagnose is gebaseerd op onze expertise in winkelgebieden

- b. Dit zou nader onderzocht moeten worden en maakt wat Seinpost betreft onderdeel uit van het vervolproces
- c. Zie antwoord b

Er is dus GEEN onderzoek verricht naar de tevredenheid van de Emmeloorder winkeliers over hun huidige pand en de bereidheid om, na de uitbreiding van het centrum, eventueel te verhuizen naar een ander pand. Een dergelijk onderzoek is nodig om het draagvlak onder winkeliers te peilen en om voldoende zekerheid te verkrijgen over de bezetting/leegstand van de toekomstige winkels. Een lokaal uitgevoerd onderzoek biedt veel meer zekerheid dan theoretische vergelijkingen met andere plaatsen. Het DPO schiet hier ernstig te kort.

10. Op pag. 17 stelt dat in Emmeloord de huurprijs in B- en C- milieus relatief hoog is door het relatief geringe aanbod. Dit is slecht voor de broedplaatsfunctie van het C-milieu. Er zou dus winkelcapaciteit aan het C-milieu moeten worden toegevoegd om het goed te laten functioneren.
- a. Op welke wijze voorziet het nu voorliggende plan in een toename van het aantal winkels in het C-milieu?
  - b. Hoe verhoudt zich het bovenstaande tot de verwachting op pagina 22 dat op de Korte Achterzijde (=C-milieu) leegstand zal ontstaan?
  - a. Deze conclusie is onjuist. In hoofdstuk 2 wordt geconstateerd dat enkele C-milieus geen onderdeel uitmaken van de gewenste winkelstructuur. Winkelcapaciteit, ook als het gaat om C-kwaliteit, dient alleen op locaties die passen binnen de gewenste winkelstructuur te worden toegevoegd. In een detailhandelsstructuurvisie kunnen deze locaties door de gemeente worden aangewezen. Op ongeschikte winkellocaties zijn nieuwe winkelontwikkelingen niet gewenst. Deze locaties kunnen wel geschikt zijn voor andere vormen van consumentgerichte bedrijvigheid (zoals dienstverlening), maar dan zal het huurniveau lager moeten zijn. Zoals in het rapport staat vermeld heeft toevoeging van nieuw aanbod op de Deel tot gevolg dat het huurniveau in het bestaande A- en B-gebied vanwege marktwerking daalt waardoor ondernemers vanuit de voor winkels kansarme C-milieus kunnen verplaatsen. Nu kan dat niet omdat er geen geschikte panden beschikbaar zijn voor ondernemers die willen verplaatsen.
  - b. Korte Achterzijde functioneert voor winkels bij gebrek aan betere kwaliteit. Indien betere winkellocaties tegen betaalbare huren beschikbaar zijn zullen winkels uit de Korte Achterzijde verplaatsen. Enkele winkeliers hebben al aangegeven te willen verplaatsen indien geschikt nieuw aanbod voorradig zou zijn.

Het is bij een gewenste toename van het aantal winkels in het C-milieu niet relevant of ze zijn gelegen binnen of buiten de gewenste winkelstructuur. Het plan Emmeloord-centrum voorziet alleen in een toename van winkels in het C-milieu door 'degradatie' van de huidige winkels in het B-milieu. Als de winkelpanden in het huidige C-milieu tegelijkertijd aan de markt worden onttrokken, wordt de toename van het aantal winkels in het C-milieu meteen teniet gedaan. Er is dan slechts sprake van een verplaatsing van het C-milieu naar het huidige B-milieu en niet zozeer van een vermeerdering van het aantal winkels.

11. In uw rapport omschrijft u winkeliers die 'vastzitten' in C- of een D-milieu. U wekt de indruk dat winkeliers geen voorkeur hebben om hun winkel hier te huisvesten. Emmeloord kent een behoorlijk aantal winkeliers die juist wel vanuit A-milieu zijn verhuisd naar een C- of D- milieu, bijvoorbeeld De Munnik, De Harens Smid en Wibra, Hierbij heeft wvo lang niet altijd een dominante rol gespeeld. Is het vanuit dit oogpunt wel correct om deze locaties als 'kansarm' te betitelen?

Ter aanvulling, niet alle C-locaties zijn kansarm. De Lange Nering oost is juist een kansrijk C-milieu. Achterom/Noordzijde en Korte Achterzijde zijn winkellocaties met onvoldoende kwaliteit. Bij de voorbeelden die u noemt zal de huurprijs/kwaliteit verhouding wellicht een dominante rol hebben gespeeld. Wibra is overigens gevestigd aan de Zuiderkade, wat met Aldi, Lidl en Action een sterk 'discount winkelgebied' is. Wibra past hier als discount kledingzaak prima tussen. De Harens Smid is overigens in november 2012 failliet gegaan in Emmeloord (bron: [www.denoordsoostpolder.nl](http://www.denoordsoostpolder.nl)).

Er spelen dus meer zaken een rol bij de keuze van een winkellocatie. Lang niet iedere winkelier zit 'vast' in een C- of een D-milieu. Overigens, [www.denoordsoostpolder.nl](http://www.denoordsoostpolder.nl) meldt dat het filiaal van de Harens Smid aan het Achterom goed rendeerd.

12. In uw rapport stelt u dat leegstand van panden die geen deel uitmaken van de gewenste winkelstructuur (Achterom, Noordzijde, Korte Achterzijde) geen aantasting van het woon- en leefklimaat in het centrum veroorzaken (pag 21). Nu is Emmeloord-centrum voetgangersgebied. Veel

bezoekers van het centrum parkeren hun auto in de omgeving van de Noordzijde of de Korte Achterzijde. Mensen die per fiets gericht een paar boodschappen willen doen naderen het centrum ook via de Noordzijde of de Korte Achterzijde. Zij passeren alvorens in het centrum arriveren het Achterom, de Noordzijde en/of de Korte achterzijde. Leegstand alhier heeft derhalve wel degelijk invloed op de 'beleving' van het centrum en dus op de aantrekkelijkheid ervan en dus op het woon- en leefklimaat.

- a. Is er onderzoek bekend over de invloed van leegstand in de directe nabijheid van het centrum op de 'beleving' en aantrekkelijkheid van het centrum? Zo ja, welke onderzoeken zijn dit en wat zijn de bevindingen?
- b. Op basis van welk onderzoek concludeert u dat leegstand van panden die geen deel uit maken van de gewenste winkelstructuur maar die wel zeer nabij het centrum zijn gelegen, geen aantasting veroorzaken van het leef- en woonklimaat in het centrum?

a. De impact van leegstand op de aantrekkelijkheid is afhankelijk van de locatie waarop leegstand betrekking heeft. Daarom is het belangrijk om als overheid helder te zijn waar wel en geen winkels gewenst zijn (detailhandelsstructuurvisie). Zoals gezegd betreffen de Noordzijde/Achterom en Korte Achterzijde 'achterkantsituaties annex bevoorradingsstraten' die geen deel uitmaken van de gewenste winkelstructuur. Normaliter zijn er geen winkels in dergelijke gebieden gevestigd, maar magazijnen/loodsen, garages etc. Als winkels hier verdwijnen kan de oorspronkelijke situatie weer worden gerealiseerd en is er geen sprake van aantasting van het woon- en leefklimaat. Voorbeelden van dergelijk specifiek onderzoek zijn niet bij ons bekend. Als algemeen uitgangspunt hanteren wij de definitie van pag. 21.

Het uitgangspunt voor de beoordeling van de aantasting van het woon- en leefklimaat in het centrum van een stad is de zelf opgestelde definitie (pag. 21), die zegt dat per definitie de verdwijning van winkelmetrage op een kansarme locatie als gevolg van nieuw aanbod niet leidt tot een aantasting van het woon- en leefklimaat. De aantasting van het woon- en leefklimaat in het centrum wordt dus beoordeeld op basis van een niet onderbouwde definitie. Specifiek onderzoek ontbreekt.

Het terugbrengen van de oorspronkelijke situatie aan de Noordzijde/Achterom gaat gepaard met hoge kosten.

13. Op pag 21 stelt u dat op kansarme locaties de winkelfunctie zal verdwijnen. Een functiewijziging is niet erg, mits er geen ongewenste effecten optreden. Welke ongewenste effecten kunnen er zoal optreden? Welke ongewenste effecten kunnen er optreden in het Achterom en aan de Noordzijde?

Functies die overlast veroorzaken of verpaupering in de hand werken vanwege de uitstraling. Een situatie waarbij bv. een concentratie van nachthoreca en coffeeshops in bevoorradingsstraten wordt gerealiseerd is vanuit oogpunt van leefbaarheid en veiligheid niet gewenst.

Voor kennisgeving aangenomen.

14. Op pagina 23 adviseert u een schuifoperatie waarvoor een participatie door gemeente, projectontwikkelaar, vastgoedeigenaren en ondernemers gewenst is.

- a. Is het niet raadzaam om vanwege bestaande onzekerheden de inventarisatie naar de ambities van de huidige ondernemers en de interesse van nieuwe ondernemers *voorafgaand* aan de bouw uit te voeren?
- b. Centrumontwikkelingen in combinatie met schuifoperaties zijn reeds uitgevoerd in Vlijmen en Nieuw Bergen. Kunt u op basis van deze operaties een inschatting maken van de grootteorde van de totale kosten van de operatie voor Emmeloord en met name van de financiële bijdrage die zal moeten worden geleverd door de gemeente Noordoostpolder?

a. Dat is absoluut raadzaam. Sterker nog, voor en tijdens de bouw is nauwe afstemming gewenst. In een brancheadviescommissie (bac) bepalen ondernemers samen met de ontwikkelaar en externe deskundige de gewenste branchering van het nieuwe centrum. In de bac worden de ambities van huidige en nieuwe ondernemers besproken.

Het is absoluut raadzaam om een inventarisatie uit te voeren voorafgaand aan de bouw! En ook is nauwe afstemming gewenst tijdens de bouw. Dit vereist flankerend beleid.

- b. Dit hangt sterk af van verdere planvorming en is niet op voorhand in te schatten. De ervaring van Seinpost is dat professionele advisering van ondernemers over hun toekomstplannen het verplaatsingsproces kan versnellen. Uit onze praktijkervaring blijkt dat indien ondernemers goed in staat zijn een afgewogen beslissing over een vestigingslocatie kunnen nemen indien ze een beeld hebben van de toekomstige omzetmogelijkheden. Indien men dit niet goed inschat (bv. door alleen

terug te kijken naar het verleden) kan men ook niet goed een afgewogen beslissing maken over een eventuele verplaatsing.

Voor kennisgeving aangenomen.