

Retailstrategie Dronten

Werken aan een toekomstbestendige retailstructuur in 2035

10 juni 2025



Inhoud

Voorwoord	3	7 Overige vormen retail	34
1. Inleiding	4	7.1	Beleid voor afhalen 34
2. Samenvatting	6	7.2	Beleid voor bezorgen 36
3. Algemene beleidskaders	9	7.3	Branchevervaging en –vermenging 37
3.1	De 5 Drontense Principes 9	7.4	Boerderij- en landwinkels 37
3.2	Richting aan groei (2023) 9	7.5	Leisure en recreatie 38
3.3	Toekomstvisie 10	7.6	Trafficlocaties 38
3.4	Strategisch Beleidskader Economie 10	7.7	Winkelopeningstijden 39
4 Analyse huidige situatie	11	7.8	Paracommerciële horeca 40
5 Beleidsdoelen retail	20	7.9	Ambulante handel en weekmarkt 40
5.1	Leidende retailprincipes 20	8 Aan het werk	41
5.2	Voorzieningenstructuur (tot 2035) 22	8.1	Uitvoeringsprogramma's (vervolg) 41
5.3	Voorzieningenstructuur (na 2035) 23	8.2	Locatie-studie Dronten-Zuid 42
6 Strategie en uitvoering centrumgebieden	25	8.3	Aanpak perifere detailhandel 42
6.1	Dronten centrum 25	8.4	Financiering 42
6.2	Biddinghuizen centrum 28	8.5	Monitoring 42
6.3	Swifterbant centrum 29	Bijlagen	43
6.4	Dronten-West 30		Analyse detailhandel en horeca Dronten
6.5	Dronten-Zuid 31		Kansenkaart en uitvoeringsagenda Suydersee
6.6	Business Zone Delta en De Noord 32		

Voorwoord

Met trots presenteer ik u de Retailstrategie Dronten 2035. Dit document is het resultaat van een intensief proces van analyse, overleg en samenwerking met ondernemers, vastgoedeigenaren, EPD Retail, Stichting Does, OVDD en andere betrokken partijen. Samen hebben we de uitdagingen en kansen voor de toekomst van de detailhandel en horeca in onze gemeente in kaart gebracht.

Dronten is een groeiende gemeente met een dynamische economie. De detailhandel speelt een cruciale rol in de leefbaarheid en aantrekkelijkheid van onze dorpen en wijken. Deze op uitvoering gerichte Retailstrategie 2035 legt de basis voor een toekomstbestendige detailhandel die aansluit bij de wensen van onze inwoners en ondernemers, met een blik op Dronten 2050.

Hoewel de winkelstructuur in Dronten de afgelopen jaren stabiel is gebleven, hebben ontwikkelingen zoals online winkelen, veranderende consumentenbehoeften en de voorgenomen groei van Dronten ons ertoe gebracht onze visie uit 2018 te herijken. Dit kader biedt een helder perspectief op de toekomst, met een focus op vitale, aantrekkelijke winkelgebieden en innovatie en ondernemerschap.

Een belangrijk onderdeel is de focus op de versterking van onze centrumgebieden. Voor centrum Suydersee is een kansenkaart en actieplan ontwikkeld, waarin concrete ontwikkelingsrichtingen worden geschetst. Deze kansenkaart biedt een inspirerend perspectief waarin heel Dronten en de direct betrokkenen bij

het centrum zich kunnen herkennen. De concrete actiepunten en de rollen van alle betrokkenen zijn vastgelegd in een uitvoeringsagenda die kaders biedt voor de toekomst.

Voor de centra van Biddinghuizen en Swifterbant streven we naar een vergelijkbare aanpak. We willen dat onze centra bruisende plekken zijn, met een diversiteit aan winkels, horeca en andere voorzieningen, goede bereikbaarheid, een aantrekkelijke openbare ruimte en een gevarieerd aanbod aan evenementen en activiteiten.

Daarnaast besteden we aandacht aan de specifieke uitdagingen en kansen van de verschillende detailhandelssectoren. We ondersteunen ondernemers bij de transitie naar een meer duurzame en circulaire bedrijfsvoering en we zorgen voor een goede aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt, zodat onze detailhandel over voldoende gekwalificeerd personeel beschikt.

Deze Retailstrategie is een belangrijk instrument om onze ambities te realiseren. Ik ben ervan overtuigd dat we samen kunnen werken aan een toekomst waarin de detailhandel in Dronten bloeit en bijdraagt aan een aantrekkelijke en leefbare gemeente.

Ik dank alle betrokkenen voor hun waardevolle bijdrage en zie uit naar de uitvoering en de concrete resultaten.



Met vriendelijke groet,
Siert Jan Lap
Wethouder Economische Zaken - Gemeente Dronten



1. Inleiding

Aanleiding

Het College heeft in haar Collegeprogramma van maart 2022 besloten tot een update van de Retailvisie Dronten. De vorige Retailvisie uit 2018 wordt in de basis en als vertrekpunt door een ieder ervaren als een goede visie. Een retailvisie bepaalt waar we retail voorzien en waar niet.

De wens is een herijking van de visie. Dat vraagt actueel inzicht in de vraag en aanbod-situatie, maar ook om een toekomstbeeld o.b.v. trends en ontwikkelingen maar ook de beoogde forse bevolkingsgroei. De wens is via actualisatie van de aanbod en vraagsituatie, inspelen op actuele trends en ontwikkelingen alsmede de belangrijke bevolkingsgroei in de toekomst, de bestaande visie te herijken. Daarnaast vinden vooral ondernemers en vastgoedeigenaren van winkelcentrum Suydersee het van groot belang dat het nieuwe document door de politiek wordt vastgesteld als toetsingskader voor nieuwe initiatieven. Enerzijds omdat de vorige visie niet is vastgesteld door de gemeenteraad en daarna een aantal ontwikkelingen hebben plaatsgevonden die niet helemaal in lijn waren met de visie. Anderzijds omdat het nodig is aan de hand van de geactualiseerde Retailvisie verouderde bestemmingsplannen te vervangen c.q. in een nieuw op te stellen omgevingsplan.

Context

De Retailstrategie voor de gemeente Dronten staat niet op zichzelf. Het is een uitwerking van de Toekomstvisie en de nog op te stellen Omgevingsvisie en het nieuwe Strategisch Beleidskader Economie. Voor de herijking van de Retailvisie zijn de resultaten uit het Koopstromenonderzoek OostNederland 2023 meegenomen. De voor Suydersee opgestelde Kanskaart en uitvoeringsagenda vormen input en zijn in de bijlage opgenomen. Voor de beide sleutelprojecten, te weten het opstellen van een ontwikkelkader voor Biddinghuizen en een toekomstperspectief voor Swifterbant, worden ook kanskaarten en uitvoeringsagenda's opgesteld.



Scope Uitvoeringskader retail

De Retailvisie uit 2018 had een bredere scope dan uitsluitend detailhandel. Gezien de grote woningbouwambitie en de behoefte, dient deze brede scope zeker behouden te blijven. We spreken inmiddels van het Uitvoeringskader Retail. In dit beleid zijn de kaders opgenomen voor alle commerciële publieksfuncties, zoals alle vormen van detailhandel, horeca (exclusief hotels), commerciële dienstverlening en leisure. Dit zijn de voornaamste functies van de voorzieningencentra. Maatschappelijke voorzieningen zijn geen onderdeel van dit beleid. De warenmarkten en ambulante handel zijn ook geen onderdeel van dit beleid.

Bij het schrijven van het uitvoeringskader hebben we als 'stip op de horizon' het jaar 2035 gekozen. Daarmee sluiten we aan bij de tijdshorizon van het Strategisch Beleidskader Economie, waar de retail ook onderdeel van is. Hoewel dat nog ver weg is, is het toch nodig dat we nu al nadenken over deze periode, aangezien economische en maatschappelijke keuzes die we nú maken vaak pas op de lange termijn hun effecten laten zien. Bovendien wordt de komende jaren gestart met de woningbouwuitbreiding van Dronten. In het kader van de ZUND-deal is het de bedoeling dat 3.300 woningen worden gebouwd tot 2030. Dit vraagt om een visie op omvang, aard en locatie van retailvoorzieningen voor heel Dronten.

Participatie

Deze Retailstrategie is tot stand gekomen in samenwerking met verschillende beleidsdisciplines binnen de gemeente Dronten en een vertegenwoordiging vanuit de verschillende winkelgebieden via het Economisch Platform Dronten (EPD). De mening van bewoners is meegenomen via het Koopstromenonderzoek OostNederland. In 2023 hebben in totaal 1.585 inwoners van de gemeente Dronten de enquête ingevuld en er zijn ook veel open antwoorden gegeven en suggesties gedaan. Dit is vergeleken met andere gemeenten in OostNederland relatief veel, waardoor we specifieke inzichten hebben gekregen in het koopgedrag en de mening van inwoners op wijk en kernniveau.

Leeswijzer

Hoofdstuk 2 geeft een samenvatting van het beleid en de visie op retail. Hoofdstuk 3 gaat in op de algemene uitvoeringskaders. Dit zijn bestaande beleidsdocumenten en uitgangspunten die we als input hebben gebruikt voor de Retailstrategie. Hoofdstuk 4 geeft de hoofdpunten van de analyse van de huidige retailsituatie in Dronten. Hoofdstuk 5 geeft de doelen die we de komende jaren nastreven met de voorzieningestructuur van Dronten. Hoofdstuk 6 gaat specifiek in op de strategie per centrumgebied. Hoofdstuk 7 bevat het beleid op verschillende specifieke thema's en aanpalende sectoren. Het laatste hoofdstuk geeft richting aan de uitvoering van voorgenomen actiepunten.

2. Samenvatting

De Retailstrategie 2035 heeft als voornaamste doel het behouden en versterken van levendige en compacte centrumgebieden in de gemeente Dronten. Deze gebieden moeten dienen als ontmoetingsplaatsen waar mensen samenkomen, evenementen georganiseerd worden en waar voorzieningen elkaar versterken. De leefbaarheid en vitaliteit van de centra staat centraal, wat bereikt wordt door een evenwichtige retailstructuur. De onderlinge afstemming en samenhang tussen de verschillende centrumgebieden wordt gewaarborgd door het bezoekmotief als leidende factor te hanteren.

De beleidsrichtlijnen van Dronten, zoals vastgelegd in documenten als 'Richting aan groei (2023)', de Toekomstvisie en het Strategisch Beleidskader Economie (SBE, 2025), vormen de basis voor deze Retailstrategie. In het SBE wordt benadrukt dat de gemeente streeft naar bruisende en vitale kernen die aantrekkelijk zijn voor zowel bewoners, bezoekers als ondernemers. Hierbij is aandacht voor de economische vitaliteit van de centra in de breedste zin, duurzaamheid, bereikbaarheid, inclusiviteit en het stimuleren van interactie, ontmoeting en culturele activiteiten.

Analyse van de Huidige Situatie

De gemeente Dronten is in ontwikkeling, met een verwachte groei naar 52.000 inwoners in 2035 en mogelijk 60.000 inwoners in 2050 (o.b.v. Raadsbesluit 11 mei 2023), afhankelijk van de realisatie van woningbouwplannen.

Uit onderzoek blijkt dat inwoners voornamelijk lokaal hun dagelijkse boodschappen doen, wat deels te verklaren is door de ligging van Dronten en de afstand tot concurrerend, grotere centra. Voor recreatief en doelgericht winkelen oriënteren zij zich meer op andere locaties, zoals online platforms en steden als Zwolle en Lelystad.



Economisch gezien presteert het winkelaanbod wisselend; de dagelijkse en doelgerichte sectoren scoren onder het landelijk gemiddelde, terwijl de recreatieve sector op landelijk niveau presteert. Dit hangt samen met de noodzaak tot modernisering van veel centra. De horeca functioneert ook goed, met een score die 35% boven het landelijk gemiddelde ligt. Er is wel kritiek op de kwaliteit van het horeca-aanbod, met name op de beperkte keuzemogelijkheden, de terrassen en de uitstraling.

De uitbreidingsmogelijkheden voor het winkelaanbod tot 2035 variëren per sector. De doelgerichte sector staat voor een inkrimping, de dagelijkse sector heeft geen ruimte voor uitbreiding, de recreatieve sector kent beperkte mogelijkheden en de horeca heeft enig groepotentieel.

Over het algemeen beoordelen bezoekers de centra van Dronten positief, met uitzondering van het perifere cluster De Noord.

Toekomstvisie en Strategie

Voor de periode tot 2035 geldt behoud van de huidige omvang van het aanbod. De strategie voor de centrumgebieden omvat de versterking van Suydersee als hoofd, verblijf- en beleefcentrum via focus op niet-winkelfuncties, verbreden functiemix en vergroenen openbare ruimte. Dronten-West moet zijn huidige positie en omvang behouden, terwijl Dronten-Zuid een opgave heeft in relatie tot de nieuwbouwwijk. Het doelgerichte winkelaanbod wordt geconcentreerd op Business Zone Delta. In de dorpskernen verdienen de centra aandacht. Vooral de afvloeiing van het centrum van Swifterbant is zorgelijk en vereist een beter en breder aanbod. De binding aan Biddinghuizen is op niveau, maar net als in Swifterbant is versterking wenselijk.

De keuze voor het toevoegen van winkelvoorzieningen in de nieuwbouwwijken zal afhankelijk zijn van onderzoek. Daarbij zijn bepalend de haalbaarheid van voorzieningen voor de wijk zelf als ook de relatie met het totaal aan voorzieningen van heel Dronten.

Specifieke Acties en Versterkingsplannen

- **Versterken Centrum Dronten (Suydersee):**
 - » Implementatie van een meer diverse functiemix, inclusief wonen, werken en recreatie.
 - » Creëren van belevingsgerichte ruimtes en ontmoetingsplekken.
 - » Vergroening van het centrum en verbetering van de openbare ruimte.
 - » Stimuleren van evenementen en culturele activiteiten.
 - » Het agrofood profiel van Dronten meer in het centrum tot uiting laten komen.
 - » Versterken uitgaanshoreca voor jongeren.
- **Versterken Swifterbant:**
 - » Herstructurering van het centrum om een compactere en aantrekkelijkere winkelomgeving te creëren.
 - » Uitbreiding aanbod met speciaalzaken en horeca.
 - » Verhogen verblijfskwaliteit via creëren centraal plein.
- **Verkenning Versterking Dronten-Zuid:**
 - » Onderzoek mogelijkheden voor een betere supermarkt, verbeterde bereikbaarheid en parkeeroplossingen.
 - » Het in kaart brengen van de behoefte van de nieuwe wijkbewoners.
 - » Uitvoeren van een haalbaarheidsstudie voor herontwikkeling of verplaatsing van het wijk(winkel)centrum.
- **Herstructurering Perifere Detailhandelsstructuur:**
 - » Ontwikkelen van een plan voor de concentratie van doelgerichte detailhandel op Business Zone Delta.
 - » Aanbieden van stimulansen voor ondernemers om te verplaatsen naar Business Zone Delta.
 - » Opstellen van een transformatieplan voor De Noord, gericht op wonen of andere passende functies.

Overige Vormen van Retail

Naast de reguliere detailhandel en horeca in de centrumgebieden, heeft de gemeente Dronten regels opgesteld voor andere vormen van retail om duidelijkheid te bieden en ongewenste ontwikkelingen buiten de centra te voorkomen. Deze regels omvatten:

Afhalen en bezorgen: De gemeente streeft naar concentratie van afhaalpunten in centrumgebieden om combinatiebezoek te bevorderen en wil de negatieve effecten van bezorgdiensten beperken.

Branchevervaging en vermenging (blurring): Innovatie wordt gestimuleerd, waarbij ondernemers binnen de kaders van de Alcoholwet ruimte krijgen voor het combineren van verschillende bedrijfsactiviteiten.

Boerderij- en landwinkels: Verkoop van eigen producten op de boerderij is toegestaan, en er wordt gekeken naar mogelijkheden om deze activiteiten te bundelen in het centrum van Dronten.

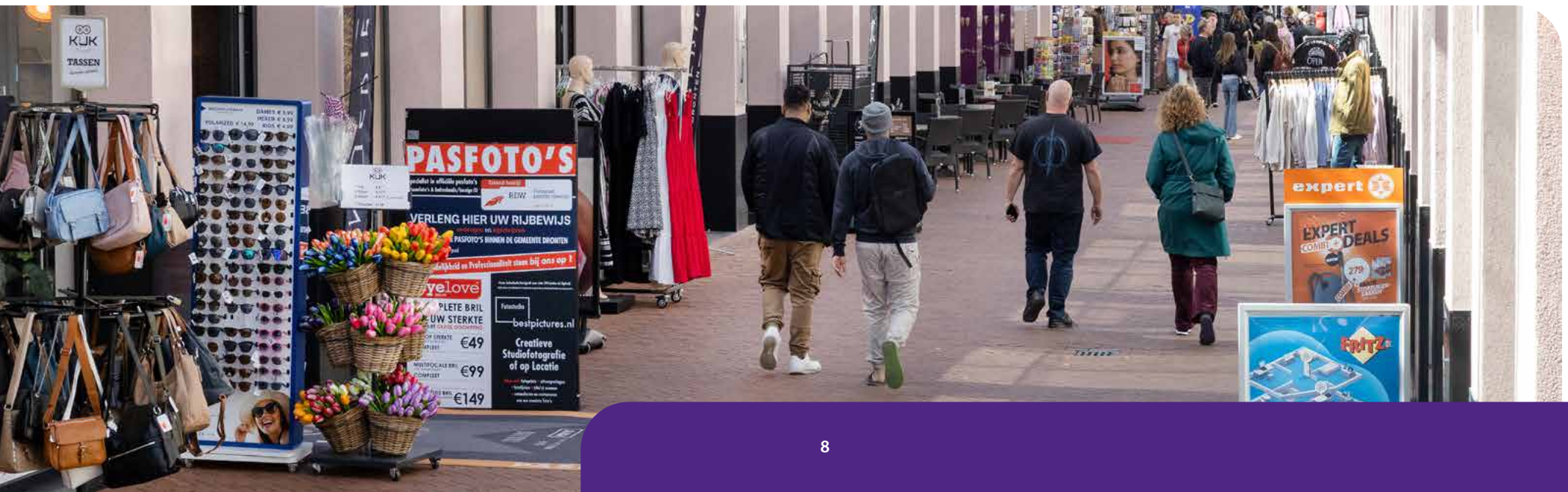
Leisure, toerisme en recreatie rond het Veluwemeer: Horeca kan beperkt worden uitgebreid, maar detailhandel slechts in uitzonderlijke gevallen.

Trafficlocaties: Detailhandel en horeca zijn onder voorwaarden toegestaan om in de behoeften van de doelgroep te voorzien.

Winkelopeningstijden: De gemeente respecteert de vrijheid van ondernemers, maar streeft naar uniformiteit en afstemming. Sinds 2023 mogen winkels op zon- en feestdagen open zijn tussen 12:00 en 19:00 uur, met uitzondering van toeristenwinkels.

Para commerciële horeca: Om oneerlijke concurrentie te voorkomen, is para commerciële horeca beperkt toegestaan en gaan we terughoudend om met nieuwe aanvragen. Locatie, omvang, doelgroepen en openingstijden zijn hierbij bepalend.

Ambulante handel: Moet een positieve aanvulling zijn op de centra. Het aantal standplaatsen is gemaximeerd, en de weekmarkten worden behouden en versterkt.



3. Algemene beleidskaders

3.1 De 5 Drontense Principes

In alle ontwikkelingen met betrekking tot onze ruimte en samenleving hanteren we de volgende principes.

1. We koesteren het dorpse karakter.
2. Mensen maken de samenleving.
3. Onze basis is groen.
4. We tonen lef.
5. Dronten geeft je de ruimte.

3.2 Richting aan groei (2023)

In de visie op de woningbouwopgave tot 2050 is de koers voor de lange termijn uitgezet. Op basis van de beschikbare ruimte en met inachtneming van de huidige kwaliteiten van de gemeente met veel groen, is het ruimtelijk passend om 9.000 extra woningen toe te voegen tot 2050. Voor 3.300 woningen zijn al plannen tot 2030. Dit betekent een groei van tussen 5.000 en 6.000 woningen tussen 2030 en 2050. Kortom, er ligt een forse **groeiambitie**. Er zijn een aantal sleutelprojecten aangewezen te weten:

- Het **stationsgebied**. Het bedrijventerrein wordt door herontwikkeling onderdeel van de woon- en leefomgeving van Dronten. De zuidzijde, het Hanzekwartier, is reeds in ontwikkeling. Via transformatie kan het noorden van het station een gemengd woon-werkgebied worden. Dronten toont hier lef met een nieuwe leef- en woonomgeving. Voor jongeren een interessante plek door de goede verbindingen en het gemengde karakter van wonen, werken en onderwijs. Voor ouderen een interessante woonplek door de nabijheid van voorzieningen (zorg, centrum). De ontwikkeling is ook een kans om Dronten meer met het water te verbinden (de Lage Vaart) en een opmaat naar toekomstige uitbreidingen naar het noorden. In dit sleutelproject gaat het om ca. 1.100 woningen.
- Het **centrum van Swifterbant (dorpshart)**. In het centrum van Swifterbant, gelegen bij het karakteristieke park de Greente, komen enkele kavels met verouderde gebouwen vrij voor herontwikkeling. Dit sleutelproject voor Swifterbant omvat de

We groeien door en hanteren daarbij de volgende principes:



*We verwijst naar iedereen in de samenleving

vernieuwing van het dorpscentrum aan het park door ontwikkeling van woningbouw en voorzieningen (MFC) en de herinrichting van een groene openbare ruimte. De karakteristieke structuur van het park en gebouwen zoals de kerktoeren zijn belangrijke uitgangspunten bij herontwikkeling. Met dit sleutelproject kan de totale inbreiding van Swifterbant ca. 200 woningen worden.

- Het **entreegebied van Biddinghuizen tegen het centrum**. In Biddinghuizen ligt naast het centrum een bedrijventerrein en enkele verouderde gebouwen en functies. Hier ligt de kans voor een grote en integrale ontwikkeling in het hart van de kern. Dit sleutelproject Biddinghuizen is een mix van moderne gebouwen en kenmerkende oude loodsen, van wonen en werken in de nabijheid van voorzieningen. De ontwikkeling legt de verbinding tussen centrum en Hoge Vaart en is een investering in de dorps-entree en het centrum, met een vernieuwde openbare ruimte en veel aandacht voor groen en water. Met dit sleutelproject kan de totale inbreiding van Biddinghuizen ca. 200 woningen worden.
- In de kern Dronten zijn ambities voor uitbreiding met woningen in Noord (ca. 2.500), Oost (ca. 2.500) en Zuid (ca. 2.500).

3.3 Toekomstvisie

Er zijn 3 rode draden die centraal staan in het werken aan Dronten van de toekomst: dorps karakter, omzien naar elkaar en technologie,

- Behoud van het dorpse karakter bij de groei naar 60.000 inwoners betekent: ruimte voor elkaar, ruimte voor de natuur en ruimte voor diversiteit. Dit gaat niet alleen over een natuurlijke ruimtelijke inrichting, maar ook zeker over mentaliteit.
- Zeker wanneer een gemeente hard groeit ligt het risico op de loer dat we elkaar vergeten. Omzien naar elkaar en geen anonimiteit en eenzaamheid moet een speerpunt zijn in de toekomstvisie. Om ervoor te zorgen dat Dronten een gemeente is waar we veilig kunnen wonen, waar niemand vergeten wordt en waar iedereen mee kan komen.
- Zolang we de mens centraal stellen en de technologie ondersteunend laten zijn, is het een vooruitgang. Ruimte voor innovatie en vernieuwing, bijvoorbeeld op gebied van (alternatieve) energie, landbouw en de omgang met water. Als pioniers hebben we eerbied voor wat er al is en kijken we tegelijk voorbij aan de horizon.

3.4 Strategisch Beleidskader Economie

Het Strategisch Beleidskader Economie (SBE) is een actualisatie van bestaande beleidskaders voor het beleidsveld van economie. Het is nadrukkelijk geen visiedocument. Binnen de gemeente Dronten is een omgevingsvisie in ontwikkeling, genoemd Strategie Leefomgeving en Samenleving (StraLos). Het SBE draagt bij aan de StraLos en geeft richting aan de toekomstige lokale economie. Het Strategisch Beleidskader Economie 2025-2035 heeft als doel bij te dragen aan de brede welvaart van onze inwoners. Het SBE kent de volgende peilers en doelen:

- **Vestigingsklimaat versterken**

Dit door in te zetten op toekomstbestendige werklocaties, bruisende en vitale centra, een vitaal landelijk gebied en onderwijs en arbeidsmarkt als toekomst.

- **Faciliteren en stimuleren van ons MKB**

Hier ligt de focus op vergroten van de concurrentiekracht van ons mkb, stimuleren van impactgedreven ondernemerschap en het verminderen van de regeldruk voor ons mkb.

- **Inzetten op lokale kracht**

Dit willen we bereiken via het bieden van een Broedplaats voor agrarische innovatie, de kansen voor de vrijetijdseconomie te benutten en het uitdragen van de lokale kracht.

4. Analyse huidige situatie

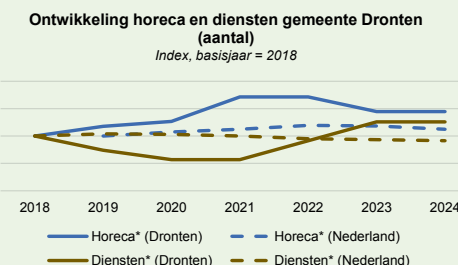
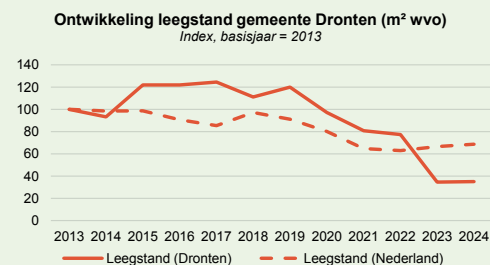
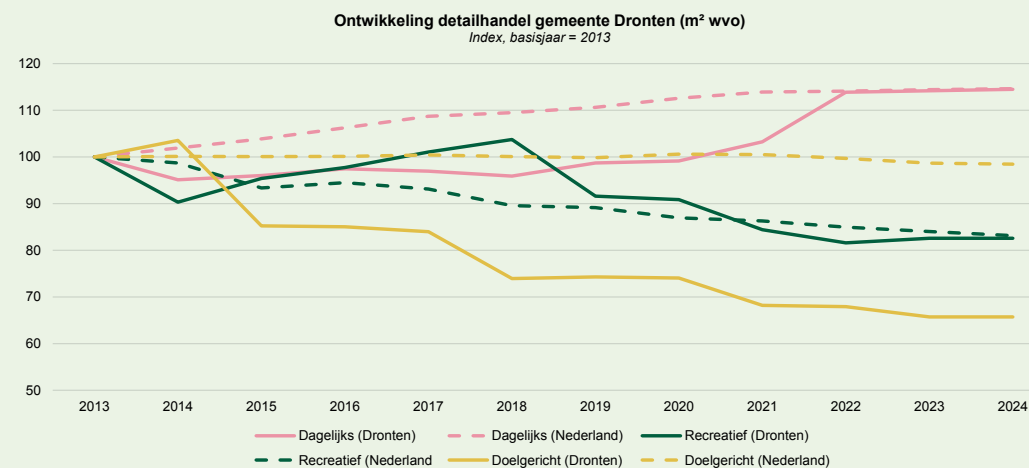
Er is als grondlegger voor het beleid op retail een grondige analyse uitgevoerd gericht op actualisering van de huidige situatie in Dronten. Dit is neergelegd in een apart analysedocument. Te denken valt aan: aanbod- en leegstandcijfers (Locatus 2024), koopstroomgegevens (Koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2023), bevolkingsprognoses ('Dronten Scenario's Woningbouw'), woningbehoefte-onderzoek (april 2025), omzetcijfers (Omzetkengetallennotitie 2024) en benchmarks (5 typen benchmarkcentra conform Locatusindeling). De analyse heeft geleid tot bijgaande conclusies.

1. Gemeente Dronten groeit

Afhankelijk van de daadwerkelijke uitwerking en realisatie van de woningbouwplannen zal de gemeente Dronten doorgroeien naar 52.000 tot 65.000 inwoners in 2035 en 2050.

2. Dagelijks winkelaanbod groeit, niet-dagelijks krimpt

Vergelijkbaar met de landelijke trend is het dagelijkse winkelaanbod in de gemeente Dronten de laatste jaren gegroeid met ca. 2.500 m² (18%) in m² winkelverkoopvloeroppervlakte (wvo). Vooral door schaalvergroting van supermarkten én toevloeiing van één nieuwe moderne discounter in Dronten-West. Het niet-dagelijks winkelaanbod krimpt en volgt voor zover het recreatief winkelaanbod betreft (kleding, schoenen, media, vrije tijd) de landelijke trend. Het meer doelgerichte winkelaanbod (doe-het-zelf, wonen, tuin), krimpt in Dronten veel sterker dan landelijk. Dit komt waarschijnlijk doordat dit aanbod niet duidelijk geconcentreerd is en verspreid is over meerdere locaties en bedrijventerreinen.



3. Leegstand Dronten daalt, meer horeca en diensten

De leegstand in de gemeente Dronten daalt, vergelijkbaar met het landelijk gemiddelde. Op gemeenteniveau ligt het leegstandspercentage nog wel bovengemiddeld, namelijk 9% van het aantal verkooppunten en 6% van het aantal m² wvo. De resterende leegstand blijkt redelijk hardnekkig. Een deel van de verklaring voor de dalende leegstand ligt in het feit dat niet-dagelijkse winkelmeters zijn ingevuld met horeca en diensten. Denk aan fitness/sportscholen en horeca op het gebied van afhalen/bezorgen. Dit past bij de landelijke ontwikkeling van centra met een grotere diversiteit en mix aan functies en maatschappelijke meerwaarde,

4. Boodschappen doet men vooral lokaal

Inwoners van de gemeente Dronten doen vooral de boodschappen dichtbij huis. De binding aan dagelijks winkelaanbod is met 95% (exclusief online) op gemeenteniveau heel hoog vergeleken met andere 'weinig stedelijke' gemeenten in Oost-Nederland (conform definitie CBS). In deze gemeenten ligt de gemiddelde binding op 86% (exclusief online). Dit heeft vooral te maken met de ligging. Inwoners in Dronten moeten relatief ver reizen buiten de eigen gemeente om boodschappen te doen, terwijl in veel vergelijkbare 'weinig stedelijke' gemeenten een andere kern of grote stad nabij is. Om die reden doen inwoners van de gemeente Dronten vooral lokaal en dus dicht bij huis de boodschappen. De koopstromen voor dagelijkse winkels zijn sinds 2019 vooral verschoven door de komst van een discounter in Dronten-Zuid en door meer online bestedingen. In 2019 ging 2% van de dagelijkse bestedingen via online, inmiddels is dat 4%. Dit is een verdubbeling. Van toevloeiing op gemeenteniveau is nauwelijks sprake (slechts 3%).

- Het boodschappenaanbod in het **centrum van Dronten**, met vier reguliere supermarkten, trekt bestedingen aan uit de hele gemeente. Daarmee is sprake van een overkoepelende verzorgingsfunctie. Het centrum onderscheidt zich bovendien met veel keuzemogelijkheden in speciaalzaken in combinatie met gemak en efficiëntie, zoals een compacte en duidelijke functionele structuur, goede bereikbaarheid en (gratis) parkeren. Circa 40% van de totale bestedingen aan dagelijks winkelaanbod in de gemeente Dronten komt terecht bij het dagelijks winkelaanbod in het centrum.
- **Dronten-West**, met twee complementaire moderne supermarkten die goed bereikbaar zijn en ruim parkeren, weet substantiële bestedingen uit de hele gemeente aan te trekken. Circa 25% van de totale bestedingen aan dagelijks winkelaanbod in de gemeente Dronten komt terecht bij het dagelijks winkelaanbod in Dronten-West.
- **Dronten-Zuid**, met één relatief kleine supermarkt en enkele overige voorzieningen, functioneert momenteel matig. De supermarkt is aan de kleine kant voor moderne maatstaven (1.050 m² wvo), het parkeren is krap en de bereikbaarheid is matig. Circa 10% van de totale bestedingen aan dagelijks winkelaanbod in de gemeente Dronten komt terecht bij het dagelijks winkelaanbod in Dronten-Zuid.
- Inwoners van **Biddinghuizen** zijn voor 81% gebonden aan het eigen dagelijkse winkelaanbod. Dit is vergelijkbaar met andere kernen van 5.000 tot 10.000 inwoners. Ruim 15% van de totale bestedingen aan dagelijks winkelaanbod in de gemeente Dronten komt terecht bij het dagelijks winkelaanbod in Biddinghuizen.
- Inwoners van **Swifterbant** zijn voor slechts 68% geboden aan het eigen dagelijkse winkelaanbod. Dit is vergeleken met kernen van 5.000 tot 10.000 inwoners beperkt. Er is veel afvloeiing naar Dronten-West en het centrum van Dronten. Circa 10% van de totale bestedingen aan dagelijks winkelaanbod in de gemeente Dronten komt terecht bij het dagelijks winkelaanbod in Swifterbant.

5. Recreatief en doelgericht winkelen doet men vooral elders

Voor recreatief en doelgericht winkelen zijn inwoners vooral op aankooplocaties elders georiënteerd, zoals online, maar ook Zwolle en Lelystad. Dit heeft te maken met het feit dat, vergelijkbaar met elders in Oost-Nederland, steeds meer bestedingen online gaan. Daarnaast is men voor recreatief en doelgericht winkelaanbod bereid verder te reizen waar de keuzemogelijkheden groter zijn.

- De binding (inclusief online) voor **recreatief winkelaanbod** ligt in de gemeente Dronten op 37%, terwijl dit in 'weinig stedelijke' gemeenten in Oost-Nederland op 34% ligt. Relatief is de afvloeiing naar fysieke aankooplocaties elders met 27% beperkt ten opzichte van 'weinig stedelijke' gemeenten met 33%. De relatief beperkte fysieke afvloeiing kan verklaard worden door enerzijds een relatief compleet aanbod in het centrum van Dronten en anderzijds de relatief grote reisafstand naar nóg grotere centra in de regio, zoals die van Zwolle en Lelystad. Wel doen inwoners in de gemeente Dronten met 35% iets meer online aankopen dan inwoners in 'weinig stedelijke' gemeenten met 33%. Dit hangt samen met de aard van de bevolking (veel 'drukke' gezinnen met kinderen die gemiddeld meer online besteden).
- De binding (inclusief online) voor **doelgericht winkelaanbod** ligt in de gemeente Dronten op 45%, terwijl dit in 'weinig stedelijke' gemeenten in Oost-Nederland op 43% ligt. In 2019 lag de binding in de gemeente Dronten nog op 53%. Deze daling van de binding komt zowel door meer online bestedingen (inmiddels 36%) als meer fysieke afvloeiing (inmiddels 30%). De hoge afvloeiing komt doordat het doelgerichte winkelaanbod in Dronten weinig geconcentreerd is, weinig samenhang kent en weinig landelijke bekende ketens in de categorie 'in/om huis' bevat. Het ontbreken van een duidelijke concentratie moedigt ook landelijke spelers niet aan tot vestiging in Dronten.

6. Bezoekers beoordelen centra van de gemeente positief

Alle centrumgebieden in de gemeente Dronten worden beoordeeld met een ruim voldoende, namelijk tussen de 7,4 en 7,9. Alleen De Noord scoort significant lager met een 6,9. Bereikbaarheid en parkeermogelijkheden scoren in alle centra een 8 of hoger. Dit is ook sterk bovengemiddeld. Het profiel 'gemak en efficiëntie' met ruim en gratis parkeren wordt duidelijk positief gewaardeerd, ook als we de open antwoorden analyseren. Wat in algemene zin minder goed scoort is de aanwezigheid van groen met rapportcijfers tussen de 5,3 van De Noord tot 6,6 in Dronten-Zuid, aanwezigheid van faciliteren zoals toiletten en bankjes van 4,2 op De Noord tot 5,7 in Dronten-Zuid en de bereikbaarheid per OV van 2,9 in Dronten-West tot 7,4 Dronten-Noord.

7. Bezoekers kritisch over het horeca aanbod in de gemeente

Bezoekers geven het horeca aanbod in de gemeente Dronten een relatief laag rapportcijfer. In het centrum van Dronten scoort de horeca een 7,3, terwijl dit in vergelijkbare centra een 7,6 krijgt en de horeca in het centrum van Dronten in 2019 nog een 7,7 kreeg. Uit nadere analyse blijkt dat dit vooral te maken heeft met de lage beoordeling op keuzemogelijkheden (diversiteit in aanbod), aantal terrassen en uitstraling. In de andere centra ligt het rapportcijfer op een onvoldoende, omdat het aanbod hier ook beperkt aanwezig is.

8. Winkelaanbod functioneert wisselend, horeca aanbod goed

Het dagelijkse in de gemeente Dronten functioneert momenteel beneden het landelijk gemiddelde (-16%). Het recreatief winkelaanbod functioneert op niveau, het doelgerichte winkelaanbod 35% beneden het landelijk gemiddelde. Het matig huidig functioneren van het winkelaanbod kan verklaard worden door het feit dat verschillende winkelgebieden aan modernisering toe zijn. Denk aan te kleine supermarkten, met niet altijd optimale randvoorwaarden op het gebied van bereikbaarheid en parkeren. Het doelgerichte winkelaanbod is zoals hiervoor aangegeven sterk versnipperd, zonder duidelijke concentratie en branchering.

De horeca in Dronten doet het bovengemiddeld goed (+30% boven het landelijk gemiddelde), wat mede wordt verklaard door het feit dat de inwoners relatief sterk gebonden zijn aan het lokale horeca aanbod. Dit is te meer opvallend, omdat de rapportcijfers van het horeca aanbod (KSO 2023) met een 7,3 in relatie tot vergelijkbare centra (7,6) en gemeenten relatief laag zijn. Dit ligt onder meer aan een gebrek aan diversiteit ('te veel van hetzelfde', met een cijfer 6,7 het laagst van de horecawaardering) en onvoldoende aanbod voor jongeren (cafés).

9. Ruimtelijke kenmerken van de centrumgebieden wisselt

De uitgangspunten per centrum zijn verschillend, waardoor ook sprake is van verschillende kwaliteiten en functioneren.

- Het centrum van Dronten heeft een duidelijke routing en compacte structuur, waardoor het winkelaanbod goed kan functioneren. Het centrum van Dronten is redelijk stenig, naar binnen gekeerd en het horeca aanbod aan het Meerpaalplein heeft een beperkte synergie met de rest van het centrum.
- Biddinghuizen is enkelzijdig bewinkeld in carré vorm, waardoor de winkels minder goed van elkaars aantrekkingskracht profiteren. De relatie met het MFC is beperkt.
- Swifterbant centrum ligt aan de rand van het dorp, is enkelzijdig bewinkeld in een driehoekvorm waardoor ook hier winkels minder goed van elkaars aantrekkingskracht profiteren. De uitstraling van het oude deel van het centrum is matig.
- Dronten-Zuid heeft voor de verzorgingsfunctie een redelijk compleet aanbod met veel zelfstandig aanbod. Er is een compacte structuur, maar het parkeren en de bereikbaarheid zijn matig.
- Dronten-West is een efficiënt boodschappencluster, ruim opgezet en ruim parkeren. Dit is het best functionerende winkelcentrum van de gemeente Dronten.

Kern Dronten Benchmark en ontwikkeling			
Dagelijks	2023	benchmark	2019
Binding	92%	90%	90%
Afvloeiing fysiek	3%	6%	8%
Afvloeiing online	5%	4%	2%
Recreatief	2023	benchmark	2019
Binding	40%	45%	43%
Afvloeiing fysiek	26%	24%	26%
Afvloeiing online	34%	30%	31%
Doelgericht	2023	benchmark	2019
Binding	49%	53%	55%
Afvloeiing fysiek	28%	28%	28%
Afvloeiing online	23%	19%	17%
Horeca	2023	benchmark	2019
Binding	74%	79%	-
Afvloeiing	26%	21%	-

Kern Biddinghuizen Benchmark en ontwikkeling			
Dagelijks	2023	benchmark	2019
Binding	79%	78%	83%
Afvloeiing fysiek	17%	19%	14%
Afvloeiing online	4%	3%	3%
Recreatief	2023	benchmark	2019
Binding	5%	18%	8%
Afvloeiing fysiek	54%	48%	63%
Afvloeiing online	40%	34%	30%
Doelgericht	2023	benchmark	2019
Binding	7%	25%	11%
Afvloeiing fysiek	62%	54%	69%
Afvloeiing online	30%	21%	20%
Horeca	2023	benchmark	2019
Binding	46%	59%	-
Afvloeiing	54%	41%	-

Kern Swifterbant Benchmark en ontwikkeling			
Dagelijks	2023	benchmark	2019
Binding	67%	78%	74%
Afvloeiing fysiek	30%	19%	23%
Afvloeiing online	3%	3%	3%
Recreatief	2023	benchmark	2019
Binding	4%	18%	6%
Afvloeiing fysiek	60%	48%	68%
Afvloeiing online	35%	34%	26%
Doelgericht	2023	benchmark	2019
Binding	6%	25%	4%
Afvloeiing fysiek	66%	54%	75%
Afvloeiing online	28%	21%	21%
Horeca	2023	benchmark	2019
Binding	55%	59%	-
Afvloeiing	45%	41%	-

10. Nauwelijks uitbreidingsruimte dagelijks winkelaanbod

In de **dagelijkse sector** is momenteel sprake van overaanbod, in zowel de kern Dronten, Swifterbant als Biddinghuizen. Dit overaanbod wordt als het ware (deels) gecompenseerd door de bevolkingsgroei tot 2035 en tot 2050. Tot 2035 leidt de groei naar bijna 52.000 inwoners niet tot substantiële uitbreidingsruimte voor detailhandel. Ook na 2035 tot 2050 ontstaat geen substantiële uitbreidingsruimte voor detailhandel, met uitzondering van de kern Dronten.

- In de **kern Dronten** ontstaat tot 2035 circa 900 m² wvo uitbreidingsruimte. Dit komt door de woningbouw. Indien ook de woningbouwplannen tussen 2035 en 2050 worden gerealiseerd, stijgt de uitbreidingsruimte tot 4.100 m² wvo.
- In de **kern Biddinghuizen** ontstaat tot 2035 én tot 2050 geen uitbreidingsruimte. Het huidige overaanbod wordt met bevolkingsgroei enigszins gecompenseerd. Ook na realisatie van de woningbouwplannen blijft er sprake van een overaanbod.
- In de **kern Swifterbant** ontstaat tot 2035 én tot 2050 geen uitbreidingsruimte. Het huidige overaanbod wordt met bevolkingsgroei enigszins gecompenseerd. Ook na realisatie van de woningbouwplannen blijft er sprake van een overaanbod.

11. Krimp- en herstructureringsopgave doelgericht winkelaanbod

In de **doelgerichte sector** is het huidige overaanbod nóg groter en blijft tot 2035 sprake van een duidelijke krimpopgave (circa 7.200 m² wvo, circa 20% van het totale doelgerichte winkelvloeroppervlak). Deze krimpopgave zal na 2035 tot 2050 iets afnemen door meer bevolkingsgroei, maar de krimpopgave blijft ook tot 2050 aanzienlijk.

- Een (per saldo) krimp betekent niet dat er geen nieuwe formules bij kunnen. Uit de analyse blijkt ook dat de kwaliteit van het doelgerichte winkelaanbod momenteel beperkt is, met weinig samenhang. Het aantrekken van enkele landelijke formules in de categorie 'in/om huis' is wenselijk, gezien de hoge afvloeiing en de woningbouw. Enkele landelijke ketens in deze sector zouden moeten worden aangetrokken. De bouwmarkten verdienen nog wel enige spreiding over de gemeente, omdat deze vaak dichtbij huis worden bezocht.
- We zien een noodzaak tot concentratie. We zien kansen om het perifere winkelaanbod op De Noord in verband met transformatieplannen voor woningbouw te verplaatsen naar een nieuw concentratiegebied. Mogelijk kan dit nieuwe concentratiegebied gerealiseerd worden binnen bestaand winkelvastgoed op Business Zone Delta. Ook dit gebied moet dan echter compacter, zodat winkels meer van elkaars aantrekkingskracht kunnen profiteren.

12. Recreatief winkelaanbod heeft opvallend goed perspectief

Alleen in de **recreatieve sector** ontstaat beperkte uitbreidingsruimte tot 2035, namelijk tot circa 1.200 m² wvo. Dit kan bij realisatie woningbouw na 2035 en tot 2050 doorgaan stijgen naar 4.200 m² wvo. Het bestaande vastgoed, namelijk de leegstand in de centra van Dronten, Biddinghuizen en Swifterbant, kan in deze toekomstige behoefte voorzien. Realiseren van nieuwe winkelmeters is dus ook voor deze sector niet noodzakelijk. De kracht van het recreatieve winkelaanbod in Dronten zit vooral in het feit dat dit een aanvulling is op het boodschappenprofiel, zoals winkels in huishoudelijke artikelen, discountmode en warenhuizen.

13. Wel groeipotentie horeca tot 2035 en tot 2050

De horeca laat echter wel groeipotentie zijn, namelijk circa 35 zaken tot 2035 en 59 zaken tot 2050. Circa de helft van deze indicatieve marktruimte komt uit toerisme. Dit betekent dat er mogelijk kansen liggen voor enige groei van het horeca aanbod aan het Veluwemeer en op toeristische hotspots. De andere helft van de indicatieve marktruimte kan landen in de centra van Dronten, Biddinghuizen en Swifterbant. Vergelijkbaar met recreatief winkelen geldt dat de bestaande leegstand grotendeels kan voorzien in deze extra behoefte. Kansen liggen in toevoeging van goede lunchrooms/koffiezaken met terrasfunctie, enkele hoogwaardige restaurants en hippe niches.

14. Centrum Dronten heeft goed perspectief

Op basis van de analyse heeft het centrum van Dronten een goed toekomstperspectief. Uiteraard liggen er genoeg kansen om het centrum te versterken. Dit is ook opgenomen in de Kansenkaart van RePubliek. Vanuit de retail is het vooral van belang een goede complementariteit te borgen met de andere (boodschappen)centra in de gemeente. Een nóg verdere versterking van de boodschappenfunctie van het centrum is niet verstandig, omdat dit het functioneren van met name de centra in Swifterbant en Biddinghuizen verder onder druk zet (meer afvloeiing). Een verbreding naar andere niet-winkelfuncties lijkt op voorhand het meest kansrijk. Denk aan diensten, cultuur, leisure maatschappelijke voorzieningen en horeca. Deze trend is inmiddels ook al ingezet, omdat het is terug te zien in de verschuiving van de branchering en functiemix.

15. Dronten-West behouden zoals het is

Dronten-West functioneert het beste van de hele gemeente. In de huidige vorm is het een prima boodschappencluster. Wel trekt het veel bestedingen uit heel de gemeente Dronten, waardoor sprake is van een wijkoverstijgende verzorgingsfunctie. Verdere groei van dit winkelgebied is niet aan te bevelen in verband met het perspectief van centra elders, met name het matig functioneren van Swifterbant.

16. Er ligt een opgave voor Dronten-Zuid

Uit de analyse volgt dat met name wijkcentrum Dronten-Zuid matig functioneert. De supermarkt is relatief beperkt van omvang en parkeren en bereikbaarheid zijn niet optimaal. Hierdoor is veel afvloeiing uit de wijk. Er ligt een opgave om Dronten-Zuid te versterken, om verdere afvloeiing uit de wijk in de toekomst te voorkomen. Er zijn meerdere scenario's denkbaar. Wat zijn de mogelijkheden op de bestaande locatie? Aangezien er in Dronten-Nieuw-Zuid relatief veel inwoners bij komen (planning ca. 2.500 woningen, januari 2025), is ook een scenario denkbaar dat winkelcluster Dronten-Zuid verplaatst naar een nieuwe, beter bereikbare locatie, waar ook ruimte is voor één moderne supermarkt met aanvullende voorzieningen. Het zoekgebied voor dit nieuwe centrum ligt dan in de nieuwe wijk en grenzend aan de Dronterweg/ N309. Voordeel hiervan is dat zowel nieuwe inwoners in Dronten-Nieuw-Zuid dichterbij huis toegang krijgen tot een boodschappencluster en tegelijkertijd de knelpunten van winkelcluster Dronten-Zuid kunnen worden opgelost. Bij relocatie van het winkelgebied dient aandacht te zijn voor het achter te laten gebied in de zin dat de winkelbestemming verdwijnt. Transformatie naar wonen ligt dan voor de hand.

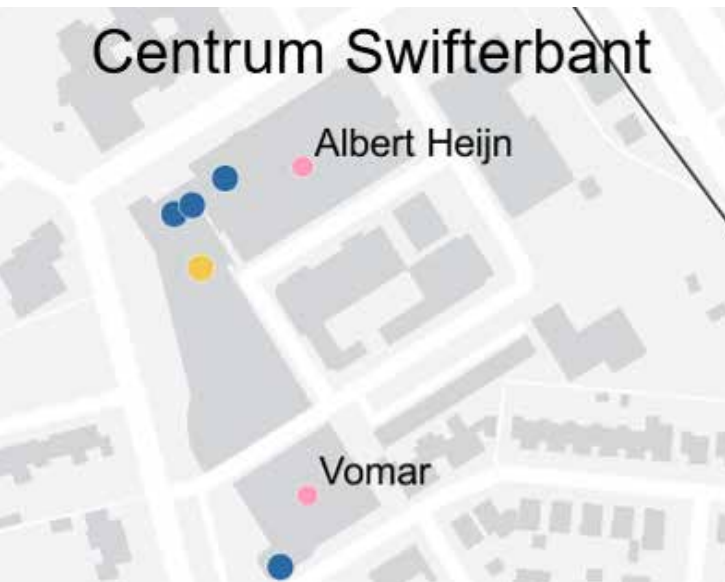
17. Afvloeiing Swifterbant vraagt aandacht

Het perspectief van het centrum van Swifterbant vraagt aandacht. De hoge afvloeiing van dagelijkse bestedingen naar de kern Dronten (winkelcentrum Suydersee en Dronten-West, maakt dat het economisch functioneren van het winkel en horeca aanbod onder druk staat. Om de huidige situatie te behouden dient extra aandacht te zijn voor opwaardering van de binding met het centrum. De nieuwbouw vergroot het economisch draagvlak iets, maar dit effect is beperkt. Er moet vooral nagedacht worden hoe de binding kan worden verhoogd en de afvloeiing beperkt. Circa 75% binding moet haalbaar zijn, in de context van de aanwezigheid van andere centra in Dronten. Om dit te bereiken moet het aanbod worden versterkt in kwalitatieve zin en het centrum als geheel aantrekkelijker worden. Een bij elkaar situeren van beide supermarkten en zo een compacter centrum realiseren zou onderdeel van onderzoek kunnen zijn. De zelfstandige ondernemers en het mkb zouden hiervan profiteren vanwege de onderlinge nabijheid voor de consument.

18. Perspectief Biddinghuizen redelijk, maar vraagt ook aandacht

De situatie in Biddinghuizen is, qua afvloeiing, minder zorgelijk dan Swifterbant, maar ook het centrum van Biddinghuizen vraagt aandacht en staat onder druk. Kansen om het aanbod in kwalitatieve zin te versterken en het centrum als geheel aantrekkelijk te maken moeten worden benut. Er ligt mogelijk een kans om een van beide supermarkten te verplaatsen ten behoeve van de integratie met openbare en maatschappelijke voorzieningen als onderdeel van het sleutelproject en woningbouw.

Koopstromen dagelijkse sector.



Tabel 1: Feiten aanbod gemeente Dronten

Centrum Dronten		
Branchegroep	m ² wvo	m ² wvo benchmark
Dagelijks	7.244	5.151
Recreatief	9.443	6.864
Doelgericht	2.066	3.139
Horeca	2.611	2.301
Diensten	2.106	1.293
Cultuur en ontspanning	1.737	1.289
Leegstand	1.530	2.058

Centrum Swifterbant		
Branchegroep	m ² wvo	m ² wvo benchmark
Dagelijks	2.540	1.955
Recreatief	86	1.156
Doelgericht	845	967
Horeca	547	677
Diensten	92	292
Cultuur en ontspanning	365	276
Leegstand	390	384

Centrum Biddinghuizen		
Branchegroep	m ² wvo	m ² wvo benchmark
Dagelijks	2.232	1.955
Recreatief	32	1.156
Doelgericht	530	967
Horeca	334	677
Diensten	176	292
Cultuur en ontspanning	900	276
Leegstand	594	384

5. Beleidsdoelen retail

5.1 Leidende retailprincipes

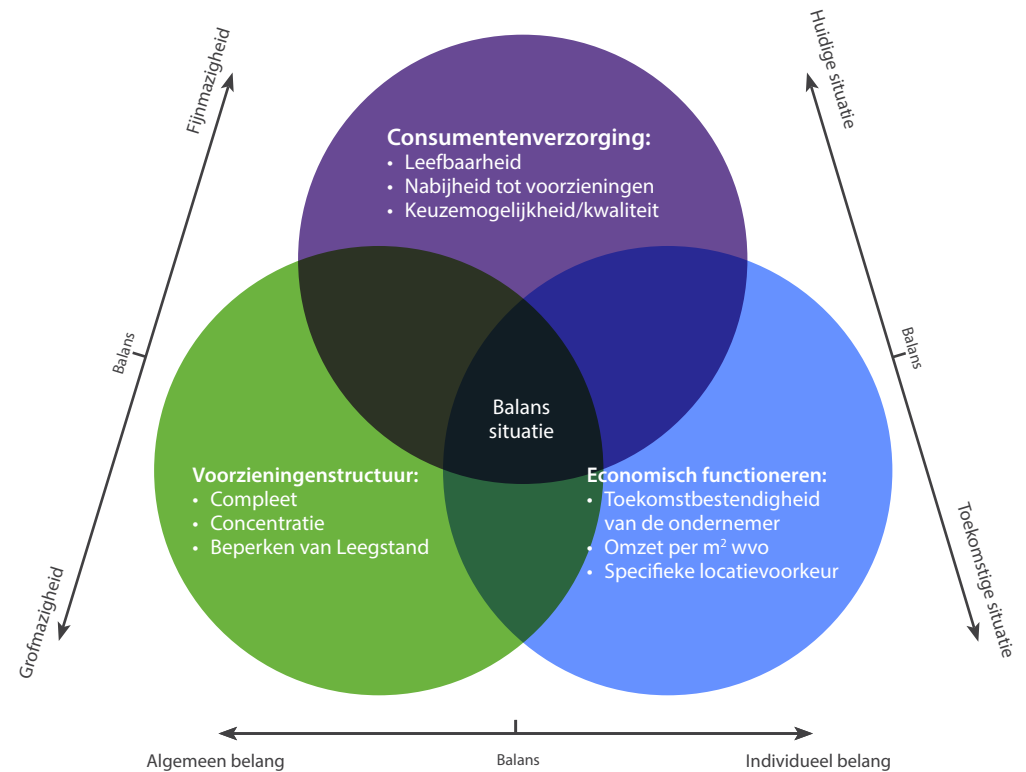
Om de hoofddoelstelling te bereiken sturen we op drie retailprincipes. Te veel nadruk op het ene principe, kan leiden tot een conflict met een ander principe. Het gaat om balans tussen de retailprincipes.

- **Consumentenverzorging:** Dit principe richt zich op het voldoen aan de behoeften van de inwoners. Het gaat om een goede spreiding en nabijheid van winkels, vooral voor dagelijkse boodschappen, wat bijdraagt aan de leefbaarheid en gezondheid. Ook kwaliteit, keuzemogelijkheden en gemak zijn belangrijk.
- **Voorzieningenstructuur:** Dit principe gaat over de organisatie van winkels, horeca, diensten en andere voorzieningen. De gemeente richt zich op concentratie in specifieke gebieden, zodat winkels elkaar versterken en leegstand wordt voorkomen.
- **Economisch functioneren:** Dit principe richt zich op de economische gezondheid van ondernemers. Een goede omzet per vierkante meter en de juiste locatie zijn hierbij cruciaal.

Hoofddoelstelling Retailstrategie

De kernen in de gemeente Dronten hebben **levendige** en **compacte centrumgebieden**, waar mensen elkaar **ontmoeten**, evenementen plaatsvinden en voorzieningen elkaar versterken. Het op peil houden van de **leefbaarheid** en **vitaliteit** staat centraal. Dit wordt bereikt door een **evenwichtige** retailstructuur. De **complementariteit** tussen de verschillende centrumgebieden wordt geborgd door het **bezoekmotief** als leidraad te beschouwen.

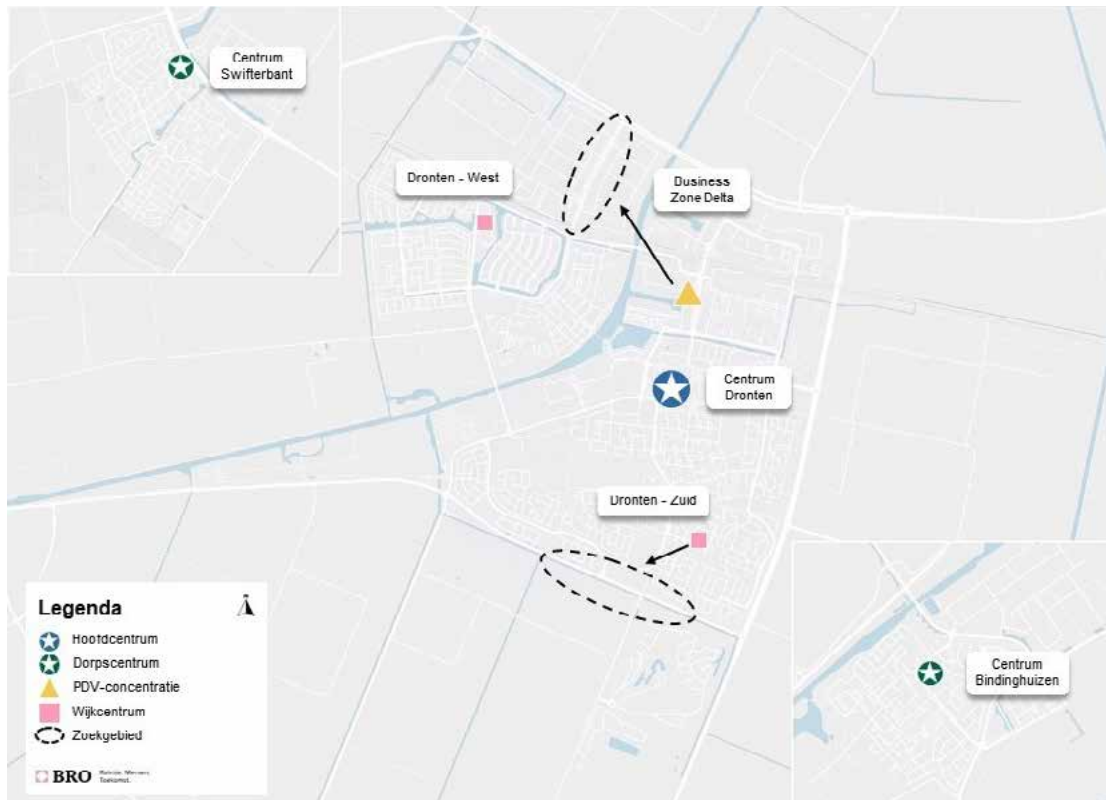
Figuur 5: Balans tussen leidende retailprincipes en andere belangen en overwegingen



Naast deze retailprincipes houdt de gemeente rekening met drie belangrijke afwegingen:

- Grofmazigheid versus fijnmazigheid: Te veel verspreiding van winkels kan leiden tot slecht functionerende gebieden en leegstand. Te veel concentratie kan de reistijd voor consumenten vergroten en het autogebruik stimuleren.
- Algemeen versus individueel belang: De gemeente richt zich op het algemeen belang van goede voorzieningen voor iedereen. Tegelijkertijd is het belangrijk om rekening te houden met de economische belangen van individuele ondernemers.
- Huidige versus toekomstige situatie: Het beleid richt zich op de toekomst, maar moet ook rekening houden met de huidige situatie. Dit betekent dat er soms transformaties en herontwikkelingen nodig zijn.

De gemeente brengt een evenwicht aan tussen deze retailprincipes en afwegingen, zodat zowel de inwoners als de ondernemers optimaal kunnen profiteren van de retailstructuur.



5.2 Voorzieningenstructuur (tot 2035)

Huidige voorzieningenstructuur

Onze huidige voorzieningenstructuur is grotendeels op orde en toekomstbestendig. De behoefte die ontstaat als gevolg van de woningbouw tot 2035 kan op basis van de analyse prima worden opgevangen binnen de bestaande centrumgebieden. Dit geeft perspectief.

Huidige situatie:

- Dronten centrum: hoofdcentrum met divers aanbod; van boodschappen tot recreatief winkelen aangevuld met horeca, diensten, cultuur en leisure.
- Biddinghuizen en Swifterbant: dorpscentra met focus op boodschappen.
- Dronten-West en Dronten-Zuid: wijkcentra voor dagelijkse boodschappen.
- De Noord en Business Zone Delta: doelgerichte winkels.

Uitgangspunten toekomstige voorzieningenstructuur

Deze Retailstrategie bevat het beleid voor detailhandel, horeca, diensten en andere publieksgerichte commerciële voorzieningen. Een groot deel van het beleid is continuering van bestaand beleid. De volgende speerpunten zijn in de herijking benoemd;

- Hoofdcentrum Suydersee: als hart en uitgaansgebied voor alle inwoners van de gemeente
- Terugdringen leegstand in de centra.
- Verbreding met niet-winkelfuncties; wonen, werken en leisure.
- Geen extra winkels tot 2035, daarna mogelijk in nieuwe wijken.
- Biddinghuizen: binding behouden.
- Swifterbant: binding verhogen.
- Dronten-West: winkelaanbod niet groter.
- Dronten-Zuid: locatieonderzoek in relatie tot nieuwbouwwijk.
- Doelgerichte winkels: concentreren op Business Zone Delta, De Noord transformeren.

Hoofddoel toekomst en effecten

De gemeente streeft naar bruisende en vitale kernen, waar bewoners en bezoekers graag komen. Dit vereist een toekomstperspectief voor de centra, buurtcentra en detailhandel op de bedrijventerreinen. Hierbij heeft de gemeente aandacht voor meer aspecten dan alleen het winkelaanbod zelf, maar ook voor economische vitaliteit van de centra in de volle breedte, duurzaamheid, bereikbaarheid, inclusiviteit en inspiratie.

Het beoogde effect is: behoud en versterking van de bestaande centra.

Doelen:	Indicatoren:
Breder aanbod Suydersee	Bredere functiemix (branches binnen en buiten de detailhandel) in verkooppunten/ wvo zoals bijgehouden door Locatus
Behoud of ontwikkeling van het voorzieningenniveau	Aantal verkooppunten (VKP) en winkel-vloeroppervlak (WVO) in de centra van Dronten, Biddinghuizen en Swifterbant
Weinig winkelleegstand	Ontwikkeling % leegstand (WVO en VKP) in Swifterbant, Biddinghuizen en Dronten, zoals opgenomen in periodieke koopstromenonderzoeken.
Vergroting van dagelijkse binding en bestedingen van inwoners	% bestedingen inwoners (doel: 80%), zoals onderzocht in periodieke koopstromenonderzoeken

5.3 Voorzieningenstructuur (na 2035)

Huidige voorzieningenstructuur

Onderzoek nieuw wijkcentrum Dronten-Oost

Als de verdere woningbouwambities in Dronten concreet worden, betekent dit dat ook in Dronten-Oost gebouwd zal gaan worden.

- De analyse toont aan dat er Dronten breed marktruimte en behoefte is, vooral voor voorzieningen in de dagelijkse sfeer.
- Onderzoek richting 2035 moet aantonen of de bestaande voorzieningen in centrum Suydersee voldoende zijn om de gerealiseerde woningen te kunnen voorzien. De ondernemers in het centrum kunnen met hulp van het vergrote draagvlak groeien en investeren in innovaties en verbeteringen van hun eigen zaak.

- In het geval er na onderzoek ruimte en behoefte blijkt aan voorzieningen in Dronten-oost, dan is de gedachte dat dit aanbod een vergelijkbaar profiel en omvang krijgt als Dronten-Zuid, namelijk wijkvoorzienend. Uiteraard dient ook aandacht te zijn voor het programmeren van maatschappelijke voorzieningen.

Overige centrumgebieden op orde

- Meer bevolkingsgroei na 2035 betekent meer economisch draagvlak voor de bestaande centra. Dit zal een positief effect hebben op ondernemerschap en economisch functioneren. Hierdoor kan de leegstand teruggedrongen worden.
- Het toevoegen van nieuwe centra of meer aanbod buiten de centra is ook na 2035 niet gewenst, met uitzondering van een eventueel nieuw wijkcentrum in Dronten-Oost.

Dagelijks	Dronten		Biddinghuizen		Swifterbant	
	2024	2035-2050	2024	2035-2050	2024	2035-2050
Aantal inwoners	29.717	37.009-46.667	6.909	7.697-9.274	6.298	7.086-8.486
Winkelomzet per hoofd (5-jarig gemiddeld) (€)	2.670	2.670	2.670	2.670	2.670	2.670
Bestedingspotentieel (€ mln.)	79,3	98,8-124,6	18,4	20,6-24,8	16,8	18,9-22,7
Koopkrachtbinding	90%	90%	81%	81%	68%	68%
Gebonden bestedingen (€ mln.)	71,4	88,9-112,1	14,9	16,6-20,1	11,4	12,9-15,4
Koopkrachtafvloeiing	10%	10%	3%	3%	5%	5%
Bestedingen door toevloeiing (€ mln.)	7,9	9,9-12,5	0,5	0,5-1,1	0,6	0,7-0,8
Totale besteding / omzet (€ mln.)	79,3	98,8-124,6	15,4	17,2-21,1	12	13,5-16,2
Huidig winkelaanbod (m ² wvo)	11.266	11.266	2.889	2.889	2.540	2.540
Omzet per m ² wvo (€)	7.050	8.775-11.075	5.350	5.950-7.325	4.750	5.350-6.400
Norm vloerproductiviteit (5-jarig gemiddeld) (€)	8.100	8.100	8.100	8.100	8.100	8.100
Haalbaar winkelaanbod (m ² wvo)	9.800	12.200-15.400	1.950	2.150-2.650	1.500	1.700-2.050
Distributieve uitbreidingsruimte (m ² wvo)	-1.466	+900 a +4.100	-900	-700 a -200	-1040	-800 a -500

6. Strategie en uitvoering centrumgebieden

6.1 Dronten centrum

Ambitie centrum Suydersee

In het licht van de voorgenomen groei van Dronten en om in te spelen op actuele trends & ontwikkelingen, is de wens en ambitie om het hoofdcentrum te versterken. Hiermee bedoelen we geen kwantitatieve uitbreiding in meters, maar vooral inzetten op een bredere functiemix en een aantrekkelijker centrumgebied. Van winkelen naar beleven, ontmoeten en verblijven. Een verrukkelijk hart!

Doelen

- Behoud of ontwikkeling voorzieningenniveau
- Bredere mix (niet-winkelen) gericht op verblijven & ontmoeten
- Van gesloten centrum naar open hart
- Vergroening en verhogen verblijfskwaliteit
- Transformatie en herontwikkeling delen centrum onderzoeken
- Betekenis geven via het profiel agro food
- Versterken uitgaanshoreca voor jongeren

Behoud van bestaande kwaliteiten

Het centrum van Dronten heeft veel kwaliteiten. Het centrum heeft een logische routing (winkelrondje) en positionering van trekkers, waardoor combinatiebezoeken worden gedaan. Binnen de toekomstige behoefte is het centrum redelijk compact. Het centrum heeft een duidelijk profiel gericht op boodschappen doen en efficiënt recreatief winkelen. Dienstverlening, cultuur en horeca maken de branchering compleet.



Gemak en efficiëntie zijn kernwaarden, wat samenhangt met de uitstekende bereikbaarheid en de gratis parkeermogelijkheden. Het centrum is grotendeels modern en heeft een nette uitstraling. Uitgangspunt richting de toekomst is het behoud van al deze bestaande kwaliteiten. Waar mogelijk wordt via herontwikkeling in combinatie met verplaatsing van winkels het centrum nog iets compacter. Te denken valt aan het beperken en tegengaan van de winkelfunctiefunctie aan de Rede.

Verbreiding van de functiemix en keuzemogelijkheden

Er ligt een kans om het aanbod te verbreden voor meer doelgroepen.

- Het dagelijkse winkelaanbod is momenteel al redelijk divers, maar er liggen kansen voor toevoeging van speciaalzaken om het aanbod nog completer te maken. Zoals een winkel in streekproducten ('Polder & Food'), speciaalzaken (groente, kaas, slager bier, wijn), maar ook kookwinkel, traiteur, streekmarkt etc.
- Ook ligt er een kans om het horeca-aanbod te verbreden. Uitgangspunt daarbij is 'niet meer van hetzelfde' en doelgroepengericht. Denk aan een (boetiek)hotel (voor zakelijke gasten bedrijven zoals Aeres en toeristen), tijdelijke huisvesting studenten (student hotel, short stay), jongerencafé, bardancing, (all day) café-restaurants, eigentijds koffieconcept of bierbrouwerij etc.
- Nieuwe leisure en cultuurfuncties kunnen het bezoekprofiel verbreden. Denk aan een escaperoom, food experience (instagram), gallery, museum, bolderen, arcade, educatiecentrum. Daarnaast ook in- en outdoor jeu de boules, kunst in de openbare ruimte, etc.
- Meer diversiteit en activiteiten in evenementen met aandacht voor het bedienen van doelgroepen in alle leeftijden maakt het bredere functieprofiel compleet. Zoals Koningsdag, vrijheidsmaaltijd, Meerpaaldagen (andere opzet), tulpenfeest, stadsstrand, openlucht bios, 'intreeweek', ijsbaan, sportevenementen (i.s.m. sportclubs) etc. En een betere samenwerking met bestaande evenementen zoals bijvoorbeeld de weekmarkt.

Van gesloten winkelcentrum naar open hart

Een verbeterpunt is de uitstraling. Hoewel een deel modern is, zijn er ook delen die aan modernisering toe zijn. Bovendien ligt er een opgave om de entrees van het winkelcentrum meer in verbinding te brengen met de omgeving. Dit kan door een sterkere ruimtelijke (groen en infrastructuur) en programmatische verbindingen met de omgeving te leggen, het centrum 'gezicht' naar buiten te geven door leisurefuncties naar buiten te keren en overgangen naar het centrum te verzachten (via 'murals')

Klimaatadaptatie en verhogen verblijfskwaliteit via groen en water

Door de sterke retail focus, de eentonige en functionele inrichting van de openbare ruimte en de stenige parkeervelden heeft het centrum van Dronten onvoldoende verblijfskwaliteit. Voor een bruisend centrum is het verhogen van de verblijfskwaliteit in het hele centrum noodzakelijk door naast een gevarieerd aanbod verschillende levendige actieve verblijfsplekken te maken en de pleinen te activeren.

Groen en water zijn twee elementen die bijdragen aan de verblijfskwaliteit. Groen draagt behalve aan verkoeling en biodiversiteit ook bij aan de beleving, geeft identiteit en draagt positief bij aan de gemoedstoestand van mensen en zelfs hun bestedingen. Het centrum van Dronten heeft nu nauwelijks groen en water. Dit terwijl groen zo nadrukkelijk als een Drontense kwaliteit wordt gezien. Voor het centrum kan een stevige vergroening en vooral ook van het Meerpaalplein behalve een bijdrage leveren aan de beleving ook en logische stap vormen in het kader van de klimaatadaptatie en natuurinclusieve stad.

Transformatie en herontwikkeling onderzoeken

Het centrum van Dronten heeft een aantal plekken en panden die voor transformatie of herontwikkeling in aanmerking komen. Door deze in te vullen met andere functies dan retail (denk aan woningen met horeca in de plint en/of solitaire leisurefuncties) kunnen deze ook bijdragen aan een levendiger centrum. Bij planvorming in het kader van herontwikkeling van panden gevestigd aan de randen van het centrum wordt met de vastgoedeigenaren bekeken wat de kansen en mogelijkheden zijn.

Betekenis geven via het profiel agro food

Een levendig en bruisend centrum is een centrum waar mensen zich mee verbonden voelen, waar ze trots op zijn en dus graag naar toe gaan. Het huidige centrum heeft vanuit programma, architectuur, inrichting of kunst niet een uniek karakter. Gedacht wordt aan het versterken van de identiteit op basis van het DNA van Dronten als gemeente met veel vormen van agro in de directe omgeving. De rijke agro en food historie en de ambities hierin voor de toekomst, komen vaak terug in gesprekken en zijn als uitgangspunt gekozen. Deze moeten we vertalen naar zaken als programma, evenementen en activiteiten en de openbare ruimte. Een wervende propositie is hiervoor een middel.

Versterken uitgaanshoreca voor jongeren

Het centrum is nu geen bruisende plek voor jongeren om elkaar te ontmoeten. Jongeren doen dit lokaal vooral bij paracommerciële horeca, zoals bij de sportvereniging. Voor het échte uitgaan zoekt men de grote stad op. We willen ondernemerschap dat inspeelt op het binden van jongeren aan het centrum stimuleren. Tegelijkertijd gaan we kritischer om met nieuwe aanvragen voor paracommerciële horeca buiten het centrum. De commerciële horeca kan qua prijs moeilijk concurreren met de paracommerciële horeca, waardoor het vestigen van een nieuw horecaconcept gericht op uitgaan in het centrum economisch lastig blijft.

Uitvoering centrum Suydersee

De maatregelen om het centrum te versterken en te verbreden zijn opgenomen in de kanskaart en het bijbehorende uitvoeringsprogramma "een verrukkelijk hart" (zie bijlage).

De projecten zijn:

- Positionering doorvoeren in marketing- en communicatieaanpak centrum Dronten
- Acquisitie bedrijven en matchmaking met de beschikbare panden
- Organiseren sfeer- en beeldbepalende evenementen en activiteiten.
- Ontwikkelen woonvisie centrum Suydersee
- Aanjagen en faciliteren planvorming transformatieprojecten
- Stimuleren verduurzaming panden
- Realiseren artistieke ingrepen in het publieke domein
- Vergroenen openbare ruimte en ontwikkelen ontwerpleidraad
- Verbeteren uitstraling parkeerterreinen
- Gebiedsgerichte realisatie deelprojecten openbare ruimte inclusief laaghangend fruit.
- Terughoudend omgaan met verlenen nieuwe vergunningen paracommerciële horeca.

6.2 Biddinghuizen centrum

Ambitie Biddinghuizen centrum

Het is de wens en ambitie om het dorpscentrum te versterken op het gebied van retailaanbod, sfeer en uitstraling. De boodschappenfunctie moet versterkt worden, zo mogelijk met speciaalzaken. Maar ook een bredere functiemix (ook niet-winkels) is wenselijk om uit te groeien tot een bruisend hart van het dorp. Uitgangspunt is behoud van de huidige dagelijkse binding van circa 80%.

Doelen

- Moderniseren boodschappenaanbod
- Versterken ontmoetings- en verblijfsfunctie
- Behouden dagelijkse binding van 80%

Moderniseren boodschappenaanbod

Hoewel inwoners momenteel met 81% redelijk sterk georiënteerd zijn op het eigen boodschappenaanbod (vergelijkbare centra 75%), is dat totaalpakket aan modernisering toe om de binding in de toekomst op peil te houden. Behoud van een complementair supermarktaanbod is uitgangspunt. Modernisering van dit aanbod is kansrijk en dient als katalysator voor modernisering van het gehele centrum waar iedereen van profiteert. We zien kansen in draagvlakbehoud via bouw van woningen (Ca. 200) in het kader van het sleutelproject. Wellicht dat dit ook mogelijkheden biedt de structuur te verbeteren gericht op een compactere opzet met zo mogelijk 2-zijdige bewinkeling. Insteek is dat naast meer uitwisseling tussen winkels onderling er ook meer samenwerking ontstaat met horeca en maatschappelijke voorzieningen. Zo mogelijk aan een gemeenschappelijk en 'ingesloten' plein waar ook de warenmarkt en evenementen worden gehouden. Of en hoe dit vorm kan krijgen ligt aan de eigenaren, ondernemers en gemeente samen.

Versterken ontmoetings- en verblijfsfunctie

De ontmoetings- en verblijfsfunctie kan een stuk beter. In de basis gaat het hierbij om een compacte opzet van de winkelvoorzieningen met goede parkeeroplossing. Daghoreca met een terrasfunctie draagt hieraan bij, evenals opwaardering van de openbare ruimte. Ook vergroening en toevoeging van water draagt bij aan de verblijfsfunctie en de algehele sfeer en uitstraling van het centrum. Daarnaast is ook aandachtspunt een goede koppeling met de weekmarkt.

Uitvoering Biddinghuizen centrum

Als onderdeel van Dronten-groeit is sleutelproject voor de entree van Biddinghuizen, realisatie van circa 200 woningen, opgenomen. Zodra de resultaten van het sleutelproject bekend zijn, zal voor het centrum dit worden uitgewerkt in een kanskaart en uitvoeringsagenda. paracommerciële horeca.

6.3 Swifterbant centrum

Ambitie Swifterbant centrum

Het is de wens, ambitie en welhaast noodzaak om de het dorpscentrum te versterken op het gebied van het retailaanbod, de sfeer en uitstraling. De boodschappenfunctie moet versterkt worden, maar ook een bredere functiemix is wenselijk om uit te groeien tot een ontmoetingsplek in het dorp. Uitgangspunt is verhogen dagelijkse binding naar circa 75-80%.

Doelen

- Versterken boodschappenfunctie
- Versterken ontmoetings- en verblijfsfunctie
- Verhogen binding naar circa 75-80%.

Versterken boodschappenfunctie

Er is momenteel redelijk veel afvloeiing voor de dagelijkse boodschappen. De binding aan het dagelijks aanbod vanuit de eigen kern is met 68% laag in vergelijking met dat van vergelijkbare centra (75%) zoals Biddinghuizen. Dit zet het functioneren van de supermarkten en het overige retailaanbod onder druk. De toevoeging van de nieuwbouwwijk Swifterbant-Zuid en mogelijk toevoeging van woningen (ca. 200) in het kader van het sleutelproject biedt meer draagvlak. Om het bestaande aanbod, met primair twee supermarkten, te behouden is een verhoging van de dagelijkse binding noodzakelijk. De grootste kans wordt toegedicht aan een herstructurering van het centrum. Deze moet erop gericht zijn de supermarkten en overige winkels dichter bij elkaar te situeren en zo mogelijk een '2-zijdige orientatie', zodat de onderlinge afstanden worden verkleind en er meer van elkaars nabijheid wordt geprofitteerd. Met aandacht voor de bereikbaarheid en voldoende parkeren.

Versterken ontmoetings- en verblijfsfunctie

De binding kan verder geoptimaliseerd worden door de randvoorwaarden van het centrum te versterken. Dit ligt primair in herstructurering eventueel in combinatie met verplaatsing van winkels om te komen tot een compacter centrum. Denk aan toevoeging van daghoreca met terrasfunctie, creëren van een plein, voldoende parkeren en vergroening. Voorwaarde is dat voldoende wisselwerking ontstaat met overige voorzieningen (school, MFC, vergaderruimte etc.) zodat combinatiebezoeken worden gedaan. Dit draagt bij aan versterking van de ontmoetings- en verblijfsfunctie en de algehele sfeer en uitstraling van het centrum.

Uitvoering Swifterbant centrum

Als onderdeel van Dronten-groeit is in het sleutelproject voor het centrum van Swifterbant de realisatie van 200 woningen opgenomen. De resultaten van het sleutelproject worden voor het centrum uitgewerkt in een kansenkaart en uitvoeringsagenda.

6.4 Dronten-West

Ambitie Dronten-West

Wijkcentrum Dronten-West is momenteel al zeer sterk. Behoud van de huidige situatie is uitgangspunt. Een verdere uitbreiding van het wijkcentrum moet zich beperken tot kleinschalige voorzieningen.

Doelen

- Behoud van de bestaande functie primair voor eigen wijk

Behoud van de bestaande situatie

Met de komst van een discountsupermarkt naast de fullservice supermarkt heeft het centrumgebied een wijkoverstijgende functie gekregen. Verdere versterking van het aanbod zal resulteren in een nog grotere aantrekkingskracht uit andere wijken in Dronten en Swifterbant. Dit is vanuit de voorzieningenstructuur niet gewenst. Idealiter functioneert Dronten-West primair voor de inwoners in de eigen wijk.

Versterken ontmoetings- en verblijfsfunctie

De binding kan verder geoptimaliseerd worden door de randvoorwaarden van het centrum te versterken. Dit ligt primair in herstructurering eventueel in combinatie met verplaatsing van winkels om te komen tot een compacter centrum. Denk aan toevoeging van daghoreca met terrasfunctie, creëren van een plein, voldoende parkeren en vergroening. Voorwaarde is dat voldoende wisselwerking ontstaat met overige voorzieningen (school, MFC, vergaderruimte etc.) zodat combinatiebezoeken worden gedaan. Dit draagt bij aan versterking van de ontmoetings- en verblijfsfunctie en de algehele sfeer en uitstraling van het centrum.

Uitvoering Dronten-West

- Toevoegen twee staanplaatsen
- Monitoring functioneren centrum middels KSO



6.5 Dronten-Zuid

Ambitie Dronten-Zuid

Om het centrum toekomstbestendig te maken én beter te voorzien in de behoefte van nieuwe inwoners, willen we het wijkcentrum versterken zodat kan worden voorzien in de behoefte van inwoners in Dronten-Zuid én de te ontwikkelen nieuwbouwwijk Zuid.

Doelen

- Versterken centrumgebied
- Onderzoek beste locatie wijkcentrum voor Zuid én nieuw-Zuid

Behoud van de bestaande situatie

Met de komst van een discountsupermarkt naast de fullservice supermarkt heeft het centrumgebied een wijkoverstijgende functie gekregen. Verdere versterking van het aanbod zal resulteren in een nog grotere aantrekkingskracht uit andere wijken in Dronten en Swifterbant. Dit is vanuit de voorzieningenstructuur niet gewenst. Idealiter functioneert Dronten-West primair voor de inwoners in de eigen wijk.

Versterken centrumgebied

De huidige structuur van wijkcentrum Dronten-Zuid is niet toekomstbestendig. De supermarkt is te klein, de bereikbaarheid is matig en het parkeren is onvoldoende en slecht qua opzet. Er is ook na de geplande woningbouw onvoldoende marktruimte om een extra supermarkt toe te voegen. Dit zou bovendien te veel afvloeiing veroorzaken vanuit Biddinghuizen. Ook ligt dit centrum relatief ver af van nieuwe inwoners in de nieuwbouwwijk Dronten-Zuid.

We willen in overleg met ondernemers en vastgoedeigenaren zoeken naar mogelijkheden om de positie van wijkcentrum Dronten-Zuid te versterken via herontwikkeling en/of verplaatsing. Uitgangspunt bij deze locatiestudie is een goed voorzieningen-aanbod op wijkniveau, goede auto- en fietsbereikbaarheid en voldoende parkeer-mogelijkheden.

Uitvoering Dronten-Zuid

- Korte termijn: op de huidige locatie optimaliseren bereikbaarheid en parkeren.
- Langere termijn: In het plangebied van Dronten Nieuw-Zuid wordt ruimte gereserveerd voor maatschappelijke en commerciële voorzieningen. In een vervolgfase van de planvorming zal een studie moeten aantonen wat het benodigde ruimtebeslag en het zoekgebied hiervoor is. Dit zal gebeuren in samenhang met de bestaande wijken en de overige ontwikkelgebieden van Dronten.

6.6 Business Zone Delta en De Noord

Ambitie Business Zone Delta en De Noord

Om het doelgerichte winkelaanbod perspectief te geven moeten we winkelruimte transformeren (krimpen) en concentreren. We kiezen er voor één compact concentratiegebied aan te wijzen op Business Zone Delta. Alle ondernemers die daar momenteel buiten vallen willen we verleiden te verplaatsen naar dit compacte gebied. Het huidige aanbodcluster aan De Noord willen we transformeren naar wonen. Ook in andere panden buiten de nieuwe compacte concentratie willen we geen nieuwe detailhandel terug. Hier ligt dan ook voor die panden een transformatie- of herbestemmingsopgave.

Doelen

- Branche-afbakening perifere detailhandel
- Concentratie in Business Zone Delta
- Branchering optimaliseren
- Sanering doelgericht winkelaanbod

Branche-afbakening perifere detailhandel

De oorsprong van perifere detailhandel (PDV) is gelegen in de aard en omvang van de artikelen. Winkels die vanwege de aard en omvang van de artikelen een groot oppervlak nodig hebben en om die reden niet of nauwelijks inpasbaar zijn in de reguliere centrumgebieden, krijgen de ruimte zich daarbuiten te vestigen. Beleidsmatig bieden we uitsluitend voor dit type winkels, ook wel 'volumineuze detailhandel' genoemd, mogelijkheden voor vestiging buiten de reguliere centra, namelijk:

- Auto's, boten, caravans (ABC) en aanverwante artikelen;
- Woonwinkels, zoals meubel- en keukenzaken;
- Doe-het-zelfzaken, zoals bouwmarkten;
- Tuinartikelenzaken en tuincentra;
- Overige vormen in volumineuze artikelen, zoals haarden, zwembaden, aanhangwagens, zonwering, tegels, etc.

Concentratie perifere detailhandel

Het perifere detailhandelsaanbod in de kern Dronten is momenteel sterk versnipperd op de verschillende bedrijventerreinen en De Noord. Het aanbod willen we concentreren in één compact winkelgebied annex cluster op Business Zone Delta. Bestaande (leegstaande) winkelruimte kan hiervoor worden ingezet in combinatie met eventuele herontwikkeling van bedrijfsruimten.

Voordeel van concentratie is dat duidelijkheid ontstaat voor de consument en combinatiebezoeken meer voor de hand liggen. Dit vergroot ook het toekomstperspectief en concurrentiemogelijkheid met aanbod buiten Dronten van ondernemers die nu al in Dronten gevestigd zijn en de aantrekkelijkheid voor potentiële nog ontbrekende formules om zich in Dronten te vestigen. Bijkomend voordeel van deze 'cluster- en herstructureringsopgave' is dat ook andere bedrijvigheid hiervan profiteert. Door verplaatsingen ontstaat ook voor hen de mogelijkheid voor concentratie, clustering, schaalvergroting of -verkleining.

Branchering optimaliseren

Het doelgerichte winkelaanbod in Dronten is momenteel qua type aanbod en branchering zeer diffuus en weinig samenhangend. Uitgangspunt van de 'periferiestrategie':

- Een concentratie, clustering en meer uniformiteit creëren binnen het thema 'in/om het huis'. Dit betekent dat binnen dit thema, passend bij de verzorgingsfunctie voor inwoners in de gemeente Dronten, veel keuzemogelijkheden moeten zijn;
- De opgave om enkele landelijke bekende ketens naar Dronten toe te trekken, zoals Kwantum, Pronto wonen, Beter Bed, Prominent, Carpetright, Keuken/Sani Sale, Haco, Brugman en/of Keuken Kampioen;
- Daarnaast is er een noodzaak om branchevreemde winkels die niet behoren tot de hiervoor genoemde definitie van volumineuze detailhandel te saneren. Verplaatsing naar het centrum van Dronten is uitgangspunt, tenzij dit daar niet past;
- Voor autoshowrooms en kringloopwinkels geldt dat enige versnippering buiten de nieuwe perifere concentratie mogelijk blijft.

Sanering doelgericht winkelaanbod

Uit de analyse blijkt tot 2035 een krimpopgave voor het totale doelgerichte winkel-aanbod van ruim 20% van de winkelmeters op gemeenteniveau. Tegelijkertijd is momenteel al sprake van structurele leegstand. Bovendien kent het (voormalige) bestemmingsplan Bedrijventerreinen 9060 uit 2009 op veel plekken nog niet-volumineuze detailhandel toe, evenals het (voormalige) bestemmingsplan waar De Noord toe behoort.

In de hier neergelegde strategie zal in het omgevingsplan plancapaciteit voor detailhandel moeten worden gesaneerd buiten het nieuwe concentratiegebied. Bovendien moet de branchering in lijn komen met de definitie van volumineuze detailhandel zoals hiervoor aangegeven binnen het nieuwe compacte concentratiegebied op Business Zone Delta.

Uitvoering Business Zone Delta en De Noord

- In de Strategie Werklocaties benoemen we aanbod en locatie voor perifere detailhandel
- Acquisitie op nog ontbrekend aanbod; denk aan tuincentra
- In gesprek met ondernemers en vastgoedeigenaren over toekomstplannen en mogelijkheden voor verplaatsing.



7. Overige vormen retail

7.1 Beleid voor afhalen

Ambitie afhalen

We streven naar concentratie van afhaalpunten met en zonder showroom in centrumgebieden. Hier liggen immers kansen voor combinatiebezoek. Alleen afhaalpunten (zonder showroom) zijn bij uitzondering mogelijk op trafficlocaties.

In de basis zijn er drie soorten afhaalpunten c.q. internetwinkels c.q. bedrijven. Uitgangspunt voor het beleid is de mate waarin de consument wordt aangetrokken naar een fysieke plek. Dit wordt ook wel de consument aantrekkende werking genoemd:

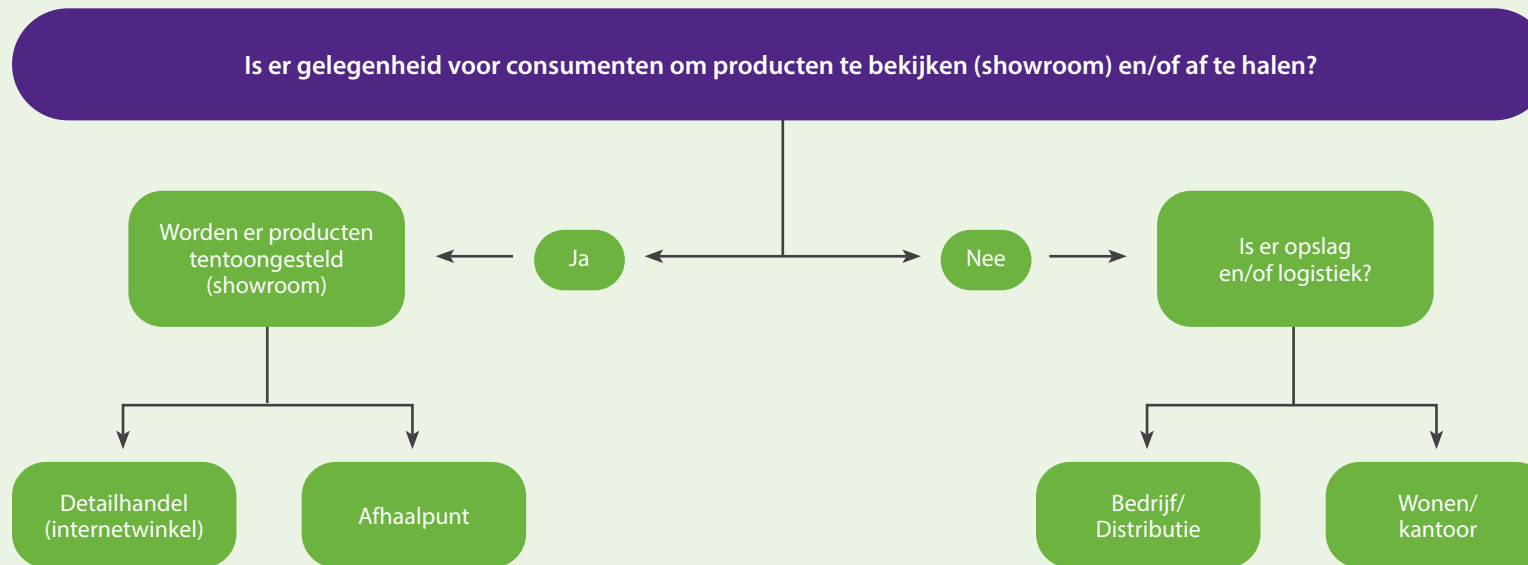
- **Bedrijf** dat (online) goederen verkoopt vanuit huis of vanuit een andere functie, zoals een kantoor of opslag – geen consument aantrekkende werking;
- **Afhaalpunt** waar goederen enkel kunnen worden afgehaald – consument aantrekkende werking zonder showroom;
- **Internetwinkel** met showroomfunctie – consument aantrekkende werking met showroom.



Voor afhalen is deze driedeling nog steeds actueel. Online bestedingen nemen nog steeds toe. Dit leidt tot meer pakketjes en dus ook meer afhaalpunten. Bovendien wordt tweedehands kopen steeds populairder. Dit komt enerzijds door meer bewustwording voor duurzaamheid en anderzijds doordat sommige doelgroepen minder te besteden hebben (door economische recessie). Het internet draagt ook bij aan de populariteit van de tweedehandsmarkt, bijvoorbeeld door partijen zoals Marktplaats en Vinted. Het huidige beleid wat betreft afhalen wordt gecontinueerd. Het afwegingskader in het schema geeft aan hoe concepten gecategoriseerd moeten worden. In de basis geldt het volgende:

- **Bedrijf** zonder afhaalpunt of consument aantrekkende werking is geen detailhandel. Dergelijke (distributie)bedrijven of kantoren horen thuis op daarvoor aangewezen werklocaties, zoals bedrijventerreinen.
- **Afhaalpunt** (met showroom) met enige consument aantrekkende werking hoort in principe thuis in een winkel(gebied). Het is immers detailhandel. Wel zijn voor (deze) pure afhaalpunten, zonder dat er afgerekend of iets anders besteld kan worden, uitzonderingen mogelijk op trafficlocaties, zoals op campussen, bij tankstations, mobiliteitshubs of andere trafficlocaties.
- **Internetwinkels** (met showroom) zijn in feite multichannel bedrijven met een fysieke winkel. Dit is detailhandel en hoort thuis in de daarvoor beleidsmatig aangewezen winkelgebieden.

Figuur 7: Afwegingskader voor afhalen



7.2 Beleid voor bezorgen

Ambitie bezorgen

We willen de negatieve ruimtelijke effecten van de bezorgeconomie zoveel mogelijk beperken. Enerzijds door duidelijke definities en locatiekeuzes. Anderzijds met het inzetten van concrete instrumenten (zie uitvoering).

Mede door de groei van online, de behoefte aan gemak en efficiëntie en de Coronacrisis is de bezorgcomponent binnen detailhandel en horeca steeds belangrijker geworden (last mile delivery). Veel bedrijven spelen hierop in, zoals boodschappen-diensten en -apps (bijvoorbeeld Picnic, Crisp), de horeca (bijvoorbeeld Thuisbezorgd, Uber Eats), maar ook reguliere (online) winkelketens (bijvoorbeeld Bol en Amazon).

De bezorgeconomie wordt momenteel vooral gekenmerkt door negatieve omgevingseffecten, zoals overlast van fietsers/brommers/busjes, onveilige verkeerssituaties en verlies van kwaliteit en uitstraling publiekgerichte panden (dark stores/kitchens). Hoewel de bezorgeconomie ook in de toekomst een blijvende factor van betekenis zal zijn, is de ontwikkeling van deze sector onzeker. Bedrijfsmatig wordt nauwelijks winst gemaakt en ook vanuit het perspectief van duurzame mobiliteit en klimaat is het huidige model niet langer toekomstbestendig. De bezorgeconomie kan in de toekomst alleen duurzaam opereren via (centrale) afhaalpunten. Dit biedt kansen voor bijvoorbeeld pakketdiensten in centra. Voor de bezorgbedrijven die in de toekomst overblijven zien wij een vergelijkbare driedeling als bij afhalen.

- **Pure distributie/bezorging.** Hier is geen sprake van een consument aantrekkende werking. Het is een distributiebedrijf en hoort daarmee thuis op een werklocatie, zoals een bedrijventerrein.
- **Zowel distributie/bezorging als showroom.** Hier is sprake van een gemengd concept. Het zijn winkels, maar de aanzienlijke distributiecomponent kan negatieve ruimtelijke effecten hebben voor een centrumgebied. Deze concepten worden idealiter gefaciliteerd aan de randen van centra waar voldaan kan worden aan bepaalde ruimtelijke voorwaarden (zie blauw kader).
- **Geen/nauwelijks distributie/bezorging.** Hier is sprake van een winkel, die (vanuit de winkel) af en toe iets laat bezorgen. Deze concepten horen thuis in centrumgebieden.

Afwegingskaders zijn geen (juridisch) basis voor initiatiefnemers om een ontwikkeling af te dwingen/mogelijk te maken. Bijvoorbeeld door te beroepen op het feit dat voldaan wordt aan één of meerdere voorwaarden. De afwegingskaders zijn bedoeld als handvat voor regionale en/of lokale keuzes.

Afwegingskader concepten distributie en showroom

Er zijn concepten (zoals Flink bezorgsupermarkt) in de bezorgeconomie die zowel (vanuit één specifieke locatie) bezorgen als consumenten ontvangen (showroom). Met vaak negatieve ruimtelijke effecten als gevolg (verkeersoverlast en verlies van kwaliteit). Om locatiekeuzes van dergelijke concepten af te wegen zijn de volgende afwegingscriteria geformuleerd. Indien een locatie voldoet aan meerdere criteria zou een vestiging wenselijk kunnen zijn.

- Locatie centraal in verzorgingsgebied
- Actieradius van circa 3 kilometer
- Pand van circa 300 tot 600 m²
- Voldoende ruimte voor stalling fietsen/brommers (eigen terrein)
- Voldoende ruimte trottoir (geen hinder voetgangersverkeer)
- Ontsluiting hoogwaardig fietspad (> 2 meter breed)
- Rand van centrumgebied om overlast te beperken
- Niet naast horeca met terras.
- Zo min mogelijk interactie met wonen boven en rond de locatie, ook in relatie tot de verkeersbewegingen

7.3 Brancheervaging en -vermenging

Ambitie brancheervaging- vermenging

We vinden innovatie en vernieuwing belangrijk. Daarnaast willen we ondernemerschap stimuleren. Binnen de kaders van de Alcoholwet krijgen ondernemers de ruimte om blurring toe te passen.

Vanuit de markt neemt de vraag naar mengvormen tussen met name detailhandel en horeca steeds verder toe. Ook de consument verlangt meer beleving en verrassing in de vorm van mengvormen. Dit wordt ook wel brancheervaging- en vermenging genoemd. Binnen het profiel en branchering van het winkelgebied is dit mogelijk. Ten aanzien van blurring stelt de Alcoholwet bepaalde juridische kaders. Kortom, als je bijvoorbeeld als winkel of dienst ook alcohol schenkt (biertje bij de kapper, wijntje in de kledingzaak). Uitgangspunt is dat het in een aparte ruimte moet gebeuren. Bovendien hanteren we het principe van een gelijk speelveld. Als sprake is van een substantiële horeca-activiteit in bijvoorbeeld een winkel, dient ook voldaan te worden aan de bijbehorende eisen die vergelijkbaar zijn bij horecazaken.

7.4 Boerderij- en landwinkels

Ambitie boerderij- en landwinkels

De leefbaarheid van het landelijk gebied is voor ons van groot belang. Om het verdienmodel van boerenbedrijven te verbreden is verkoop van eigen producten bij de boerderij toegestaan. We zien daarnaast en/of daarenboven kansen om deze activiteiten te bundelen en te concentreren in kader van het thema 'verrukkelijk Suydersee' en agrofood in het centrum van Dronten, zodat meer massa en trekkracht bereikt wordt.

Verkoop van met name dagelijkse artikelen vindt in beperkte mate plaats bij landwinkels (met name boerderijen). Boerderij- of landwinkels zijn toegestaan als er sprake is van rechtstreekse verkoop van op het bedrijf vervaardigde of geteelde producten dan wel gerelateerde producten. Doorgaans worden in het omgevingsplan de volgende gebruiksregels gehanteerd:

- Er moet sprake zijn van een agrarisch bedrijf.
- De detailhandel is ondergeschikt aan het bedrijf.
- Maximaal 250 m² wvo mag voor detailhandel worden gebruikt.
- Het eigen vervaardigde product moet in de winkel verkocht worden.
- Naast het eigen product is het toegestaan om Nederlandse streekproducten met het keurmerk 'Erkend Streekproduct' te verkopen.
- Er dient een bedrijfsplan te zijn waaruit blijkt hoe de winkelvoering plaats zal vinden, bijvoorbeeld met welk soort assortiment.

'Verrukkelijk Suydersee'

Als aanvulling op het bovenstaande zien we kansen om de verkoop van in de agri-sector geproduceerde producten te bundelen en deze te verkopen in een winkel in het centrum van Dronten. In plaats van dat ieder bedrijf zelfstandig een kleine landwinkel voert, kunnen ook de producten verkocht worden in één of meerdere grotere winkels. Gezamenlijk is het wellicht mogelijk een ruimte te huren en de klant te bedienen. De consument hoeft zo minder te reizen en vindt zo een veel grotere diversiteit aan natuurlijke producten op één locatie in het centrum.



7.5 Leisure en recreatie

Ambitie leisure en recreatie

Toerisme en recreatie rond het Veluwemeer is van grote waarde voor onze economie. Om het toeristisch klimaat aantrekkelijk te houden is beperkte uitbreiding van de horeca hier denkbaar. Uitbreiding van detailhandel is minder wenselijk en slechts onder hoge uitzondering mogelijk.

In de gemeente Dronten zijn diverse leisure- en recreatievoorzieningen aanwezig, met name nabij het Veluwemeer. Het betreft met name bungalowparken, campings en attractiepark Walibi Holland. Hier zijn vooral kleinschalige levensmiddelen- en horecazaken aanwezig, die uitsluitend een functie hebben voor de dag- en verblijfstoeristen. De opening en sluiting van deze zaken zijn immers ook seizoensgebonden en de afstand tot Biddinghuizen en Dronten-centrum is relatief groot.

Ook is er een jachthaven aanwezig (Ketelhaven). Het is niet wenselijk dat (een verdere uitbreiding van) detailhandel bij recreatiebedrijven plaatsvindt, uitgezonderd watergebonden detailhandel (boot- en surfbenodigdheden etc.). Alleen in zeer uitzonderlijke gevallen (bijvoorbeeld voor een grootschalig recreatiepark) kan detailhandel op recreatiebedrijven worden toegestaan, in het kader van eventuele toeristische ambities en doelstellingen. Uitbreiding van horeca gericht op toerisme is toegestaan als dit aansluit bij de functie van het gebied en er geen onaanvaardbare effecten op de centra te verwachten zijn. Daar waar in het verleden andere rechten zijn toegekend, blijven die geldig. De vele verblijfs- en dagrecreanten beiden bovendien kansen voor het centrum van Dronten.

7.6 Trafficlocaties

Ambitie trafficlocaties

Onder voorwaarden is detailhandel en horeca toegestaan bij trafficlocaties om te voorzien in de behoefte van de doelgroep.

Detailhandel en horeca op trafficlocaties, zoals een tankstation, station of ziekenhuis kan bijdragen aan de kwaliteit en het gemak voor de consument. Zelfstandig functionerende detailhandel of horeca dat past binnen het profiel van de centra is echter niet wenselijk op deze locaties, omdat dit afbreuk doet aan de hoofdstructuur. Detailhandelsactiviteiten bij trafficlocaties is toegestaan, onder de voorwaarden dat de omvang kleinschalig is (maximaal 250 m² wvo) en het assortiment aansluit op de doelgroep. Horeca gericht op doelgroepen op trafficlocaties, zoals een drive-in broodjeszaak of -snackbar, wordt toegestaan.

7.7 Winkelopeningstijden

Ambitie Winkelopeningstijden

Ambitie winkelopeningstijden

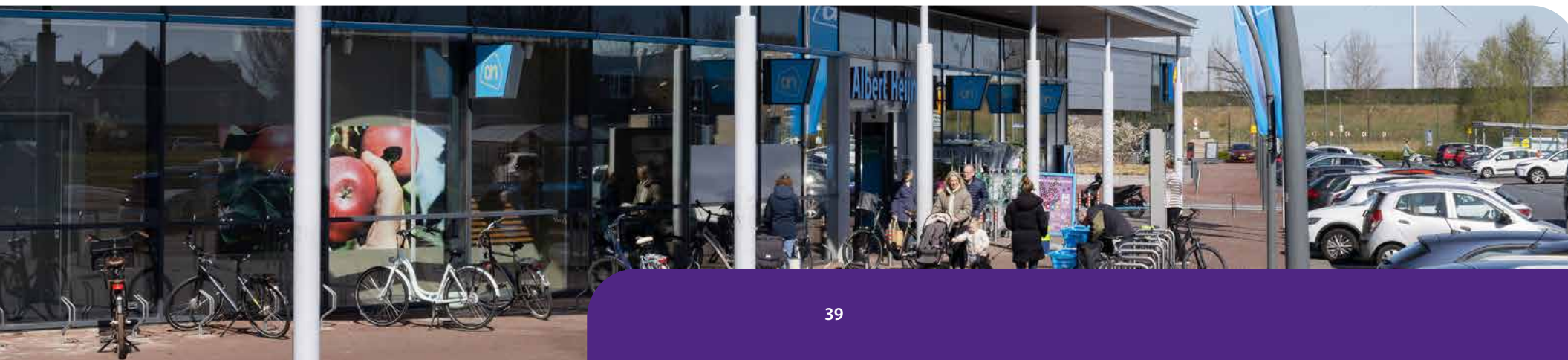
De gemeente Dronten gaat uit van respect voor elkaars vrijheden. Sinds 2023 mogen winkels op zon- en feestdagen open zijn tussen 12:00 en 19:00 uur, naast de reguliere doordeweekse openingstijden tussen 6:00 uur en 22:00 uur. Alleen toeristenwinkels genieten van een uitzondering, namelijk op het terrein van Walibi Holland en op kampeerterrinen en terreinen van recreatiewoningen. Vanwege gewijzigd consumentengedrag, de concurrentie met online én het economisch functioneren is vanuit supermarkten een verschuiving van de winkeltijden op zon- en feestdagen gewenst.

De gemeente Dronten gaat uit van respect voor elkaars vrijheden. Dit betekent dat gewetensvrijheid, godsdienstvrijheid en ondernemersvrijheid elkaar vinden in de gezamenlijke maatschappelijke waarden. Uiteindelijk gaat het om de balans tussen zondagsrust en zondagsopenstelling.

In lijn met de behoefte van ondernemers en inwoners is in 2023 besloten de winkelopeningstijden te verruimen op zon- en feestdagen. Winkels mogen op zon- en feestdagen open zijn tussen 12:00 en 19:00 uur, naast de reguliere doordeweekse openingstijden tussen 6:00 uur en 22:00 uur.

Anno 2025 is door ondernemers een wens tot aanpassing van deze tijden geuit. Vooral onder invloed van de toeristische- en recreatieve functie van sommige winkels, de supermarkten voorop. Ondernemers respecteren de zondagsrust, maar de huidige openingstijden sluiten niet goed aan op de praktijk. De supermarktondernemers zien het liefst een zondagsopening van 9:00 of 10:00 tot 17:00 uur. Een verschuiving van de openingstijden zorgt voor een gelijk spelveld én kan écht bijdragen aan een hogere binding (minder afvloeiing naar bijvoorbeeld online). Gesproken wordt over een verschuiving, niet een verruiming. Er ontstaat in dit voorstel meer rust in de avond, namelijk vanaf 17:00 uur, in plaats van na 19:00 uur. De toeristenwinkels op het terrein van Walibi Holland en op kampeerterrinen en terreinen van recreatiewoningen genieten al deze uitzondering. Met een verschuiving wordt niet alleen de toerist bediend, het kan ook bijdragen aan vergroting van het draagvlak van de centra. Belangrijk is dat ondernemers openingstijden op elkaar afstemmen. Als er geen uniformiteit is in openingstijden, is dit onduidelijk voor de consument met teleurstelling als gevolg. Dit is niet goed voor de beleving van een winkelgebied.

Deze wens tot verschuiving van de openingstijden op zon- en feestdagen zal in 2025 aan het College en de Raad worden voorgelegd.



7.8 Paracommerciële horeca

Ambitie Paracommerciële horeca

We willen oneerlijke concurrentie in de horeca tegen gaan. Paracommerciële horeca is niet of slechts in beperkte mate toegestaan. De locatie, omvang, doelgroepen en openingstijden zijn primair bepalend, Bovendien ligt er een opgave in de handhaving hiervan.

Paracommerciële horeca is een horecavoorziening bij een niet-commerciële instelling (denk aan stichtingen en verenigingen) die zich in de eerste plaats richten op andere activiteiten, zoals sport, educatie, cultuur, religie, et cetera. Horeca is daar een nevenactiviteit. Omdat deze instellingen vaak subsidies ontvangen, met vrijwilligers werken of andere (fiscale) voordelen genieten, gelden beperkingen via de Alcoholwet. Denk aan beperking van schenktijden en het verbod op feesten van persoonlijke aard (verjaardagsfeestjes, bruiloften, etc.). Dit om de reguliere horeca geen oneerlijke concurrentie aan te doen. De horeca-activiteiten zijn zeer verschillend van omvang, kwaliteit en toegankelijkheid.

Een beperkte mate van paracommerciële horeca is wenselijk in het kader van het functioneren van onze maatschappelijke voorzieningen en verenigingen. Handhaving op de bestemming, verstrekte omgevingsvergunningen en voorwaarden uit de Alcoholwet is belangrijk.

7.9 Ambulante handel en weekmarkt

Ambitie ambulante handel en weekmarkt

De ambulante handel in onze gemeente dient een positieve aanvulling te zijn op de bestaande centrumgebieden en kwaliteit toe te voegen. Hierdoor kan de ambulante handel de aantrekkelijkheid van de centrumgebieden versterken en positief bijdragen aan de levendigheid. Het aantal standplaatsen in de gemeente wordt gemaximeerd, met vooraf duidelijk bepaalde locaties. Elk winkelcentrum in de gemeente kent twee standplaatsen. De weekmarkt in Suydersee, Biddinghuizen en Swifterbant willen we behouden en waar mogelijk versterken.

Toewijzing standplaatsen

Om de kwaliteit en meerwaarde van ambulante handel te borgen kiezen we voor een objectief en verifieerbare vergunningenuitgifte door middel van loting. Hiervoor wordt een lotingpuntensysteem ingezet. Juridisch geldt bovendien dat potentiële vergunninghouders gelijke kansen krijgen om in aanmerking te komen voor een vergunning (gelijkheidsbeginsel). Loting voorziet hierin. De (juridische) regelgeving is weergegeven in de "Gewijzigde Uitvoeringsbesluit Verordening fysieke leefomgeving Dronten; standplaatsen 2024.

Versterken weekmarkt

Een sterke weekmarkt draagt bij aan de beleving, de sfeer, de kwaliteit en de reuring van een centrumgebied. Een weekmarkt zorgt bovendien voor extra aantrekkingskracht, waar bestaande ondernemers ook van profiteren via synergiewerking. Daarentegen kan ambulante handel ook resulteren in extra concurrentie met fysieke winkels.

De ambitie is om de positie te versterken en te komen tot een kwalitatieve opwaardering van de weekmarkten in Dronten, Biddinghuizen en Swifterbant, met als uitgangspunt dat de weekmarkt complementair is aan de vaste voorzieningen. Hierbij wordt gedacht aan zaken als vergroten sfeer en gezelligheid, opstelling en marketing in samenwerking met de retailvoorzieningen en toeristische voorzieningen in de gemeente.

8. Aan het werk

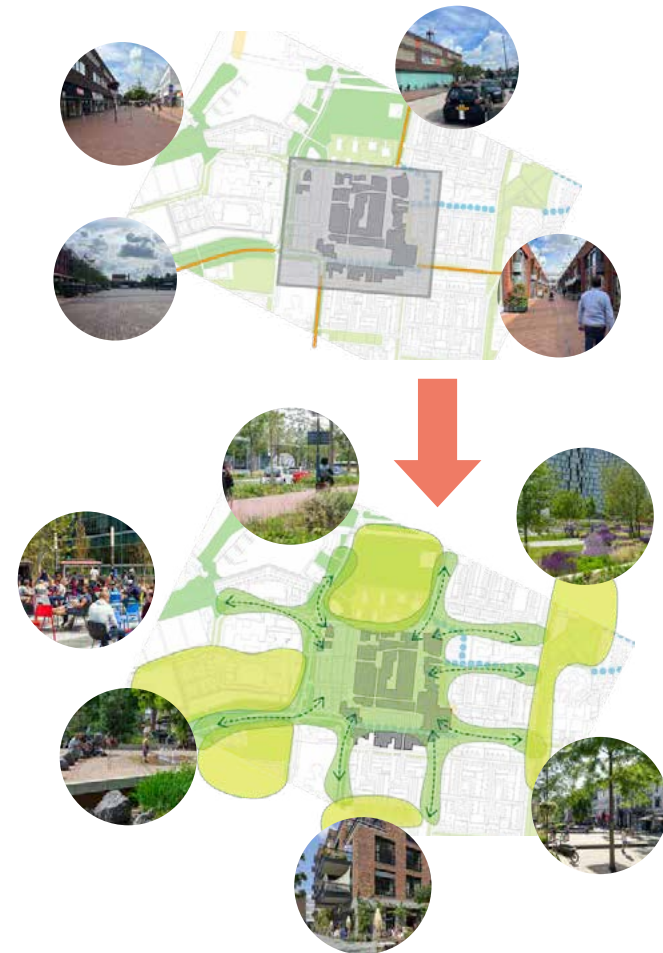
De Retailstrategie is niet vrijblijvend en zet aan tot actie. Het daagt uit om programma's en projecten te ontwikkelen en uit te voeren die bijdragen aan de richting die in dit document uitgezet zijn. Dat doet de gemeente niet alleen, maar samen met ondernemers en maatschappelijke partners. De Retailstrategie geldt tot 2035. In 2030 wordt er door het college van B&W een herijking uitgewerkt, zodat er in de volgende bestuursperiode opvolging gegeven kan worden aan dit beleidskader. Mochten er tussentijds grote veranderingen plaatsvinden die invloed hebben op de retail en de retailstructuur – denk aan sterke toename van de leegstand of juist toename van de vrijetijdsbestedingen door een economische hoogconjunctuur – dan bestaat de mogelijkheid de herijking eerder te laten plaatsvinden.

8.1 Uitvoeringsprogramma's (vervolg)

In deze Retailstrategie zijn mooie ambities beschreven. Tegelijkertijd is het belangrijk dat er de komende jaren concrete stappen gezet worden om de ambities te bereiken. Voor Suydersee is al een concreet uitvoeringsprogramma opgesteld (zie bijlage). Hierin is uitgewerkt voor 5 thema's en 10 actiepunten welke programma's, projecten, acties en activiteiten de focus komt te liggen in de uitvoering. Het Uitvoeringsprogramma is uitgewerkt voor een periode van 3-5 jaar. Het uitvoeringsprogramma bevat de volgende onderdelen/thema's: Branding, storytelling en communicatie; Breed en attractief programma; Kwaliteitsimpuls vastgoed; Optimaal en gezond bereikbaar; Uitnodigende groene openbare ruimte.

Bij de totstandkoming én uitwerking van het uitvoeringsprogramma worden de ondernemersvereniging (OVDD) en de EPD-groep Retail alsmede de vastgoedeigenaren in de diverse centra nauw betrokken. Voor Suydersee zijn Stichting Does, de BVVS en de Meerpaal gesprekspartner. Het streven is dat het uitvoeringsprogramma retail wordt aangestuurd door een programmamanager. Per onderdeel is een beleidsmedewerker of projectleider verantwoordelijk voor de voortgang en communicatie hierover naar de

Van winkelen op een parkeerplaats...



...naar een verrukkelijk centrum

programmamanager. De programmamanager geeft regelmatig een toelichting in het managementteam en bij de verantwoordelijk wethouder over de voortgang van de uitvoeringsprogramma's.

Voor de centra van Buddinghuizen en Swifterbant wordt ook gestart met uitvoeringsprogramma's die samenhangen met de sleutelprojecten. Bijzondere urgentie vormt de aanpak in Swifterbant, aangezien het economisch functioneren en de binding daar het meest onder druk staat.

8.2 Locatie-studie Dronten-Zuid

Zoals aangegeven in paragraaf 6.5 moet winkelcentrum Dronten-Zuid versterkt worden, zowel in aanbod (modernisering supermarkt) als in ruimtelijke kwaliteit (bereikbaarheid, parkeren en openbare ruimte). Door de komst van de nieuwbouwwijk ten zuiden van Dronten Zuid, ontstaat een situatie die vraagt om een studie naar de meest gewenste en meest optimale oplossing en locatie voor voorzieningen. Hiertoe zullen in vervolg op het vastgestelde 'Koersdocument Uitleggebied Zuid' (maart 2025) enkele ruimtelijke ontwikkelscenario's worden opgesteld en uitgewerkt. Voor de hand liggend zijn dit scenario's die gaan over herontwikkeling van de bestaande locatie dan wel ontwikkeling en verplaatsing naar een nieuwe locatie. De scenario's zullen uitvoering besproken moeten worden, met alle betrokken stakeholders (ondernemers en vastgoedeigenaren van centrum Dronten-Zuid) college, raad én bewoners.

8.3 Aanpak perifere detailhandel

De ambitie voor de perifere detailhandel is groot. Er moet een einde komen aan de versnippering, De Noord moet worden getransformeerd, en op Business zone Delta moet één goed functionerend concentratiegebied ontstaan met een branchering die past binnen klassiek volumineus (zie paragraaf 6.6). Om dit voor elkaar te krijgen moeten op zowel ruimtelijk als juridisch terrein de nodige stappen worden gezet en doorlopen. Dit maakt onderdeel uit van de uitvoeringsopgave Werklandschappen. Dit deel van de uitvoering van het Retailprogramma krijgt daar zijn plek en deze aanpak hangt samen met de wijziging van het omgevingsplan.

De aanpak behelst op hoofdlijn het doorlopen van de volgende stappen:

- inventarisatie wensen en toekomstperspectief
- afbakenen 'nieuw' concentratiegebied PDV – voorzienbaarheid
- aanstellen acquisitiemanager Business Zone Delta
- uitsterfregeling winkels buiten concentratiegebied
- overige maatregelen

8.4 Financiering

Om de economische ambities te realiseren, zijn gerichte investeringen noodzakelijk. De gemeente stelt in 2025 uitvoeringsprogramma's op voor de centra van Biddinghuizen en Swifterbant. En vraagt zowel voor Suydersee als voor deze centra in 2025 middelen voor 2026 e.v. aan. De gevraagde middelen voor de uitwerking van de Retailstrategie zullen in de P&C cyclus van de begroting jaarlijks terugkeren. Met de daarin gevraagde middelen kunnen we concrete stappen zetten om deze doelen te verwezenlijken en de lokale centra en retail veerkrachtiger te maken.

8.5 Monitoring

Om te bepalen of we op koers liggen gaan we de uitvoeringsprogramma's monitoren aan de hand van een aantal indicatoren. Deze komen terug in de P&C cyclus. De bronnen voor deze indicatoren zijn:

- aanbod- en leegstandcijfers (Locatus 2024)
- koopstroomgegevens (KSO Oost-Nederland 2023)
- bevolkingsprognoses ('Dronten Scenario's Woningbouw'),
- omzetcijfers (Omzetkengetallennotitie 2024)
- benchmarks (5 typen benchmarkcentra, Locatus-indeling)
- strategie werklocaties (2025).

Bijlagen

Overzicht bijlagen:

- Kansenkaart en uitvoeringsagenda Suydersee
- Analyse detailhandel en horeca Dronten



Ruimte. Mensen.
Toekomst.

Analyse Retailstrategie
Gemeente Dronten



Een verrukkelijk hart voor Dronten

Kansenkaart en uitvoeringsprogramma
centrum Suydersee

3 april 2025 | Gemeente Dronten