

# MEMO

Aan: De gemeenten in de regio Arnhem-Nijmegen, Provincie Gelderland  
Cc.:  
Van: Ecorys  
Onderwerp: Herijking Regionale Programmering Werklocaties - Uitgangspunten notitie perifere detailhandel  
Datum: 6 november 2015  
Onze ref. NL2140-30847

## 1 Inleiding

De afgelopen jaren is een over-programmering en leegstand ontstaan bij kantoren, bedrijventerreinen en perifere detailhandelsvestigingen. Er heeft reeds een aanzienlijke herprogrammering plaatsgevonden; maar er zal voor een aantal branches nog een verdere herprogrammering nodig zijn.

Op basis van enkel een kwantitatieve benadering is in de gemeenten van regio Arnhem-Nijmegen geen zorgvuldige programmering mogelijk van het aanbod aan perifere detailhandel. Voor een duurzame economische ontwikkeling van de regio is het essentieel dat de afspraken én onderlinge spelregels worden geactualiseerd en herzien zodat de regio snel kan inspelen op nieuwe ontwikkelingen. Hiervoor zullen scherpe keuzes nodig zijn die ervoor zorgen dat vraag naar en het aanbod van perifere detailhandelslocaties met elkaar in evenwicht zijn. Dat betekent dat alle plannen opnieuw worden bekeken om overprogrammering te voorkomen. Bekeken wordt wat gevolgen zijn van plannen voor de bestaande voorraad conform de filosofie van de ladder voor duurzame verstedelijking.

Dit geldt niet alleen voor perifere detailhandelslocaties, maar geldt ook voor bedrijventerreinen en kantoren. Door te monitoren en flexibel en dynamisch te blijven inspelen op nieuwe ontwikkelingen kan toegewerkt worden naar een beter evenwicht tussen vraag en aanbod.

Deze notitie geeft de basis voor de spelregels zoals deze in de herijking toegepast moeten worden. De definitie van werklocaties voor dit onderzoek richt zich op de volgende afbakening:

- Bedrijventerreinen
- **Perifere detailhandel** (Perifere Detailhandels Vestiging/ Grootschalige Detailhandels Vestiging)
- Kantoorlocaties

### Proces

De basis van de Herijking van de Regionale Programmering Werklocaties is gelegen in een gezamenlijk gedragen vertrekpunt over de gehanteerde uitgangspunten. Het proces start daarom met een gedragen set aan spelregels (uitgangspunten). Deze notitie, opgesteld door Ecorys, vormt de uitkomst van de gezamenlijk opgestelde uitgangspunten van de werkgroep<sup>1</sup> ten behoeve van eenzelfde en gedragen interpretatie van het in beeld brengen van vraag en aanbod.

---

<sup>1</sup> Bestaande uit provincie Gelderland, en de gemeenten Arnhem, Nijmegen, Zevenaar, Overbetuwe en Wijchen

Wij vragen bestuurders akkoord te geven op deze uitgangspunten om op deze wijze objectief en gedegen de vraag en aanbod naar perifere detailhandelslocaties inzichtelijk te maken. Het gaat er hierbij om dat alle gemeenten langs dezelfde 'meetlat' gelegd worden. Na bestuurlijke goedkeuring van deze uitgangspunten, is de volgende stap in het proces, het kwantitatief en kwalitatief in beeld brengen van vraag en aanbod en de confrontatie hiervan inzichtelijk te maken.

Vervolgens zal Ecorys de confrontatie van vraag en aanbod verwoorden in een concept-beslispuntennotitie waarin scenario's beschreven zullen worden hoe er bestuurlijk ingegrepen kan worden om tot een evenwichtige balans op de bedrijventerreinen-, perifere detailhandel- en kantorenmarkt gekomen kan worden.

Ten slotte zijn het de bestuurders van de betrokken gemeenten die een keuze moeten maken uit de aangereikte scenario's van de beslispuntennotitie.

De huidige planning voorziet in een getrapte vaststelling:

- Medio november 2015: bestuurlijke accordering uitgangspunten (spelregels)
- Medio zomer 2016 bestuurlijke aanbieding beslispuntennotitie (confrontatie vraag-aanbod)

Deze notitie is als volgt opgebouwd:

- H2 – Samenvattend overzicht van alle uitgangspunten mbt tot perifere detailhandelslocaties
- H3 – Uitgangspunten van de vraagraming, zowel kwantitatief als kwalitatief
- H4 – Uitgangspunten van aanbodinventarisatie, zowel kwantitatief als kwalitatief
- H5 - Toepassing van de ladder voor duurzame verstedelijking

## 2 Samenvattend overzicht uitgangspunten perifere detailhandel

Hieronder zijn de uitgangspunten weergegeven voor het in beeld brengen van vraag en aanbod naar perifere detailhandelslocaties. De vastgestelde uitgangspunten zijn het resultaat van de discussies in de werkgroep. De uitgangspunten worden in de volgende hoofdstukken verder toegelicht.

### 2.1 Algemene uitgangspunten

- Er dient in de herijkte Regionale Programmering Werklocaties een beter evenwicht tussen vraag en aanbod plaats te vinden, waarbij over-programmering voorkomen/ beperkt moet worden.
- Bestaande afspraken die gemaakt zijn in het beleidsdocument Regionale Programma Detailhandel blijven van kracht, totdat uit nieuwe besluitvorming anders blijkt.
- In de RPW zullen kwaliteiten van formele perifere detailhandelslocaties meegenomen worden in de afweging; bestaande harde plannen kunnen ter discussie komen te staan.
- In het RPW moeten afspraken gemaakt worden over hoe omgegaan moet worden met (onbenutte) ruimte voor GDV/PDV in bestemmingsplannen.
- De nieuwe RPW dient in te spelen op nieuwe ontwikkelingen, waardoor flexibiliteit in de programmering benodigd is.

## 2.2 Uitgangspunten vraagraming

- Schaalniveau: uitgegaan wordt van de COROP Arnhem-Nijmegen + Montferland en Mook en Middelaar.
- De berekende ruimtevraag in de Detailhandelsmonitor Stadsregio Arnhem Nijmegen (2012<sup>2</sup>) is gedateerd en gaat slechts tot 2020. Een actuele vraagraming met een langere horizon is nodig. Hiervoor moet een nieuw uit te zetten koopstromenonderzoek de basis vormen.
- De uitkomst van de nieuwe raming vormt de basis voor de match tussen vraag en aanbod.
- Beleidsambitie wordt niet in de raming meegenomen.<sup>3</sup>
- Onderscheid wordt gemaakt tussen Perifere Detailhandels Vestigingen (PDV) en Grootschalige Detailhandels Vestigingen (GDV).
- Ecorys verzorgt tevens een markttoets door kwalitatieve wensen van ondernemers mee te nemen

## 2.3 Uitgangspunten aanbod

- Vertrekpunt van de studie is alle detailhandel op perifere locaties zoals benoemd in het Regionaal Programma Detailhandel 2013.
- Er wordt alleen onderscheid gemaakt tussen onherroepelijke bestemmingsplannen en overige plannen.
- Aanbod van locaties heeft zowel betrekking op gemeentelijke als particuliere eigendommen
- Voor perifere detailhandelslocaties met leegstand boven het frictieniveau wordt nader gekeken naar de mate van courantheid van het aanbod. Gemeenten worden gevraagd een inschatting te geven van de omvang van de leegstand (onder, op of boven het frictieniveau). Aanbod wordt niet langer als courant beschouwd wanneer een substantieel deel van de leegstand structureel is (drie jaar of langer leeg staat). De gemeenten wordt gevraagd hiervoor een eigen inschatting te maken.
- Voor locaties met leegstaande courante panden wordt aan gemeenten gevraagd welke GDV/PDV - branches en -metrages er op basis van het bestemmingsplan mogelijk zijn.
- Bij structurele leegstand wordt kwalitatief gekeken naar de achterliggende locatiemarkten en de wensen van de doelgroepen.
- Aan gemeenten wordt gevraagd naar locaties in de gemeente (op bedrijventerreinen en woonboulevards) waar meer dan 3.000 m<sup>2</sup> wvo ruimte is in bestemmingsplannen voor GDV/PDV.

## 2.4 Toepassing van de ladder voor duurzame verstedelijking

- De ladder voor duurzame verstedelijking wordt gevolgd om zoveel mogelijk informatie verzameld te hebben indien er een laddertoets plaatsvindt.
- De ladder wordt toegepast op het schaalniveau van de COROP-regio Arnhem-Nijmegen + gemeente Montferland en gemeente Mook en Middelaar.

<sup>2</sup> De detailhandelsmonitor is gebaseerd op een koopstromenonderzoek uit 2009. Sindsdien is de markt ingrijpend veranderd en is een deel van de marktruimte inmiddels ingevuld.

<sup>3</sup> Gerichte acquisitie-inspanningen en beleidsmatig gestelde doelen (zoals het fictieve voorbeeld van het aantrekken van twee grote logistieke spelers) vormen geen onderdeel van de berekende ruimtevraag.

### 3 Uitgangspunten vraagraming perifere detailhandel

#### 3.1 Het studiegebied

Voor de herijking wordt uitgegaan van de regio COROP<sup>4</sup> Arnhem-Nijmegen (dat is inclusief Druten) + gemeente Montferland en gemeente Mook en Middelaar als onderdeel van het samenwerkingsverband van de regio Arnhem-Nijmegen.

Tabel 3.1 Corop-indeling

COROP Arnhem-Nijmegen + Montferland & Mook en Middelaar	
• Arnhem	• Nijmegen
• Beuningen	• Overbetuwe
• Doesburg	• Renkum
• Druten	• Rheden
• Duiven	• Rijnwaarden
• Groesbeek	• Rozendaal
• Heumen	• Ubbergen
• Lingewaard	• Westervoort
• Millingen a/d R	• Wijchen
• Montferland	• Zevenaar
• Mook en Middelaar	

#### 3.2 Definitie perifere detailhandel

Vertrekpunt van de studie is alle detailhandel op perifere locaties zoals benoemd in het Regionaal Programma Detailhandel. Voor definiëring van perifere detailhandel wordt aangesloten bij de eerder gehanteerde definitie in de Detailhandelsmonitor Stadsregio Arnhem Nijmegen (2012) en het Regionaal Programma Detailhandel (2013):

##### **PDV-Perifere Detailhandels Vestigingen**

Detailhandel op locaties buiten reguliere winkelcentra, bijvoorbeeld bedrijventerreinen, langs grote wegen, etc. Veelal betrekking hebben op de in het vroegere Rijksbeleid toegelaten branches/ soorten winkels, namelijk: auto's, boten, caravans, brand- en milieugevaarlijke stoffen, tuincentra, bouwmarkten, de gehele woninginrichtingsbranche (inclusief meubelen), keukens en sanitair.

##### **GDV-Grootschalige Detailhandels Vestigingen**

Winkels met een ondergrens van 1.500 m<sup>2</sup> bedrijfsvloeroppervlak, vaak gebruikt voor de perifere vestiging van winkels in andere branches dan PDV. Grootschalige detailhandel heeft oppervlakte als criterium, niet de branchering (zie ook PDV).

<sup>4</sup> Coördinatie Commissie Regionaal OnderzoeksProgramma, regional gebied binnen Nederland

### 3.3 Vraagraming: kwantitatieve uitgangspunten

#### **Uitbreidingsvraag**

In mei 2012 is de Detailhandelsmonitor Stadsregio Arnhem Nijmegen uitgevoerd waarin de vraag naar detailhandel, waaronder perifere detailhandel tot 2020 in beeld is gebracht. Dit is de meest recente studie ten aanzien van de inventarisatie van vraag en aanbod. In het Regionaal Programma Detailhandel 2013 van de Stadsregio Arnhem Nijmegen is de berekende vraag uit 2012 als uitgangspunt genomen.

Voor een actueel beeld van de ruimtevraag vanuit (perifere) detailhandel is een solide basis in de vorm van een koopstromenonderzoek nodig. Het koopstromenonderzoek draagt bij aan een scherper en actueler beeld van de vraag naar perifere detailhandel en biedt tevens input voor de geplande herijking van het RPD. De eerdere geraamde metrages doen niet langer recht aan de huidige en toekomstige situatie.

De berekende marktruimte (uitgesplitst naar branches) voor perifere detailhandel vormt de basis voor de confrontatie van vraag en aanbod. Een deel van de marktruimte zal ingevuld worden door uitbreiding/schaalvergroting van bestaande winkels.

### 3.4 Kwalitatieve opbouw van de vraag

Voor het in beeld brengen van de kwalitatieve opbouw van de vraag kan op basis van de geraamde ruimtevraag vanuit de verschillende perifere detailhandelssegmenten worden vastgesteld in hoeverre de PDV/GDV-locaties in de regio al dan niet voldoen aan de kenmerken die consumenten belangrijk vinden aan deze types winkellocaties. In tabel 3.1 is op basis van de koopstromenonderzoeken Randstad 1999, 2004 en 2011 afgeleid welke kenmerken van deze types winkellocaties door de consument als belangrijk worden gezien: de aspecten waardering (beoordeling, als rapportcijfer van 0 tot 10) en belang (het gewicht van de kenmerken onderling, totaal = 100%) worden daarbij gescheiden. Andere kenmerken kunnen van belang zijn bij de beoordeling van deze type winkellocaties door de overheid, door de diverse detailhandelsbranches en door beleggers in PDV- en GDV-vastgoed. Opgemerkt dient te worden dat het planologisch-juridische verschil tussen PDV en GDV door de consumenten niet wordt geregistreerd.

**Tabel 3.1 Waardering en belang kenmerken PDV/GDV-locaties door de Nederlandse consument**

	<b>Belang</b>
Compleetheid winkelaanbod (toegelaten branches)	++++
Consumentenbereik	+++
Nabijheid woongebieden	++
Compleetheid aanbod artikelen	+++
Aanwezigheid IKEA	+
Prijsniveau winkelaanbod	+
Aanbod daghoreca	+++
Sfeer en uitstraling winkellocatie (ensemble, generatie)	++
Aantal parkeerplaatsen	+
Bereikbaarheid per auto (85% bezoekers)	++
Bereikbaarheid per openbaar vervoer (7 %)	+

(Bronnen: regionaal koopstromenonderzoek Randstad 1999, 2004 en 2011; bewerking Ecorys 2015)

Bij de inventarisatie van het aanbod wordt gekeken in hoeverre het aanbod in de regio Arnhem-Nijmegen al dan niet beantwoordt aan de kenmerken van PDV- en GDV-locaties die de consument belangrijk vindt. Ecorys zal zich in eerste instantie baseren op de kwalitatieve beoordeling van locaties, zoals deze wordt opgevraagd bij de gemeenten. Ter aanvulling en controle hierop zal een markttoets worden verricht bij een aantal bedrijven die zich binnen de regio hebben gevestigd, door middel van een telefonisch interview.

## 4 Uitgangspunten inventarisatie van het aanbod

De inventarisatie van het aanbod aan perifere detailhandelslocaties wordt gedaan door zowel te kijken naar de omvang (kwantitatief) van het aanbod als de kwaliteit van het aanbod.

### 4.1 Kwantitatieve inventarisatie van het aanbod

#### **1. Onherroepelijk aanbod en overig aanbod**

De rapportage van Detailhandelsmonitor Stadsregio Arnhem Nijmegen (2015) en het achterliggende tabellenboek Detailhandelsmonitor Stadsregio Arnhem Nijmegen (2015) dienen als basis voor de aanbodinventarisatie. Dit geldt tevens voor de locatieanalyse benoemd in het Regionaal Programma Detailhandel 2013.

Het uitgangspunt bij bedrijventerreinen en kantoren dat onderscheid gemaakt wordt tussen onherroepelijke plannen en overige plannen (van plannen in procedure tot plannen op de “tekentafel”) geldt eveneens voor perifere detailhandelslocaties. Alle gemeenten worden door Ecorys gevraagd naar de plannen voor perifere detailhandelslocaties (ook als deze nog in de idee-fase verkeren). Het aanbod van locaties heeft zowel betrekking op gemeentelijke als particuliere eigendommen.

Vanuit de inventarisatie van het aanbod aan bedrijventerreinen wordt nadrukkelijk aan de gemeenten gevraagd of perifere detailhandel (PDV en GDV) volgens het bestemmingsplan is toegestaan (met bijbehorende omvang), zodat ook deze locaties mee worden genomen in de analyse van vraag en aanbod naar perifere detailhandelslocaties.

#### **2. Leegstand**

De leegstand betreft de bestaande gebouwen op perifere detailhandelslocaties die leeg staan. Inzicht in de leegstand is relevant voor het inzichtelijk krijgen van het beschikbare aanbod op bestaande PDV/ GDV locaties en de kwaliteit hiervan voor het accommoderen van (een deel van de) marktvrage. Een frictieleegstand van circa 5% voor perifere detailhandel wordt als gezond beschouwd. Locaties met een leegstand op of onder frictieniveau worden daarom niet verder meegenomen in deze analyse.

Indien gemeenten aangeven dat er sprake is van substantiële leegstand op de perifere detailhandelslocaties van meer dan het frictieniveau wordt aan hen gevraagd naar de courantheid van het terrein. Wanneer er courant vastgoed op het terrein staat kan dit terrein een deel van de marktvrage accommoderen. Dit zal dan kwalitatief worden meegenomen in de match tussen vraag en aanbod (zie tabel 3.1 vestigingsplaatsfactoren).

Wanneer er sprake is van incourant vastgoed, wordt gekeken in hoeverre de locatie nog voldoet aan de eisen die de beoogde doelgroepen stellen voor een vestigingslocatie en wat dit betekent voor de kansrijkheid van de locatie. We spreken over incourant vastgoed als gebouwen langer dan 3 jaar leeg staan. Als er aantoonbare (omgevings)factoren zijn die een verklaring geven van de leegstand zullen deze meegenomen worden. In de analyse zal dit enkel benoemd worden voor een locatie als geheel. De afweging over eventuele verdere consequenties (bijv. herstructurering, transformatie) zal echter een bestuurlijke afweging zijn en wordt niet meegenomen in de analyse. De beoordeling van incourantheid wordt in eerste instantie aan gemeenten overgelaten. Ecorys controleert deze gegevens door ook zelf met lokale makelaars te spreken om een beeld van de terreinen te krijgen.

## 4.2 Kwalitatieve inventarisatie van het aanbod

Ongeveer 40 jaar geleden zijn de eerste perifeer gelegen winkelgebieden in Nederland ontstaan. Terugkijkend over deze 40 jaar kunnen vijf verschillende generaties van perifere detailhandelsconcentraties worden onderscheiden. De bespreking van deze generaties maakt het mogelijk om op hoofdlijn een typering van locaties mee te geven die een nadere duiding ten behoeve van de match van vraag en aanbod mogelijk maken.

De grote lijn van de volgende opvolging van generaties perifere detailhandelsconcentraties is dat men geleidelijk sterker ging investeren in hoogwaardige architectuur en landschaping en dat de (toegelaten) branchering de neiging vertoont van verbreding, hetgeen als tegenreactie de tendens naar thematisering oproept. Het constateren van verschillen tussen de diverse generaties moet niet gezien worden als een uitspraak over de kwaliteit van de perifere detailhandelslocaties onderling. Gaandeweg de generaties werd de schaal van de perifere locaties (in termen van m<sup>2</sup> detailhandel) groter, om vanaf generatie 4 weer te verkleinen. Het gaat in principe steeds om een logische volgende stap, om voortschrijdend inzicht. Onderstaand overzicht geeft een globaal beeld van de verschillende verschijningsvormen van perifere detailhandelsconcentraties in Nederland.

### **Generatie 1 perifere detailhandelslocaties**

- Oorsprong: winkels op een bestaand bedrijventerrein (sinds ongeveer 1970)
- Type retailers: wonen en doe-het-zelf-zaken
- Locatie: bedrijventerreinen aan de rand van het stedelijk woongebied
- Schaal: circa 10.000-20.000 m<sup>2</sup>
- Profiel: discount, ongestructureerd, spontane verdichting, de laatste 5 jaren toenemende leegstand vanwege teruglopende bezoekersaantallen

### **Generatie 2 perifere detailhandelslocaties**

- Oorsprong: geplande ontwikkeling van oorspronkelijk ongeveer 20.000 m<sup>2</sup> met gedeelde parkeervoorzieningen op maaiveld (sinds ongeveer 1985)
- Type retailers: voornamelijk wonen, keukens, sanitair en doe-het-zelf-zaken
- Schaal: 20.000-40.000 m<sup>2</sup>
- Locatie: buiten het centrum, in toenemende mate in combinatie met een IKEA vestiging
- Profiel: monofunctioneel met gemiddelde of high-end winkels, teruglopende bezoekersaantallen

### **Generatie 3.1 perifere detailhandelslocaties, zeer beperkt gecombineerd met beperkt/ondergeschikt grootschalige detailhandelvevestigingen (GDV)**

- Oorsprong: geplande multifunctionele ontwikkeling (sinds ongeveer 1995)
- Type retailers: wonen, doe-het-zelf, babybenodigdheden, keukens, sanitair, tuincentra, behang/verf, food, dierbenodigdheden, sport en spel, elektronica.
- Locatie: op zich zelf staand winkelgebied buiten de binnenstad
- Schaal: 30.000-100.000 m<sup>2</sup>
- Profiel: "alles voor in en rond het huis"

### **Generatie 3.2 grootschalige detailhandelvevestigingen (GDV-locaties)**

- Oorsprong: 13 locaties aangewezen door de overheid (sinds ongeveer 1995)
- Type retailers: alle branches met een minimum oppervlak van 1.000 m<sup>2</sup> of 1.500 m<sup>2</sup> per winkel (branchespecifieke warenhuizen), gemeenten plegen een nauwe branchering op te leggen.



- Locatie: buiten het centrum en meestal gesitueerd naast een andere winkellocatie zoals een wijkwinkelcentrum of een generatie 4 PDV- locatie
- Schaal: 15.000-40.000 m2
- Profiel: 'harde' (mannen) en 'zachte' (vrouwen) categorieën samen, met sport en spel zodat de gehele familie bediend wordt

#### **Generatie 4 perifere detailhandelslocatie**

- Oorsprong: gepland gerealiseerde "conceptmatige" detailhandel (woonboulevard/meubelplein) met betaald parkeren in een garage of op een parkeerdek; centraal in het project is een overdekt verblijfsgebied (sinds ongeveer 1990)
- Type retailers: alle branches die gerelateerd zijn aan wonen met ondersteunende horeca, middelgrote schaal
- Schaal: 40.000-60.000 m2
- Locatie: buiten het centrum, vaak in combinatie met GDV
- Profiel: midden tot high-end segment maar monofunctioneel

#### **Generatie 5 perifere detailhandelslocatie gecombineerd met GDV en supermarkt**

- Oorsprong: gepland gerealiseerd project met coherente architectuur waarbij de winkels zijn gegroepeerd rond parkeerfaciliteiten, de parkeerfaciliteiten zijn het openbare gebied (sinds ongeveer 2005)
- Type retailers: beperkt aantal grootschalige retailers (10-15), alle branches toegestaan, waaronder regelmatig megasupermarkt, terughoudendheid t.a.v. mode-detailhandel
- Schaal: 12.500-40.000 m2
- Locatie: buiten de binnenstad langs een primaire stedelijke invalsroute
- Profiel: verzameling van branchespecifieke warenhuizen, combinatie met leisure

#### **Nieuwe vorm - Factory Outlet Centrum: mix van perifere detailhandel en beleving**

Het Factory Outlet Centrum is een bijzonder type winkelconcentratie. Het gaat primair om een dagtoeristische bestemming waarbij de bezoeker merkkleding tegen gereduceerde prijzen koopt. Er is sprake van een verdichtingsproces van initiatieven waarbij de onderlinge concurrentie tussen de FOC's steeds relevanter wordt, naast de mate van omzetverdringing van en het risico van leegstand in de detailhandel in verwante branches in de omtrek.

In welke mate deze typering van het aanbod aansluit bij het aanbod aan perifere detailhandelslocaties zal worden gevraagd aan de gemeenten. Dit inzicht gecombineerd met de ligging en het inzicht in de leegstand en courantheid van het aanbod biedt handvatten voor een kwalitatieve match tussen de gewenste vestigingsplaatsfactoren door potentiële ruimtevragers en het huidige en geplande aanbod.

## 5 Ladder voor duurzame verstedelijking

In november 2013 (2<sup>e</sup> versie) heeft het Ministerie van Infrastructuur en Milieu de 'ladder voor duurzame verstedelijking' opgenomen in de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte (SVIR) en vastgelegd als procesvereiste in het Besluit ruimtelijke ordening (Bro). Sindsdien moet de ladder voor duurzame verstedelijking worden doorlopen om nieuwe stedelijke ontwikkelingen te motiveren. De ladder kent een aantal treden die zorg moeten dragen voor een zorgvuldige ruimtelijke afweging en inpassing van die nieuwe ontwikkelingen en daarmee ook leiden tot een goede evenwichtige regionale programmering.

De Ladder voor duurzame verstedelijking begint allereerst met een analyse van de vraag, vervolgens een analyse van het **huidige aanbod** in de tijd aan beschikbare kavels (zowel kwantitatief als kwalitatief). Daarna wordt gekeken naar de **leegstand** en de **herstructureringsmogelijkheden**, beide ook onderdeel uitmakend van het (potentiële) aanbod. Vervolgens wordt in beeld gebracht welke harde en zachte plannen er zijn om het huidige aanbod aan te vullen. Het systematisch aflopen van deze onderdelen, geeft inzicht in de behoefte aan nieuw terrein voor de genoemde functies en de match. Inpassing in de tijd. Dit vormt de basis voor een zorgvuldige afweging op grond van een markttechnische onderbouwing die ook in bestuurlijke trajecten gevolgd moet worden. In al onze marktstudies passen we de Ladder toe, zodat het rapport ook bij de Raad van State stand houdt, indien nodig.

Op macroniveau ontstaat door de kwantitatieve en kwalitatieve confrontatie van vraag en aanbod een goed beeld van het aanbod en de behoefte aan locaties en welke locaties meer kansrijk zijn in relatie tot de vraag en welke locaties minder geschikt zijn. Dit ter verantwoording van trede 1 en trede 2 van de ladder voor duurzame verstedelijking. Ten behoeve van de ladder zal op bestemmingsplanniveau altijd nog de actualiteit moeten worden meegewogen. Door het monitoren van de uitgifte en actuele ontwikkelingen blijft per individuele situatie een goede afweging nodig om al dan niet tot ontwikkeling over te gaan van de betreffende locatie. Flexibel programmeren op basis van de actuele vraag en het aanbod zorgt voor een zorgvuldige balans tussen vraag en aanbod.

## 6 Financiën

Om de studie naar een herijking van het RPW goed te kunnen uitvoeren is afgesproken dat naast vraag en aanbod van locaties ook financiële parameters worden meegenomen. Het gaat hierbij specifiek om plannen voor de ontwikkeling van perifere detailhandel.

Ten behoeve van (bestuurlijke) keuzes die gemaakt gaan worden is het van belang één gestandaardiseerd kader te hebben, waaraan alle locaties voor de betrokken gemeenten, getoetst gaan worden.

Inzicht in de financiële situatie van afzonderlijke locaties kan bereikt worden middels de grondexploitaties. Elke gemeente dient conform Besluit Begroting en Verantwoording een grondexploitatie op te stellen (en deze jaarlijks te herijken). Private partijen maken een business case, veelal ook in de vorm van een grondexploitatie met kosten en opbrengsten om te beoordelen of het interessant is verder te gaan met de ontwikkeling.

De grondexploitatie is het financieel kader van de gebiedsontwikkeling met in achtneming van de ruimtelijke doelstellingen (bijvoorbeeld het aantal te bouwen vierkante meters) die in het bestemmingsplan zijn vastgelegd.

Het voorstel van Ecorys, na consultatie in de werkgroep is om alleen de resultaten van de grondexploitatie in een absoluut getal te vermelden. De overige kostenparameters mogen in een percentage van de kosten. Hiermee komen er geen gevoelige financiële parameters "op straat". De financiële gegevens zullen niet in een rapportage beschreven worden, maar gebruikt worden om de beslispuntennotitie te kunnen onderbouwen met financiële implicaties.

Parameters	output
Plangebied (aantal m2 bruto plangebied)	m2
Uitgeefbaar terrein (aantal m2 netto uitgeefbaar)	m2
Eigendom gemeente (aandeel/ m2 bruto plangebied)	m2 en/ of %
<b>Kostenopbouw</b>	
• Aandeel boekwaarde (verwervingsprijs + gemaakte kosten)	%
• Aandeel civieltechnische kosten (kosten bouw- en woonrijp maken)	%
• Aandeel Plan- en advieskosten (Voorbereiding, Advies, Toezicht)	%
• Aandeel afschrijvingen (afwaarderingen op grondopbrengsten)	%
Resultaat GREX (huidig saldo op grondexploitatie, NCW per 1-1-2015)	€