



Vitaliteitsbenchmark Centrumgebieden 2017

Zicht op de economische vitaliteit
van de 100 grootste
centrumgebieden

April 2017

Goudappel Coffeng BV

	Inhoud	Pagina
1	Twee jaar later...	1
2	De resultaten	2
3	De binnensteden: floreren	5
4	Grote centrumgebieden: verschillen blijven groot	7
5	Middelgrote centrumgebieden: kwetsbaarheid blijft	9
6	Aanbevelingen	11
	Bijlagen	
1	Onderzoeksverantwoording	
2	Over de auteurs	

Over ons:

Goudappel Coffeng is het oudste en grootste adviesbureau op het gebied van mobiliteit en ruimte van Nederland, waaronder ruimtelijke economie en locatieontwikkeling. Ruim 200 hoogopgeleide experts vanuit verschillende vakgebieden werken dagelijks aan integrale vraagstukken die bijdragen aan een betere bereikbaarheid, leefbaarheid en economische vitaliteit van Nederland.

Goudappel Coffeng is onderdeel van de Goudappel Groep. Wij opereren vanuit Amsterdam, Den Haag, Deventer, Eindhoven, Leeuwarden en via partners in het buitenland.

Datum publicatie:

11 april 2017

Auteurs:

Tim van Huffelen, tvhuffelen@goudappel.nl, 06-50213577
Guido Scheerder, gscheerder@goudappel.nl, 06-42990714
Karin de Regt, kdregt@goudappel.nl, 06-11714055

1

Twee jaar later...

Een opwaartse lijn

De economie trekt aan, de schouders zijn eronder gezet. De Vitaliteitsbenchmark Centrumgebieden laat in 2017 een beduidende sprong voorwaarts zien ten opzichte van de 2015-editie. Het gaat beter met de economische aantrekkingskracht van de 100 grootste centrumgebieden van Nederland. Deze opwaartse lijn is goed nieuws. Maar dit optimisme geldt niet over de gehele linie. Voor veel centrumgebieden, vaak in de middelgrote steden, blijven de ontwikkelingen zorgelijk en dalen de bezoekersaantallen nog steeds.

Onderlinge verschillen worden groter

De verschillen nemen toe. Dat heeft ons doen besluiten onze benchmark per type centrumgebied te presenteren, die inmiddels op 20 indicatoren is gebaseerd. We maken onderscheid naar omvang: binnensteden, grote en middelgrote centra, zoals te zien is op de kaartjes. Hoe groener, hoe vitaler. In de individuele rapportages nemen we de vergelijking op centra van vergelijkbare omvang. Zo wordt nog beter duidelijk waar de opgave ligt om juist dát centrum vitaler te maken.

Enkele highlights

De grote binnensteden zijn vrijwel allemaal vitaal, met Amsterdam als grote uitschieter naar boven. Vlaarding en Hengelo zijn de minder krachtige gebieden. Zij kampen met te sterke concurrentie te dichtbij, zonder een kenmerkend eigen onderscheid.

De andere kant van het onderzochte spectrum, de middelgrote centra zoals Kerkrade, Terneuzen en Den Helder, laten in het algemeen nog steeds een kwetsbaar beeld zien. Dit betreft vooral de middelgrote centra in krimpgebieden en de centra met te weinig onderscheidend karakter. Wel zien we ook hier inspirerende positieve voorbeelden met elk hun eigen verklaring, zoals Barneveld (demografisch profiel en specifiek aanbod), Katwijk (toeristen), Kampen (historie) en Houten (goed met alle vervoermiddelen bereikbaar).

De grote centrumgebieden zitten daar qua omvang én aantrekkingskracht tussen met een divers beeld. Steden aan de randen van het land scoren in de regel mager, terwijl de steden rond Amsterdam juist goed scoren. Zo scoren Hoofddorp en Amstelveen goed vanwege hun demografische profiel en hun sterke voorzieningenaanbod.



2

De resultaten

Het vitaliteitsprofiel geeft de gemeente, ondernemersvereniging, centrummanager en vastgoed-eigenaar inzicht in de wijze waarop men goed of slecht scoort. En op welke aspecten gezamenlijk ingespeeld kan worden om het centrum vitaler te maken.

Met één kleur vergelijken, maar ook de diepte in

We vatten het in deze kernrapportage samen: hoe groener, hoe vitaler. Deze einduitslag is gebaseerd op 20 indicatoren, in vier categorieën (zie figuur 2.1).

Ingrijpen

Het volledige vitaliteitsprofiel geeft richting aan de opgave voor elk onderzocht centrumgebied, zeker in relatie tot centrumgebieden met een vergelijkbare omvang. Onderscheid wordt gemaakt naar binnensteden, grote centrumgebieden en middelgrote centrumgebieden. Door te kunnen spiegelen aan succesvolle voorbeelden ontstaat het fundament voor ingrepen. Moet het parkeerbeleid worden aangepast of biedt juist de toeristische aantrekkingskracht potentie?

Aangescherpte meetmethodiek

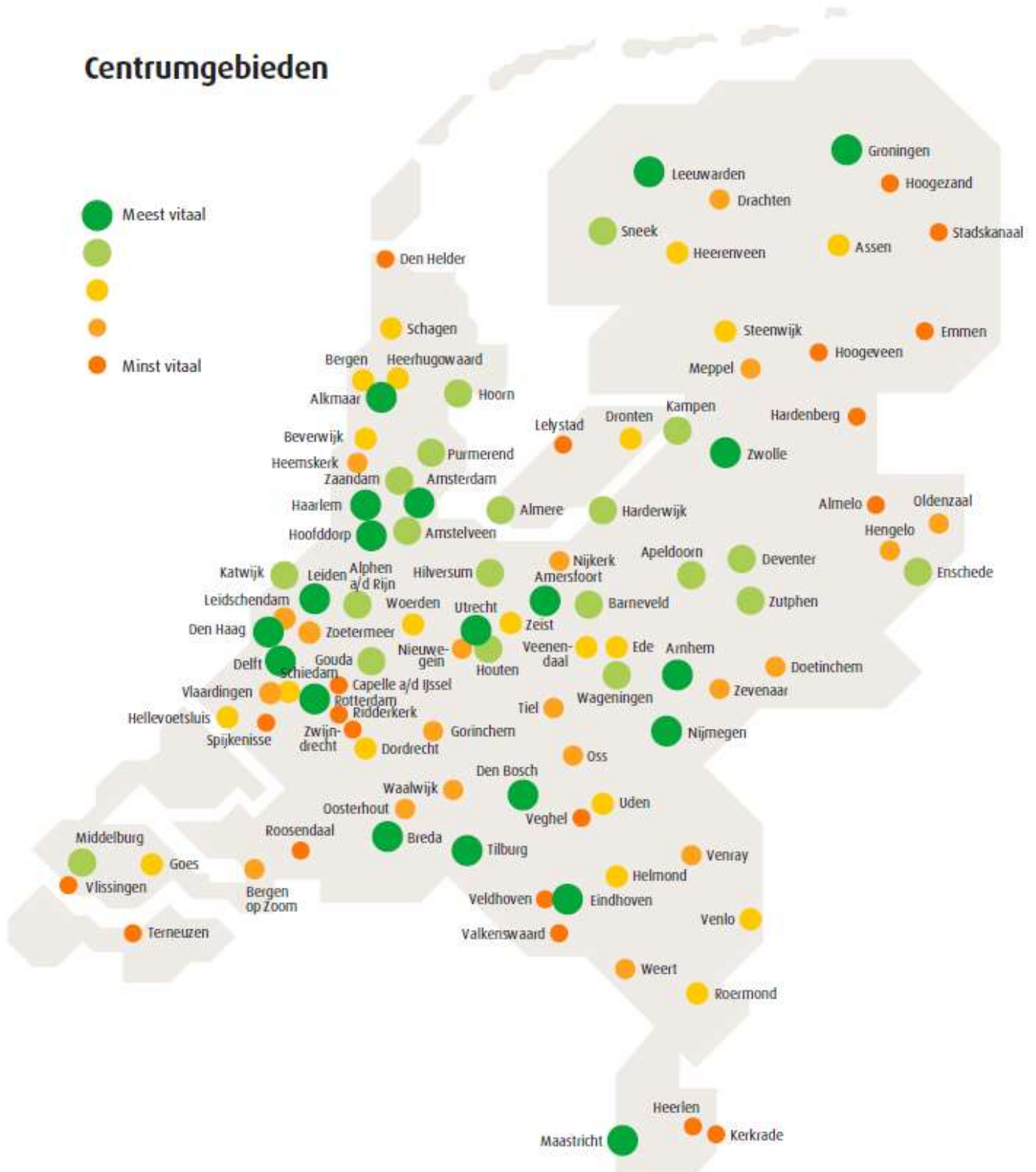
De categorieën zijn in deze Vitaliteitsbenchmark Centrumgebieden 2017 gelijk aan de editie van 2015. We hebben een groot aantal indicatoren hetzelfde gehouden om de ontwikkeling op deze indicatoren te kunnen zien. Wel is verder een kwaliteitsslag doorgevoerd in de onderzoeksmethodiek. De Vitaliteitsbenchmark 2017 kent meer onderliggende indicatoren en is nog meer gebaseerd op objectieve normeringen. Zo was het onderdeel ruimtelijke kwaliteit in 2015 nog gebaseerd op 'expert judgement'. In 2017 funderen wij deze breder en sterker, onder meer op basis van de historische waarde van panden, veiligheid, toeristische aantrekkingskracht en de digitale vindbaarheid. In figuur 2.1 zijn de hoofdcategorieën inclusief indicatoren te zien, die de basis vormen voor de Vitaliteitsbenchmark 2017.

Figuur 2.2 geeft de volledige resultaten van de Vitaliteitsbenchmark Centrumgebieden 2017 weer. Hoe groener, hoe vitaler!



Figuur 2.1: Indicatoren per categorie voor de Vitaliteitsbenchmark Centrumgebieden 2017

Centrumgebieden



Figuur 2.2: Resultaten Vitaliteitsbenchmark Centrumgebieden 2017: hoe groener, hoe vitaler!

3

De binnensteden: floreren

Amsterdam als uitblinker

Amsterdam is in 2017 de duidelijke nummer 1. Demografisch scoort de stad uitstekend: een grote bevolkingsgroei, extreem lage vergrijzing en veel inwoners binnen een kort bereik. Maar ook de ruimtelijke kwaliteit en het voorzieningenaanbod is opzienbarend. Hoge aantallen toeristen, een historische binnenstad, een laag leegstandspercentage en een grote diversiteit aan voorzieningen-aanbod. Alleen de bereikbaarheid is matig en dit betreft vooral de autobereikbaarheid en in beperkte mate de loopafstanden.

Provinciehoofdsteden en historische steden in de top-10

Het onderscheidend vermogen staat centraal. Dit is bijvoorbeeld zichtbaar in de provinciehoofdsteden, zoals Zwolle, Groningen, Utrecht en Maastricht. Zij hebben een monopolie binnen hun gebied en trekken een grote consumentenstroom aan. Deze steden hebben meer te bieden dan alleen de aanwezigheid van de grote winkelketens, waardoor de totale beleving een pluspunt is. Daarnaast zien wij veel historische studentensteden terug tussen de vitale winkelgebieden (Leiden, Delft, Nijmegen).

Kwetsbare steden vanwege gebrek aan onderscheidend vermogen

Ook in de bovenste categorie bevindt zich een aantal kwetsbare binnensteden. Veelal weten deze zich onvoldoende te onderscheiden van het sterke regionale aanbod in andere (centrum)winkelgebieden. Dit geldt onder meer voor Vlaardingen, Ede en Hengelo. In Hengelo is de historische waarde van de stad beperkt. Zeker in vergelijking met provinciehoofdstad Zwolle. In figuur B1.1 van bijlage 1 is de historische waarde van Zwolle en Hengelo grafisch weergegeven.

De resultaten van de Vitaliteitsbenchmark 2017 voor de binnensteden zijn te zien in figuur 3.1. Hoe groener, hoe vitaler!



Figuur 3.1: Resultaten binnensteden Vitaliteitsbenchmark Centrumgebieden 2017

4

Grote centrum-gebieden: verschillen blijven groot

Diversiteit is groot

Een blik op bijgevoegde kaart zegt het: een grote aaneenschakeling van kleurschakeringen. De diversiteit in de vitaliteit van de grote centrumgebieden is groot. Dit geeft het brede spectrum in deze middengroep goed weer.

Zorgen blijven

Kwetsbaar blijven de centrumgebieden van onder meer Lelystad, Almelo, Spijkenisse en Heerlen, ondanks dat op het gebied van leegstand en samenwerking met diverse partijen binnen de centra de laatste twee jaar veel is verbeterd. Zo is de leegstand in Lelystad de laatste twee jaar fors afgenomen. Desondanks blijven demografische aspecten en een achterblijvende ruimtelijke kwaliteit zorgelijk. Wanneer de historische waarde en aantrekkingskracht ontbreken, zijn investeringen in deelgebieden vaak niet genoeg om de grote massa aan te trekken.

Hoofddorp en Amstelveen als positieve uitschieters

In deze categorie zien we ook positieve uitzonderingen. Opvallend zijn Hoofddorp en Amstelveen onder de rook van Amsterdam. Deze centra kennen vooral een voordelig demografisch karakter: veel inwoners binnen bereik, bevolkingsgroei, relatief beperkte vergrijzing en een verhoudingsgewijs goed bestedingsniveau. Daarnaast zijn de voorzieningen sterk: relatief veel winkelmeters, trekkers als de Bijenkorf (Amstelveen) en Primark (Hoofddorp) en leegstand die meevalt. De ruimtelijke kwaliteit is niet opzienbarend, maar de basis is goed op orde. Qua bereikbaarheid scoren deze steden goed op compactheid (loopafstanden), het gebruik van bus, tram en metro en de autobereikbaarheid en parkeervoorzieningen. Hiermee onderscheiden zij zich nadrukkelijk van Amsterdam.

Positieve schwing

Het goede nieuws is dat wij in de breedte over het algemeen een positieve ontwikkeling meten. Zo heeft de ruimtelijke kwaliteit in Nieuwegein dankzij een herontwikkeling een forse impuls gehad. Sneek weet het toeristische profiel, met name in de zomermaanden, steeds beter te benutten.

De resultaten van de Vitaliteitsbenchmark 2017 voor de grote centrumgebieden zijn te zien in figuur 4.1. Hoe groener, hoe vitaler!



Figuur 4.1: Resultaten grote centrumgebieden Vitaliteitsbenchmark Centrumgebieden 2017

5

Middelgrote centrumgebieden: kwetsbaarheid blijft

Krimpgebieden richten op de lokale structuur

Middelgrote centrumgebieden hebben het nog steeds zwaar te verduren. Zeker in de perifere gebieden, waar krimp aan de orde van de dag is. Daarnaast geldt het 'grote buurmannen'-effect rond Rotterdam, waardoor het voor steden als Ridderkerk, Capelle aan den IJssel en Zwijndrecht lastig blijft om voldoende consumenten aan te trekken. Wel zijn forse investeringen in deze winkelgebieden zichtbaar, waardoor de ruimtelijke kwaliteit verbetert en het verleggen van de focus op de lokale consument zijn vruchten afwerpt. De functie van de centra passen zo goed bij de desbetreffende doelgroep.

Barneveld is er als de kippen bij

Het meest vitale middelgrote centrum is te vinden in Barneveld. Deze gemeente kent al jarenlang een stabiele groei en houdt dit volgens de prognoses ook de komende jaren vast. Het voorzieningen-aanbod is op peil en bovendien gericht op de regionale doelgroep. Zo komen specifieke doelgroepen uit de wijde omgeving voor specifieke winkels naar Barneveld. De bereikbaarheid met de auto en fiets is dan ook prima en een treinstation is aanwezig. Kortom, een centrum dat zich puur richt op de doelgroep en zich daarmee uitstekend profileert.

Behalve Barneveld scoort bijvoorbeeld ook Houten erg goed. Houten richt zich ook vooral op de lokale bezoeker. Houten scoort goed op alle modaliteiten: een compact winkelgebied, uitstekende fiets-bereikbaarheid, station aanwezig en het gratis parkeren passen uitstekend bij de functie en statuus. Op deze wijze sluit Houten uitstekend aan bij de lokale behoeften en benut haar eigen kwaliteiten, zonder de ambitie te hebben de concurrentie met de binnenstad van Utrecht aan te gaan.

Wat te doen met parkeren?

In veel van deze steden is het de vraag wat te doen met het parkeerbeleid en vooral het parkeertarief. Deze vraag is niet eenduidig te beantwoorden. Zeker is dat het tarief in lijn moet zijn met de aantrekkingskracht van het centrum. In centra waar winkelen vaak wordt gecombineerd met dagelijkse boodschappen, is de gevoeligheid voor parkeertarieven hoog. Consumenten waarderen dan lage tarieven of gratis parkeren. Consumenten waarderen het nog meer als ze hun auto op een kwalitatief goede plek kwijt kunnen. Steden als Harderwijk (pilot gratis parkeren) en Katwijk (nieuwe parkeergarage) gebruiken parkeren als een belangrijk speerpunt in hun beleid.

De resultaten van de Vitaliteitsbenchmark 2017 voor de middelgrote centrumgebieden zijn te zien in figuur 5.1. Hoe groener, hoe vitaler!



Figuur 5.1: Resultaten grote centrumgebieden Vitaliteitsbenchmark Centrumgebieden 2017

6

Aanbevelingen

De slag om de bezoekersaantallen en -bestedingen is nog steeds gaande. Ondanks de verbeterlagen die gemaakt zijn, is er nog veel werk aan de winkel. Hoe nu verder ná deze benchmark?

Ken uw gasten

De *customer journey* ontwikkelt zich tot een *guest journey*. De bezoekers van uw binnenstad zijn uw gasten. Daar bent u blij mee. Zij hebben voor uw binnenstad gekozen en zijn meer dan welkom. Dat begint met een aangename reis en probleemloze aankomst. Uw gasten moeten de weg gemakkelijk kunnen vinden in en naar uw binnenstad. On- en offline.



Zorg ervoor dat uw gasten zich direct thuis voelen en dat ze alles snel kunnen vinden: winkels, horeca en bezienswaardigheden. Bouw ook een feestje met uw gasten. Een kussengevecht, zoals in Enschede. Bied gasten een gezellige ambiance. Waar de leegstand is weggewerkt en de openbare ruimte uitnodigt om langer te verblijven.

Voorkom ook dat uw gasten teleurgesteld naar huis gaan. De ervaring moet tóp zijn. Een parkeertarief dat niet in verhouding staat met de ervaring, kan al reden zijn uw binnenstad de volgende keer links te laten liggen. Weet wie uw gasten zijn en wat ze willen. De data is beschikbaar. U kunt precies meten welke gasten er naar uw feestje komen, hoe lang ze blijven en óf ze terugkomen.

En u zelf

Om uw gasten te kunnen vermaken, moet u goed weten wat u te bieden hebt. Weet waar u sterk in bent en draag dat consequent uit. Laat uw onderscheidend vermogen terugkomen in marketing en promotie, evenementen, acties en verblijfsklimaat. En maak van een zwakte een kracht. Een vergrijzende bevolking heeft bijvoorbeeld andere behoeften, zoals grotere parkeervakken. Speel op de doelgroep in. Zet samen de schouders eronder. Maak partijen verantwoordelijk. U bent goed op weg. Maar het kan en moet altijd beter. Uw gasten blijven op zoek naar nieuwe ervaringen en inspiratie.

Bijlage 1

Onderzoeks- verantwoording

De 'Vitaliteitsbenchmark Centrumgebieden 2017' is een eigen initiatief van Goudappel Coffeng. Het onderzoeksrapport is op hoofdlijnen publiek beschikbaar. Het vitaliteitsprofiel in zijn volledige detail is louter beschikbaar voor directbetrokkenen, zoals de betreffende gemeente of centrummanager. Het doel van het onderzoek is tweeledig:

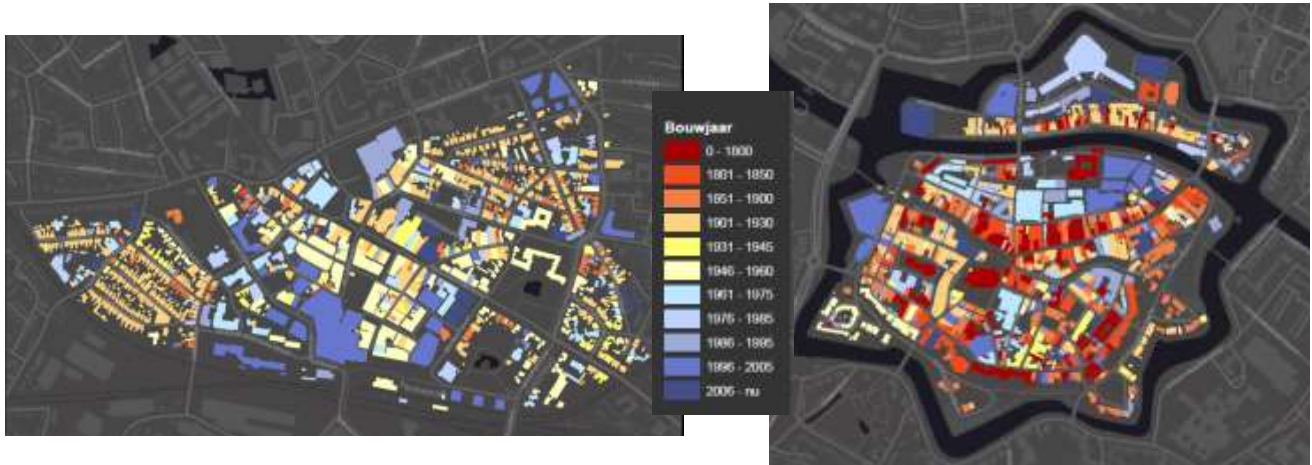
- Intern: het verkrijgen van een vergelijkingskader om te gebruiken in de oriëntatiefase.
- Extern: het bijdragen aan het bewustzijn van het multidisciplinaire karakter van de opgave.

20 indicatoren

In totaal zijn 20 indicatoren in beeld gebracht, geordend naar vier categorieën. De indicatoren zijn gescoord op basis van databronnen en in een enkel geval van expertschattingen. Op de volgende pagina treft u een afbeelding aan van de historische waarde van de centrumgebieden van Zwolle en Hengelo. Een voorbeeld van een van de gebruikte indicatoren.

Afbakening in drie typen centrumgebieden

De afbakening in drie typen centrumgebieden is gemaakt op basis van de omvang van de winkelcentra in vierkante meters winkelomvang in lijn met de definitie van Locatus, de dataleverancier op het gebied van winkelpanden. Dit betreft binnensteden, grote centrumgebieden (hoofdwinkelgebied groot) en middelgrote centrumgebieden (hoofdwinkelgebied klein).



Figuur B1.1: Historische pandwaarde centrum Hengelo (links) en Zwolle (rechts)

Gebruikte databronnen/literatuur

- De vitaliteit van centrumgebieden meetbaar, Afstudeeronderzoek Joren Tijmenssen, Goudappel Coffeng, 2016.
- Onderzoek Verplaatsingsgedrag (OViN), data 2002-2016
- Koopstromenonderzoek Randstad 2016, I&O Research & DTNP, 2016
- Koopstromenonderzoek Oost-Nederland, I&O Research, 2015
- Koopstromenonderzoek Arnhem-Nijmegen, I&O Research & Ecorys, 2016
- Nationaal Wegenbestand (NWB), november 2016
- Mobiliteitspanel Nederland, KIM, Goudappel Coffeng, Universiteit Twente, 2014
- Basisregistratie Adressen en Gebouwen (BAG), december 2016
- CBS Leefbaarometer, 2016
- Winkelgebied 2025, Breken met het verleden, ING Economisch Bureau, 2014
- Winkels maken de Stad, Update 2015, Nederlandse Raad voor Winkelcentra, 2015
- Diverse detailhandelsvisies en binnenstadsmonitoren van provincies, gemeenten en regio's
- Gezonde lokale economie: investeren in lopen loont, CROW-KPVV, oktober 2014
- Vitaliteitsbenchmark Centrumgebieden, Goudappel Coffeng, 2015
- De Veerkrachtige Binnenstad, Planbureau voor de Leefomgeving, 2015

Websites

- CBS Statline, december 2016
- Website Nationale Bereikbaarheidskaart, Goudappel Coffeng, www.bereikbaarheidskaart.nl, december 2016
- Benchmark Verkenner, Locatus Online, december 2016
- www.ns.nl, stations en locaties, december 2016
- www.google.maps.com, december 2016
- www.platform31.nl, kennisdossier Vitale Binnensteden, januari 2017
- www.inretail.nl, januari 2017
- www.kso2016.nl, maart 2017
- www.studiekeuze123.nl, januari 2017
- alle gemeentewebsites

Bijlage 2

Over de auteurs

Ruimtelijke Economie bij Goudappel Coffeng

De adviseurs Ruimtelijke Economie houden zich sinds jaar en dag bezig met detailhandelonderzoek. Zo heeft Goudappel Coffeng in 2005 het Koopstromenonderzoek Randstad uitgevoerd. Naast de bekende retailonderzoeken het toetsen van de Ladder voor Duurzame Verstedelijking werken de ruimtelijk economische adviseurs vooral op het snijvlak van mobiliteit en economische vitaliteit. Wat betekent een verkeersingreep in een winkelgebied voor de consumentenstromen? In welke situaties kun je denken aan het afschaffen van parkeertarieven? Dit zijn voorbeelden van vragen die onze adviseurs dagelijks aan werken.

De onderzoekers



Tim van Huffelen is adviseur Ruimtelijke Economie & Locatieontwikkeling bij Goudappel Coffeng. Tim studeerde economie & geografie en leisure studies in Utrecht en Tilburg. Sinds 2007 werkt Tim bij Goudappel Coffeng aan vraagstukken op het snijvlak van detailhandel, mobiliteit, economie, parkeren, vestigingsplaatsonderzoek en locatieontwikkeling. Tim trad tevens op als projectleider van het Koopstromenonderzoek Randstad 2016 namens de opdrachtgevende provincies.



Guido Scheerder is opgeleid economisch geograaf aan de Katholieke Universiteit Nijmegen en werkt inmiddels ruim 20 jaar aan vraagstukken op het gebied van economische vitaliteit. De laatste jaren heeft Guido veel onderzoek gedaan naar de behoefte van consumenten op het gebied van parkeerbeleid in centrumgebieden. Tevens stelt Guido detailhandelsbeleid op en voert vele Laddertoetsen uit. Guido is daarnaast docent aan de HBO-opleiding Small Business en Retailmanagement.



Karin de Regt studeerde Technische Bestuurskunde en Transport, Infrastructuur en Logistiek aan de Universiteit van Delft. Sinds 2016 werkt zij bij Goudappel Coffeng aan diverse studies, waarin data en het functioneren van centrumgebieden samenkomen. Karin is analytisch sterk en in staat om problemen vanuit verschillende perspectieven en vanuit een helikopterview te bekijken.

Contactgegevens auteurs:

Tim van Huffelen, tvhuffelen@goudappel.nl, 06-50213577
Guido Scheerder, gscheerder@goudappel.nl, 06-42990714
Karin de Regt, kdregt@goudappel.nl, 06-11714055

Goudappel Coffeng BV
Hoofdkantoor
Snipperlingsdijk 4
7417 BJ Deventer
T +31 (0570) 666 222
F +31 (0570) 666 888
Postbus 161
7400 AD Deventer

Goudappel Coffeng is onderdeel van de Goudappel Groep en verder gevestigd in Amsterdam, Den Haag, Eindhoven, en Leeuwarden.

www.goudappel.nl
goudappel@goudappel.nl

adviseurs
mobiliteit
**Goudappel
Coffeng**