stec groep

Provincie Noord-Holland

GEMEENTE HOORN



Plintenstrategie binnenstad Hoorn

13 augustus 2024

Inhoudsopgave

1. Inleiding 3

2. Aanbevelingen 6

3. Hoe staat de Hoornse binnenstad ervoor? 11

4. Kernprincipes plintenstrategie 13

5. Gebiedsprofielen 16
   - 5.1 Grote Noord 18
   - 5.2 Kleine Noord 20
   - 5.3 Veemarkt / Gedempte Turfhaven 22
   - 5.4 Hoornse Straatjes 24
   - 5.5 Havengebied 26
   - 5.6 Ruimtelijk-functioneel kader 28

6. Uitvoeringsparagraaf 29

Bijlage 1 Marktanalyse binnenstad 35
   - 1.1 Samenvatting marktanalyse 35
   - 1.2 Trends & ontwikkelingen in de binnenstad 36
   - 1.3 Ruimtelijk-functionele ontwikkeling 37

Bijlage 2 Behoefte voorzieningen 44
   - 2.1 Detailhandel 44
   - 2.2 Horeca 53
   - 2.3 Leisure en ontspanning 61
   - 2.4 Kantoren 66
   - 2.5 Diensten, ambachten en makers 73

Bijlage 3 Toelichting functiemengingsindex 80

Bijlage 4 Demografisch profiel 82


SMART
PHONE REPAIR
30 MINUTEN SERVICE
ZONE
Etos
SNEAKERSNL

1. Inleiding

Aanleiding

De Hoornse binnenstad ondergaat veranderingen in het aanbod door trends en ontwikkelingen en veranderende behoeften van consumenten. Een gevolg daarvan is leegstand op diverse plekken in de binnenstad. Tegelijkertijd is er ontwikkelpotentie door geplande woningbouwontwikkelingen en de ambitie om 'meer stad te worden'. In de Detailhandelsnota Hoorn 2020-2025 is uitgesproken om gebiedsprofielen uit te werken voor de binnenstad. Met de Actie-agenda binnenstad werkt de gemeente Hoorn aan het versterken, aantrekkelijker en bereikbaarder maken van de Hoornse binnenstad. Aan de hand van vier doelen (aantrekkelijk aanbod, bezoekers stimuleren, bedrijvigheid bevorderen en verblijfsklimaat verbeteren) wordt samen met belanghebbenden gewerkt aan concrete verbeteringen in de binnenstad. Voor de wens om gebiedsprofielen uit te werken en invulling te geven aan een 'aantrekkelijk aanbod' (één van de doelen uit de Actie-agenda) is Stec Groep is gevraagd een plintenstrategie uit te werken. Dit geeft bovendien nadere invulling aan de Hoornse leegstandsaanpak. Met de plintenstrategie wordt niet beoogd een nieuwe visie te maken op de binnenstad. Er wordt ingezet op een actiegerichte strategie.

Wat is een plintenstrategie?

Een plintenstrategie is een wervende, actiegerichte en concrete meerjarige strategie gericht op het versterken en verbreden van het aanbod van commerciële voorzieningen (detailhandel, horeca, dienstverlening, cultuur en ontspanning) en werkfuncties. Het geeft inzicht in economische kansen op straat/gebiedsniveau vanuit een samenhangende typering, zowel te benutten voor (acquisitie door en acties voor) vastgoedpartijen, (culturele) ondernemers, (culturele) instellingen, als voor acties en beleid voor de gemeente.

Voorbeelden van deze acties zijn:
- Aanpassing omgevingsplan
- Aanjagen nieuw en lokaal ondernemerschap
- Acquisitie (winkel)formules
- Benutten mogelijkheden subsidies, zoals Impulsaanpak Winkelgebieden Rijk
- Vastgoedaanpak, zoals samenvoegen van panden en stimuleren wonen boven winkels
- Tijdelijke winkels (pop-ups)
- Grenzen binnenstad, kernwinkelgebied en winkelroutes bepalen
- Stimuleringsmaatregelen verplaatsing winkels en transformatie

In nauwe samenwerking met belanghebbenden

De plintenstrategie is in nauwe samenwerking met vastgoedeigenaren, ondernemers, culturele instellingen, inwoners en andere belanghebbenden uit verschillende delen van de stad gemaakt. Namelijk Kleine Noord, Grote Noord, Hoornse Straatjes, Havenkwartier, Gedempte Turfhaven en Veemarkt. Van begin tot eind zijn partijen betrokken. Onder andere in meerdere gebiedsateliers zijn per deelgebied gezamenlijk gebiedsprofielen opgesteld. De concept-plintenstrategie is voorgelegd aan de kopgroep vastgoed en het strategisch actieteam. In de gemeenteraad hebben twee informatieve sessies plaatsgevonden, namelijk (1) een toelichting op de marktanalyse en (2) op de gebiedsprofielen en opgehaalde input van belanghebbenden. In onderstaand schema geven we diverse stappen weer.



Leeswijzer

De plintenstrategie begint met een aantal aanbevelingen. Deze aanbevelingen beogen een effectieve uitvoering van de strategie. Hoofdstuk drie geeft een beknopte samenvatting van de marktanalyse weer die in de bijlage uitgebreid is uitgewerkt. In hoofdstuk vier zijn de kernprincipes uiteengezet die ten grondslag liggen aan de plintenstrategie en gebiedsprofielen. In hoofdstuk vijf komen de gebiedsprofielen aan bod. Hoofdstuk zes geeft een ruimtelijk-functioneel kader voor de binnenstad dat als bouwsteen kan dienen voor het aanpassen van het omgevingsplan. Hierin onderscheiden we verschillende deelmilieus in de binnenstad met bijbehorende kenmerken en functies. Hoofdstuk zeven vormt de uitvoeringsparagraaf waarmee de ambities en uitgangspunten kunnen worden uitgevoerd.

De plintenstrategie kent vier bijlagen: (1) een marktanalyse voor de binnenstad, (2) een behoefte-onderzoek naar functies in de binnenstad, (3) een toelichting op de functiemengingsindex en (4) een korte schets van de demografie in Hoorn.

De provincie Noord-Holland heeft financieel bijgedragen in de totstandkoming van de plintenstrategie in de vorm van het verstrekken van een HIRB+ subsidie Toekomstbestendige winkelgebieden 2023.

Provincie Noord-Holland



2. Aanbevelingen

Zes adviezen voor een effectieve uitvoering van de plintenstrategie

In dit hoofdstuk geven we zes adviezen voor het effectief uitvoeren van de plintenstrategie. Per advies verwijzen we naar acties die nader uitgewerkt zijn in hoofdstukken 4 en 6.

Advies 1: Vertaal de plintenstrategie in het Omgevingsplan

Fundamenteel in de uitvoering van de plintenstrategie is dat de ontwikkelrichtingen per gebied en straat planologisch-juridisch worden vertaald in het omgevingsplan. Alleen dan is het mogelijk om te sturen op programma en ontwikkelingen in de binnenstad. Zo kunnen vernieuwing en innovatie worden gefaciliteerd. Denk aan blurring/mengvormen. En minstens zo belangrijk: zo kunnen ongewenste ontwikkelingen worden tegengaan. Een reëel risico is verschraling en/of afwaardering van een aantal winkelstraten naar woonstraten, terwijl deze straten een belangrijke routefunctie hebben met kwalitatief gewenst aanbod. De markt pakt transformatie naar wonen in de plint momenteel in hoog tempo op. De gemeente heeft momenteel nauwelijks middelen om dit te beperken. Op korte termijn geeft een voorbereidingsbesluit in aanloop van het opstellen van een Omgevingsplan de mogelijkheid ongewenste ontwikkelingen te voorkomen. Het aanpassen van het Omgevingsplan vraagt om een zorgvuldig proces waarin voorzienbaarheid wordt gecreëerd en nadeelcompensatie wordt voorkomen.

Bij vertaling van de plintenstrategie in het omgevingsplan worden de volgende keuzes voorgesteld:

- Uitsluiten van extra woningen op de begane grond aan het Kleine Noord, Lange Kerkstraat, Nieuwstraat, Kerkstraat, oostzijde van de Veemarkt en zuidelijk deel van het Grote Noord.
- Verruimen van mogelijkheden voor daghoreca in het Grote Noord en Kleine Noord verspreid over de straten (maximaal twee extra vestigingen per straat).
- Onderzoeken van verruimen van mogelijkheden voor ondergeschikte horeca naar 20% van het vloeroppervlak en maximaal 50 m² verkoopvloeroppervlakte.
- Verkennen en waar mogelijk beperken van dienstverleners in de binnenstad (zoals kappers)
- Afwijkingsbevoegdheid voor vernieuwende concepten op het vlak van leisure, sport en cultuur.
- Afwijkingsbevoegdheid voor kwalitatief onderscheidende horecaconcepten die sterk complementair zijn aan het huidige aanbod, cultuur-historisch vastgoed beleefbaar maken of een kwaliteitsimpuls betekenen voor het gebied. Zorgvuldige afweging is noodzakelijk.

Bij actualisatie van het terrassenbeleid worden de volgende keuzes voorgesteld:

- Verruiming van mogelijkheden voor kleinschalige terrassen aan het Grote Noord (bij daghoreca) en het Kleine Noord (bij daghoreca). Zo wordt een levendig straatbeeld bevorderd en worden er ‘stepping stones’ gecreëerd die de loop bevorderen. Dit in nadere afstemming met de afdeling vergunningen. Waar mogelijk wordt de combinatie met vergroening en herinrichting gezocht voor een aantrekkelijke inpassing.
- Maatwerk voor kleinschalige terrassen bij daghoreca op strategische plekken (‘ankers’) in de binnenstad. Denk aan hoekpanden en zichtpunten. Dit in nadere afstemming met de afdeling vergunningen.

Advies 2: Voer een verleidende aanpak voor startende ondernemers en transformatie-initiatieven

Om ondernemerschap en daarmee investeringen in de binnenstad optimaal tot uiting te laten komen is een verleidende aanpak bewezen effectief. Hoorn kan zich verder onderscheiden van andere binnensteden met vernieuwend en startend ondernemerschap. Ook kunnen zo initiatieven vanuit vastgoedpartijen (vergroten winkelpanden, wonen boven winkels, herstel/aanpak gevels en puien) vaker tot uitvoering komen. Ondernemers en vastgoedpartijen in Hoorn ervaren gemiddeld genomen te vaak een te toetsende overheid terwijl er goede plannen zijn. Het verschuiven van ‘toetsen’ naar ‘meedenken’ (‘ja mits’), binnen het geschetste perspectief van de plintenstrategie, is aan te bevelen. We pleiten daarbij niet voor een versoepeling van regelgeving die bedoeld is de kwaliteit van de binnenstad te behouden. Wel pleiten we voor een betere procesorganisatie die dichter bij ondernemers en vastgoedpartijen staat met meer maatwerk.

Om dit uit te voeren bevelen we aan:
- Introductie van een ondernemers/initiatievenloket om maatwerk te kunnen bieden en voor ondernemers een fysiek aanspreekpunt te hebben om mee te denken over een initiatief (zoals een nieuwe vestiging of vernieuwend concept).
- Verbreding van interne beoordeling van initiatieven waarbij economie aan de voorkant integraal wordt afgewogen.
- Instellen coaching/begeleiding van startende ondernemers met initiatief 'Start je droom in Hoorn', bij voorkeur in samenwerking met het Startersloket Westfriesland.
- Adviesgroep van externe vooruitstrevende ondernemers (detailhandel, horeca, vastgoed, makelaars, experts) als 'sparring'-club voor de initiatiefnemer.
- Transformatieloket voor vastgoedpartijen om investeringsinitiatieven slagvaardiger en vanuit goede samenwerking te behandelen.

Advies 3: Zet in op het aantrekken en verleiden van bedrijven

De Hoornse binnenstad heeft alles in zich als aantrekkelijke vestigingslocatie. Het is het economisch hart van Hoorn, bedient 220.000 consumenten in Westfriesland, trekt toerisme en bovenregionaal publiek en barst van de historische kwaliteiten. Diverse gebiedsontwikkelingen rondom de binnenstad vergroten de komende periode de aantrekkingskracht verder. Door gerichter beleid te voeren en te stimuleren is het mogelijk om bedrijven aan te trekken. Het gaat enerzijds om voorzieningen en lichte bedrijven die nu op bedrijventerreinen aanwezig zijn (zoals diensten, kleinschalige sportvoorzieningen, kantoren, ambachtelijke bedrijfsruimtes) en daar ruimte inperken voor andere bedrijven. Anderzijds gaat het om kansrijke concepten van buiten.

Om dit uit te voeren bevelen we aan:
- Herijking locatiebeleid voor specifieke bedrijven in milieucategorie 1 en 2 en kantoren op bedrijventerreinen. Gerichte instrumenten zijn een bedrijventerreinstrategie, kantorenstrategie, een selectiever uitgifteprotocol voor nieuwe bedrijventerreinen en het uitfaseren van milieucategorie 1 en 2 op sommige bedrijventerreinen.
- Doorgaan met acquisitie van kansrijke en vernieuwende (winkel)concepten door matchmaking
- Instellen van een stimuleringsregeling vernieuwend winkelaanbod
- Opstellen van een pitch book om de propositie richting nieuwe formules te vergroten
- Inzet op transitie van winkel- naar verblijfsgebied door vergroeningsaanpak straten, stimuleren van vergroenen van panden, terrassen en woningen, hoger kwaliteitsniveau in beheer van openbare ruimte en prioriteit geven aan de voetganger bij herinrichting van het openbaar gebied.

Advies 4: Ga gericht met vastgoedpartijen aan de slag met samenvoegen winkelpanden

Door de historische bebouwing kent Hoorn veel kleinschalige winkelpanden. Dit is een kwaliteit omdat het bijdraagt aan de diversiteit van het winkelbestand en ondernemers de kans geeft tegen een lagere huurprijs (vanwege het lage aantal vierkante meters) een concept te starten. Tegelijkertijd is een goede balans tussen landelijke winkelformules (die groot publiek trekken) en lokale concepten van cruciaal belang. Ketens die panden met een grotere omvang zoeken kunnen regelmatig geen geschikte locatie in de Hoornse binnenstad vinden. Ze slaan daardoor Hoorn over, terwijl Hoorn wel past binnen de locatiestrategie van deze ketens. Door op enkele plekken winkelpanden samen te voegen kunnen ontbrekende formules wel een plek krijgen. Dit vraagt om veel maatwerk en een gerichte aanpak.

Om dit uit te voeren bevelen we aan:
- Actief samenwerken met pandeigenaren bij het samenvoegen van winkelpanden vanuit een 'ja-mits'-principe waar dat kan. Informatievoorziening verbeteren over mogelijkheden en regels. Bij belemmerende factoren voorstellen aandienen die een plan haalbaar maken of een alternatief bieden.
- Versoepeling regels voor binnenmuren die minimaal vijf meter moeten zijn vanaf de voorkant. Een alternatief voorstel is dat deze regel de bedrijfsvoering van een winkel niet in de weg mag staan, tenzij het dragende muren zijn of dat er sprake is van onherstelbare historische waarde. Na vertrek en bij splitsing moeten die muren hersteld kunnen worden.

- Vastgoedsamenwerking ('kopgroep vastgoed') uitbouwen vanuit een meerwaarde voor de stad en vastgoedpartijen zelf. Idealiter wordt toegewerkt naar een structurele vorm inclusief collectieve financiering.
- De plintenstrategie in nauwe samenwerking met de 'kopgroep vastgoed' uitvoeren.

Advies 5: Bouw verspreide bewinkeling af

Het winkelbestand in de hoofdwinkelstraat en ondersteunende winkelstraten is een belangrijke 'motor' voor de binnenstad. De helft van de bezoekers komt speciaal naar de binnenstad voor het winkelaanbod (bron: KSO, 2021). Als de winkels goed functioneren, er voldoende massa is en de mix van ketens en lokale winkelconcepten klopt, profiteren alle voorzieningen in de binnenstad daarvan. Dit vraagt om concentratie van winkels binnen de gemeente in de binnenstad en specifiek in de hoofdwinkelstraat en ondersteunende winkelstraten. In Hoorn ligt een aanzienlijk aantal winkels op een verspreide locatie buiten de gewenste winkelstructuur, zoals op een verspreide locatie in de binnenstad of buiten de aangewezen winkelgebieden (zoals in een woonwijk of op een bedrijventerrein). Verplaatsing van deze verspreide bewinkeling naar de hoofdwinkelstraat en ondersteunende winkelstraten in de binnenstad zorgt voor een volwaardiger winkelbestand en invulling van leegstand.

Om dit uit te voeren bevelen we aan:

- Onbenutte plancapaciteit voor detailhandel op verspreide locaties te inventariseren en vervolgens te verwijderen op een wijze waar voorzienbaarheid is gecreëerd en nadeelcompensatie niet aan de orde is. Dit om te voorkomen dat er nieuwe verspreide bewinkeling ontstaat.
- Via matchmaking in te zetten op verplaatsing van verspreide bewinkeling naar de hoofdwinkelstraat en ondersteunende winkelstraten
- Pandeigenaren actief te wijzen op de mogelijkheid om winkelpanden op verspreide locaties te transformeren naar wonen.
- Te overwegen een stimuleringsregeling 'verplaatsing' in te stellen voor een beperkte tegemoetkoming van kosten bij verplaatsing van een verspreide locatie naar de hoofdwinkelstraat of ondersteunende winkelstraten. Daarnaast te overwegen om parallel een stimuleringsregeling 'transformatie' in te stellen voor beperkte tegemoetkoming van kosten bij transformatie van een achterliggende locatie naar wonen inclusief een verplichting om de detailhandelsbestemming te verwijderen bij gebruik van de regeling.

Advies 6: Kies bij gebiedsontwikkeling Poort van Hoorn voor complementair aanbod

De Poort van Hoorn is een grote kans voor de Hoornse binnenstad. Naast extra inwoners, werknemers en structurele ingrepen (zoals herinrichting, routing, vergroening) biedt het ook een kans om het aanbod in de binnenstad te verrijken. Het is essentieel om de programmering van Poort van Hoorn in samenhang te zien met de historische binnenstad. We adviseren daarbij als uitgangpunt te nemen: niet verdringen maar verrijken. Het beoogde aanbod moet dus niet concurrerend maar complementair zijn. Bovendien moet het geen bestaande voorzieningen uit de historische binnenstad wegtrekken. Ten zuiden van het spoor liggen wel kansen om publiekstrekkers zo te programmeren dat de bestaande winkelstraten daar direct van profiteren (door combinatiebezoeken). Het programmeren van detailhandel in de Poort van Hoorn is bekeken vanuit de plintenstrategie ongewenst, omdat juist wordt ingezet op concentratie. Wel zien we kansen op het vlak van leisure, sport, zorg en horeca gericht op werknemers en inwoners in het gebied en de omgeving. Ook liggen er kansen voor kantoren vanwege veranderende huisvestigingswensen met een voorkeur voor OV-knooppunten en kleinere kantoren. Er is enkel marktbehoefte wanneer kantoren elders worden getransformeerd (naar bijvoorbeeld wonen).

Concreet aan de slag met de uitvoeringsparagraaf

Het belangrijkste principe voor de plintenstrategie is dat bestuurders en gemeenteraad de ambitie hebben om er echt wat aan te doen. Instrumenten vormen zelden het probleem. Leidend is: er vol op inzetten, telkens de samenwerking zoeken, samenwerkingsverbanden vormen (die per situatie verschillen), pilots opstarten en acties uitvoeren en daardoor resultaten behalen. En dat werkt dan weer aanstekelijk. De uitvoeringsparagraaf (hoofdstuk 6) geeft een helder overzicht van acties om concreet mee aan de slag te gaan.



3. Hoe staat de Hoornse binnenstad ervoor?

Belangrijkste bevindingen marktanalyse

Er is uitgebreid onderzoek gedaan naar de staat van de binnenstad, de ruimtelijk-functionele ontwikkeling en de marktpotentie voor diverse sectoren. In de bijlage zijn deze uitgewerkt. We lichten een aantal hoofdconclusies toe.

- **Hoorn heeft een levendige en historische binnenstad** met een rijkdom aan winkels en monumentale panden. Er is een divers palet aan voorzieningen aanwezig, variërend van cultureel aanbod en horeca tot dienstverleners en modewinkels. Hoorn beschikt over een sterke mix van lokale ondernemers met unieke en onderscheidende concepten en bewezen landelijke winkelketens. Samen trekken ze bezoekers aan uit heel Nederland (en toeristen daarbuiten).
- **De binnenstad is van groot (maatschappelijk) belang.** Het fungeert als visitekaartje voor de stad met haar culturele en historische bebouwing. Daarnaast is het een belangrijke werklocatie met ruim 4.000 banen en draagt het met liefst 500 voorzieningen bij aan de leefbaarheid van Hoorn. De binnenstad vervult een belangrijke rol in de woonkwaliteit en ambities van Hoorn om meer woningen te bouwen en de werkgelegenheid te vergroten.
- **De binnenstad kent een aantal sterke functieveranderingen.** Veel panden hebben een andere invulling dan tien jaar geleden. Waar veel winkels zijn verdwenen zijn woningen, dienstverleners en horecazaken (met name fastservice) in de plaats gekomen. Vooral het aantal transformaties naar woningen op begane grond is hoog en regelmatig ook in het winkelcircuit (o.a. Nieuwsteeg, Kleine Noord, Breed). Qua dienstverleners kent Hoorn inmiddels bijna twee keer zoveel kappers en schoonheidssalons dan in vergelijkbare binnensteden.
- **De leegstand is boven een gewenst niveau maar lager dan elders.** Met 8,5% leegstand (aantal panden) is de aanpak van leegstand van belang. De leegstand is lager dan in vergelijkbare binnensteden, maar wel boven een gewenst frictieniveau (circa 5%). De leegstand concentreert zich vooral in een aantal straten, het Grote Noord in het bijzonder. Door de concentratie is de leegstand relatief zichtbaar in de ogen van de consument en dit raakt het imago van Hoorn als winkelstad.
- **Er liggen kansen voor concentratie van het winkelaanbod in de binnenstad.** Een aanzienlijke hoeveelheid winkels ligt op een verspreide locatie. Het gaat vooral om recreatieve en dagelijkse winkels, die goed in de winkelstraten in de binnenstad passen. Door het verplaatsen van deze winkels profiteren deze en al aanwezige winkels van hogere bezoekersaantallen en daarmee gepaarde omzet.
- **Behoefte aan grotere winkelunits.** Er is vooral een kwalitatieve vraag naar winkelruimte in Hoorn van middelgrote ($\geq$ 250 m^2) en grotere panden ($\geq$ 750 m^2). Vanwege de historische bebouwing zijn de meeste panden relatief klein. Omdat vraag en aanbod niet altijd goed op elkaar aansluiten wordt een deel van de kansen niet benut. Het samenvoegen van enkele panden, in het bijzonder aan de Grote Noord, vormt een belangrijke oplossing in de leegstandsaanpak.
- **Ruimte voor kwalitatieve (dag)horeca.** Door inwonersgroei ontstaat er extra behoefte aan extra horeca in de Hoornse binnenstad. Bij inspanning op verdere groei van toerisme neemt deze behoefte verder toe. Er is vooral behoefte aan extra lunchrooms en restaurants.
- **Potentie voor verplaatsen lichte bedrijven naar de binnenstad.** Er is een grote groep lichte bedrijven (190) op de Hoornse bedrijventerreinen die goed in de binnenstad passen. Het gaat om kleinschalige ambachtelijke bedrijven, kantoren, winkels en dienstverleners.
- **Verdere functieverbreding mogelijk met leisure, sport en cultuur.** In de overgang van ‘place to buy’ naar ‘place to be’ zijn kansen om meer in te zetten op deze functies. Specifiek kan het verplaatsen van de bibliotheek en vergroten van de maatschappelijke functie (workshops, studieruimtes, ontmoeting) op een centralere plek in de binnenstad (ten zuiden van het station) voor grote positieve effecten voor bestaande voorzieningen zorgen.



4. Kernprincipes plintenstrategie

Vijf kernprincipes voor de Hoornse plintenstrategie

In dit hoofdstuk zetten we de kernprincipes voor de plintenstrategie op een rij. Deze principes vormen de basis voor de gebiedsprofielen en uitvoeringsparagraaf die in volgende hoofdstukken worden uitgewerkt. Het realiseren van deze kernprincipes is een gezamenlijke opgave voor alle stakeholders in de binnenstad van Hoorn.

1. Brede mix aan voorzieningen met levendige plinten

Hoorn onderscheidt zich door een sterke mix aan voorzieningen (detailhandel, horeca, cultuur, diensten, ambachten en bedrijvigheid) in een (cultuur-)historische binnenstad. Het krimpend winkelbestand maakt het noodzakelijk in te zetten op verdere functieverbreding. Om de binnenstad aantrekkelijk en bruisend te houden wordt daarom ingezet op levendige plinten en economische versterking. Publieksvoorzieningen die hieraan bijdragen, in de breedste zin van het woord, zijn welkom. Uiteraard op een passende plek in de binnenstad. Het gaat daarbij ook om lichte bedrijven die nu nog elders in Hoorn (zoals op bedrijventerreinen) aanwezig zijn. Een levendige plint is van groot belang omdat deze de loop bevordert, bezoekers prikkelt en zorgt voor reuring op straat. Dit betekent ook dat wonen in de plint in de hoofdwinkelstraat en ondersteunende winkelstraten niet als gewenste invulling wordt gezien. Daarbuiten kan stedelijk wonen op de begane grond wel een passende invulling zijn.

2. Alle ruimte voor startend en lokaal ondernemerschap

Hoorn kan zich onderscheiden in de regio door in te zetten op de kracht van het lokale ondernemerschap. De grote winkelketens bedienen een groot publiek; waar lokale ondernemingen diversiteit en kwaliteit toevoegen. Ze versterken elkaar, bestaan goed naast elkaar en bedienen diverse doelgroepen. Het is zichtbaar dat in de afgelopen jaren het aantal lokale ondernemers in de binnenstad is afgenomen. Een goede balans tussen ketens en lokale ondernemers is gewenst en dit betekent het stimuleren van startend en lokaal ondernemerschap. Het opstarten van diverse initiatieven om startende ondernemers te ondersteunen zich te vestigen of concepten door te ontwikkelen vormt een belangrijk uitgangpunt. In de gebiedsprofielen zijn nadere profileringen en kansen uitgewerkt.

3. Vastgoedinvesteringen verleiden voor doorontwikkeling van de binnenstad

In de uitvoering van de plintenstrategie spelen vastgoedpartijen een centrale rol. Vastgoedpartijen verhuren immers de panden en hebben daarmee directe invloed op (de kwaliteit en de mix van) het aanbod in de binnenstad. Enkel vanuit een gezamenlijke profilering en strategie is het realiseren van een goede mix mogelijk. En daarmee een economische en maatschappelijke waardeontwikkeling. De marktperspectieven voor aanbod zijn in beeld gebracht en vertaald naar de deelgebieden in de binnenstad. Vervolgens is het van belang vanuit een vastgoedsamenwerking hier gericht aan te werken. Van de gemeente vraagt dit een faciliterende (omgevingsplan, procesorganisatie) en verleidende aanpak. Het gaat daarbij om concrete mogelijkheden bieden zoals het vergroten van panden, regelgeving verruimen (bijvoorbeeld ten aanzien van ‘blurring’) en in matchmaking vastgoedpartijen ondersteunen.

4. Van winkel- naar verblijfsgebied: aantrekkelijke en groene openbare ruimte basisvoorwaarde

De functie van de binnenstad verandert. Bezoekers komen niet alleen om te kopen, maar ook om te verblijven, ontmoeten en wandelen in een ongedwongen setting. De straten, pleinen, groenvoorzieningen, havens en openbare ruimte in bredere zin spelen hierin een cruciale rol. Mensen komen er elkaar tegen, van toevallige ontmoetingen tot grotere evenementen. Tegelijkertijd zijn er noodzakelijke stappen te zetten op het vlak van klimaatadaptie, hittestress, verduurzaming en biodiversiteit. Hier ontstaan volop koppelkansen. Zo leidt investeren in vergroening en waterpartijen één-op-één tot hogere verblijfskwaliteit. Dit leidt weer tot een versterkt economisch functioneren en attractiewaarde van de plinten. Substantiële opwaardering (met het Grote Noord als belangrijk aandachtsgebied) kan een belangrijke bijdrage leveren in de leegstandsaanpak omdat er zo een beter perspectief ontstaat. Naast een aantrekkelijker openbaar gebied is ook het beheer ervan een belangrijk aandachtspunt. Zeker in een historische binnenstad doet ‘ruis’ direct af aan de belevingswaarde. Voorbeelden zijn kauwgom, onkruid, overmatige

bebording en bestickering. Voor een rustiger straatbeeld en aantrekkelijkere voetgangersbeleving ligt tot slot een handhavings- en capaciteitsvraagstuk op het vlak van mobiliteit. Denk aan fietsers, scooters en fatbikes in winkelstraten, ongewenste stalling in de winkelstraat en laden/lossen in winkelstraten tijdens drukke momenten. Gemeente Hoorn intensiveert de aanpak op deze opgaven.

5. Historische binnenstad, Poort van Hoorn en Stadsstrand als verbindende schakels

Vanuit de ambitie van 'meer stad worden' en kansen die daar liggen is het van belang vanuit een breder perspectief naar de binnenstad te kijken. Met de ontwikkeling Poort van Hoorn krijgt de entree naar de historische binnenstad een substantiële kwaliteitsimpuls en wordt er programmatisch verdicht ten noorden en zuiden van het station. Zowel in het woonprogramma als in bedrijven en voorzieningen. Met het Stadsstrand is een ware trekker toegevoegd die een impuls geeft aan het recreatief bezoek van Hoorn en daarmee ook van de binnenstad. In de plintenstrategie is expliciet gekeken naar een goede routing vanaf zowel de Poort van Hoorn als het Stadsstrand. Voorbeelden zijn behoud van het Breed als route inclusief levendige plint (zonder woningen) en de routing vanaf het station met expliciete keuzes voor de oostzijde van de Veemarkt en het Kleine Noord (mede bekeken vanuit het Pelmolenpad). Vanuit de plintenstrategie verdient het de aanbeveling om in de Poort van Hoorn complementair voorzieningen- en werkprogramma toe te voegen. Zo wordt eventuele extra leegstand (als gevolg van verplaatsing) in de historische binnenstad voorkomen. Of een kans gemist voor een trekker die ook in de historische binnenstad kan landen en daarmee een substantiële bijdrage levert in het economisch vitaal houden van de historische binnenstad.





5. Gebiedsprofielen

Vijf gebiedsprofielen

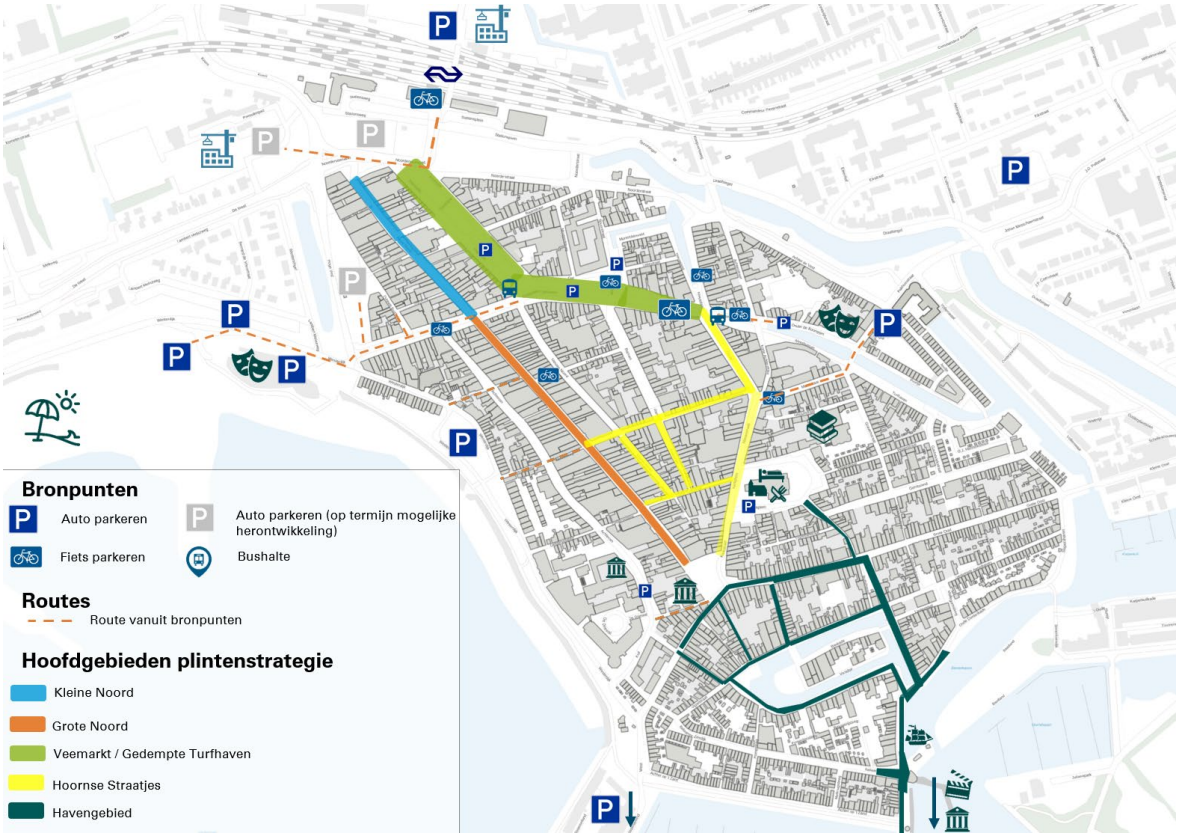
In de plintenstrategie zijn voor vijf deelgebieden gebiedsprofielen uitgewerkt. In deze gebieden spelen ofwel de grootste opgaven of liggen er de meeste kansen. De deelgebieden zijn complementair, hebben een eigen karakter en versterken elkaar. Onderscheidende gebieden met een duidelijk en herkenbaar eigen profiel is het doel. Dit door verder etaleren van de kwaliteiten die al aanwezig zijn, het oppakken van belemmerende opgaven en het versterken van de voorzieningenmix. De gebiedsprofielen vormen het kader waarbinnen de komende jaren nieuwe initiatieven in de binnenstad afgewogen kunnen worden. Waar gewenst en mogelijk is het zaak om planologisch mogelijkheden te bieden om vernieuwende concepten te laten landen of functieverandering mogelijk te maken. Overkoepelend is een ruimtelijk-functioneel kader uitgewerkt in hoofdstuk 6. Hierin zijn ook overige straten en gebieden opgenomen.

Bij het opstellen van deze profielen is brede input verwerkt. Zowel vanuit de verschillende beleidsvelden binnen de gemeente als vanuit stakeholders uit de binnenstad.

Vaste structuur gebiedsprofielen met uitgangssituatie en sfeerbeeld van de toekomst

De gebiedsprofielen kennen een vaste structuur. Op de eerste pagina staat de huidige situatie beschreven en wat er verbeterd kan worden. Op de tweede pagina is een sfeerbeeld van de toekomstige situatie weergegeven, inclusief een toekomstige functiemix. Er staan telkens concrete maatregelen om mee aan de slag te gaan. In de uitvoeringsparagraaf zijn deze nader uitgewerkt.

Figuur 1: Afbakening hoofdgebieden plintenstrategie



Bron: Stec Groep, 2024.

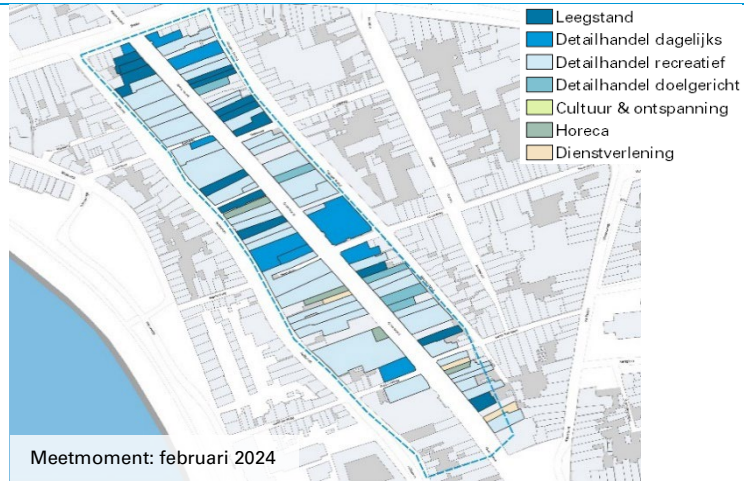
5.1 Grote Noord

Wat kenmerkt het Grote Noord?

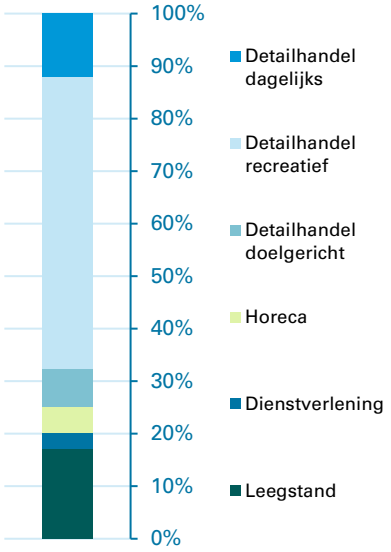
Het Grote Noord is dé winkelstraat van Hoorn met een groot aantal landelijke winkelketens en diverse lokale ondernemers. Het is de belangrijkste winkelstraat van de binnenstad. Ook behoort het Grote Noord tot de oudste straten van Hoorn. Dagelijks trekt het Grote Noord veel bezoekers uit alle doelgroepen. Het aanbod in de straat is grotendeels gericht op winkelen (funshoppen), aangevuld met een aantal horecazaken en dienstverleners. Door diverse ontwikkelingen in het winkellandschap is de leegstand hoog en zijn huurprijzen sterk gedaald. Een aantal grotere ketens heeft plaatsgemaakt voor lokaal ondernemerschap. Het zuidelijkste deel van het Grote Noord, de overgang naar de Roode Steen, heeft een iets ander profiel dan de rest van de straat. In dit gedeelte zitten bijvoorbeeld ook enkele woningen en dienstverleners (en de Koepelkerk).



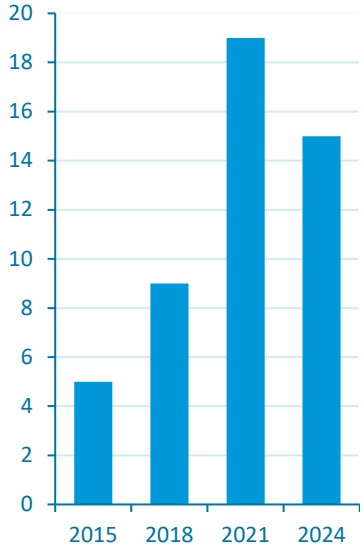
Wat verstaan we onder het Grote Noord?



Huidige functiemix



Leegstand (panden)





Wat kan er beter?

Het winkelbestand is de afgelopen tien jaar verschraald. Hierdoor is er nu relatief veel leegstand. Doordat de leegstand zich concentreert (met name in het noordelijk deel) wordt dit duidelijk ervaren door de bezoeker. Ondanks de dalende huurprijzen is de vraag naar winkelruimte beperkt. Deels komt dit door een mismatch tussen vraag en aanbod: er zijn weinig grotere panden terwijl hier vanuit ketens enige vraag naar is. Tegelijkertijd zijn de huren voor starters vaak te hoog. Een ander issue is het verkeer in straat. De venstertijden worden niet nageleefd. Er rijden de hele dag bestelbusjes door de straat. Met dynamische palen wordt dit aangepakt. Ook wordt er gefietst in de straat terwijl het een voetgangersgebied is. Dit heeft een negatief effect op de beleving van bezoekers. Handhaving is nodig. De straat heeft een versteende uitstraling en er zijn weinig ontmoetingselementen (zoals bankjes). Er zijn een aantal leibomen, verder is er geen groen aanwezig. Meer sfeer en uitstraling is noodzakelijk om de toekomstbestendigheid te vergroten. Doordat de functiemix zich met name richt op detailhandel is de beleving beperkt. Meer daghoreca kan zorgen voor extra reuring. Tot slot is de verbinding met het horecaplein De Roode Steen niet optimaal. Er zijn een aantal ‘blinde gevels’ in dit stuk.

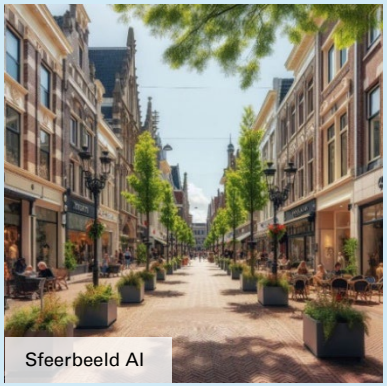
Sfeerbeeld Grote Noord

Het levendige winkelhart van Westfriesland met landelijke favorieten en lokale succesondernemers

"Het Grote Noord is de winkel-hotspot van Westfriesland. De ruim 200.000 Westfriezen doen hier hun mode- en vrijetijdsaankopen. Het aanbod is divers: populaire ketens en Hoornse bewezen concepten die de stap weten te zetten naar de drukste winkelstraat wisselen elkaar af. Door substantiële vergroening en doordachte ingrepen in de openbare ruimte is de verblijfskwaliteit hoog. Met succes: het Grote Noord wordt een landelijk voorbeeldproject hoe een winkelstraat aantrekkelijk en toekomstgericht opgewaardeerd kan worden. De straat is groen, sfeervol en gezellig. Bij diverse rustpunten (bankjes, verblijfplekken) eten bezoekers een ijsje of rusten ze even uit. Er komt meer accent op winkel-ondersteunende functies. Een nieuwe koffiebar en een lunchroom met kleinschalige terrassen creëren een meer intieme setting. Door de gezelligheid verblijven de mensen langer in de winkelstraat. Ondernemers zetten de schouders eronder en innoveren met meer beleving in de winkel. Door actieve acquisitie en het stimuleren van startend ondernemerschap is de leegstand aanzienlijk gedaald. Voor consumenten zijn de openingstijden herkenbaar en eenduidig: elke winkel is tegelijk open. Een grote landelijke trekker heeft een winkel kunnen openen doordat twee lege panden zijn samengevoegd. Door de verbeterde verbinding met de Roode Steen verkennen bezoekers nu de gehele straat. Doordat busjes na 11:00 worden geweerd en er niet meer wordt gefietst is het een aangenaam winkelmilieu. Het is fijn shoppen aan het Grote Noord!"






Sfeerbeeld AI

Toekomstige functiemix

++	**Detailhandel:** blijft de belangrijkste functie in het Grote Noord. Door gerichte inzet (verplaatsing, mengvormen, stimuleren, matchmaking) wordt leegstand ingevuld met winkels.
+	**Horeca:** beperkte uitbreiding van het horeca-aanbod (twee zaken) gericht op het winkelend publiek (daghoreca), goed verspreid over de straat.
=	**Wonen:** er komen geen woningen meer bij op het Grote Noord in de plint.
=	**Dienstverlening:** huidig aanbod wordt instand gehouden, geen verruiming. Wel meer ondersteunende dienstverlening in de winkel zelf.
+	**Leisure en Ontspanning:** momenteel geen aanbod in deze categorie. Kansen voor een belevingsconcept (zoals virtual reality) of gamecenter.

Aan de slag!

Om bovenstaande ambities te verwezenlijken adviseren we in te zetten op:

- Substantiële vergroening in combinatie met opwaardering openbare ruimte
- Actieve en gerichte acquisitie om het winkelaanbod te versterken (matchmaking)
- Stimuleren startend ondernemerschap en mengconcepten met coaching/ondersteuning en loketfunctie
- Verruimen mogelijkheden tot samenvoegen van kleinschalige (leegstaande) winkelpanden en proactieve aanpak hierin
- Meer rust in het straatbeeld (bebording, reclame-uitingen)
- Prioriteit geven aan voetgangers (handhaven venstertijden en tegengaan fietsers)
- Winkeliers maken duidelijke afspraken over openingstijden op koopavonden en -zondag
- Verruimen mogelijkheden Omgevingsplan om blurring/belevingsconcepten mogelijk te maken

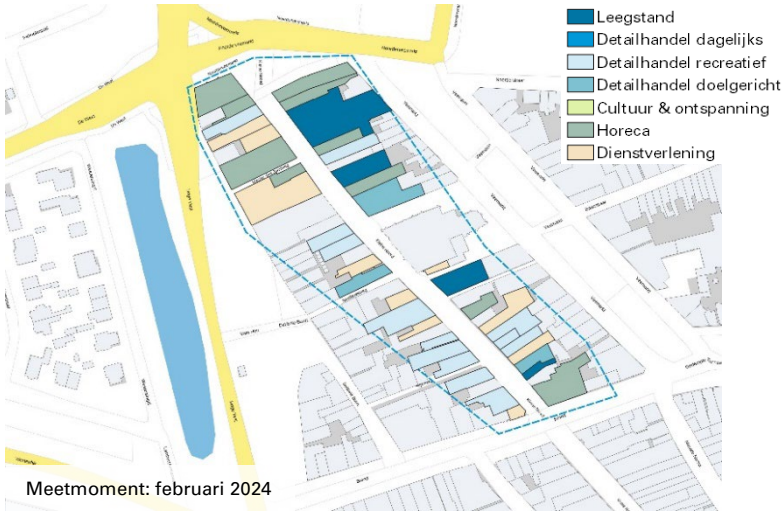
5.2 Kleine Noord

Wat kenmerkt het Kleine Noord?

Het Kleine Noord is een gemengde straat met winkels, dienstverleners, kantoren, horeca en woningen. Het zuidelijk deel trekt het meeste publiek. Van oorsprong was het Kleine Noord een winkelstraat voor winkels met name in het hogere segment. Ook zaten er veel fietszaken. Inmiddels hebben andere type functies (dienstverleners, kantoren, woningen) haar intrede gedaan. In de straat is met name lokaal, zelfstandig ondernemerschap aanwezig. Hier zit ook direct de grootste kracht van het Kleine Noord: de saamhorigheid tussen alle betrokkenen. De ondernemers kennen elkaar goed en werken veel samen. Regelmatig worden er acties opgepakt. Er zitten diverse speciaalzaken in het gebied wat een breed publiek aantrekt. Schutz mannenmode is een grote trekker met vijf panden. Dit zorgt voor een goede toestroom. Het Kleine Noord ligt in potentie centraal tussen het station, het Pelmolenpad en het Grote Noord. Ook zijn er diverse steegjes die uitkomen op de straat. Halverwege het Kleine Noord staat de Noorderkerk. Deze heeft aantrekkingskracht maar is wel een onderbreking in het straatbeeld.

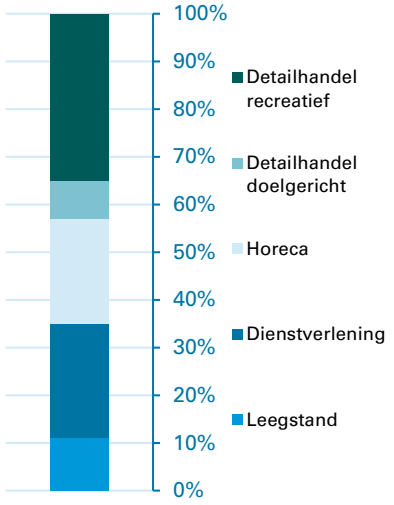


Wat verstaan we onder het Kleine Noord?

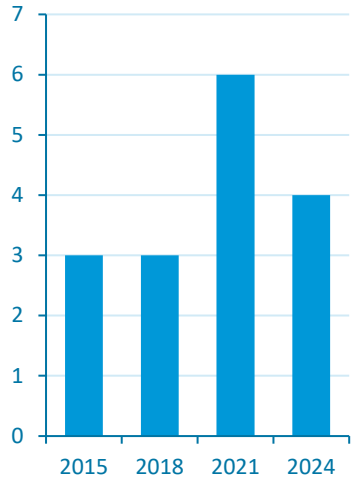


Meetmoment: februari 2024

Huidige functiemix



Leegstand (panden)





Wat kan er beter?

De straat is in hoog tempo aan het verkleuren tot woonstraat. Dit heeft impact op het bestaansrecht van winkels: de aantrekkingskracht neemt af. Om het profiel te behouden dient het aantal woningen in de plint niet verder te stijgen. De huidige functiemix in de straat is in orde en de leegstand is te overzien. Wel zijn er relatief veel dienstverleners in het gebied. Hierbij is de diversiteit belangrijk. Daarnaast verdient de verblijfskwaliteit van het Kleine Noord een impuls. Het gebied is sterk versteend en er zijn weinig rustpunten in de straat. Bovendien is de route naar het Kleine Noord op dit moment niet optimaal. Bezoekers vanaf het station en het Pelmolenpad naderen de winkelstraat niet op een intuïtieve manier. De entree van het Kleine Noord is momenteel weinig uitnodigend (geldt ook voor de zuidkant). Dit maakt dat het Kleine Noord minder makkelijk wordt gevonden door bezoekers. Daarnaast worden de venstertijden in het gebied niet nageleefd. Hierdoor zijn er veel busjes in de straat. Ook zijn er veel fietsers en fatbikes in de straat terwijl het een voetgangersgebied is. Tot slot zorgt de coffeeshop in de Dubbele Buurt regelmatig voor overlast op het Kleine Noord.

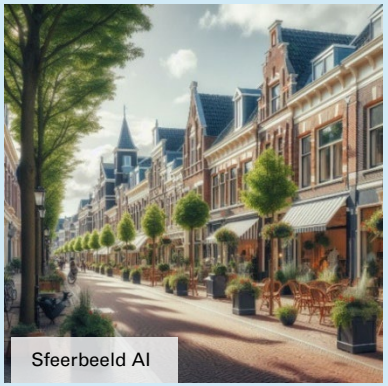
Sfeerbeeld Kleine Noord

Hoornse specialiteiten in een hoogwaardige omgeving

"Het Kleine Noord staat voor kwaliteit en er is voor ieder wat wils. Dat is waar het Kleine Noord groot in is. Een straat met trotse ondernemers die zich samen hebben aangepast aan de grootste uitdagingen van de huidige tijd. Een straat met saamhorigheid tussen specialisten, familiezaken en dienstverleners. Dat is en blijft de kracht van het gebied. De straat behoudt haar gemengde profiel. Her en der wordt er gewoond in de straat, maar niet meer dan nu al het geval is. De straat heeft een warme uitstraling. Ondernemers en gemeente slaan de handen ineen om de straat te vergroenen. Ondernemers zetten prachtige plantenbakken voor de etalages, de gemeente plant sierlijke bomen en bloemenhofjes. Wanneer alles tot bloei komt in de lente zitten de nieuwe bankjes in de straat vol. Het is er uitnodigend en aangenaam. Voor zowel bewoners als bezoekers. Door acties van ondernemers gedurende het jaar (promotie, aankleding) worden bezoekers telkens weer verrast. Het winkelend publiek struint vrij rond door actieve handhaving op fietsers en busjes en overlast wordt direct in de kiem gesmoord. Het Pelmolenpad en duidelijke routing vanaf het station (bij herinrichting Poort van Hoorn) zorgen voor meer toestroom vanuit het noorden van de straat. Het aantal passanten neemt gestaag toe. Gezellige horeca en terras aan de kop nodigen uit de straat in te lopen. Meer inwoners in de buurt zorgen voor meer behoefte aan dagelijkse winkels. Door het prettige ondernemersklimaat zien ondernemers nieuwe kansen aan het Kleine Noord."







Sfeerbeeld AI

Toekomstige functiemix

+	**Detailhandel**: blijft op niveau of stijgt licht. Het aanbod is specialistisch, je komt voor kwaliteit. Het dagelijks winkelaanbod neemt toe.
+/-	**Horeca**: beperkte uitbreiding (1 á 2 zaken) gericht op het winkelend publiek. Mogelijkheden voor kleine terrassen. Uitnodigende horeca aan de entrees.
=	**Wonen**: er komen geen extra woningen meer bij in de plint.
=	**Dienstverlening**: blijft op niveau, geen verruiming, diversiteit borgen. Wel meer ondersteunende dienstverlening in de winkel zelf.

Aan de slag!

Om bovenstaande ambities te verwezenlijken adviseren we in te zetten op:

- Beperken mogelijkheden voor wonen in de plint
- Omarmen van acties door ondernemers, zorgen voor een slagvaardig proces
- Creëren van intuïtieve route vanuit het station bij herinrichting Stationsplein
- Faciliteren van (kleinschalige) terrassen aan de koppen en verspreid door de straat
- Prioriteit geven aan voetgangers (handhaven venstertijden en tegengaan fietsers)
- Actieve en gerichte acquisitie om het (winkel)aanbod te versterken (matchmaking)
- Verruimen mogelijkheden Omgevingsplan om blurring/belevingsconcepten mogelijk te maken
- Stimuleren startend ondernemerschap en mengconcepten met coaching/ondersteuning en loketfunctie
- Inzetten op vergroening in combinatie met opwaardering openbare ruimte

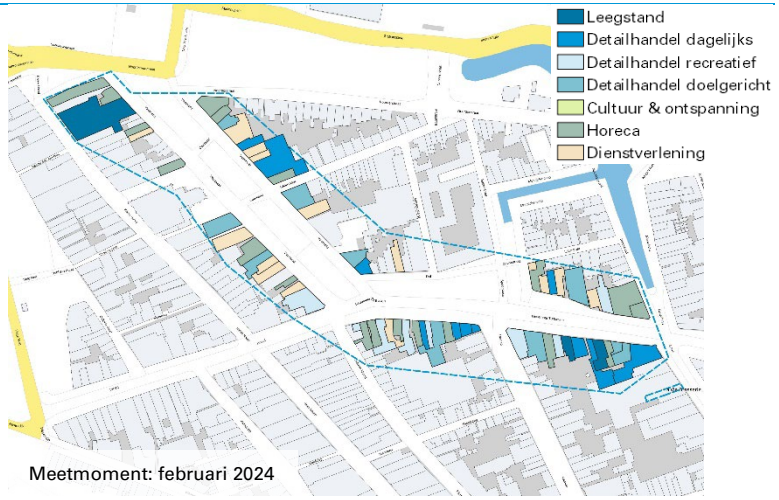
5.3 Veemarkt / Gedempte Turfhaven

Wat kenmerkt de Veemarkt / Gedempte Turfhaven?

Dit gebied is de entree van treinreizigers en veel fietsers. Het gebied is onlosmakelijk verbonden met zijn verleden. De inmiddels gedempte grachten Turfhaven en Waaitje bepalen nog steeds het ontwerp van de straat. De groene afscheidingspalen met daarop het wapen van Hoorn geven het gebied signatuur. Het gebied kent een brede functiemix en dat maakt het gebied robuust. De leegstand is dan ook zeer beperkt en panden worden snel weer ingevuld. De Veemarkt en Gedempte Turfhaven hebben qua invulling een ander profiel. De Gedempte Turfhaven is onderdeel van het winkelrondje met een breed aantal winkelbranches. De Veemarkt heeft een zakelijk profiel met meer kantoren en dienstverleners. Door de bereikbaarheid is er ook relatief veel afhaal/bezorghoreca. De vele autoparkeerplaatsen voorzien in doelgericht bezoek voor de aanwezige voorzieningen en werknemers.

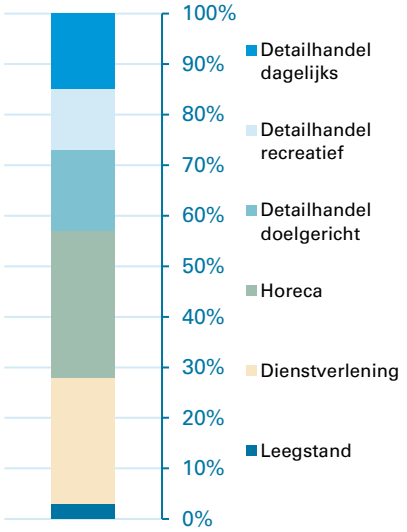


Wat verstaan we onder de Veemarkt / Gedempte Turfhaven?

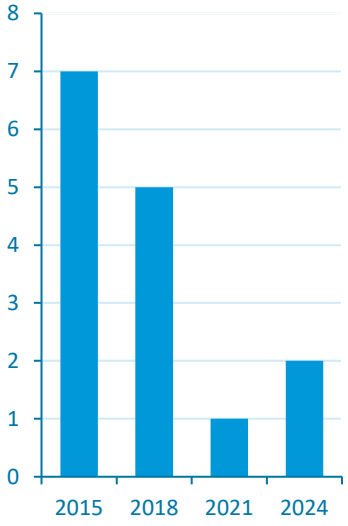


Meetmoment: februari 2024

Huidige functiemix



Leegstand (panden)





Wat kan er beter?

Het gebied speelt op dit moment een belangrijke rol in de verkeersafwikkeling van de binnenstad. De auto is dominant aanwezig. Bij het aanlopen van de Veemarkt trekt de hoeveelheid blik op straat direct de aandacht. Dit zorgt voor een rommelig en druk beeld. Daardoor wordt de potentie die het gebied heeft niet volledig benut. Een goede bereikbaarheid en parkeergelegenheid blijven nodig, wel zijn hierin scherpere keuzes nodig. Door tweezijdige looproutes aan de Veemarkt verdeelt het publiek zich in enige mate. Een keuze voor één van beide routes biedt mogelijkheden voor verdere kwalitatieve herinrichting. De (noord)oostzijde van de Veemarkt ligt (ook i.v.m. bezonning) het meest voor de hand. De westzijde van de Veemarkt heeft qua programma een lagere kwaliteit. De bezorghoreca heeft impact op de openbare ruimte door gestalde scooters/elektrische fietsen en onveilige verkeersituaties. In het gebied zijn relatief veel dienstverleners zoals kappers en nagelstudio's; gewaakt moet worden voor te monofunctioneel aanbod. Tot slot maakt de optelsom van vele borden, paaltjes en prullenbakken, dat sommige delen er rommelig uitzien. Als entree van de binnenstad is dit onwenselijk.

Sfeerbeeld Veemarkt / Gedempte Turfhaven

Groene boulevard en levendige entree van de binnenstad

"Bezoekers en toeristen aan de binnenstad voelen zich welkom als zij de binnenstad in lopen. Ze voelen direct dat ze in een historische binnenstad zijn waar veel te beleven is. Er zijn minder auto's en de parkeerplaatsen in het midden van de Veemarkt hebben plaats gemaakt voor een park. In deze groene parkachtige setting liggen jongeren te genieten van de zon en gezinnen zijn aan het picknicken. De Veemarkt en de Gedempte Turfhaven vormen samen een dynamisch stadsgebied voor bezoekers en het toenemend aantal inwoners in de stad. Doordat het gebied is heringericht met hoge verblijfskwaliteit ontstaan nieuwe kansen voor ondernemers en voor zakelijke activiteiten zoals kantoren. Zo heeft het parkeerterrein op het dal (deels) plaatsgemaakt voor een levendig pleintje aan het water. Door het onderscheidende karakter van het gebied blijft een brede functiemix mogelijk. Aan de Gedempte Turfhaven zijn nog steeds de meeste passanten vanwege het winkelend publiek. Doordat het bruist in dit gebied blijft de leegstand minimaal. Er zijn nog diverse parkeerplekken voor de snelle, doelgerichte aankoop of het ontvangen van klanten bij de aanwezige kantoren. De schoonheid van de binnenstad is letterlijk en figuurlijk een belangrijke kwaliteit. Samen met de gemeente houden ondernemers het gebied daarom schoon, heel en veilig."







Sfeerbeeld AI

Toekomstige functiemix

=/-	**Detailhandel:** het aantal winkels blijft op een stabiel niveau, of stijgt licht. De leegstaande panden worden gevuld.
=	**Horeca:** enkel kwalitatieve concepten als aanvulling of bij dynamiek. Bijvoorbeeld een kleinschalig terras voor extra levendigheid en interactie.
=/+	**Wonen:** mogelijkheden voor woningen aan westzijde Veemarkt, andere delen uitsluiten van extra woningen
=	**Dienstverlening:** Dit aanbod is al ruim vertegenwoordigd. Alleen kwalitatieve toevoegingen zijn gewenst.
+	**Kantoren:** kansen voor versterking vanwege sterke OV-bereikbaarheid en aantrekkelijke (werk)omgeving

Aan de slag!

Om bovenstaande ambities te verwezenlijken adviseren we in te zetten op:

- Aanpakken mobiliteitsopgave(n) in het gebied
- Versterken entreefunctie en routing stationsgebied en kiezen voor looproute via de oostkant van de Veemarkt (zonkant)
- Versterken kleinschalige kantoorfunctie, mede door ontmoedigen kantoren bedrijventerreinen
- Meer rust in het straatbeeld (bebording, reclame-uitingen)
- Beperken planologische mogelijkheden wonen in de plint aan westzijde Veemarkt en Gedempte Turfhaven
- Op termijn onderzoeken mogelijkheden terugbrengen gracht (Gedempte Turfhaven)
- Verruimen mogelijkheden Omgevingsplan om blurring/belevingsconcepten mogelijk te maken

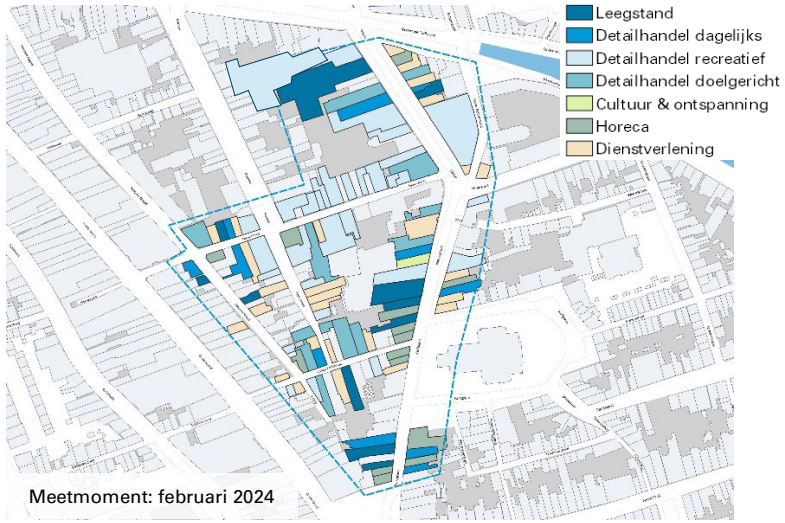
5.4 Hoornse Straatjes

Wat kenmerkt de Hoornse Straatjes?

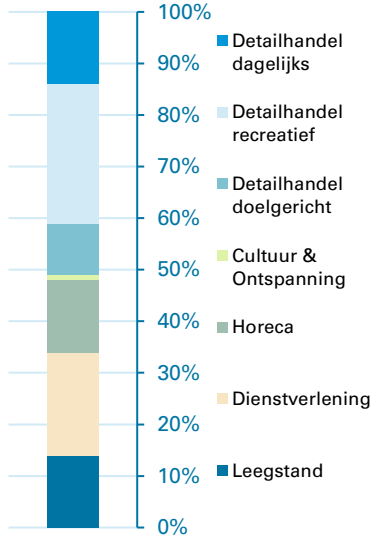
Pittoresk, uniek, gezellig en kleinschalig. Daar doen de Hoornse Straatjes aan denken. Het zijn straatjes waar lokale ondernemers zich kunnen profileren. Waar creatieve ideeën hun plek vinden. Van ambachtelijke bedrijfjes tot modezaken en van een kidscafé tot platenwinkel. Er is veel sociale betrokkenheid in het gebied: ondernemers helpen elkaar. Het zijn dan ook de ondernemers die de profilering 'De Hoornse Straatjes' hebben opgezet. Met naambordjes is aangegeven welke straten er tot het gebied horen. Winkelen is de belangrijkste functie in het gebied. Kleinschalig en aan de Gouw/Nieuwstraat wat grootschaliger. De winkelbranchemix is zeer divers. Ook zijn er veel dienstverleners (kappers, schoonheidssalons, makelaars) actief. Ook horeca is goed vertegenwoordigd, verspreid door het gebied. Denk aan een koffiebar, ijssalon, cafés en restaurants. Naast winkelen is er dus ook ruimte voor ontmoeten en vertier. Het aanbod richt zich op jong en oud.



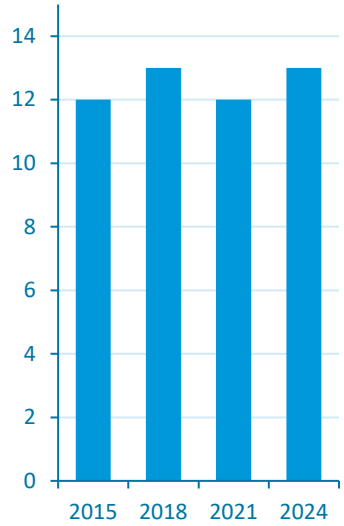
Wat verstaan we onder de Hoornse Straatjes?



Huidige functiemix



Leegstand (panden)





Wat kan er beter?

Er zijn redelijk wat leegstaande panden (13%) in het gebied. Doordat de leegstand verspreid is over het gebied wordt dit door de consument echter niet zo ervaren. In een aantal stegen (Lange Kerkstraat, Kruisstraat) neemt het aantal commerciële functies af en het aantal woningen toe. Een gemengd profiel met wonen in deze straten wordt als wenselijk gezien, ook door ondernemers. Wel is een goede balans commercieel/wonen van belang, om te voorkomen dat de (winkel)beleving in deze straten te veel afneemt. Wonen achter een winkelpui is bovendien niet gewenst om verpaupering van het straatbeeld te voorkomen. Ook het groeiend aantal dienstverleners (met name kappers) zorgt voor een afname van de (winkel)beleving en attractiewaarde. Dit is een pijnpunt van diverse ondernemers. Meer sturing is mogelijk nodig. Daarnaast kent ook dit gebied diverse mobiliteitsopgaven. Er staan veel fietsen op straat en vaak zijn deze geparkeerd op verkeerde plekken (zoals op de stoep). Ook rijden er veel bestelbusjes en is er veel zoekverkeer. De uitstraling van de Hoornse Straatjes kan beter. Het oogt op sommige plekken rommelig door de vele fietsen, borden en het overige straatmeubilair. Dit raakt de charme van het gebied. Tot slot zijn delen van de Hoornse Straatjes te versteend. Her en der vergroening is gewenst.

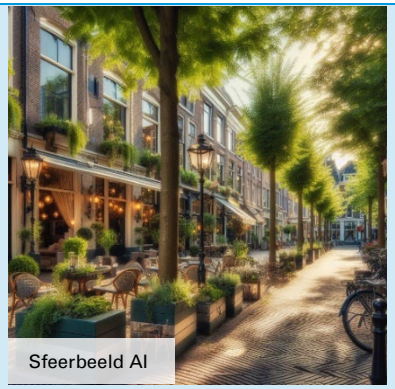
Sfeerbeeld Hoornse Straatjes

Pittoreske Hoornse Straatjes: ambachtelijk ondernemen in een historische ambiance

"De Hoornse Straatjes, een unieke bestemming in de binnenstad van Hoorn. Hier voel je de historie van de stad, waarin het ambacht prominent zichtbaar is. Een charmante omgeving met een ontspannen sfeer. De Hoornse Straatjes zitten vol verhalen: het is dan ook een gewilde plek voor toeristen om te ontdekken en rond te struinen. Persoonlijk contact en service staan bij de ondernemers voorop: klanten worden goed geholpen, cadeaus worden mooi verpakt en klanten krijgen een kop koffie aangeboden als ze even moeten wachten. Klanten worden verrast: ondernemers openen creatieve mengconcepten en conceptstores om een optimale klantervaring te bieden. Het nieuwe Omgevingsplan geeft ondernemers de ruimte om dit soort levendige, gemengde concepten te ontwikkelen. Een recente nieuwkomer is de zaak Van Hoorn Zeggen: bezoekers komen hier voor creatieve workshops, lekker lokaal gebak en de nieuwste Virtual Reality-beleving over het ontstaan van Hoorn. Winkels worden in de Hoornse Straatjes afgewisseld met horeca, dienstverleners, cultuur en leisure, en mengvormen daartussen. Allemaal nauwkeuring ingepast in de historische bebouwing. Het is de plek waar nieuwe ondernemers dromen kunnen najagen. Soms wordt er ook gewoond in de plint, zoals de Lange Kerkstraat en Kruisstraat. Het gebied is autoluw en daarmee veilig, voor jong en oud. De openbare ruimte ziet er aantrekkelijk, groen en uitnodigend uit. Er zijn genoeg fietsparkeerplekken voor zowel inwoners als bezoekers. De Hoornse Straatjes worden omarmd!"







Sfeerbeeld AI

Toekomstige functiemix

=/-	**Detailhandel:** blijft in sommige straten de belangrijkste functie. In de Lange Kerkstraat en Kruisstraat schaalt de winkelfunctie af. Met mengvormen en creatief ondernemerschap vernieuwd de branche zich.
=	**Horeca:** beperkte uitbreiding van het horeca-aanbod met kwalitatief onderscheidende concepten, enkel op gerichte plekken.
=/+	**Wonen:** conform het huidige beleid stijgt het aantal woningen gestaag door in enkele straten. Kwaliteit en uitstraling zijn een belangrijk vereiste.
=/-	**Dienstverlening:** al ruim vertegenwoordigd. Inzetten op minder monofunctionaliteit.
++	**Cultuur, leisure en ontspanning:** belevingsconcepten passend bij het profiel van de Hoornse Straatjes. Ruimte voor kwalitatieve toevoegingen.

Aan de slag!

Om bovenstaande ambities te verwezenlijken adviseren we in te zetten op:

- Omarmen en uitdragen van de profilering Hoornse Straatjes, in alle uitingen
- Verhaal van de Hoornse Straatjes verder uitwerken
- Stimuleren en faciliteren van passende mengconcepten
- Verruimen mogelijkheden Omgevingsplan om blurring/belevingsconcepten mogelijk te maken
- Actieve en gerichte acquisitie om het winkelaanbod te versterken (matchmaking)
- Stimuleren startend ondernemerschap met coaching/ondersteuning en loketfunctie
- Autoluwer maken van het gebied en voetgangersvriendelijkheid verhogen
- Zorgen voor voldoende fietsparkeerplekken in de Hoornse Straatjes
- Meer rust in het straatbeeld (bebording, reclame-uitingen)
- Bij inrichting openbare ruimte inspelen op aanwezige type ondernemingen (zoals een kindvriendelijke kruising in Nieuwsteeg bij Ramen/Kruisstraat)

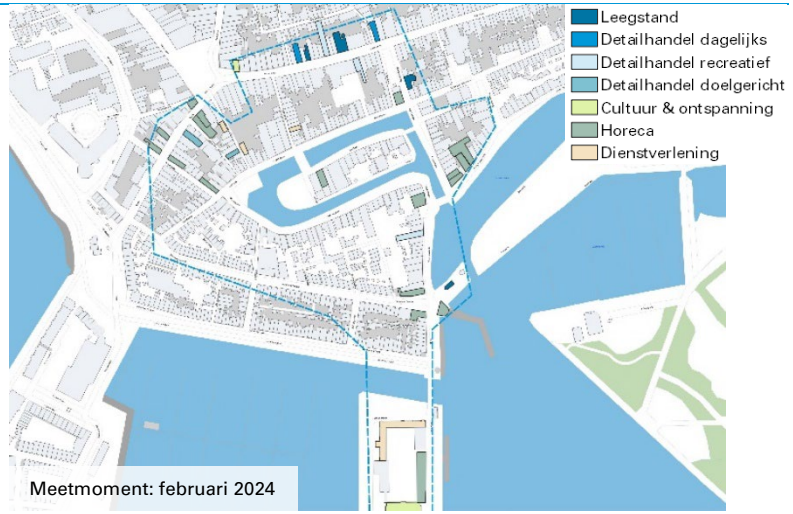
5.5 Havengebied

Wat kenmerkt het Havengebied?

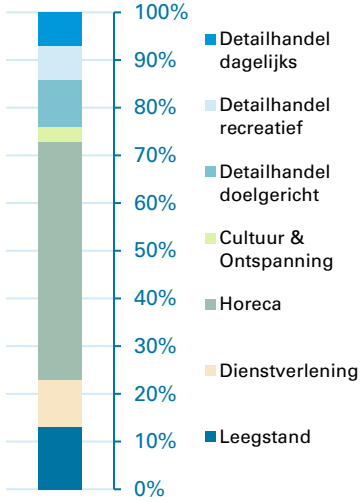
In het Havengebied ben je omringd door water, zeilschepen en oude pakhuizen. Je waant je in het verleden in dit prachtige stukje Hoorn. Enkele blikvangers in het gebied zijn de Hoofdtoren, de Grashaven en de Veermanskade. Bezoekers naderen het Havengebied vanaf het water of vanuit de binnenstad. Vooral in de zomer zijn er veel toeristen. Horeca is de belangrijkste en meest voorkomende functie in het gebied. Aan het water zitten verschillende restaurants en het aanbod is kwalitatief hoogwaardig. Ook zitten er her en der wat winkels, zoals in de Kleine Havensteeg en aan het Grote Oost. In de Grote Havensteeg en Appelsteeg zijn een aantal dienstverleners actief. Het Oostereiland is een publiekstrekker en kwalitatief hoogwaardig. Hier is ook cultureel aanbod te vinden met verschillende musea, monumenten en het Toeristisch Informatie Punt. In het voormalige gevangeniscomplex zit een hotel en brasserie. Cruiseschepen weten dit gebied te vinden en met de watertaxi is het bereikbaar.



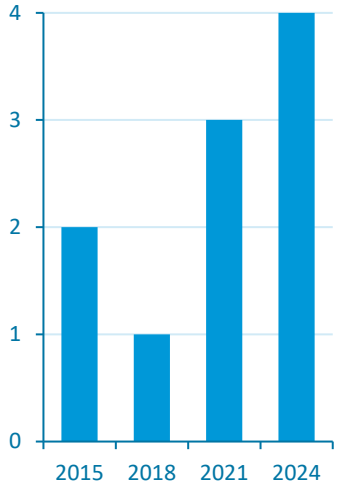
Wat verstaan we onder het Havengebied?



Huidige functiemix



Leegstand (panden)





Wat kan er beter?

Er is geen heldere, natuurlijke route vanaf de binnenstad naar het Havengebied. Voor winkelpubliek is het gebied niet echt zichtbaar. Hierdoor wordt het wel eens vergeten. En dat terwijl het er zo mooi is. Een goed systeem van bewegwijzering kan hierbij helpen. Daarbij verdienen de steegjes die uitkomen op het Havengebied een impuls. Aantrekkelijke doorkijkjes zijn uitnodigend en verleiden bezoekers om door te lopen. Het toevoegen van groen (zowel publiek als privaat) en sfeerelementen helpen hierbij. Net als een pleinfunctie met waterornament als verleiding om door te lopen naar het havengebied. Er liggen kansen op de Vismarkt. Bezoekers vanaf de Roode Steen komen hier terecht door de Grote Havensteeg. Een levendig terras zou een aanvulling zijn. Ook de Wijdebrugsteeg biedt kansen. Dit vergroot de vindbaarheid van het Havengebied. Er staan vier panden leeg die een nieuwe bestemming verdienen. In het Havengebied is de auto dominant aanwezig. Er is veel (zoek)verkeer. Het is daardoor te beperkt voetgangersvriendelijk. Tot slot is het havengebied sterk seizoensgebonden. In de winter is het hier erg rustig.

Sfeerbeeld Havengebied

Een ansichtkaart uit het verleden in het hier en nu

"In het Havengebied komt de geschiedenis van Hoorn samen met de huidige tijd. Het is de culturele hotspot van Hoorn, waarin historische waarden worden gekoesterd. Door logische verbindingen vanaf de binnenstad is het drukker in het Havengebied. En vice versa weten toeristen die dit gebied bezoeken de winkels en horeca in Hoorn beter te vinden. De bewegwijzering, groene en historische verhalenroutes wekken nieuwsgierigheid. De Grote Havensteeg en Schoolsteeg zijn sfeervol en groen door enkele simpele ingrepen. Aan de andere kant van de steegjes komt men terecht in een prachtige omgeving. Omringd door historische panden en zeilschepen. Het Havengebied staat op veel Instagram-pagina's van toeristen. De parkeerplaatsen op de Vismarkt hebben plaats gemaakt voor een aantrekkelijk terras aan het water. Met uitzicht op het groene park aan de overkant. Op het Oostereiland komt een mix van kunst, cultuur en horeca samen. De Veermanskade en Oude Doelenkade vormen een boulevard waar volop gewandeld wordt. Aan de Korenmarkt en bij/in de Hoofdtoren zijn levendige horecaconcepten met uitnodigende terrassen. Alle historische panden zijn in ere gehouden. Bij aankomst kijken de toeristen op cruiseschepen hun ogen uit. Eerst verkennen ze het Havengebied, daarna is de binnenstad aan de beurt."







Toekomstige functiemix

=/-	**Detailhandel:** winkels concentreren zich in de binnenstad. Beperkte ruimte voor winkels met een passend (maritiem) karakter.
=/+	**Horeca:** geen uitbreiding bestaande clusters, eventueel kwalitatieve horecaconcept bij herinrichting/kwaliteitsimpuls (zoals Vismarkt)
+	**Wonen:** conform het beleid wordt de woonfunctie prominenter. Kwaliteit en uitstraling is een belangrijk vereiste.
=/-	**Dienstverlening:** dit aanbod is al ruim vertegenwoordigd in Hoorn. Alleen kwalitatieve toevoegingen zijn gewenst.
+	**Cultuur, leisure en ontspanning:** ruimte voor kwalitatieve (culturele) concepten passend bij het profiel van het Havengebied.

Aan de slag!

Om bovenstaande ambities te verwezenlijken adviseren we in te zetten op:

- Aantrekkelijke, duidelijke verbinding tussen de binnenstad en het Havengebied, via Kerkplein-Schoolsteeg-Wijdebrugsteeg- Korenmarkt en de Grote Havensteeg-Appelhaven-Korenmarkt
- Verminderen van zoekverkeer door scherpere keuzes in autoroutes
- Vergroten van Instagram-waarde van het gebied via branding, vergroening, historische iconen
- Stimuleren van bewonersinitiatieven voor vergroening, zoals de Schoolsteeg
- Autoluwer maken van het gebied (uitfaseren van enkele parkeerplekken) en voetgangersvriendelijkheid verhogen
- Verleiden van cruise-toeristen naar de binnenstad
- Een idee is om de markt te verplaatsen en te laten starten op de Gouw, naar het Grote Oost en richting de haven. Dit idee eerst nader verkend te worden.

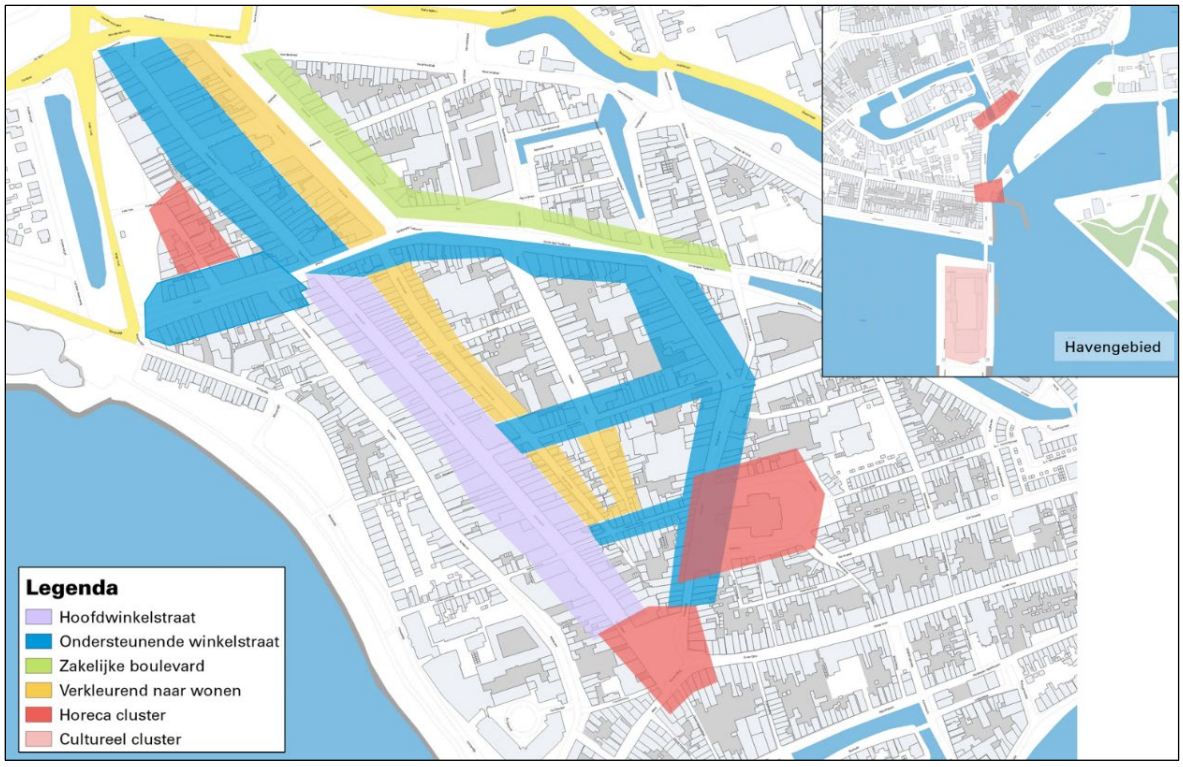
5.6 Ruimtelijk-functioneel kader

In onderstaand figuur is een ruimtelijk-functioneel kader geschetst voor de straten in de Hoornse binnenstad. Dit kader vormt een bouwsteen voor het aanpassen van het Omgevingsplan en geeft richting voor beleid en beoordeling van initiatieven.

- **Hoofdwinkelstraat:** primair gericht op detailhandel, hoofdzakelijk (landelijke) winkelketens afgewisseld met lokale winkels. Uitbreiding van daghoreca (2 vestigingen) en mogelijk maken van leisure en ontspanning. Geen toename wonen begane grond.
- **Ondersteunende winkelstraat:** mix van specialistische detailhandel, horeca, diensten, kantoren, maatschappelijke voorzieningen, ambachten en mengconcepten.. Per straat zijn accentverschillen (zie gebiedsprofielen). Voor horeca gelden huidige mogelijkheden, wel uitbreiding 1 á 2 daghoreca aan het Kleine Noord. Beperken van specifieke vormen van dienstverleners (zoals kappers). Geen toename van wonen op begane grond.
- **Zakelijke boulevard:** nadruk op kantoren en diensten, afgewisseld met detailhandel (afbouwen), horeca (huidige mogelijkheden) en leisure. Geen toename wonen begane grond.
- **Verkleurend naar wonen:** meer wonen op begane grond, faciliterend (geen verplichting). Bestaande ondernemingen kunnen blijven ondernemen.
- **Horeca cluster:** in deze gebieden zijn de vestigingsmogelijkheden voor horeca het ruimst. We onderscheiden: Kerkplein, Roode Steen, Dubbele Buurt, Oude Doelenkade en Hoofd. De gebieden kennen verschillende bezoekmotieven, accenten en planologische mogelijkheden. In het horecabeleid wordt nader ingegaan op het beleid per horecagebied.
- **Cultureel cluster:** vooral accent op cultureel aanbod met ondersteunend horeca en leisure. Dit milieu geldt specifiek voor het Oostereiland. Hier zijn meerdere musea gevestigd.

Naast bovenstaande kaders is van belang maatwerk te bieden (in de geest van de plintenstrategie). Versterking van culturele voorzieningen (niet expliciet uitgewerkt) is in de basis in de gehele binnenstad gewenst.

Figuur 2: Ruimtelijk-functioneel kader



Bron: Stec Groep, 2024.



6. Uitvoeringsparagraaf

Uitvoeringsparagraaf als dynamische set van acties en maatregelen

Aan de hand van de vijf kernprincipes (hoofdstuk vier) en gebiedsprofielen (hoofdstuk vijf) is de uitvoeringsparagraaf opgesteld. Dit is een dynamische set van acties en maatregelen die ingezet kan worden de komende jaren. In onderstaande tabellen is per kernprincipe weergegeven welke acties passend zijn, wie deze actie uitvoert en welk gebied(en) het betreft.

1 Een brede mix aan voorzieningen met levendige plinten

Actie	Toelichting	Wie?	Waar?
Aanpassing omgevingsplan (planologisch juridische borging)	In het ruimtelijk-functioneel kader zijn voorstellen gedaan voor het toestaan en beperken van functies per straat. Voorbeelden zijn het uitsluiten van wonen op begane in de hoofdwinkelstraat en ondersteunende winkelstraten en verruimen van planologische mogelijkheden voor andere functies in diverse gebieden. Zo wordt onder andere gewerkt aan een compact winkelgebied en functieverbreding. Door wijziging van het omgevingsplan kan planologische borging plaatsvinden. Dit vraagt om een zorgvuldig proces waarin voorzienbaarheid wordt gecreëerd en nadeelcompensatie wordt voorkomen. Om op korte termijn ongewenste ontwikkelingen tegen te gaan kan een voorbereidingsbesluit worden genomen.	• Gemeente	Hele binnenstad
Acquisitie	Actief en gericht inzetten op acquisitie van kansrijke en vernieuwende (winkel)concepten om (winkel)aanbod te versterken en leegstand tegen te gaan. Door matchmaking zet de gemeente Hoorn hier een eerste stap in. Het koppelen van kansen aan het lokale vastgoednetwerk en makelaars is van cruciaal belang. Het opstellen van een pitch book helpt om de propositie richting nieuwe formules te vergroten.	• Gemeente • Ondernemers • Vastgoedpartijen	Hele binnenstad, specifiek hoofdwinkelstraat
Faciliteren mengvormen	Ondernemers combineren steeds vaker meerdere activiteiten in één pand. Dit om relevant te blijven in de markt, meer service te kunnen bieden en een meerwaarde te zijn ten opzichte van online. Faciliteer waar mogelijk dit soort blurring/belevingsconcepten. Planologisch vraagt dit om het verruimen van mogelijkheden van ondergeschikte horeca (we adviseren 20% van het vloeroppervlak en maximaal 50 m² verkoopvloeroppervlakte). Faciliterend vraagt dit om een meedenkende houding voor nieuwe initiatieven ('ja, mits).	• Gemeente • Ondernemers	Hele binnenstad
Omarmen profilering Hoornse Straatjes	Met de Hoornse straatjes heeft Hoorn een authentieke profilering voor de binnenstad. Dit verder uitdragen en omarmen in alle communicatie, marketing uitingen en promoties versterkt het profiel.	• Gemeente • Ondernemers	Hoornse Straatjes
Verruimen mogelijkheden (kleinschalige) terrassen	Op een aantal plekken kan verruiming van terrassen bijdragen een aan hogere belevingswaarde, betere routing en versterking van ondernemersconcepten. Het gaat in ieder geval om de koppen van het Kleine Noord (begin en eindpunt), kleinschalige terrassen aan het Grote Noord (bij daghoreca) en nieuwe horecavestigingen (waar dit telkens maatwerk is, mede gelet op veiligheid, ruimte en kaders). Het grootschalig uitbreiden van terrassen is niet gewenst. Het primaat hiervoor ligt in de horecaclusters.	• Gemeente	Specifieke locaties in de binnenstad
Verleiden lichte bedrijven op bedrijventerreinen naar binnenstad en Poort van Hoorn	Er zijn op de Hoornse bedrijventerreinen190 lichte en kleinschalige bedrijven die ook goed in de binnenstad en Poort van Hoorn passen. Het verleiden van een tiende van deze bedrijven leidt al tot een substantiële versterking van de binnenstad. Naast dat dit tot verlevendiging van de binnenstad leidt speelt dit ook ruimte vrij voor reguliere bedrijven op bedrijventerreinen. De grote ruimtedruk (vanuit werken en wonen) vraagt om het beter	• Gemeente • Ondernemers • Vastgoedpartijen	Hele binnenstad en Poort van Hoorn

	benutten en intensivering van bestaande locaties en herprioritering van functies (‘juiste bedrijf op de juiste plek’). Gerichte instrumenten zijn een bedrijventerreinstrategie, kantorenstrategie, een selectiever uitgifteprotocol voor nieuwe bedrijventerreinen en het uitfaseren van milieucategorie 1 en 2 op sommige bedrijventerreinen. Ook de inzet van fondsen, afdwingen van betaalbare bedrijfsruimte in gemengde gebiedsontwikkeling en makelpunt (digitaal platform met beschikbare ruimtes) in combinatie met een verplaatsingscoach zijn mogelijkheden.		
Afbouwen verspreide bewinkeling	Er zijn in de gemeente Hoorn 57 winkels op verspreide locaties die qua branchering en maat goed in de hoofdwinkelstraat en ondersteunende winkelstraten passen (zie ook bijlage 1.3). Via matchmaking kan worden ingezet op verplaatsing en pandeigenaren kunnen actief gewezen worden op de mogelijkheid voor transformatie naar woningen. Om de verplaatsingen een impuls te geven is een aanvullende stimuleringsregeling mogelijk. Om te voorkomen dat er nieuwe verspreide bewinkeling ontstaat is het gewenst om onbenutte plancapaciteit voor detailhandel op verspreide locaties te verwijderen op een wijze waar voorzienbaarheid is gecreëerd en nadeelcompensatie niet aan de orde is	• Gemeente • Ondernemers • Vastgoedpartijen	Hoofdwinkelstraat en ondersteunende winkelstraten

2 Alle ruimte voor startend ondernemerschap

Actie	Toelichting	Wie?	Waar?
Ondernemers/ Initiatievenloket	Om goed maatwerk te kunnen bieden en tegelijkertijd voor ondernemers een aanspreekpunt te hebben bij de gemeente die kan meedenken over een initiatief (zoals een nieuwe vestiging) kan een ondernemers/initiatievenloket worden geïntroduceerd. Hiermee wordt geen digitaal loket bedoeld. Het is enerzijds een vast aanspreekpunt vanuit de gemeente. Anderzijds is het binnen de interne organisatie een groep waarin naast de reguliere betrokkenen (zoals vergunningen) ook economie een stem heeft. Hiermee wordt voorkomen dat er direct vanuit de vergunningsrol getoetst wordt en kunnen initiatieven in de geest van de plintenstrategie worden afgewogen. Het uitgangspunt is ‘ja, mits’: hoe kunnen we initiatieven mogelijk maken en wanneer dit volgens wet- en regelgeving niet kan, welke alternatieven kunnen geboden worden? Wanneer een initiatief echt niet mogelijk is kan hier ook helder over gecommuniceerd worden. Aanvullend kan een adviesgroep van externe vertegenwoordigers (detailhandel, horeca, vastgoed, makelaars, experts) als ‘sparring’-club voor de initiatiefnemer hulp bieden.	• Gemeente • Ondernemers • Vastgoedeigenaren	Hele binnenstad
Coaching/begeleiding startende ondernemers ‘Start je droom in Hoorn’	Om de slagingskans van startende ondernemers te vergroten en nieuwe ondernemers te verleiden helpt coaching en begeleiding. Het gaat daarbij om informatie, advies en ondersteuning bij het starten, runnen en uitbreiden van het bedrijf. Met een platform ‘Start je droom in Hoorn’ kunnen ondernemers van A tot Z worden begeleid: van ondernemersplan tot geschikte locatie, van huurvoorwaarden tot vergunningen. Dergelijke aanpakken zijn een bewezen succes, mits goed uitgevoerd. Een voorbeeld is Streetwise die met name in Limburg actief is, maar ook landelijk uitrolt in samenwerking met onderwijsinstellingen. Samenwerking met het ‘Starterloket Westfriesland’ is aan te bevelen, welke oriënterende en startende ondernemers een online platform biedt met veel informatie, workshops en handige tools.	• Ondernemers • Vastgoedeigenaren • Gemeente	Hele binnenstad

Stimuleringsregeling vernieuwend winkel- en cultureel aanbod	Startende ondernemers in detailhandel of cultuur worden met een innovatief concept gestimuleerd in ondernemerschap door hen de kans te geven een eigen pand te openen. Bijvoorbeeld met een prijsvraag waarbij de drie beste concepten een jaar huur van een (leegstaand) pand winnen. Of een stimuleringsregeling gericht op opstart van een concept, bijvoorbeeld budget voor inrichting, planvorming en opstart. Recente voorbeelden zijn 'Win een winkel voor een euro' (Bussum, gemeente Gooise Meren) en het stimuleringsfonds binnenstad Weert 2024-2026. Cofinanciering met collectieve bijdragen van pandeigenaren en ondernemers is mogelijk. Net als specifieke bepalingen om te sturen op kwaliteit van het concept, waarbij bijvoorbeeld bepaalde ondernemingen (zoals schoonheidssalons, kappers) worden uitgesloten.	• Gemeente • Ondernemers • Vastgoedeigenaren	Hoofdwinkelstraat en ondersteunende winkelstraten

3 Vastgoedinvesteringen verleiden voor doorontwikkeling van de binnenstad

Actie	Toelichting	Wie?	Waar?
Transformatieloket	Vergelijkbaar met een ondernemers/initiatievenloket helpt een transformatieloket om investeringsinitiatieven slagvaardiger en vanuit goede samenwerking te behandelen. Hierbij is een vast aanspreekpunt (bijvoorbeeld een transformatiemanager met affiniteit in vastgoed) aan te bevelen. Het gaat dan om initiatieven zoals het samenvoegen van panden, wonen boven winkels, verduurzaming van vastgoed (zoals zonnepanelen), herstel van historische gevels, transformatie van wonen in de plint, et cetera.	• Gemeente • Vastgoedeigenaren	Hele binnenstad
Verruimen mogelijkheden samenvoegen panden	Met het samenvoegen van (enkele) winkelpanden kunnen formules worden aangetrokken die nu geen kwalitatief gewenste plek vinden in de binnenstad van Hoorn. Hierin is veel maatwerk nodig, waarbij vanuit een meedenkende houding wordt gekeken naar mogelijkheden en oplossingen. Pandeigenaren ervaren momenteel te veel belemmeringen. Denk aan de regel dat binnenmuren minimaal vijf meter moeten zijn vanaf de voorkant Een alternatief voorstel is dat deze regel de bedrijfsvoering van een winkel niet in de weg mag staan, tenzij het dragende muren zijn of dat er sprake is van onherstelbare historische waarde. Opgenomen kan worden dat na vertrek en bij splitsing die muren hersteld moeten kunnen worden. Hoe dan ook is het actief samenwerken met pandeigenaren is cruciaal. Hierbij geldt ook, mede om matchmaking te laten slagen, een proactieve rol te voeren bij het benaderen van pandeigenaren en een goed netwerk te onderhouden om snel in te kunnen spelen op kansen die zich voordoen.	• Gemeente • Vastgoedeigenaren • Ondernemers	Hoofdwinkelstraat in het bijzonder, mogelijk ook ondersteunend winkelstraten op een enkel gebied
Vastgoedsamenwerking uitbouwen	Met de kopgroep vastgoed en het strategisch actieteam waarin vastgoed vertegenwoordigd is zijn goede stappen gezet in de vastgoedsamenwerking. Het is zaak dit verder uit te bouwen en daarbij constant de meerwaarde van vastgoedsamenwerking te benadrukken ('wat levert het me op?'). Idealiter wordt toegewerkt naar een structurele vorm van samenwerking inclusief collectieve financiering ontstaat vanuit vastgoedpartijen. Met deze gelden kan geïnvesteerd worden in de binnenstad en worden bijgedragen aan stimuleringsregelingen.	• Gemeente • Vastgoedeigenaren	Hele binnenstad

4 Van winkel- naar verblijfsgebied: aantrekkelijke en groene openbare ruimte basisvoorwaarde

Actie	Toelichting	Wie?	Waar?
Substantiële vergroeningsaanpak straten	Binnensteden zijn per definitie stenige plekken. Vergroening is noodzakelijk om hittestress tegen te gaan en voldoende ruimte voor waterinfiltratie te waarborgen. Naast een verhoogde verblijfskwaliteit zorgt dit ook voor hogere consumentenwaardering, vaker en langer verblijf en gemiddeld genomen meer omzet voor ondernemingen. In een vergroeningsaanpak worden de straten in de binnenstad stapsgewijs vergroend. Op plekken met weinig ruimte kunnen dit plantenbakken en gevelgroen zijn, maar idealiter gaat het om hoogwaardig en geïntegreerd groen in de vorm van bomen en planten. Het is zaak om, vooruitlopend op grootschalige herinrichting, al te starten met vergroening in de vorm van pilots. Denk aan tijdelijk groen (beweegbaar groen door de stad).	• Gemeente • Ondernemers	Grote Noord en Kleine Noord prioritair, andere gebieden ook aan te bevelen
Stimulering vergroening panden, terrassen en woningen	Ook ondernemers en pandeigenaren kunnen bijdragen aan vergroening van de binnenstad door meer groen te planten rond hun bedrijfspand. Dit kan bijvoorbeeld gaan om gevelgroen, kleine groenperken tegen het pand of groene terrasafscheidingen. Het delen van inspiratievoorbeelden van ondernemers die dit met succes hebben toegepast (in Hoorn en landelijk) en een stimuleringsregeling kan hieraan bijdragen. Ook bewonersinitiatieven voor vergroening (groene daken, gevelgroen of verwijderen van tegels voor groen) kunnen worden gefaciliteerd. Zeker op (toeristische) routes in de binnenstad draagt dit bij aan de beleving van de bezoekers.	• Vastgoedeigenaren • Ondernemers • Gemeente	Hele binnenstad
Beheer openbare ruimte	De binnenstad van Hoorn oogt op veel plekken onrustig en rommelig. Er is veel bebording, bestickering en reclame-uitingen. Een eenduidige uitstraling ontbreekt hierin. Ook is de bestrating niet overal van voldoende kwaliteit. Het kwaliteitsbeheer moet en kan beter. Wel wordt bij meldingen vaak goed en snel geïntervenieerd.	• Gemeente • Ondernemers	Hele binnenstad
Ruimte voor voetgangers	Om een aangename bezoekersbeleving te bieden staat prioriteit voor voetgangers voorop, in ieder geval in de hoofdwinkelstraat en ondersteunende winkelstraten. Dit vraagt om verschillende interventies. Denk aan het strikter handhaven op venstertijden voor het laden en lossen, uitbreiden van de capaciteit van fietsenstallingen (zodat er minder fietsen op straat staan) en reduceren/verplaatsen van losse parkeerplekken die zorgen voor veel zoekverkeer door de stad. Op al deze punten onderneemt de gemeente Hoorn acties.	• Gemeente	Gehele binnenstad

5 Historische binnenstad, Poort van Hoorn en Stadsstrand als verbindende schakels

Actie	Toelichting	Wie?	Waar?
Duidelijke en aantrekkelijke routes	Zowel vanaf het Stadsstrand, Poort van Hoorn en Pelmolenpad is het van belang in te zetten op duidelijke, aantrekkelijke en intuïtieve routes. Deze routes dienen, waar mogelijk, een levendige plint te hebben. Zo vormt het Breed een belangrijke verbinding, net als het Kleine Noord. Aan de Veemarkt wordt duidelijk gekozen voor de oostzijde als entreeroute naar de binnenstad.	• Gemeente	Veemarkt, Kleine Noord, Breed

Ontwikkelingen Poort van Hoorn sluiten aan bij de binnenstad	Ontwikkelingen van de Poort van Hoorn dienen goed aan te sluiten op de binnenstad. Het gaat daarbij naast routes, herinrichting en vergroening ook om complementair voorzieningenaanbod.	• Gemeente	-

Bijlage 1 Marktanalyse binnenstad

1.1 Samenvatting marktanalyse

In de binnenstad van Hoorn is nu en in de toekomst veel is meer te doen dan winkelen. Je kunt er recreëren, ontspannen en ontmoeten. Werken, wonen en sporten. Studeren, struinen en ondernemen. Om als binnenstad relevant te blijven is een brede mix aan gebruiksfuncties nodig. In de afgelopen tien jaar nam de winkelfunctie in de Hoornse binnenstad fors af: ruim een kwart van de winkels sloot de deuren. Daardoor nam de leegstand in de binnenstad toe. Er kwamen deels dienstverleners (kappers, schoonheidssalons) en horecazaken voor in de plaats. Vooral veel plinten (oftewel: ruimten op de begane grond) werden getransformeerd tot woningen. Inmiddels is de leegstand gedaald: nog 8% van de commerciële panden staat leeg. Dit is fors lager dan vergelijkbare binnensteden waar 12% leeg staat. Doordat de leegstand zich vooral concentreert in een beperkt aantal straten zoals het Grote Noord, Kleine Noord en Nieuwsteeg is de impact op de bezoekersbeleving en het ondernemersperspectief relatief groot.

Hoewel de transformatie naar woningen in de plint in grote mate heeft bijgedragen aan een dalende leegstand in de binnenstad, is het voor het functioneren van de binnenstad van belang dat ook de economische structuur versterkt wordt. Bezoekers moeten meer redenen hebben om de binnenstad te bezoeken en wanneer zij er zijn moeten zij verleid worden langer te verblijven en meer te besteden. We hebben onderzocht welke behoefte er is aan aanvullende functies in de binnenstad tot en met 2030. Onderstaande tabel vat de resultaten samen.

Functie	Potentie	Randvoorwaarden
Detailhandel	**+ 2.800 m²**, met name grotere panden/ketens, city concepten, lokaal ondernemerschap	Gerichte (vastgoed)aanpak noodzakelijk, uitdagingen historisch erfgoed, blijft kwetsbaar segment
Horeca	**+ 4 vestigingen (500 m²)** **+ 11-16 vestigingen (1.500-2.000 m²)** bij versterking (dag)toerisme Lunchrooms, restaurants, kwalitatieve concepten	In te zetten als structuurversterking binnenstad op daarvoor geschikte locaties
Leisure en ontspanning	Fitness/well-being, ateliers, belevingsconcepten, verplaatsen bibliotheek, cultuur	Afhankelijk van beschikbaar vastgoed en vestigingsmogelijkheden/beleid buiten binnenstad
Kantoren	Kleinschalige kantoren, mixed use. Flex- en horecaconcepten, jaarlijkse vervangingsvraag	Enkel bij onttrekking voorraad elders, vervangingsvraag. Sterke beleidsmatige component, kansen gebiedsontwikkeling Poort van Hoorn
Diensten, ambachten en makers	**+ 300 m²** dienstverleners: **+ 1.000 tot 2.000 m²** ambachtelijke bedrijfsruimten	Onder andere verplaatsing bedrijven op bedrijventerreinen. Sterk beleidsmatige component, ruimtelijke inpassing (uitstraling, hinder) aandachtspunt
Huidige leegstand	**6.400 m²**	

1.2 Trends & ontwikkelingen in de binnenstad

In onderstaande tabel werken we een aantal trends en ontwikkelingen uit die van invloed zijn op het functioneren van en de opgaven voor de binnenstad van Hoorn. Trends voor specifieke functies (zoals detailhandel, horeca en kantoren) komen in het volgende hoofdstuk aan bod.

Trend	Wat speelt er?	Wat betekent dit voor Hoorn?
Veranderend consumentengedrag en impact op binnensteden 	Consumenten zijn steeds selectiever in de binnensteden die zij bezoeken om recreatief te winkelen. Consumenten zijn zeer goed geïnformeerd over de (samenstelling van) winkels, winkelgebieden en het productaanbod op concurrerende aankoopkanalen zoals internet. Bovendien neemt de mobiliteit van consumenten toe; men is bereid verder te reizen voor een uniek of volwaardig centrum.	Voor Hoorn en haar binnenstad betekent dit volop inzetten op onderscheidend vermogen, uitgaande van de kernkwaliteiten van de locatie en de ondernemers. Onderscheidend vermogen zit in historische landmarks, sfeer, gastvrijheid, service, winkelaanbod en voorzieningenmix, maar ook randvoorwaarden zoals bereikbaarheid, aantrekkelijke openbare ruimte en (fiets)parkeren.
De duurzame stad: Klimaatadaptie en vergroening 	Er is steeds meer aandacht voor groen in binnensteden. Er zijn dan ook tal van voordelen: groen in de stad verbetert de verblijfskwaliteit, zorgt voor een rijke biodiversiteit, vermindert luchtvervuiling, zorgt voor waterberging, dempt geluidshinder en verkoelt in warme periodes. Ook consumenten vinden het toevoegen van groen belangrijk: groenvoorzieningen staat op één in de top 10 belangrijkste elementen van een leefbaar centrum.[1]	Delen van de binnenstad in Hoorn hebben op dit moment een relatief versteende uitstraling, zoals de Grote Noord, Kleine Noord, Roode Steen en Kerkstraat. Om de verblijfskwaliteit te verbeteren is het zaak om in te zetten op meer groen en blauw in de straat. Gedacht kan worden aan beter benutten van de kwaliteiten van het water van de Binnenhaven, substantiële vergroening in versteende gebieden (groenstroken in straten en gevelgroen) en het aanleggen van diverse waterpartijen (zoals fonteinen).
Veranderende mobiliteit 	De auto verdwijnt steeds meer uit het straatbeeld in binnensteden. Ook gaan consumenten steeds vaker op de fiets naar de binnenstad. Een autoluwere binnenstad biedt mogelijkheden voor groenere en aantrekkelijke straten, is goed voor het klimaat, speelt ruimte vrij en heeft positieve gezondheidseffecten. Daarnaast is het prettiger verblijven in een autoluwe binnenstad. Borgen van bereikbaarheid en voldoende parkeergelegenheden is een belangrijk aandachtspunt.	Hoorn kent veel losse parkeerplaatsen door de binnenstad, zoals aan de Rode Steen en het Kerkplein. Dit zorgt voor zoekverkeer in de (winkel)straten. Afbouwen hiervan biedt kansen en speelt ruimte vrij voor vergroening en fietsenstallingen. Verduurzaming van de stadsdistributie is een aandachtspunt. Daarnaast wordt er onderzoek gedaan naar stadsdistributie, waardoor grotere vrachtwagens niet meer het centrum in hoeven.
Ontwikkeling huurprijzen / commerciële waarden	Jarenlang daalden de winkelhuren in binnensteden. Sinds 2015 met gemiddeld ruim 15%. In de coronaperiode werden winkelhuurprijzen versneld afgewaardeerd. Dit beeld kantelde in 2022. Vastgoedpartijen verhoogden de huren met gemiddeld 9% aan de hand van inflatiecijfers. Op A-	Door (landelijke) huurstijging in 2022 komen marges verder onder druk te staan. Over een langere periode is echter sprake van huurprijsdaling. Hierdoor ontstaan mogelijkheden voor startende en lokale ondernemingen, net als transformaties naar andere functies die en lagere commerciële

[1] Retailagenda: 'Samenwerken aan leefbare en toekomstbestendige kernen' (2022).

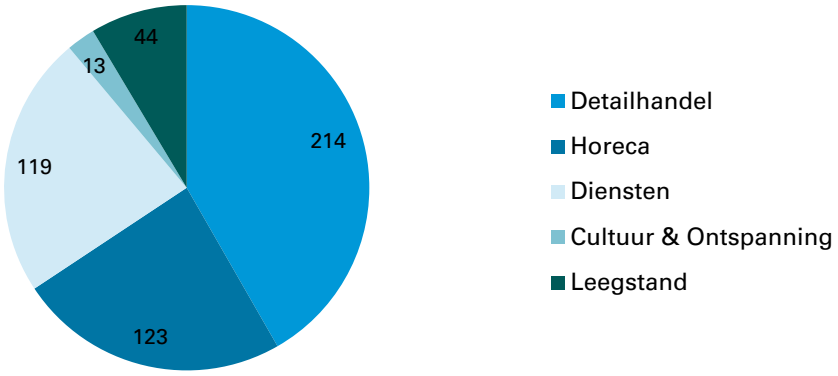
	locaties stijgen de huren het hardst, op B/C-locaties minder. In het eerste half jaar van 2023 is weer een voorzichtige daling te zien van huurprijzen.	waarde vertegenwoordigen zoals kantoren en dienstverleners. In Hoorn zijn de huren het hoogst aan de Grote Noord.
Bezorgeconomie 	De bezorgeconomie heeft in de afgelopen jaren een hoge vlucht genomen, zowel in de winkel- als horecamarkt. De coronaperiode heeft dit versneld, waaronder doelgroepen die voorheen nauwelijks online aankopen deden, zoals ouderen. Met name de wens tot gemak speelt hierbij een grote rol. De nieuwste variant van de bezorgeconomie; flitsbezorging deed in 2020 haar intrede en kent na een stormachtige groei (met name gedreven door durfkapitaal) momenteel een krimp.	Een concreet effect van de bezorgeconomie voor Hoorn is het toenemend aantal bezorg/afhaal horecazaken. Er zijn daardoor meer bezorgfietsen/scooters en scooters in de binnenstad. Hier ligt een aandachtspunt gelet op de mogelijk ervaren overlast en verblijfskwaliteit op straat.

1.3 Ruimtelijk-functionele ontwikkeling

Detailhandel met afstand grootste branche, binnenstad sterke regionale functie

In de Hoornse binnenstad zijn in totaal ruim 500 panden met detailhandel, horeca, dienstverleners en culturele voorzieningen (zie figuur 2). De detailhandel is met 214 winkels met afstand de belangrijkste functie in de binnenstad. Daarop volgen horeca en dienstverlenende activiteiten (zoals kappers en schoonheidssalons). Ook kent Hoorn een ruim palet aan culturele voorzieningen met diverse musea, een theater, schouwburg en galeries. De Hoornse binnenstad trekt veel bezoekers uit de regio.

Figuur 3: Aantal voorzieningen in Hoornse binnenstad (2023)

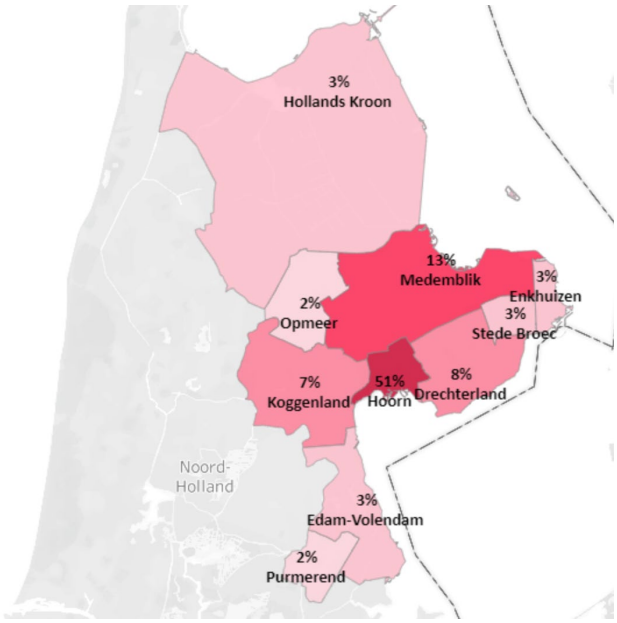


Bron: Locatus, 2023; Stec groep, 2023.

Binnenstad trekt bezoekers uit een brede regio

In figuur 3 is te zien dat consumenten van Hollands Kroon tot aan Purmerend de Hoornse binnenstad bezoeken. Bezoekers komen bovengemiddeld uit Medemblik, Drechterland en Koggenland. Ook zijn er dag- of weekendbezoeken van elders uit Nederland. De helft van de bestedingen bij recreatieve winkels in de Hoornse binnenstad komt van buiten de gemeente. Ten opzichte van 2018 liepen in 2021 de regionale bestedingen wat terug (-15%), waar lokale bestedingen op peil bleven. De oorzaak is dat tijdens de coronapandemie bezoekers lokaler gingen winkelen. In welke mate herstel van regionaal bezoek sindsdien optreedt zal moeten blijken.

Figuur 4: Herkomst omzet recreatieve winkels binnenstad Hoorn (2021)

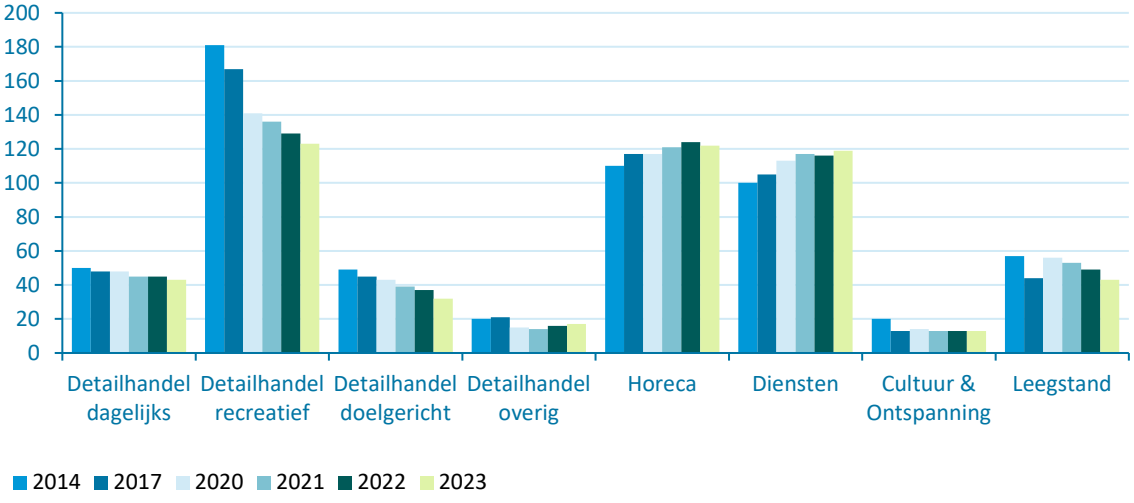


Bron: Koopstromenonderzoek Randstad & Noord-Brabant, 2021.

Afnemende winkelfunctie, toename horeca en diensten

De binnenstad van Hoorn werd in de afgelopen jaren geconfronteerd met een groot aantal functieveranderingen (zie figuur 4). In de detailhandel is een grote krimp zichtbaar. Ruim een kwart van het aantal winkels verdween sinds 2014. Vooral in het recreatieve segment stopten winkels. Het ging daarbij in het bijzonder om kleding & mode (-31), sport & spel (-6), antiek & kunst (-6) en schoenen (-5). Het aantal dienstverleners en horeca nam juist toe. Qua dienstverleners groeiden vooral kappers (+15), schoonheidssalons (+5) en massagesalons (+3). Dienstverleners met een baliefunctie zoals reisbureaus en uitzend
bureaus namen af. De opmars van horeca zit vooral in het fastservice-segment: bezorg/afhaal (+9) en fastfood/grill (+6). Ook koffiebars komen op (+4). Het aanbod lunchrooms verschraalt juist (-6). Op straatniveau is zichtbaar dat met name aan de Kleine Noord, Kruisstraat en Ramen nieuwe functies als horeca en diensten opkomen. Bezorg/afhaal horecazaken komen op, verspreid over de gehele binnenstad, Veemarkt in het bijzonder.

Figuur 5: Ontwikkeling functies binnenstad Hoorn (2014-2023)



Bron: Locatus, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023.

Ontwikkelingen Hoorn in lijn met landelijk beeld

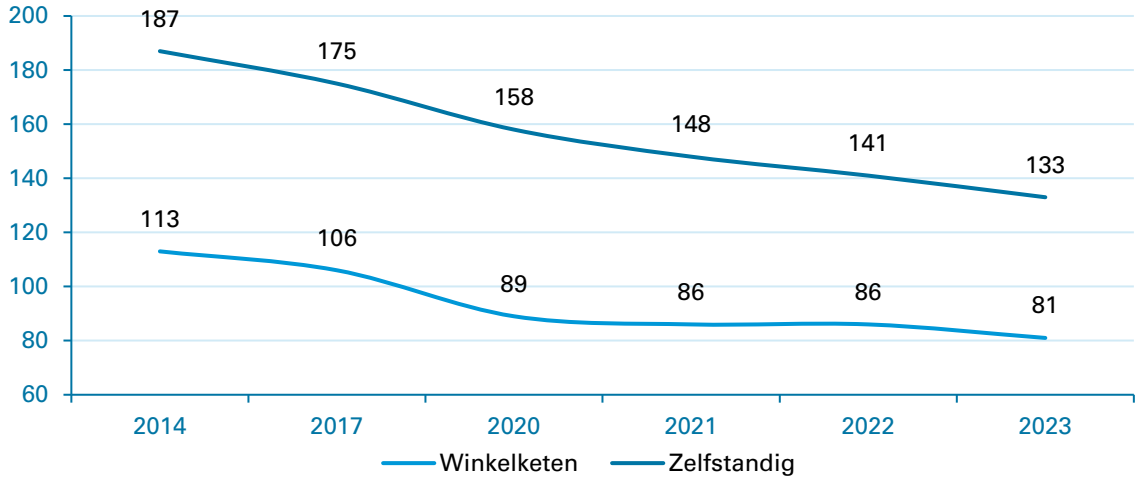
Bovenstaande ontwikkelingen staan niet op zichzelf. Ook in vergelijkbare binnensteden staat de winkelfunctie sterk onder druk als gevolg van groeiende online bestedingen en herpositionering van winkelketens. Ook de horeca en aantal dienstverleners groeit elders. We zien enkele verschillen:

- De horeca in Hoorn groeit vooral in het fastservice segment (bezorg & fastfood). De ontwikkeling van restaurants en lunchrooms blijft achter. Dit geldt ook voor hotels.
- Het aantal cafés blijft redelijk op peil waar dit landelijk juist stevig krimpt.
- Het aantal kappers groeit dubbel zo sterk als in andere binnensteden.

Zowel het aantal winkelketens als zelfstandigen fors gekrompen

Sinds 2015 verdwenen er 86 winkels uit de Hoornse binnenstad. Zowel het aantal winkelketens als zelfstandige winkeliers namen substantieel af; beide met ruim een kwart (zie figuur 5). In aantallen daalde het aantal zelfstandige winkeliers aanzienlijk sterker. De daling van het aantal zelfstandige winkeliers gaat gestaag. De daling van winkelketens stabiliseerde in de jaren 2020-2022. Recent sluiten echter diverse ketens weer vestigingen, met name als gevolg van oplopende kosten en terugbetalende (corona)schulden diverse ketens. Voorbeelden zijn Big Bazar, Score en Aktiesport. Aan de Kleine Noord nam het aantal zelfstandige winkeliers het meest af (-13). De grootste daling van aantal winkelketens in de periode sinds 2014 vond plaats aan de Grote Noord (-16). In 2022/2023 is er sprake van een opvallend kantelpunt in de Grote Noord: lokale/zelfstandige winkeliers openen nieuwe zaken (+6) aan de Grote Noord waar eerder sprake was van een negatieve spiraal. Voorbeelden zijn Boutique Yael, PureMama, Sneaker Firma, Twila, Sisällä Interieur & Gifts en Tara Dried Fruit. Door dalende huren is de Grote Noord wat betaalbaarder geworden voor lokale ondernemers. Na de Grote Noord hebben winkelketens zich het vaakst teruggetrokken uit de Nieuwsteeg (-7). Het vertrek van V&D als grote trekker heeft daar aan bijgedragen.

Figuur 6: Ontwikkeling winkelketens en zelfstandige winkeliers



Bron: Locatus, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023. Dit betreffen enkel winkels/detailhandel

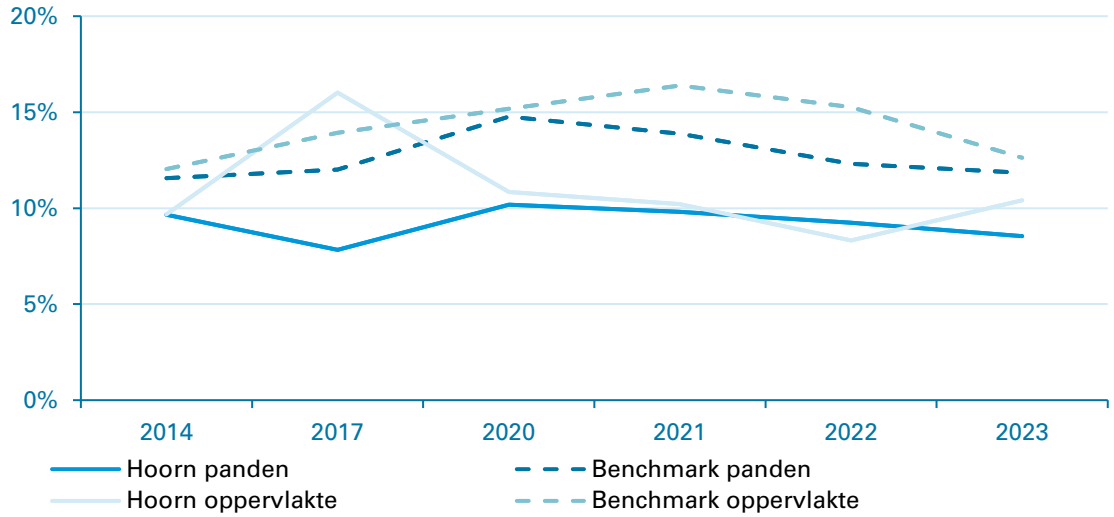
Aanbod- en leegstandcijfers

De aanbod- en leegstandcijfers in deze rapportage zijn gegevens van veldwerk door onderzoeksbureau Locatus. Het meest recente veldwerk was in maart 2023. Om een recenter beeld te schetsen zijn de gegevens geactualiseerd met van de leegstandsmonitor van de gemeente Hoorn (25 oktober 2023). Hierin wordt maandelijks de leegstand gemeten. De aanbod- en leegstandcijfers zijn nadrukkelijk een momentopname en geven een indicatie van de marktsituatie. De dynamiek in binnensteden in doorgaans groot. Panden die als leegstaand aangeduid worden kunnen mogelijk weer gevuld zijn en vice versa.

Leegstand fors onder benchmark, wel hoger dan gezond frictieniveau

Anno 2023 staan er 44 panden en 6.400 vierkante meter wvo in de Hoornse binnenstad leeg. In totaal staat 8,5% van de commerciële panden leeg. Dit is aanzienlijk lager dan vergelijkbare binnensteden waar 12% leeg staat (zie figuur 6). De Hoornse binnenstad functioneert in dat opzicht relatief goed. In vloeroppervlakte is de leegstand hoger maar wel onder het gemiddelde (10% in Hoorn vs. 13% in vergelijkbare binnensteden). Het recente vertrek van Big Bazar uit een groter winkelpand zorgt voor stijging van het winkelvloeroppervlak. Ondanks dat de leegstand lager ligt dan in vergelijkbare binnensteden ligt deze wel boven een gezond frictieniveau[2] van 4 tot 5%. Vooral in de periode 2018-2020 steeg het aantal leegstaande panden snel (van 44 in 2018 naar 56 in 2020). Sindsdien daalt de leegstand weer. Vooral het afgelopen jaar daalde het aantal lege panden snel (van 49 naar 44 lege panden in 2023). Het aantal leegstaande panden daalt niet doordat het ondernemerschap (detailhandel, horeca, diensten, cultuur) in de Hoornse binnenstad aantrekt. De dalende leegstand wordt volledig verklaard doordat plinten transformeren naar woningen (en in beperkte mate kantoorruimte).

Figuur 7: Ontwikkeling leegstand binnenstad (in %)



Bron: Locatus, april 2023; bewerking Stec Groep, 2023. *Benchmark binnensteden: Almere, Amersfoort, Apeldoorn, Assen, Bergen op Zoom, Delft, Deventer, Doetinchem, Emmen, Enschede, Goes, Gouda, Heerlen, Hoorn, Middelburg, Oosterhout, Oss, Purmerend, Roermond, Roosendaal, Sittard, Sneek, Tilburg, Veenendaal, Venlo, Weert, Zaandam, Zeist, Zutphen, Zwolle.

[2] Frictieniveau: enige leegstand is nodig zodat er ruimte is voor gezonde dynamiek. Het gaat dan om ruimte voor nieuwe toetreders en verplaatsingen (bijvoorbeeld naar drukkere locatie).

Leegstand concentreert zich in Grote Noord en Kleine Noord

Ruim een kwart van de lege panden in de binnenstad ligt aan de Grote Noord. Hier staan 13 panden leeg met een totaaloppervlak van 1.905 vierkante meter wvo. De leegstand verspreid zich over de volle lengte van de straat en draagt daarmee bij aan een negatieve belevingswaarde in de gehele straat. Ook aan de Kleine Noord zijn er relatief veel leegstaande panden, namelijk 5. De leegstand is hier recent gestegen: in 2022 stonden er nog 2 panden leeg. Aan de Gouw is recent met de sluiting van Big Bazar leegstand ontstaan. Aan de Nieuwsteeg staan met name kleinere panden leeg, met uitzondering van het voormalig Kruidvat-pand. Verder waaiert de leegstand zich uit over de binnenstad zonder dat er echt grote concentraties zijn.

Tabel 1: Vijf straten met meeste leegstand

Straat	Oppervlak	Aantal panden
Grote Noord	1.905	13
Kleine Noord	996	5
Gouw	950	2
Nieuwsteeg	862	6
Nieuwstraat	350	2

Bron: Locatus, april 2023; bewerking Stec Groep. * Leegstandspercentage in aantal panden.

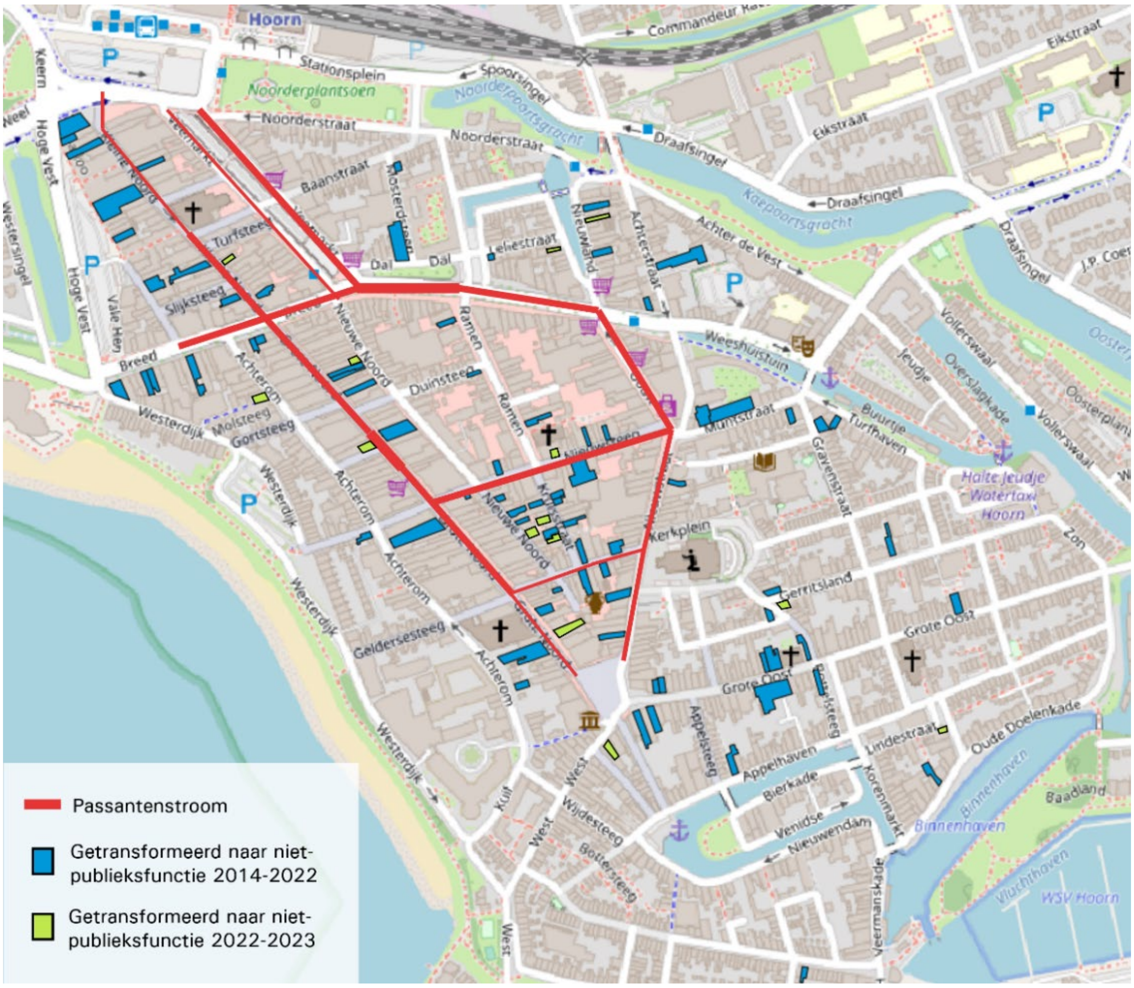
Bijna 100 plinten getransformeerd naar hoofdzakelijk wonen

Er wordt in hoog tempo getransformeerd in de Hoornse binnenstad. Sinds 2014 zijn er circa 100 commerciële plinten (plinten met een openbare publieksfunctie) uit de voorraad verdwenen. Veelal zijn dit plinten die zijn getransformeerd naar wonen[3]. In figuur 7 geven we op kaart weer om welke locaties het gaat. Daarin is zichtbaar dat er ook een aanzienlijk aantal panden zijn getransformeerd die onderdeel uitmaken van het winkelcircuit. Het gaat bijvoorbeeld om panden aan de Nieuwsteeg, Kleine Noord, Breed, Lange Kerkstraat en enkele panden aan (met name het zuidelijk deel van) de Grote Noord. Het gaat in deze straten om circa 31 plinten, bijna een derde van het totaal aantal getransformeerde plinten. De overige locaties liggen verspreid over de binnenstad. Ook in deze straten was of is nog (enig) samenspel met andere voorzieningen, zoals aan de Dubbele Buurt, Nieuwe Noord, Kruisstraat, Nieuwland en delen van Grote Oost. Andere getransformeerde locaties liggen relatief geïsoleerd in het stedelijk weefsel zijn werden al veelvuldig omringd door andere woningen.

Recent blijft het tempo van transformaties van plinten naar woningen hoog. In de periode mei 2022-maart 2023 ging het om 14 transformaties. Momenteel liggen er 11 transformatieverzoeken (bron: gemeente Hoorn, 27 april 2023).

[3] Een enkele keer gaat het om twee plinten die zijn samengevoegd of een pand dat een kantoorfunctie heeft gekregen; deze zijn waar mogelijk uit de lijst gefilterd. Een voorbeeld is Hero Hoorn die in 2022 een kantoor vestigde aan de Veemarkt.

Figuur 8: Overzicht getransformeerde plinten*



Bron: Locatus; BAG; bewerking Stec Groep, 2023. *Het betreffen plinten die vanaf 2014 niet meer geregistreerd staan als verkooppunt (zoals detailhandel, horeca of leegstand) in Locatus. De blauwe vlakken en groene vlakken betreffen BAG-percelen. Deze komen in veel gevallen niet 1-op-1 overeen met de daadwerkelijk (voormalige) winkelmetrage in de plint, maar geven wel de locatie weer.

Potentie om winkels te verplaatsen van verspreide locaties naar het kernwinkelgebied

Er is in Hoorn een opgave het winkelaanbod te versterken in het kernwinkelgebied gelet op de aanwezige leegstand. Een van de mogelijkheden is om winkels die buiten het kernwinkelgebied gevestigd zijn hier naar leegstaande winkelpanden in het kernwinkelgebied[4] te verplaatsen. Winkels kunnen daar profiteren van hogere bezoekersaantallen en daarmee gepaarde omzet. Het is daarbij van belang perspectief te bieden de pandeigenaar van het achterblijvende pand, zoals de mogelijkheid om er een woning van te maken. We brengen in beeld om hoeveel winkels dit gaat (tabel 2). We kijken naar zowel winkels in de binnenstad als winkels die buiten andere winkelgebieden (zoals wijkcentra) verspreid in de gemeente Hoorn gelegen zijn. We hanteren in de selectie diverse criteria[5]. In totaal gaat het om 57 winkels. Daarvan liggen er 37 in de binnenstad en 20 buiten de binnenstad. De meeste winkels zijn levensmiddelenzaken, zoals een slijter, slager of vishandel. Ook in branches als kleding & mode, tweedehandswinkels (kleding en diverse productgroepen), sport & spel en hobby liggen kansen om winkels te verplaatsen. Op

[4] Tot het kernwinkelgebied rekenen we in het kader van deze analyse: Breed, Gedempte Turfhaven, Gouw, Grote Noord, Kerkstraat, Kleine Noord, Lange Kerkstraat, Nieuwsteeg, Veemarkt.

[5] Criteria: winkels hebben maximumoppervlak van 500 m² en zijn passend in de binnenstad (bijvoorbeeld geen autohandelaar, natuursteenwinkel of sanitairwinkel)

basis van ervaringen is het merendeel van de ondernemers niet bereid om te verplaatsen. Er zijn verschillende redenen waarom ondernemers terughoudend kunnen zijn:

- Het huidige winkelpand is in eigen (langjarig) bezit, waardoor de lasten lager zijn
- De ondernemer gaat binnen een afzienbaar aantal jaren met pensioen. Het verplaatsen van de winkel heeft daarom geen voorkeur (zowel financieel als intrinsieke motivatie)
- Het verschil in huur tussen de huidige locatie en het kernwinkelgebied is te groot
- Een locatie in het kernwinkelgebied sluit niet aan bij de huisvestingswensen (zoals parkeren voor de deur)

Desondanks kan een verplaatsingsaanpak, ook wanneer het enkele verplaatsingen (5 á 7) betreft, een deel van de oplossing vormen voor de leegstandsaanpak. Elders in het land leiden dergelijke aanpakken afhankelijk van de inzet en context tot zo'n 5 tot 20 verplaatsingen.

Tabel 2: Potentie verplaatsing winkels naar het kernwinkelgebied, naar branche

Branche	Aantal	Branche	Aantal
Levensmiddelen (zoals slijter, slager, vishandel)	12	**Plant & Dier**	3
Kleding & Mode	8	**In/om huis**	3
Tweedehands divers	7	**Bruin & Witgoed**	2
Sport & Spel	5	**Juwelier & Optiek**	2
Hobby	5	**Overig**	9
Tweedehands kleding	4		
Totaal			**57**

Bron: Stec Groep, 2023.

Bijlage 2 Behoefte voorzieningen

In dit hoofdstuk werken we per type functie de behoefte voor de binnenstad van Hoorn uit. We gaan daarbij uit van een periode tot en met 2030. We staan telkens stil bij de volgende onderwerpen:

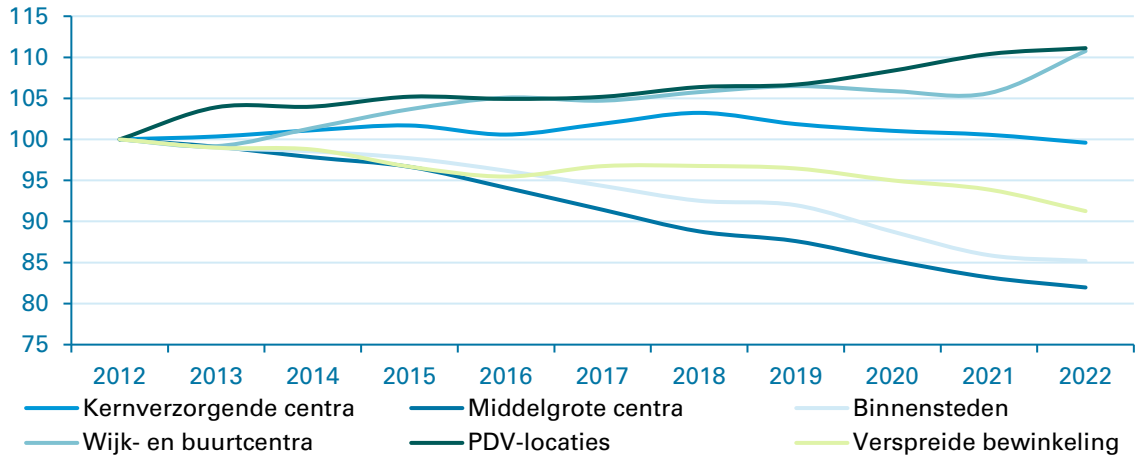
- Marktbeeld, inclusief trends & ontwikkelingen
- Kwantitatieve behoefte
- Kwalitatieve behoefte

2.1 Detailhandel

Marktbeeld: veranderd consumentengedrag, detailhandel in transitie

Het consumentengedrag verandert en daarmee ook het marktperspectief voor fysieke winkels. Zo hebben consumenten steeds meer mogelijkheden om zelf te bepalen waar (online en fysiek) en wanneer (24/7) zij gaan winkelen. Dit heeft gevolgen voor binnensteden. De voorheen groeiende winkelmarkt is een verdringingsmarkt geworden en de concurrentie tussen centra is toegenomen. Met name kleine (dorps en stads)centra met supermarkten en wijk- en buurtcentra doen het goed; net als diverse grote binnensteden. Kleine (dorps en stads)centra zijn relevant voor de inwoners vanwege het boodschappenprofiel en nabijheid van voorzieningen, grote binnensteden vanwege het complete aanbod en sterke functiemix (cultuur, horeca, bioscoop, economie, et cetera). In middelgrote centra met weinig onderscheidend vermogen en grote concurrentiedruk is de winkelfunctie de afgelopen vijf á tien jaar juist sterk teruggelopen, met oplopende leegstand als gevolg. Er is daardoor steeds meer noodzaak om te transformeren naar niet-winkelfuncties.

Figuur 9: Ontwikkeling winkelvoorraad naar type centrum in Nederland



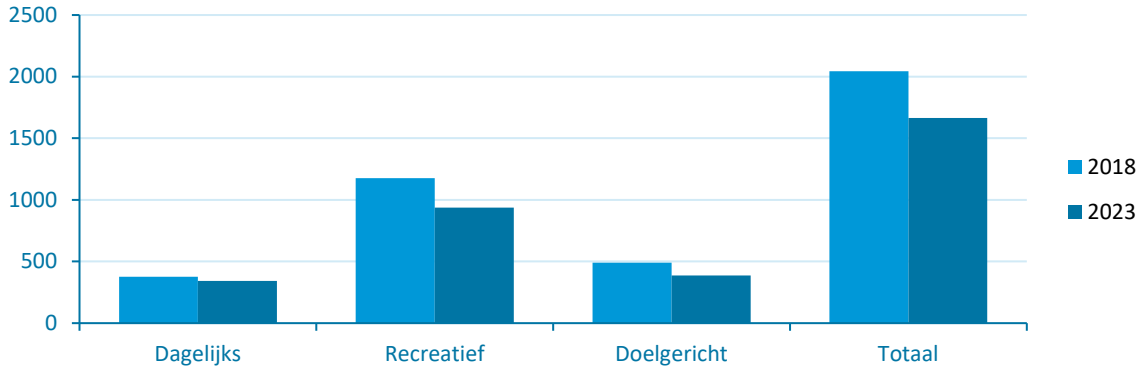
Bron: Locatus, 2023. Bewerking: Stec Groep, 2023 (index: 2012 = 100).

Vooral recreatieve en doelgerichte detailhandel staat onder druk

Vooral branches die sterk online-gevoelig zijn kenden in de loop der jaren een flinke verschraling van het winkelbestand. Om Hoorn in context te plaatsen zoomen we in op vergelijkbare binnensteden (zie figuur 9). Hierin is zichtbaar dat vooral in de recreatieve en doelgerichte branches veel winkels verdwenen (beide -20%). Zo nam bijvoorbeeld het aantal kleding- en schoenenwinkels, sportwinkels en hobbywinkels sterk af. In de doelgerichte branches staat met

name het bruin & witgoed en woonwinkels onder druk. Het aanbod dagelijkse winkels daalde minder sterk met 9%. Het aantal supermarkten in de geselecteerde binnensteden steeg zelfs. Dit komt onder andere door de opkomst van kleinschalige to go-concepten.

Figuur 10: Ontwikkeling aantal winkels in benchmark-binnensteden[6]

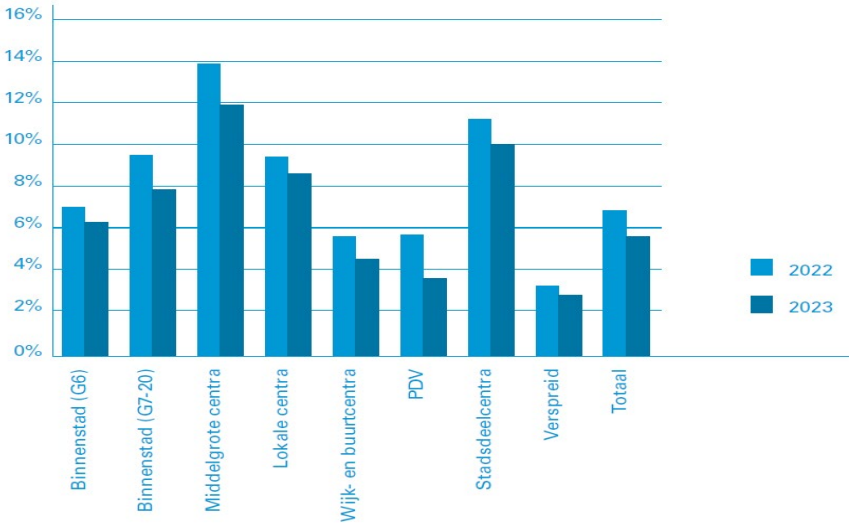


Bron: Locatus, 2023. Bewerking: Stec Groep, 2023.

Sterk herstel binnensteden van coronaperiode, leegstand gedaald

Na perioden van krimp, lockdowns en onstuimige groei van webshops toonde de fysieke winkelmarkt in 2022 een stevig herstel. Consumenten wisten de binnensteden en middelgrote centra weer goed te vinden en trokken de portemonnee. Consumenten bezochten winkels niet zozeer vaker maar wel gerichter en ze besteedden meer. Fysieke kleding- en schoenenwinkels kenden een sterke comeback. De verkoopvolumes lagen circa 4% hoger dan het pre-coronajaar 2019. Een opsteker voor de door online geplaagde branche die dominant aanwezig is in de Nederlandse binnensteden. Online webshops kenden een duidelijke terugval in verkoopcijfers. Het groeitempo dat in de pandemie werd gerealiseerd, bleek onhoudbaar. De volumes liggen desondanks nog ruim een derde hoger dan pre-corona. In de coronaperiode is de leegstand landelijk en in binnensteden gedaald, waar er juist stijging verwacht werd. Steunmaatregelen van de overheid droegen hieraan bij. Wel bleef het aantal winkels dalen. De panden van stoppende winkels hebben vooral een andere functie hebben gekregen, zoals wonen, kantoren of horeca.

Figuur 11: Ontwikkeling winkelleegstand (in % winkelmeters)



Bron: Locatus, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023. 1 januari van elk jaar

[6] Benchmark centra: Assen, Bergen op Zoom, Deventer, Doetinchem, Gouda, Hoorn, Roermond en Roosendaal.

Grote uitdagingen winkelmarkt: personeelstekort, schulden en kostenstijgingen

Waar 2022 in het teken stond van herstel kent de winkelmarkt de komende jaren grote uitdagingen. Winkeliers hebben de afgelopen jaren veel voor de kiezen gekregen. Na de coronapandemie kwam de energiecrisis die leidde tot een hoge inflatie. De inkoop-, personeel-, huur- en energiekosten stegen hard. Nu moeten bedrijven opgebouwde overheidsschulden terugbetalen. De druk op de marges door gestegen kosten maakt het moeilijker om aan de financiële verplichtingen te blijven voldoen. Een aantal bedrijven die met steun van de overheid overeind zijn gehouden valt alsnog om. Voorbeelden zijn Big Bazar, Shoeby, Score en BCC. Meer faillissementen in retail gaan volgen, aldus kredietverzekeraar Allianz. Zowel grote winkelketens als kleinere ondernemingen hebben moeite om financieel het hoofd boven water te houden. Consumenten passen daarnaast hun bestedingspatroon aan vanwege oplopende prijzen en zijn voorzichtiger geworden. Dit leidt voor bedrijven tot een precaire situatie waarin zowel de kosten stijgen als de vraag afneemt. Middelgrote steden zoals Hoorn blijven daardoor kwetsbaar. Het vertrek van een of meerdere formules vergroot deze kwetsbaarheid, maar biedt ook kansen voor nieuwe/lokale ondernemingen. Keuzes in de omvang van het winkelareaal en transformatie blijven urgent. Inzet op een eigen profiel is daarbij van wezenlijk belang.

Trends in marktsegment

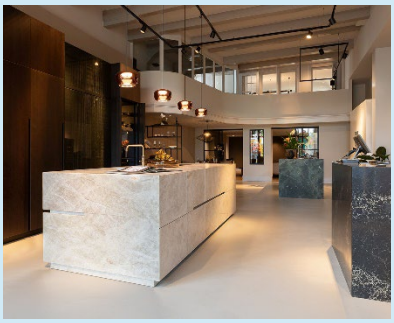
In onderstaande tabel werken we een aantal trends en ontwikkelingen uit voor de detailhandelssector.

Trend	Wat betekent deze trend?	Wat betekent dit voor Hoorn?
De ultieme winkelervaring 	Om tegenwicht te bieden aan webshops (breed assortiment, lage prijzen en gemak) is het cruciaal om met service en positieve ervaringen de consument te verleiden. Dit uit zich een aantrekkelijke winkelomgevingen, een mix aan activiteiten (bijvoorbeeld een combinatie van horeca met een wasserette, speelgoedwinkel of boekhandel), omnichannel-mogelijkheden (zoals koopzuilen) en persoonlijke aandacht (zoals persoonlijke cadeauverpakkingen) of afwerking van sieraden in de winkel.	Het is zaak ondernemerschap optimaal te faciliteren. Waar voorheen de vraag naar ondersteuning en vergunningen meer generiek was, is er nu soms maatwerk nodig om deze nieuwe initiatieven mogelijk te maken binnen bestaand beleid. Zoals mogelijkheden voor combinaties tussen detailhandel en horeca. Geef vernieuwende ondernemers in de binnenstad de kans hun mixed-use concept uit te rollen. Dit vergroot het onderscheidend vermogen van de binnenstad.
Heroriëntering non-food ketens 	De verdere opmars van online in de coronapandemie maakt dat winkelketens hun locatiestrategieën verder aanscherpen en inzetten op minder vestigingen. Het locatiebeleid wordt nog selectiever. Ketens trekken verder weg uit middelgrote centra en heroriënteren zich op grotere binnensteden, zoals Alkmaar en Amsterdam.	Deze trend speelt vooral in het kernwinkelgebied. Hier zijn de grotere winkelketens gevestigd. De heroriëntatie van winkelketens kan zorgen voor een toenemende leegstand. Grotere ketens die zich terugtrekken laten namelijk een pand achter. Dit zijn vooral grotere winkelunits. Hierdoor ontstaat een herinvullingsopgave.
Opkomst city-concepten en starters 	Door dalende huurprijzen en veranderende marktdynamiek komen nieuwe concepten op in binnensteden. Het gaat daarbij om online webshops die fysieke winkels openen en spelers die primair op perifere locaties gevestigd zijn en zichtbaar willen zijn op drukke locaties (zoals Praxis City en autoshowrooms). Ook zijn lokale ondernemers door dalende huurprijzen steeds vaker in staat winkels te openen.	Hoorn kan profiteren van de opkomst van city-concepten en starters doordat de diversiteit van het winkelaanbod wordt vergroot. Ook kunnen deze concepten nieuwe klanten aantrekken. Daarnaast kunnen nieuwe city-concepten of starters leegstaande panden vullen. Een mooi voorbeeld van een city-concept in Hoorn is World of Cooking aan de Gedempte Turfhaven (zie onderstaand kader).

Afvlakking van online bestedingen

Online winkelbestedingen aan het consolideren; de grootste groei is voorbij. Tegelijkertijd zien we steeds vaker fysieke winkels van online spelers in het winkellandschap verschijnen. Dat aankopen niet altijd in de winkel zelf gedaan worden is daarbij minder relevant.

De toenemende internetaankopen betekenen dat er minder euro's worden verdiend in de fysieke winkels. In Hoorn is dit in de afgelopen tien jaar duidelijk zichtbaar geweest met leegstand als gevolg. Doordat de groei van online zijn plafond lijkt te bereiken verwachten we voor Hoorn dat de impact op eventuele nieuwe leegstand beperkter zal zijn als voorheen. Er ontstaan bovendien kansen voor (lokale) webshops die winkels openen in binnensteden.



Hoorns voorbeeld:

Experience Center 'World of Cooking'

Midden in de binnenstad van Hoorn opende World of Cooking dit jaar een keukenstudio. Een showroom waarin de totaalbeleving centraal staat. Met veel ervaring in de keukenhandel besloten twee ondernemers een nieuw concept te ontwikkelen. Hier kunnen bezoekers niet alleen keukens bewonderen en aanschaffen, maar ook daadwerkelijk ervaren en uitproberen voordat ze hun keuze maken. Dit slimme concept sluit aan bij de veranderende marktdynamiek en biedt een waardevolle belevenisruimte voor klanten. Dit terwijl het pand eerst leeg stond. Naast deze showroom beschikt World of Cooking ook over een webshop: dit maakt het een echte omnichannel retailer.

Kwantitatieve en kwalitatieve behoefte

In tabel 3 is een marktruimteberekening gemaakt voor detailhandel in de binnenstad. We maken onderscheid in dagelijkse, recreatieve en doelgerichte branches. Er zijn daarbij gegevens gebruikt uit koopstromenonderzoeken, omzetkengetallen en expertise. Zowel bestedingen uit Hoorn als bezoekers van elders (hoofdzakelijk Westfriesland) worden meegenomen. Er wordt uitgegaan van een voorzichtig scenario (onderkant bandbreedtes) vanwege onzekerheid in de markt en er wordt gecorrigeerd voor enige toename van online aankopen in de recreatieve en doelgerichte branches.

Tabel 3: Distributieplanologisch onderzoek detailhandel binnenstad Hoorn

	Dagelijks 2023	Dagelijks 2030	Recreatief 2023	Recreatief 2030	Doelgericht 2023	Doelgericht 2030
Inwoners	75.216	79.420	75.216	79.420	75.216	79.420
Bestedingen (€)	2.680	2.680	971	923	1.004	954
Fysieke bestedingen (€)	201.583.140	212.850.098	73.067.006	73.293.349	75.553.771	75.787.817
Koopkrachtbinding	15%	16%	42,5%	42,5%	10%	10%
Gebonden omzet (€)	30.237.471	34.056.016	31.053.478	31.149.673	7.555.377	7.578.782
Toevloeiing	11%	11%	42,5%	42,5%	25%	25%
Totale omzet (€)	33.974.686	38.265.186	54.006.048	54.173.345	10.073.836	10.105.042
Gemiddelde omzet per m² NL (€)	8.025	8.025	2.350	2.350	1.498	1.498

Haalbaar aanbod (m² wvo)	4.234	4.768	22.981	23.052	6.725	6.746
Huidig aanbod 2023 (m² wvo)	4.751	4.751	20.862	20.862	6.149	6.149
Marktruimte (m² wvo, afgerond op honderdtal)	**Minus 500**	**0**	**2.100**	**2.200**	**600**	**600**

Bron: KSO, 2023; CBS, 2023; Primos, 2023; Panteia, 2023; Locatus, 2023; Stec Groep, 2023.

Dagelijks	Recreatief	Doelgericht
Supermarkt	Kleding & Mode	Sport, spel, hobby & media
Levensmiddelen (zoals groente, slager, bakker)	Schoenen & Lederwaren	Plant & Dier
Persoonlijke verzorging	Juwelier & Optiek	Bruin & Witgoed
	Huishoudelijk & luxe artikelen	Doe-het-zelf & wonen

Potentie detailhandel binnenstad onderbenut, op kortere termijn risico's op meer leegstand

Uit distributieplanologisch onderzoek blijkt dat er marktpotentie is voor 2.800 vierkante meter wvo extra detailhandel richting 2030. Dit mede gelet op de economische draagkracht van het verzorgingsgebied (hoofdzakelijk Westfriesland). Hier staat een leegstand (september 2023) tegenover van 6.400 vierkante meter wvo. Dit wil echter niet zeggen dat er 1-op-1 een groei van het winkelaanbod te verwachten is in de binnenstad. Het winkelaanbod krimpt juist al enige jaren. We zien echter een mismatch tussen een vraag naar grotere panden (groter dan 500 vierkante meter wvo) en minimaal beschikbaar aanbod in dit segment. Bovendien kunnen gerichte acquisitie-inspanningen, profilering en het vergroten van de aantrekkelijkheid van de binnenstad ertoe leiden dat de binnenstad een aantrekkelijker vestigingslocatie wordt voor winkels.

Het is gebruikelijk bij distributieplanologisch onderzoek gebruik te maken van meerjarige gemiddelden om conjuncturele effecten te filteren. Tabel 3 geeft daardoor geen accurate weergave van de huidige situatie in de winkelmarkt van sterk oplopende kosten van winkeliers (energie, huren, personeel, inkoop, schulden) en teruglopende verkopen als gevolg van economische omstandigheden. Zowel grote winkelketens als kleinere ondernemingen hebben daardoor moeite om financieel het hoofd boven water te houden. Op kortere termijn is toename van leegstand niet uit te sluiten (zie onderzoek Stec Groep), ook niet in de Hoornse binnenstad. Op middellange termijn zal de winkelmarkt weer aantrekken.

Dagelijkse detailhandel: goed vertegenwoordigd, wel kansen voor een meer divers aanbod

Met 43 dagelijkse winkels is er sprake van een ruim aanbod in de Hoornse binnenstad. In de dagelijkse detailhandel is de marktruimte anno 2023 minus 500 vierkante meter wvo. Dit betekent dat de branche onder druk staat en enkele sluitingen niet uit te sluiten zijn. Richting 2030 nemen dagelijkse bestedingen toe door inwonersgroei, vooral vanwege woningbouwplannen in de directere omgeving (zoals Pelmolenpad, Stationsgebied en Buitenstad). Doordat consumenten dagelijkse aankopen op kortere afstand van de woning doen neemt de oriëntatie op de binnenstad daardoor toe. Er is in 2030 sprake van een balanssituatie: we verwachten geen substantiële krimp of groei ten opzichte van de huidige situatie. Wel zal het aanbod veranderen als gevolg van trends in de markt (biologisch, lokale producten, meer vers in supermarkt) en nieuw ondernemerschap in de binnenstad van Hoorn. We zien daarnaast dat een aantal branches niet aanwezig zijn of ondervertegenwoordigd (zie tabel 3). Dit geldt het bijzonder voor delicatessenzaken. Ook in segmenten als chocolade, haarproducten, poelier en groente/fruit liggen kansen. We hebben tevens gekeken naar dagelijkse winkelketens die momenteel niet aanwezig zijn in de Hoornse binnenstad, maar wel in vergelijkbare binnensteden. Hieruit blijkt dat onder andere Kippie, Kaldi, Die Grenze en Joost delicatessen kansrijk zijn voor Hoorn.

Tabel 4: Kansen versterken dagelijks winkelaanbod

Type winkel	Aanwezig	Kansrijk	Voorbeelden in regio
Delicatessenzaak	Nee	+++	De Noterij (Huesmolen Hoorn), Streker Delicatessen (Hoogkarpsel), Notencentrum (Bovenkarspel), Het Verschil (Avenhorn)
Chocoladewinkel	Ja, 1	++	BonBon du Ton (Berkhout)
Haarproducten	Nee, wel bij kappers	++	Geen
Dieet/voeding	Nee	++	G&W Gezondheidswinkel (Enkhuizen)
Drogist	Ja, 4	+	DA (Andijk, Venhuizen), Natuur Drogist (Obdam), Trekpleister (Avenhorn, Enkhuizen, Zwaag)
Zoetwaren	Ja, 1	+	JO&ZO (Spanbroek), 's Snoepwinkeltje (Enkhuizen)
Poelier	Nee	+	Cor Jonk (Hoorn Huesmolen)
Groente/fruit	Nee	+	Groenteboer Stede Broec (Bovenkarspel), Robin en Kees (Enkhuizen), Sjon Bats (Obdam), Visser (Hoorn Kersenboogerd)

Bron: Stec Groep, 2023. *Op basis van een benchmark. De weergegeven type winkels zijn onder gemiddeld vertegenwoordigd in de binnenstad van Hoorn.

Tabel 5: Ontbrekende dagelijkse ketens

Naam	Branche	Metrage	Kansrijk	Naam	Branche	Metrage	Kansrijk
Kippie	Poelier	XS (0-50) S (50-100)	**+++**	**Florale**	Haarproducten	S (50-100)	**+**
Kaldi	Koffie/Thee	S (50-100)	**+++**	**Olala**	Chocolade	XS (0-50) S (50-100)	**+**
Die Grenze	Drogist	M+ (250-500) L (500-750)	**++**	**Trekpleister**	Drogist	M (100-250)	**+**
Joost	Delicatessen	XS (0-50)	**++**	**Zuivelhoeve**	Kaas	XS (0-50) S (50-100)	**+**

Bron: Stec Groep, 2023. *Op basis van een benchmark.

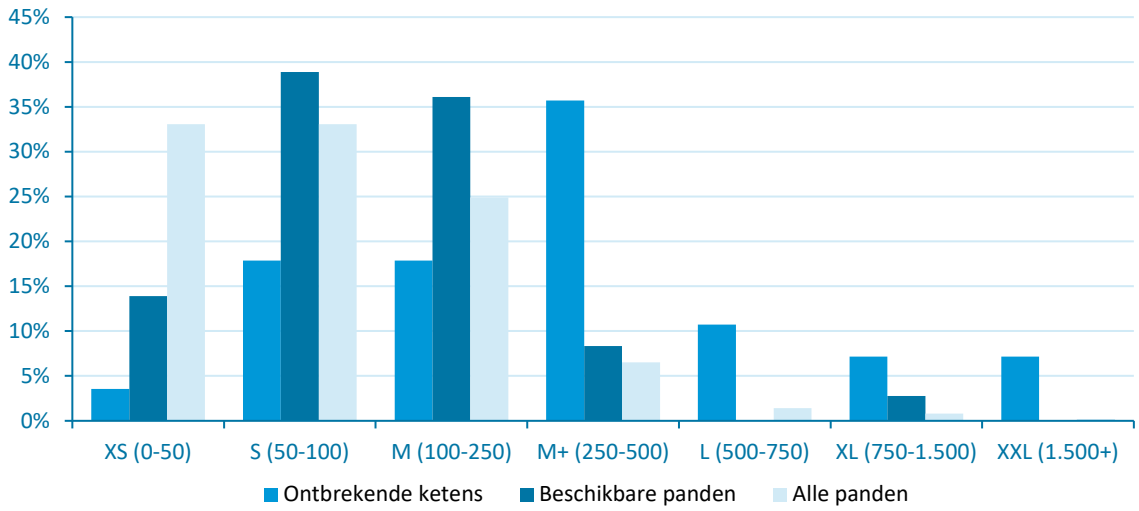
Recreatieve detailhandel: marktpotentie komt niet volledig tot zijn recht

We zien dat het recreatieve winkelaanbod achterblijft bij de bestedingspotentie van de Hoornse binnenstad. Zo blijkt uit distributieplanologisch onderzoek dat de 'theoretische' marktruimte circa 2.200 vierkante meter wvo is. Hiervoor is een duidelijke verklaring: de vraag sluit kwalitatief niet helemaal aan op het (beschikbare) aanbod. Door de historische bebouwing kent Hoorn veel (zeer) kleine winkelpanden (zie figuur 11). Zo is twee derde van de panden kleiner dan 100 m² wvo en zijn er nauwelijks panden groter dan 500 m² wvo. Alle momenteel leegstaande panden zijn tevens relatief klein, met uitzondering van het recent vrijgekomen pand van Big Bazar (augustus 2023). Diverse recreatieve winkelketens zoeken grotere winkelpanden om het concept optimaal neer te zetten. Wanneer ketens zich oriënteren op Hoorn mist zij hier soms de boot en worden andere binnensteden verkozen.

De recreatieve detailhandel is landelijk en ook in Hoorn in het afgelopen decennium het meest kwetsbare winkelsegment. In deze branche is de onlinegevoeligheid het hoogst en heeft het meeste aantal faillissementen plaatsgevonden. Winkelketens zijn bovendien steeds selectiever met minder vestigingen in kleinere binnensteden, middelgrote en lokale centra. Deze factoren dat een inschatting van de toekomstige ontwikkeling van dit winkelsegment onzekerheden kent.

Om de potentie hiervan in te schatten hebben we gekeken welke recreatieve winkelketens zich vestigen in vergelijkbare binnensteden (in omvang, regionale functie, demografie, sociaaleconomische structuur) en daarmee ook kansrijk zijn voor Hoorn (zie tabel 6). Hieruit blijkt dat de meeste nog ontbrekende winkelketens een pand zoeken met een omvang van 250 tot 500 vierkante meter wvo (zie figuur 11). Ook blijkt dat er vraag is naar winkelpanden van 500 tot 1.500 vierkante meter wvo en groter. Het aanbod (c.q. leegstand) is zeer minimaal in dit vastgoedsegment. Het toevoegen van één à twee spelers met een dergelijke omvang heeft een substantiële impact het op winkelbestand en het economisch functioneren van de binnenstad.

Figuur 12: Ontbrekende recreatieve ketens vs. (beschikbare) panden (aandeel)



Bron: Locatus, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023.

We hebben kwalitatief gekeken naar recreatieve branches die onder ontwikkeld zijn in de Hoornse binnenstad (zie tabel 5). We zien met name potentie in extra winkels in cadeauartikelen, modewarenhuizen, vintage/tweedehands kleding en textielsuper. Dit kan bestaan uit zowel ketens als zelfstandige winkels. Zoomen we in op ontbrekende ketens (zie tabel 6) dan is zeer opvallend dat H&M als modewarenhuis geen vestiging heeft in de binnenstad. H&M is in alle binnensteden met een vergelijkbaar profiel actief en zoekt doorgaans locaties dan 750 vierkante meter en regelmatig ook groter dan 1.500 m² wvo. Dit aanbod is in Hoorn zoals gezegd zeer schaars. Ook ketens als Omoda, Wibra en The Sting zijn voorbeelden van ketens die zich oriënteren op binnensteden als Hoorn. In tabel 6 is een breed pallet aan ketens opgenomen die een ware versterking kunnen betekenen voor Hoornse binnenstad. Om deze ketens aan te trekken is het van belang de huisvestingswensen te matchen met het vastgoed. Door discrepanties in beeld te brengen kan met een vastgoedaanpak (bv. vergroten van panden of nieuwbouw) tot geschikt aanbod te komen.

Tabel 6: Kansen versterken recreatief winkelaanbod

Type winkel	Aanwezig	Kansrijk	Voorbeelden in regio
Cadeauartikelen	Ja, 3	+++	Wereldwinkel (Bovenkarspel, Medemblik), Bedijs (Enkhuizen), Bleeker-Kok (Hensbroek), De Baanbreker (Enkhuizen), De Huiskamer (Medemblik), MEET (Medemblik), Pluim (Enkhuizen), TODAY Streekboutique (Bovenkarspel), 't Is van Sis (Obdam)
Modewarenhuis	Ja, 1	++	Takko Fashion (Bovenkarspel, Enkhuizen), terStal (Hoorn Huesmolen, Bovenkarspel, Spanbroek, Wognum, Zwaagdijk-Oost), Dirk de Wit Mode (Bovenkarspel)
Vintage/tweedehands kleding	Ja, 1	++	Kinderkledingbank (Zwaag), Kringloopwinkel Goed Gekleed (Ursem), Leger des Heils (Hoorn Noord), TwiCe (Enkhuizen)
Textielsuper	Ja, 1	++	KiK (Bovenkarspel), Wibra (Hoorn Grote Beer, Zwaagdijk-Oost)
Handvaardigheid	Nee	+	Arts & Crafts Holland (De Goorn)
Huishoudlinnen	Nee	+	Geen
Sportzaak	Ja, 2	+	Duijn Teamsport (Zwaag), Sport 2000 (Hoorn Hof van Holland), Time 4 You (Enkhuizen)
Uurwerken	Nee	+	Geen
Glas/Aardewerk	Nee	+	Geen
Kunsthandel	Ja, 1	+	Piet Visser (Enkhuizen)
Stoffen	Nee	+	Geen
Naaimachines	Nee	+	Geen
Software/games	Nee	+	Media & Game store (Wognum)
Kantoorartikelen	Nee	+	Geen

Bron: Stec Groep, 2023. *Op basis van een benchmark. De weergegeven type winkels zijn onder gemiddeld vertegenwoordigd in de binnenstad van Hoorn.

Tabel 7: Ontbrekende recreatieve ketens

Naam	Branche	Metrage	Kansrijk	Naam	Branche	Metrage	Kansrijk
H&M	Modewarenhuis	XL (750-1.500) XXL (1.500+)	**+++**	**Bruna**	Boeken & kantoorartikelen	M (100-250)	**++**
Omoda	Schoenen	M+ (250-500)	**+++**	**KiK**	Textielsuper	M+ (250-500) L (500-750)	**++**
Wibra**	Textielsuper	M+ (250-500)	**+++**	**State of Art**	Mode	M (100-250)	**++**
Shoeby**	Mode	M+ (250-500)	**+++**	**Van Dal**	Mode	M+ (250-500)	**++**
The Sting*	Mode	XL (750-1.500) XXL (1.500+)	**+++**	**Van Uffelen**	Mode	L (500-750) XL (750-1.500)	**++**

Wereldwinkel*	Cadeauartikelen	XS (0-50) S (50-100)	++	**Dille & Kamille**	Huishouden	M+ (250-500)	+
Eyes + More	Optiek	S (50-100)	++	**Game Mania**	Gaming	S (50-100) M (100-250)	+
Open32	Mode	M+ (250-500)	++	**Intersport**	Sport	M+ (250-500) L (500-750)	+
Duifhuizen	Lederwaren	M (100-250)	++	**Lopers Company**	Sport	S (50-100) M (100-250)	+
Manfield*	Schoenen	S (50-100) M (100-250)	++	**Paprika**	Mode	S (50-100) M (100-250)	+
TakkoFashion	Modewarenhuis	M+ (250-500)	++	**Schuurman**	Schoenen	M+ (250-500) L (500-750)	+
WAAR	Cadeauartikelen	S (50-100)	++	**Sport 2000****	Sport	M+ (250-500) L (500-750)	+
GENTS	Mode	S (50-100)	++	**Wolky**	Schoenen	S (50-100)	+
Bever	Buitensport	L (500-750) XL (750-1.500)	++				

Bron: Stec Groep, 2023. Op basis van een benchmark. * Eerder gevestigd geweest in de Hoornse binnenstad. ** Elders gevestigd in Hoorn.

Doelgerichte detailhandel: een steeds aantrekkelijker segment voor de binnenstad

De doelgerichte branche bestaat uit een diverse groep retailers zoals bruin & witgoed, doe-het-zelf, fietsen, plant & dier en een brede variëteit in woonwinkels. In de Hoornse binnenstad zijn ruim 30 winkels in dit segment actief. Het grootste deel van de doelgerichte detailhandel is buiten de binnensteden gevestigd, zoals op bedrijventerreinen en woonboulevards. Met name vanwege grotere panden, betere bereikbaarheid en parkeren (onder andere voor het ophalen van grotere producten) en lagere huurprijzen. Door dalende huurprijzen ontstaan er echter kansen voor city-concepten in binnensteden. Deze winkels richten zich sterk op presentatie, service en merkbeleving. Doordat deze winkels een steeds recreatiever karakter krijgen en gericht zijn op beleving, vormen zij een waardevolle aanvulling op het bestaande winkelaanbod. Ook in Hoorn zien we deze potentie.

We verwachten daarbij geen grootschalige uitbreiding van het doelgerichte winkelaanbod. Uit distributieplanologisch onderzoek blijkt een potentie van circa 600 vierkante meter wvo extra winkelaanbod. Wel verwachten we dat bestaande winkels zich gaan aanpassen, andere winkels genoodzaakt zijn om te stoppen en hier nieuwe moderne doelgerichte winkels voor in de plaats komen. Het valt in het bijzonder op dat in de Hoornse binnenstad geen meubelzaken actief zijn, waar deze landelijk juist opkomen. Hier ligt een kans, mits gefaciliteerd kan worden grotere panden (250-500 vierkante meter wvo). Wel is er een woondecoratiewinkel al enige jaren aanwezig (basiclabel), waar ook meubels worden verkocht. Wat nieuwe winkelketens betreft, achten we de potentie beperkt. Een Handyman of Expert zijn voorbeelden van ketens die momenteel nog ontbreken. Met name voor lokale ondernemers liggen er kansen. Grotere landelijke ketens die vestigingen openen in binnensteden zoals Coolblue, Praxis (City) en Swiss Sense richten zich (vooralsnog) op de grootste binnensteden in het land, waartoe Hoorn niet behoort. Deze groep binnensteden is wel groeiende.

Tabel 8: Kansen versterken doelgericht winkelaanbod

Type winkel	Aanwezig	Kansrijk	Voorbeelden in regio
Meubelen	Nee	+++	Swagerman (Bovenkarspel), Basic Design (Bovenkarspel), Sfeerwonen & Zo (Purmerend), Vintage Adventures (Zaandam)
Verlichting	Nee	+	The Light Store (Bovenkarspel)
IJzerwaren & gereedschap	Nee	+	Geen

Bron: Stec Groep, 2023. *Op basis van een benchmark. De weergegeven type winkels zijn onder gemiddeld vertegenwoordigd in de binnenstad van Hoorn.

Tabel 9: Ontbrekende doelgerichte ketens

Naam	Branche	Metrage	Kansrijk	Naam	Branche	Metrage	Kansrijk
Handyman	Huishoudelijke onderdelen	S (50-100)	++	**Expert**	Elektro	M+ (250-500) L (500-750)	+
Phone House	Telecom	XS (0-50) S (50-100)	++	**Pets Place**	Dier	M (100-250)	+

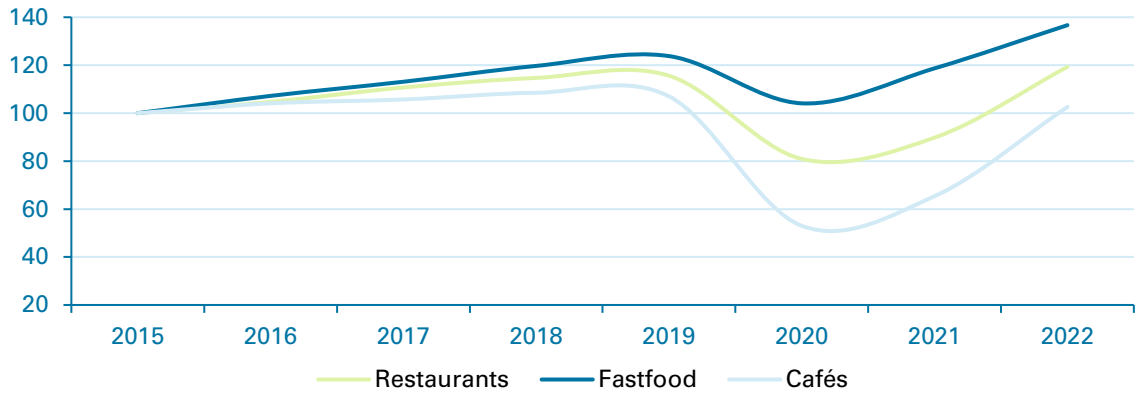
Bron: Stec Groep, 2023. Op basis van een benchmark.

2.2 Horeca

Marktbeeld: horeca ziet herstel, landelijke verkoopvolumes stijgen

De horecasector groeit al enige jaren. Steeds vaker geniet de consument buitenshuis van eten en drinken. Er is een verschuiving merkbaar in de balans tussen werk en vrije tijd: mensen mogen meer en moeten minder. Dit geeft een positieve impuls aan de sector. Bovendien gaan jongere generaties vaker uit eten vanuit leefstijl bekeken. Zo gaan millennials (1981-2000) drie keer zo vaak uit eten dan babyboomers (voor 1960) doen (bron: FSIN, 2020). Onderstaand figuur geeft de volumeontwikkeling van de horecasector weer. Na twee zware jaren tijdens de coronapandemie kent de horeca momenteel een sterk herstel. Het herstel van de sector getuigt van veerkracht en aanpassingsvermogen. Er is sprake van landelijke stijging in de verkopen en bestedingen, met de fastfood-branche als koploper. Steeds meer consumenten kiezen voor snelle en gemakkelijke maaltijden. Ook de restaurantsector ontwikkelt zich positief. Cafés blijven achter.

Figuur 13: Ontwikkeling verkoopvolumes horeca (index: 2015=100)

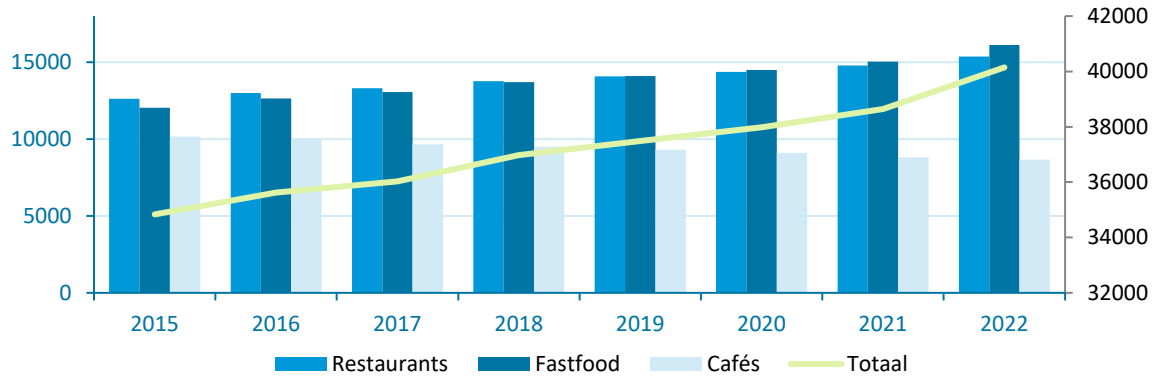


Bron: CBS, 2022. Bewerking: Stec Groep, 2023.

Horeca in beweging: sterke groei fastfoodsector, cafés zoeken naar vernieuwing

De verkoopcijfers weerspiegelen de dynamiek van het aanbod in de horecabranche (figuur 13). Ook hier is sprake van groei. Met name in de branches fastfood en restaurants zien we een aanzienlijke stijging in het aantal verkooppunten. Het aantal cafés neemt daarentegen af, mede als gevolg van festivalisering en veranderende consumentenvoorkeuren. Het traditionele café sluit of maakt een doorstart als nieuw concept. In Hoorn en andere vergelijkbare binnensteden zien we dezelfde ontwikkeling plaatsvinden. Het aantal cafés en discotheken nam in deze groep de afgelopen vijf jaar met circa 13% af, terwijl het aantal restaurants met 16% steeg. Ook hier vond de grootste groei plaats in de fastfoodsector (28%). In deze sector zien we dat ketens als New York Pizza en McDonald's domineren. Dit komt vooral door de schaal- en inkoopvoordelen.

Figuur 14: Aantal verkooppunten naar horecasector in Nederland



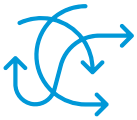
Bron: CBS, 2022. Bewerking: Stec Groep, 2023.

Horecasector staat voor uitdagingen: personeelstekort, coronaschulden en prijsstijgingen

Ondanks stijgingen van de verkoopvolumes en het aantal horecazaken kampt de sector met enkele uitdagingen. Op kortere termijn zijn faillissementen te verwachten in de horeca. Dit zal voornamelijk restaurants treffen, er zijn verschillende factoren die hieraan bijdragen. De prijzen van ingrediënten en producten die in de horeca worden gebruikt, zijn gestegen, wat de winstmarges onder druk zet. Daarnaast hebben veel horecazaken te maken met hogere personeelskosten en schaarste aan arbeidskrachten. Ook blijven de huurkosten voor commerciële ruimtes hoog. Een belangrijke factor die bijdraagt aan de dreigende faillissementsgolf is de terugbetaling van coronaschulden. Veel horecaondernemingen hebben tijdens de pandemie leningen afgesloten om het hoofd boven water te houden, en moeten deze schulden nu aflossen. Het verhogen van de prijzen is slechts beperkt mogelijk (vanwege acceptatie van de consument). Ondanks deze uitdagingen op kortere termijn blijft de structurele ontwikkeling van de horecamarkt over het algemeen positief.

Trends in marktsegment

In onderstaande tabel werken we een aantal trends en ontwikkelingen uit voor de horecasector.

Trend	Wat betekent deze trend?	Wat betekent dit voor Hoorn?
Blurring horeca met andere functies (zoals retail & leisure) 	Traditionele grenzen tussen restaurants, cafés en lunchrooms vervagen. Horecaondernemingen passen zich aan en richten zich soms op verschillende doelgroepen gedurende de dag. Ook de grenzen tussen verschillende sectoren vervagen. Steeds vaker is horeca een nevenactiviteit naast bijvoorbeeld detailhandel, cultuur of leisure. Steeds vaker	Het 'blurren' van verschillende sectoren en concepten brengt uitdagingen met zich mee op het gebied van regelgeving. Mogelijk moet de gemeente bepaalde regels herzien om hybride bedrijfsmodellen mogelijk te maken. Daarnaast dient de gemeente te voorkomen dat er een ongelijk speelveld ontstaat tussen bedrijven met horeca als hoofdactiviteit of als ondergeschikte

	worden meerdere concepten uit verschillende sectoren samengebracht onder één dak.	activiteit. Een mooi voorbeeld van 'blurring' is 21'Boutique (zie onderstaand kader).
Opmars fastservice-sector 	Consumenten kiezen steeds vaker voor snelle, gemakkelijke maaltijdopties; zoals kant-en-klare maaltijden, bezorg- en afhaaldiensten en selfserviceconcepten. Deze gemaksconcepten sluiten aan bij het drukke leven van de consument. Er is behoefte aan gemak en comfort. Er zijn steeds meer bezorgdiensten; de mensen thuis hebben toegang tot veel culinaire opties. Daarnaast wordt de sector 'luxer'. Dit speelt in op de veranderende voorkeuren van de consument. Nog steeds snel en betaalbaar, maar dan wel gezond en kwalitatief hoogwaardig.	De fastservicesector stijgt hard. Hoorn kan rekening houden met een blijvende toename van gemaksconcepten zoals afhaal-, bezorg-, en to go concepten. Deze diensten hebben bepaalde behoeften (voldoende parkeergelegenheid, bereikbaar) en zorgen mogelijk voor effecten (toename verkeer en geluid). Ook heeft bezorghoreca vaak een laagwaardige uitstraling. Er staan scooters voor de deur en de panden zijn ingericht op efficiëntie in plaats van uitstraling. Ruimtelijke sturing voor deze concepten is van belang.
Het terras als uithangbord en smaakmaker 	Het terras is uitgegroeid tot een belangrijke hotspot die een impuls geeft aan de horeca in binnensteden. De recente pandemie heeft de belangstelling van terrassen verder aangewakkerd. Het terras is meer dan alleen een aanvulling op horecazaken: het is een levendige ontmoetingsplaats waar mensen samenkomen en genieten. Het terras fungeert als smaakmaker en horecaondernemers investeren dan ook steeds meer in goed ontworpen, comfortabele (en verwarmde) terrassen.	Voor Hoorn betekent dit meer ruimte voor terrassen in de openbare ruimte. Ook de populariteit van zonlocaties stijgt en wordt nu vaker optimaal benut. Tegelijkertijd betekent dit meer (over)last in de omgeving en verkleuring van winkelstraten. Het is zoeken naar een goede balans tussen rust en reuring. Ook is het zaak 'verrommeling' van het straatbeeld te voorkomen.
Het belang van belevingswaarde 	De consument zoekt beleving en reuring. Ze verlangen naar een levendige en dynamische ervaring wanneer ze uit eten gaan of een café bezoeken. Het gaat het creëren van een betekenisvolle, memorabele belevenis. Een avondje uit. Een unieke ambiance met creatieve inrichting draagt hier aan bij. Horecazaken spelen hierop in. Denk aan rooftopbars met een prachtig uitzicht, horeca in historische gebouwen, foodhallen met diverse eettentjes en live muziek in restaurants.	Ook in Hoorn komen concepten op die nadrukkelijk inspelen op belevingswaarde. The Saint, geopend in 2022, in de Grote Kerk is daarbij een goed voorbeeld. Hoorn kent veel historische bebouwing en water nabij de binnenstad. Hier liggen kansen voor onderscheidende concepten. (Stedenbouwkundige) inpassing is daarbij een aandachtspunt.
Vers, verantwoord en gezond 	Voeding draait steeds meer om: vers, verantwoord en gezond. Mensen zijn bewuster dan ooit bezig met het belang van goede voeding en gezondheid. Dit heeft geleid tot een groeiend aanbod van gezonde opties op menu's. We zien een opkomst van salade- en juicebars. Daarnaast speelt duurzaamheid een grotere rol. Dit omvat het o.a. het gebruik van herbruikbare verpakkingsmaterialen en lokale en seizoensgebonden (vegan) producten, maar ook het verminderen van voedselverspilling.	Deze trend weerspiegelt de veranderende behoeften en voorkeuren van de consument. Het horeca-aanbod in Hoorn zal hier verder op inspelen. Verdere stimulering is mogelijk. Koppel lokale producenten en horecaondernemers en bevorder onderlinge samenwerking. Hiermee kan het lokale voedselnetwerk gestimuleerd worden, het horeca-aanbod relevanter worden voor de consument en bijdragen aan de duurzaamheidsdoelstellingen van Hoorn.
Ketenvorming en uniformiteit	Ketenvorming in de horeca neemt toe. Vooral in fastfood en casual dining (betaalbare en doorgaans grootschalige concepten). Door	Om een gevarieerd horecalandschap te behouden, zijn lokale en onderscheidende restaurants van belang. Een overmatige

	concurrentie en hoge huurprijzen slagen middensegment-concepten op goede locaties over het algemeen het best. Grotere horecaketens hebben schaalvoordelen waardoor ze kosten kunnen verlagen en scherpe prijzen aan kunnen bieden. Dit zorgt voor uniformiteit in het horecalandschap. Het dwingt kleinere, onafhankelijke restaurant te concurreren op kwaliteit, sfeer en service.	vertegenwoordiging van ketens kan de diversiteit van de binnenstad beperken. Voor Hoorn is het belangrijk om hier een goede balans in te vinden. Op dit moment is het aanbod horecaketens beperkt. Qua uitstraling is goede inpassing van historische bebouwing van belang (logo's, lichten, kleurstelling).
Vergrijzing: ouderen als interessante doelgroep	Oudere generaties hebben over het algemeen een actievere levensstijl dan vroeger. Ze hebben veel vrije tijd, gaan er vaak op uit (fietsen en wandelen) en hebben een sterke behoefte aan beleving en genieten. Ze hebben relatief veel te besteden en zijn daarmee een interessante doelgroep voor de horeca. Deze trend biedt horecaondernemers nieuwe mogelijkheden om hun aanbod af te stemmen op de wensen van de groeiende groep actieve ouderen.	De gemeente kan deze trend ondersteunen door het faciliteren van een aantrekkelijk en met name ook toegankelijk en goed bereikbaar horecalandschap. Bied bijvoorbeeld voldoende parkeergelegenheid (voor auto & fiets) en organiseer aantrekkelijke evenementen voor ouderen (zoals een braderie). Doordat oudere doelgroepen niet gebonden zijn aan werktijden ontstaan er meer behoefte aan horeca doordeweeks.



Hoorns voorbeeld:

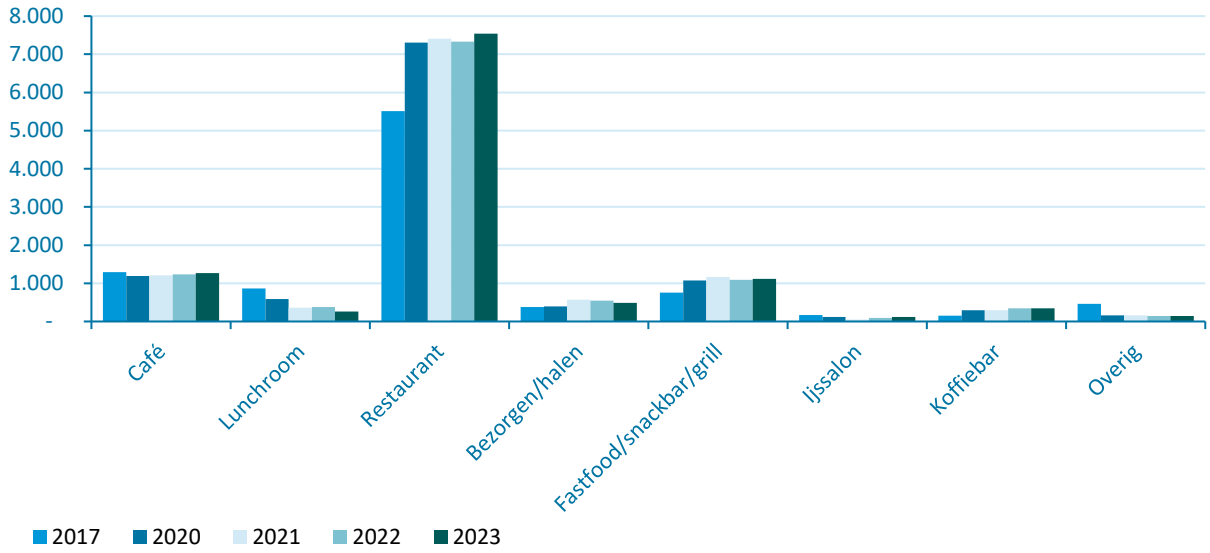
21' Boutique: café – workspace – store

21'Boutique aan de Nieuwe Noord is veel meer dan zomaar een winkel. Het is een beleving op zich. Een plek om te winkelen, werken, eten en verblijven. Dit is 'blurring' in de praktijk. Hier vind je niet alleen een collectie duurzame mode en kinderkleding, maar ook een koffiebar met verschillende lekkernijen en smoothies. Bovendien is er een ruimte waar mensen rustig kunnen werken. Met goede koffie. Dit concept doorbreekt de grenzen van traditioneel winkelen. Een totaalbeleving is waar de onderneemster achter 21'Boutique naar zocht.

Kwantitatieve en kwalitatieve behoefte

Er is in totaal 10.800 vierkante meter wvo aan horeca aanwezig in de binnenstad van Hoorn. Dit is verdeeld over 119 horecazaken. In de loop der jaren heeft het horeca-aanbod in de binnenstad een duidelijke impuls gekregen. Zo nam sinds 2017 het horeca-oppervlak met een vijfde (1.700 vierkante meter wvo) toe. Vooral in de restaurantsector steeg het aanbod sterk. Ook bij koffiebars, fastfood/snackbar/grill en bezorgen/halen is een toename zichtbaar. Het aantal lunchrooms loopt juist terug. Richting de toekomst neemt de behoefte aan horeca naar verwachting iets toe als gevolg van inwonersgroei en toenemende bestedingen in eten en drinken buiten de deur. Bovendien liggen er voor horeca kansen in het duurzaam versterken van het toerisme in de binnenstad, in het bijzonder vanwege op de historische kwaliteiten en cultuur in de Hoornse binnenstad en groeiend toerisme in Noord-Holland.

Figuur 15: Ontwikkeling oppervlak horeca binnenstad Hoorn (in m² wvo)



Bron: Locatus, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023.

In totaal werd er in 2022 ruim € 49 miljoen omgezet in drank- en eetgelegenheden in de Hoornse binnenstad[7]. Tabel 9 zijn de omzetgegevens weergegeven. Er zijn geen specifieke koopstroomgegevens voor horeca beschikbaar. We maken daarom een inschatting van de verdeling van herkomst:

- **Bestedingen inwoners gemeente Hoorn.** Door de nabijheid van horecavestigingen verwachten we dat het grootste deel van de horecabestedingen van inwoners uit Hoorn zelf afkomstig is. Daarbij geldt dat de frequentie en daarmee totale bestedingen aanzienlijk hoger zijn dan bezoekers van elders. We gaan indicatief uit van in totaal 55% van de bestedingen in de Hoornse binnenstad.
- **Bestedingen bezoekers regio en Nederland.** Het aantal toeristische bezoeken (zowel dagbezoeken als tijdens vakanties) aan Hoorn herstelt sterk na een forse dip in de coronapandemie. In 2022 lag het aantal bezoeken in Hoorn op ruim twee miljoen door 539.000 unieke bezoekers (bron: NBTC, 2023). Uit lunchen en dineren was in 2022 de meest ondernomen activiteit bij een bezoek aan een stad, namelijk in 55% van de gevallen. Ook pre-corona was dit het geval. (Toeristische) bezoekers uit de regio en overig Nederland vormen kortom een substantieel onderdeel van de omzet van horecaondernemers in de binnenstad. We rekenen met een aandeel van 42%.
- **Bestedingen buitenlandse toeristen.** Bestedingen van buitenlandse toeristen in de horeca maken doorgaans een beperkt aandeel uit in de totale horecabestedingen, met uitzondering van een aantal sterk toeristische steden zoals Amsterdam, Haarlem, Den Haag, Gouda, Utrecht. Ook voor Hoorn schatten we het aandeel beperkt in. Daarbij speelt in het bijzonder mee dat de cruisetoeristen in Hoorn, een belangrijke toeristische doelgroep, doorgaans op de boot zelf eten. We rekenen met een aandeel van 2,5%.

Tabel 10: Omzet horeca binnenstad Hoorn in 2022

Herkomst	Huidige omzet

[7] De meest recent beschikbare cijfers zijn van 2021 (bron: Retailinsiders). Deze geven vanwege beperkingen in de coronapandemie echter geen goede weergave. We rekenen daarom met omzet van 2019 (circa € 41 miljoen) en maken aan de hand van een landelijke inflatie-index (bron: CBS) een doorrekening voor 2022.

Bestedingen inwoners gemeente Hoorn	€ 27.236.000
Bestedingen bezoekers regio en Nederland	€ 20.856.000
Bestedingen buitenlandse toeristen	€ 981.000
Totale omzet horeca	€ 49.073.000

Bron: CBS, 2023; Retailinsiders, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023.

Horecazaken functioneren economisch relatief goed

De gemiddelde omzet per horecavestiging in Hoorn ligt op € 411.700 (zie tabel 10). Dit is circa 8% hoger dan de benchmark-binnensteden[8]. Horecazaken functioneren gemiddeld genomen dus relatief goed. Dit hoeft echter niet voor individuele zaken te gelden; zo kan sprake zijn van een verouderd concept of onrendabele bedrijfsexploitatie. Bovendien kampen bedrijven op kortere termijn met oplopende kosten en terugbetaling van (overheids)schulden. Gemiddeld genomen is de vetreksituatie in Hoorn echter gunstiger dan in vergelijkbare binnensteden.

Tabel 11: Functioneren horeca binnenstad Hoorn

	2023	2030 – scenario: op huidige voet door	2030 – scenario: versterking (dag)toerisme
Inwoners	75.216	79.420	79.420
Bestedingen (€)	€ 1.207	€ 1.207	€ 1.207
Fysieke bestedingen (€)	€ 90.786.000	€ 95.859.900	€ 95.859.900
Koopkrachtbinding (%)	30%	30%	30%
Gebonden omzet (€)	€ 27.236.000	€ 28.758.000	€ 28.758.000
Toevloeiing (binnenlands, % en €)	42%	Gelijk aan 2023	43,5% tot 45%
Toevloeiing (buitenlands, % en €)	2,5%	Gelijk aan 2023	2,75% tot 3%
Totale omzet (€)	€ 49.073.400	€51.816.200	€ 55.303.800
Gemiddelde omzet per vestiging benchmark (€)	€ 381.100	-	-
Gemiddelde omzet per vestiging binnenstad Hoorn (€)	€ 411.700	-	-
Verschil in economisch functioneren	+8%	-	-
Uitbreidingspotentie	-	+ 4 vestigingen	+ 11 tot 16 vestigingen

Bron: FSIN, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023.

Richting 2030 marktpotentie voor extra horeca, vooral bij versterking van (dag)toerisme

Als gevolg van inwonersgroei verwachten we dat er behoefte ontstaat aan extra horeca in de Hoornse binnenstad. Het gaat in totaal om vier extra vestigingen, omgerekend 400 tot 500 vierkante meter wvo. Dit gaat uit van een beleidsneutraal scenario waarbij de huidige bezoekersaantallen gelijk blijven en er geen inspanningen worden gepleegd om extra bezoekers van elders aan te trekken. We hebben tevens een scenario doorgerekend waarbij het aantal (dag)toeristische bezoekers toeneemt. Dit past in de verwachte sterke ontwikkeling van het toerisme in Noord-Holland (Amsterdam in het bijzonder) en het toenemende aantal binnenlandse

[8] Assen, Bergen op Zoom, Deventer, Doetinchem, Gouda, Roermond, Roosendaal.

citytrips en dagbezoeken. In dit scenario gaan we uit van een toename van binnenlands toerisme van 5% en buitenlands toerisme van 20% (excl. cruisetoeristen). Er ontstaat in dit scenario een behoefte aan 11 tot 16 extra horecavestigingen. Het gaat hierbij om zo'n 1.500 tot 2.000 vierkante meter wvo.

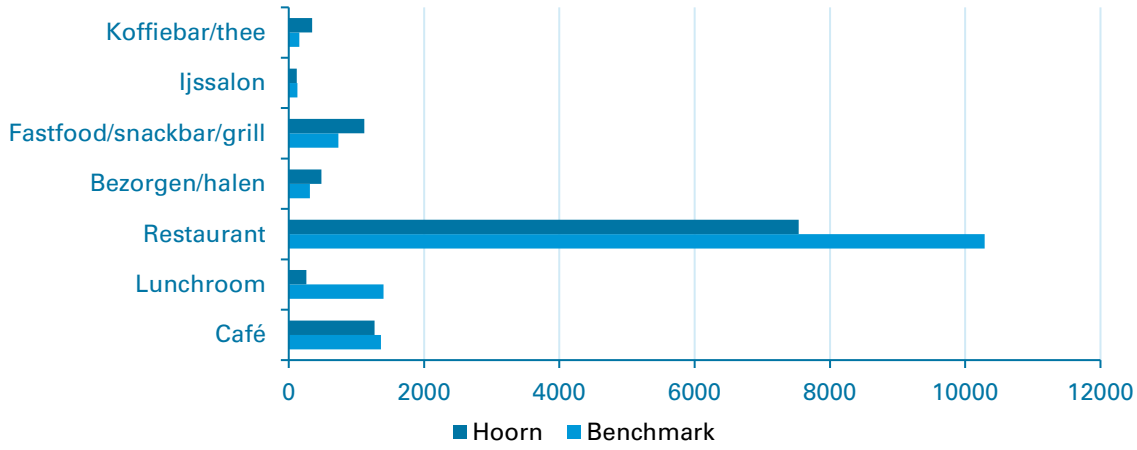
Horeca is een vernieuwingsmarkt en sterk conceptgedreven

De ontwikkelingsmogelijkheden voor nieuwe horeca zijn in de praktijk sterk gerelateerd aan vernieuwingen in de markt. Die vinden in deze sector in rap tempo plaats. Er gaan marktcreërende effecten vanuit, als een ondernemer weet in te spelen op veranderende behoeften of ontbrekende segmenten. Dat geldt voor nieuwe, maar ook voor bestaande ondernemers die hun concept, inrichting of terras (regelmatig) vernieuwen. Voor een kwalitatief onderscheidend concept is in de basis altijd behoefte. Bij clustering van horeca ontstaat kritische massa en weten de ondernemers elkaar te versterken, met voorbeelden als een horecaplein of een horecastraat.

Met name kansen in toevoeging lunchrooms en restaurants

We vergelijken het horeca-aanbod in de Hoornse binnenstad in kwalitatieve zin met benchmark-binnensteden (zie figuur 15). Hierin valt op dat Hoorn een relatief ruim aanbod heeft in horeca in fastfood/snackbar/grill en bezorgen/halen. Ook het aanbod koffiebars is ruim en goed vertegenwoordigd. De horecasegmenten restaurants en lunchrooms zijn juist wat ondervertegenwoordigd. Het lunchroom-aanbod in andere binnensteden is drie keer ruimer. Daarbij merken we op dat ook andere typen horeca zoals restaurants overdag lunch aanbieden. Voorbeelden van lunchroom-ketens die momenteel niet in Hoorn maar wel in vergelijkbare binnensteden een vestiging hebben zijn Delifrance, Anne & Max en BackWERK. Voor restaurants liggen er met name kansen in ontbrekende keukens, kwaliteitsrestaurants en onderscheidende concepten. Ontbrekende keten-restaurants richten zich met name op prijsvoering en grootschaligheid, zoals Happy Italy en 't Zusje. Grootschalige panden zijn hiervoor nauwelijks aanwezig en een passende uitstraling in het historische straatbeeld is hierbij een aandachtspunt.

Figuur 16: Benchmark horeca binnenstad Hoorn



Bron: Locatus, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023.

Om het dagrecreatieve karakter van de binnenstad en de winkelbeleving te versterken is het toevoegen van daghoreca kwalitatief sterk van meerwaarde. We zien in vooral ontwikkelingskansen voor horeca waarbij sprake is van een structuurversterking voor de

binnenstad en/of er sprake is van een onderscheidend concept. Daarbij kunnen een aantal overwegingen leidend zijn:

- Gespikkeld over een aantal winkelstraten zoals de Grote Noord om de reuring op straat te vergroten.
- Op een onderscheidende locatie, zoals aan het water, in een historisch gebouw of hofje.
- In combinatie met andere functies (zoals een bibliotheek, museum, vernieuwend winkelconcept).
- Het activeren van een route waarbij de horeca kan fungeren als een ‘stepping stone’.

Voorbeelden florerende horecaconcepten



De consument kiest vaker voor snelle, ‘eenvoudige’ en gezonde horeca. To-go concepten die zich richten op groen en vers, zoals **saladebar ETN in Enschede**, zijn hierdoor in opkomst.

Bron: happycow.net



We zien steeds meer horecaconcepten die zich richten op één specifiek product. Deze concepten bieden niet alleen een kwalitatief sterk product aan, maar zorgen ook nog eens voor een unieke conceptbeleving. **The Avocado Show in Amsterdam** is hier een goed voorbeeld van.

Bron: theavocadoshow.nl



Café-restaurants met een hippe uitstraling en een gangbaar en betaalbaar menu blijven populair. Ze spreken een grote doelgroep aan en worden door een breed publiek (van jong tot oud) bezocht. Denk bijvoorbeeld aan zaken zoals **BUURT in Den Bosch.**

Bron: favouriteadresjes.nl



Gasten willen (als nasleep van de coronacrisis) nog steeds afstand van elkaar kunnen houden. Ruim opgezette terrashoreca, zoals bij **Long John’s Pub in Amersfoort**, wordt hierdoor nog populairder.

Bron: longjohns.nl



De consument heeft meer behoefte aan horeca in het buitengebied, aan het water of in industrieel erfgoed. Brouwerijen, wijnbars en proeflokalen speelden hier de afgelopen jaren goed op in. Een voorbeeld hiervan is **Stadsbrouwerij en Proeflokaal DAVO in Deventer.** Deze horecazaak is gevestigd in het Zijthoff-complex, een historisch pand aan de rand van het centrum van Deventer.

Bron: Vincent Nijhof



Doordat thuis en onderweg werken steeds makkelijker wordt en vaker voorkomt, hebben werknemers behoefte aan flexwerkplekken in combinatie met horeca. Op meerdere locaties zijn daardoor de afgelopen jaren zogenoemde werkcafés opgericht. **Coffeelab**, met vestigingen in Eindhoven, **Den Bosch**, Nijmegen en Breda, is hier een succesvol voorbeeld van.

Bron: coffeelab.nl

2.3 Leisure en ontspanning

Het begrip Leisure is breed en kent verschillende interpretaties en definities. Het is een verzamelterm voor alle activiteiten die consumenten uitvoeren in hun vrije tijd. In dit rapport onderscheiden we drie verschillende categorieën (zie onderstaande tabel).

Tabel 12: Categorieën binnen leisure en bijbehorende voorzieningen/activiteiten

Categorie	Voorzieningen/activiteit
Attracties & Entertainment	Bioscoop, bibliotheek, escape room, casino/wedkantoor, entertainmentcentrum, pool/biljartcentra, gamehal, lasergamen, museum, galeries
Sport & Recreatie	Sportschool, zwembad, bowlen, tennis/padel/squash
Wellness	Sauna, zonnebank, beautycentrum

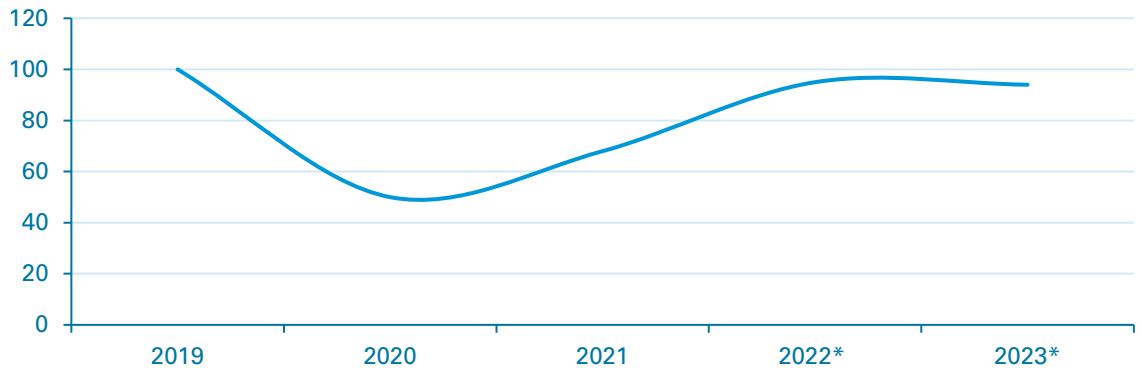
Marktbeeld: sector sterk onder druk tijdens corona, inmiddels bijna op pre-coronaniveau

De leisure-markt is relatief hard getroffen door de coronapandemie. Veel activiteiten in deze sector zijn gebaseerd op sociaal contact. Tijdens de pandemie werden juist dit soort sociale bijeenkomsten vermeden waardoor veel bedrijven in de leisure-sector gedwongen werden hun activiteiten te stoppen. Het gevolg hiervan was een sterke daling van de omzetcijfers. De pandemieproblemen- en uitdagingen lijken nu voorbij. Door steunmaatregelen van de overheid en uitstel van betalingen bij banken en de belastingdienst bleven veel bedrijven overeind. Vervolgens is direct na afloop van de pandemie het herstel ingezet. Zo is er na een flinke daling in weer sprake van een stijging in de omzetten[9] en het aantal digitale transacties[10].

Hoge kosten en personeelstekort verminderen groei

Zoals te zien in onderstaand figuur stijgt de omzet van de leisure sector weer richting het niveau van voor de coronapandemie. Dit blijkt uit de Sectorprognose Leisure 2022-2023 van ABN AMRO. Toch lijken de omzetten (nog) niet op het niveau van voor de coronapandemie te komen. Zo is er naar verwachting een kleine omzetdaling in 2023. Het herstel van de vrijetijdssector wordt geremd door aanzienlijke kostenstijgingen op het gebied van energie, personeel en voedsel. Ook is personeelstekort een belemmering voor de sector. De prognosecijfers zijn echter met meer onzekerheid omgeven dan normaal gesproken.

Figuur 17: Verwachte omzetontwikkeling leisure (index: 2019 = 100)



Bron: ABN Amro 'Sectorprognoses Leisure', 2022. Bewerking: Stec Groep, 2023. *2022 en 2023 zijn prognosecijfers.

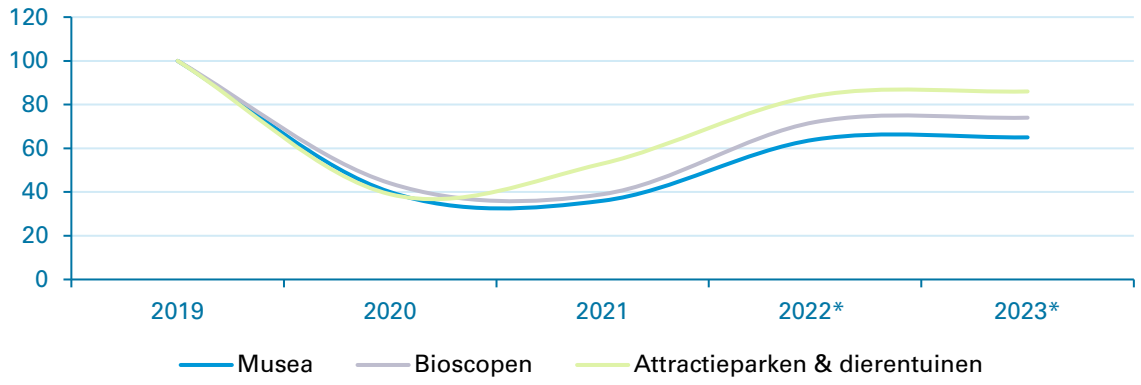
[9] ABN AMRO Bank (2023). Stand van de Leisure.

[10] Rabobank (2022). Horeca- en recreatiesector zit tussen herstel en vrees.

Bezoekersaantallen klimmen uit een dal, maar dalende koopkracht is een uitdaging

Het aantal bezoekers van vrijetijdsattracties is na een flinke dip weer aangetrokken. Toch zijn de aantallen nog niet op het niveau van voor de pandemie. Dit heeft vooral te maken met de lagere koopkracht. Vanwege de verminderde koopkracht kiezen consumenten ervoor om voornamelijk te besparen op vrijetijdsbestedingen. Dit zijn niet-essentiële, luxe goederen waarop het eerste wordt bespaard wanneer er financiële druk is. Zoals onderstaand figuur laat zien vlakt de groei van het aantal bezoekers naar verwachting af. Voor bedrijven die nog niet volledig zijn hersteld van de pandemie is dit een uitdaging.

Figuur 18: Verwachte ontwikkeling bezoekersaantallen



Bron: ABN Amro 'Sectorprognoses Leisure', 2022. Bewerking: Stec Groep, 2023. **2022 en 2023 zijn prognosecijfers.*

Trends in marktsegment

In onderstaande tabel werken we een aantal trends en ontwikkelingen uit voor de leisuresector.

Trend	Wat betekent deze trend?	Wat betekent dit voor Hoorn?
Grote trendgevoeligheid	De leisure markt is trendgevoelig. We zien een voortdurende opkomst van nieuwe concepten en de geleidelijke verdwijning van bestaande. De marktvraag verandert snel. De trendgevoeligheid heeft gevolgen voor ondernemers en consumenten. Ondernemers moeten voortdurend alert zijn op nieuwe trends en innovaties. Ook moeten ze bereid zijn hun aanbod aan te passen en te vernieuwen. De levenscyclus van concepten wordt steeds korter. De consument heeft de mogelijkheid steeds weer nieuwe activiteiten te ontdekken en hun vrije tijd dynamisch in te vullen. Deze trend is met name zichtbaar in de categorie attracties en entertainment.	De vele verschijningsvormen van leisure-concepten hebben een verschillende impact op de omgeving. Niet alle concepten passen in bestaande bestemmingsplannen. Specifieke concepten kennen vaak een inpassingsvraagstuk. Het monitoren van trends laat verschuivingen in de markt zien. De gemeente kan dan snel reageren en eventueel het beleid en de planning aanpassen. Daarnaast is flexibiliteit (in beleid) belangrijk. Denk aan bereidheid om nieuwe concepten toe te staan en ondernemerschap te stimuleren.
Individualisering van sport	We zien de individualisering van de sport doorzetten. Sporters bepalen graag zelf het tijdstip waarop sporten het best uitkomt en zijn minder geneigd zich aan te sluiten bij traditionele sportverenigingen. De verschuiving wordt gedreven door de behoefte aan vrijheid en flexibiliteit. Deze trend betekent niet dat de behoefte aan sociale interactie verdwijnt. Sporters delen massaal hun activiteit op Strava en zoeken	In binnensteden is het sportaanbod doorgaans beperkt. Wel is een opkomst van fitnessaanbieders (basic fit, 24/7 sportaanbieders) zichtbaar, net als combinaties met wellnessfaciliteiten (zoals Harbor Gym). In de binnenstad van Hoorn zit momenteel één fitnessaanbieder; mogelijk komen er meerdere verzoeken. Bovendien wordt er vaker buiten gesport in groepsvorm (zoals bootcamps). Dit speelt met name aan de randen van de

	andere, meer gevarieerde aanbieders als fitnessstudio's en boksscholen. Ook wandelen, hardlopen en fietsen groeien als individuele sporten.	binnenstad. Vanwege thuiswerken en toenemende interesse in wandelen wordt er ook vaker gewandeld in de binnenstad. Deze dient daardoor goed toegankelijk te zijn.
Maatschappelijk belang welzijn en gezondheid 	Mensen zijn steeds bewuster bezig met hun fysieke en mentale gesteldheid. Ze zijn dan ook bereid om hierin te investeren. Vrije tijd is steeds meer een levensbehoefte. Dit heeft onder andere geleid tot de opkomst wellness-concepten met een uitgebreid scala aan faciliteiten, waaronder een fitnessruimte en zwembad (zoals Harbor Gym & Val Gym en Wellness). Ook het aantal wellbeing-concepten neemt toe, denk aan mindfulness, yogastudio's en specifieke behandelingen/ massages. Deze concepten laten mensen ontsnappen aan de dagelijkse routine en stress.	Recreatie kan een fundamentele bijdragen leveren aan maatschappelijke behoeften (zoals welzijn, sociale interactie en inclusiviteit). De beschikbare ruimte hiervoor is echter beperkt door onder andere behoefte aan woningbouw en bedrijvigheid. Leisure en recreatieve voorzieningen belanden daardoor vaak op een afgelegen plek zonder synergie en samenhang. Leisurevoorzieningen passen vanwege hun functie juist goed in binnensteden en creëren tevens combinatiebezoeken. Prioriteer ze daarom, waar mogelijk, in de binnenstad.
Festivalisering 	Er zijn steeds meer festivals. Of het nu gaat om muziek, kunst, eten, sport of technologie; steeds meer sectoren passen festivalachtige elementen toe om een breed publiek te trekken. In de zomer is er ieder weekend ruim keuze in festivals. Het doel is een unieke ervaring te bieden die mensen enthousiast maakt. Dit bevordert het gemeenschapsgevoel. Ook worden festivals steeds meer een soort kleine vakantie; bezoekers overnachten een paar dagen in een camper of tent en zijn er even helemaal tussenuit.	Ieder jaar vinden er in de binnenstad van Hoorn meerdere festivals of evenementen plaats. Hier komen duizenden bezoekers op af. De uitdaging ligt in het komen tot een jaarrond aantrekkelijke programmering. Verkeers- en crowdmanagement is van belang, mede gelet op bestaande ondernemingen. Daarnaast kan de gemeente organisatoren aanmoedigen om milieubewust en duurzaam te handelen.



Bruisende binnenstad: Hoornse Stadsfeesten

Drie dagen per jaar verandert de binnenstad van Hoorn in een bruisende festivalkern. Families en vrienden komen samen en genieten van straattheater, muziekoptredens en kunsttentoonstellingen. Er zijn verschillende locaties en het programma is breed en gevarieerd. Dit maakt de Hoornse Stadsfeesten aantrekkelijk voor jong en oud. Pluspunt: het festival is gratis toegankelijk.

Kwantitatieve en kwalitatieve behoefte

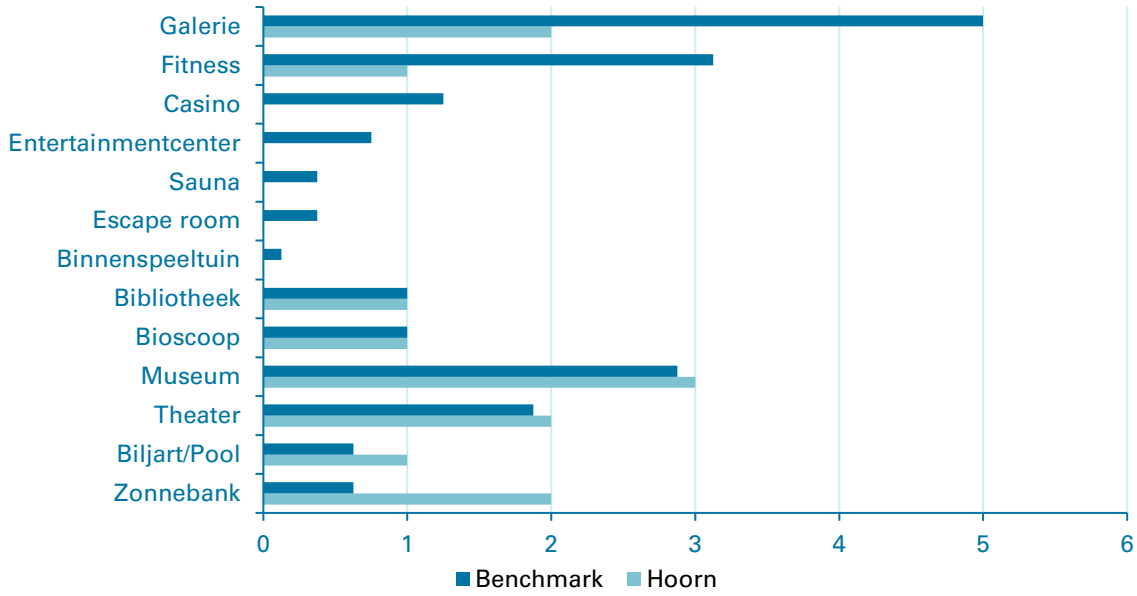
Er zijn geen uniforme bestedings- of omzetkengetallen voor de sector leisure en ontspanning. Het is daarom niet mogelijk om een adequate behoefteraming te maken op basis van vraag en aanbod. Bovendien speelt in de cultuursector subsidiëring een belangrijke rol, waardoor overheidsbeleid een belangrijke rol speelt in (de potentie van) het aanbod. De vraag naar leisure en ontspanning en bijbehorende activiteiten wordt grotendeels bepaald door het specifieke concept zelf. Over het algemeen zijn voor sterke en unieke concepten veel marktkansen, met name omdat zij doorgaans een ruim verzorgingsbereik (regionaal en toeristisch) hebben. Voor leisure en ontspanning geldt dat er doorgaans goede combinaties mogelijk zijn met horecafaciliteiten.

Kansen voor versterking op basis van benchmark

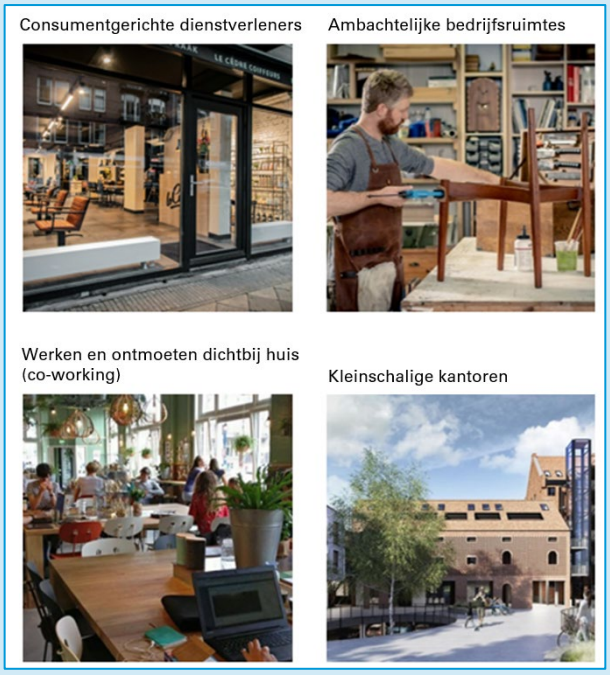
Om een beeld te geven van de versterkingskansen voeren we een benchmark uit met vergelijkbare binnensteden (zie figuur 18). In zijn totaliteit loopt het aanbod leisure en ontspanning in de binnenstad van Hoorn iets achter ten opzichte van de benchmark. We zien de volgende kansen:

- **Fitness/sport/sauna:** door de combinatie van de groei van individuele sportbeoefening en daling van huurprijzen vestigen sportaanbieders steeds vaker in centrumgebieden. Dit geldt vooral voor fitnesscentra, maar ook andere sport- en welnessaanbieders. Het aanbod in de Hoornse binnenstad blijft nu achter in vergelijking tot andere binnensteden. Specifieke formules die zich (mede) richten op centrumgebieden zijn Anytime Fitness, Basic-Fit, fit20 en Personal Fitness Nederland. Ook personal training gyms en yogastudio's komen op in centra. Yogastudio Sacha is hier een voorbeeld van.
- **Galeries:** er zijn momenteel twee (kunst)galeries in de Hoornse binnenstad. Door teruglopende huren liggen hier kansen voor Hoorn. Galeries passen in de historische setting van de Hoornse binnenstad en kunnen het culturele karakter van de binnenstad versterken.
- **Entertainmentcenters**: deze leisure-concepten zijn sterk in opkomst in binnensteden en kennen diverse varianten. De eerste groep (arcadehal) is gericht op games en trekt doorgaans een jonger publiek (tieners en twintigers). Denk daarbij aan spelers als Gamebox en Gamestate. De tweede groep is gericht op technologie en ervaring. Voorbeelden zijn VR-Rooms en experience centers. De doelgroep is breed, doorgaans vanaf 30 jaar en populair voor groepsuitjes (vriendenuitje, collega's, familie). De laatste groep is gericht op vermaak voor kinderen. Denk aan Marvel Play en Glowgolf. Deze laatste groep is vooralsnog beperkt aanwezig in centrumgebieden.
- **Escape room:** dit aanbod ontbreekt momenteel in de binnenstad. Een escape room is een populair concept en een waardevolle toevoeging. Het is een vrijetijdservaring die zowel lokale bewoners als toeristen aantrekt. Daarnaast zijn bezoekers van een escape room meestal een dagje uit, wat kan leiden tot combinatiebezoeken met onder andere lokale horeca of detailhandel.
- **Bioscoop**: Er is op dit moment één bioscoop gevestigd in de binnenstad van Hoorn. Dit is Cinema Oostereiland, een arthouse-bioscoop. Hier worden over het algemeen films gedraaid buiten het commerciële aanbod met vaak een artistiek karakter. Daarnaast is er een Vue bioscoop (vijf zalen) aan de snelweg. Bioscopen zijn doorgaans grote publiekstrekkers en zijn idealiter gevesigd in de binnenstad. Hoewel verplaatsing van Vue niet aan de orde is, is het een aanbeveling waard om in een toekomstige gebiedsontwikkeling in de binnenstad een (verplaatsing van de) mainstream-bioscoop te overwegen. Dit is tevens gunstig voor andere voorzieningen in de binnenstad: uit onderzoek van Stec Groep blijkt dat ruim één op de drie bioscoopbezoekers dit combineert met een horecabezoek.
- **Bibliotheek**: er is momenteel een bibliotheek aanwezig aan de Wisselstraat. Deze bibliotheek ligt solitair van de winkelstraten in de Hoornse binnenstad. Om de volledige potentie van de bibliotheek te benutten dient deze verplaatst te worden naar een locatie in de binnenstad waar betere spin-off mogelijk is. Bovendien kan de bibliotheek dan beter inspelen op trends (workshops, functie voor ouderen en jongeren, combinatie met horeca) en daarmee ook meer en ontmoetings-, lees- en studeerfunctie krijgen. De maatschappelijke relevantie van een moderne bibliotheek is dus groot. Bovendien kan een bibliotheek de economische structuur van de binnenstad versterken. Uit onderzoek van Stec Groep blijkt dat bijna één op de drie consumenten een bibliotheekbezoek combineert met winkelen.

Figuur 19: Benchmark aanbod leisure en ontspanning Hoorn (aantal voorzieningen)



Bron: Locatus, 2023. Bewerking: Stec Groep, 2023. Benchmark: Assen, Bergen op Zoom, Deventer, Doetinchem, Gouda, Hoorn, Roermond en Roosendaal.



Kansen voor Hoorn als gemengd centrum-werkmilieu

Voor de binnenstad van Hoorn zien we kansen voor een gemengd centrum-werkmilieu. Het toevoegen van werkfuncties in de stad zorgt voor levendigheid in de plinten. Ook draagt kleinschalige, gemengde bedrijvigheid bij aan de interactie en dynamiek in het centrum en versterkt het de economische structuur. Het gemengd centrum-werkmilieu bestaat uit vier programmatische elementen:

- **Consumentgerichte dienstverleners**. Dit zijn dienstgerichte activiteiten met een publieksfunctie. Denk aan een kapper, schoenmaker of fotostudio. Deze voorzieningen zijn vaak al aanwezig in bestaande centrummilieus.
- **Ambachtelijke bedrijfsruimten**. Dit zijn bedrijven die doorgaans aanwezig zijn op bedrijventerreinen en daar steeds minder terecht kunnen. Een deel daarvan is ook goed in te passen in een centrummilieu. Het maken of kleinschalig produceren is onderdeel van de bedrijfsvoering. Denk daarbij aan een meubelmaker of werkruimte voor een kunstenaar. Regelmatig is er ook een kleine atelierruimte/showroom aanwezig voor verkoop of bezichtiging.
- **Werken en ontmoeten dichtbij huis (co-working)**. Dit is een werk- en ontmoetingsconcept dat inspeelt op de toenemende groep zzp'ers. Het is een kleinschalige plek waar flexibel gewerkt kan worden met passende faciliteiten (koffie, goed internet, vergaderruimtes). De locatie is open toegankelijk waarbij daghoreca een belangrijk deel vormt van de bedrijfsvoering.
- **Kleinschalige kantoren**. Dit zijn kleine kantoren van bedrijven in de wijk of omgeving. Het zijn kleinschalige in sectoren als ICT, consultancy, marketing, uitzendbranche of financiële dienstverlening. Ook vanuit maatschappelijke instanties is regelmatig behoefte aan kleinschalige werkplekken.

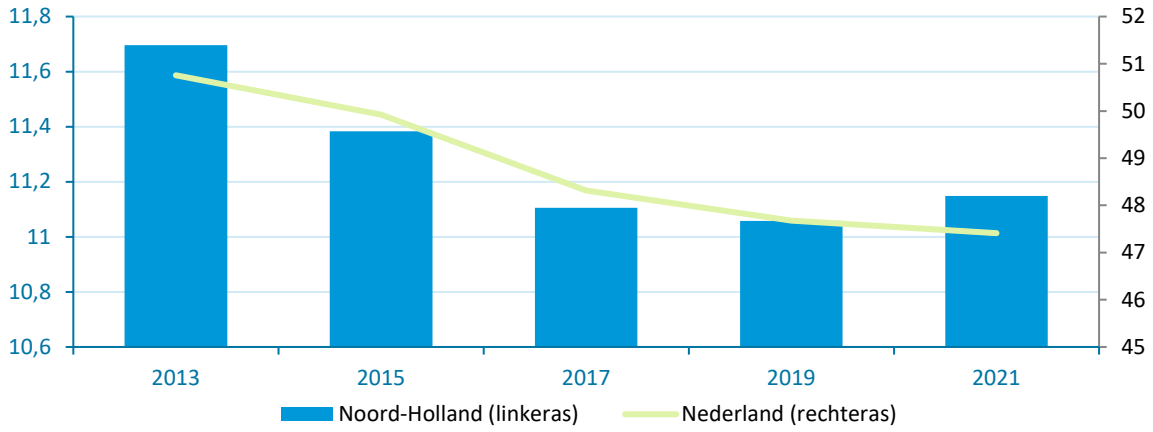
Kantoren en co-working behandelen we in hoofdstuk 3.4, consumentgerichte dienstverleners en ambachtelijke bedrijfsruimten behandelen we in hoofdstuk 3.5.

2.4 Kantoren

Marktbeeld: de kwantitatieve vraag kantoorruimte daalt, kwalitatieve vraag verandert

Diverse ontwikkelingen (toename thuiswerken, meer digitalisering) leiden tot een vermindering aan behoefte van het aantal kantoormeters (zie figuur 19). Digitalisering leidde al tot meer thuiswerken. Bovendien zagen we onder invloed van COVID-19 versnelling in sectoren waar digitalisering en thuiswerken eerder nog niet vanzelfsprekend waren. De pandemie werkte als katalysator. Er is minder ruimte nodig om op kantoor te werken en grootschaligere kantoorgebruikers kunnen pieken op vangen in flexkantoren. Ook de inrichting van een kantoorgebouw verandert. Kantoren worden meer en meer een plek om elkaar te ontmoeten. Mede dankzij het vele thuiswerken is deze functie voor zowel bedrijven als individuen zeer relevant. Denk aan de sociale verbinding in een tijdperk van individualiteit. Smart buildings en stijgende huurprijzen zijn prikkels voor meer efficiënt gebruik van kantoormeters. Gebouwen met grotere vloervelden (van 2.000 vierkante meter per verdieping en groter) sluiten beter aan bij de veranderende eisen aan kantoren: minder inefficiënte kantoortuinen en meer ruimte voor ontmoeten. Daarmee verandert de kwalitatieve vraag naar kantoorruimte.

Figuur 20: Ontwikkeling voorraad kantoorruimte (in miljoen m²)



Bron: Bak 'Kantoren in cijfers', december 2021. Bewerking: Stec Groep, 2023.

Tweekoppigheid op de kantorenmarkt

Er is sprake van tweekoppigheid op de kantorenmarkt: kantoorlocaties bewegen meer en meer naar twee uitersten op het spectrum. Aan de ene kant zijn er de toplocaties: centraal gelegen, goed bereikbaar met het openbaar vervoer en met de juiste mix van kantoren, voorzieningen en wonen. Denk hierbij aan de intercitylocaties. We verwachten dat deze locaties in trek zullen blijven, zeker in de grotere steden. Aan de andere kant van het spectrum zien we de minder toekomstbestendige kantoorlocaties. Kenmerkend aan deze secundaire kantoorlocaties is het monofunctionele karakter, de ligging aan de snelweg en veel leegstand in incourante panden die onttrokken moeten worden aan de voorraad.

Trends in marktsegment

Onderstaand figuur geeft een overzicht van de trends in de kantorenmarkt. We lichten daarna een aantal relevante trends verder toe die specifiek van toepassing zijn op de Hoornse binnenstad.



Trend	Wat betekent deze trend?	Wat betekent dit voor Hoorn?
Van kwantiteit naar kwaliteit	De belangrijkste uitdaging voor de kantorenmarkt is het verbeteren van de kwaliteit, zonder de kwantiteit te verhogen. Kantoorwerk wordt bovendien steeds meer ingevuld op locaties en in gebouwen buiten de traditionele kantorenvoorraad, zonder langlopende huurcontracten. Zowel zzp'ers als bedrijven zoeken flexibele opties in zogenaamde serviced offices en in gebouwen die zijn ingericht op co-working.	Uit de behoefteraming NHN (2021) blijkt dat er geen behoefte is aan extra kantoorruimte. Dit betekent dat er goed naar de huidige voorraad gekeken moet worden. Daarnaast zijn voor kantoren bereikbaarheid, met name met het openbaar vervoer, en een mix aan voorzieningen belangrijkste aspecten. Het stationsgebied is dan ook in potentie de meest geschikte locatie voor kantoorfuncties.
Verplicht verduurzamen: achterblijven is geen optie	Sinds 1 januari 2023 moeten kantoorgebouwen van 100 vierkante meter of groter minimaal beschikken over energielabel C. Er zijn een aantal uitzonderingen (o.a. monumentale panden of sluiting op termijn), maar het gros van de kantoren moeten aan deze eis voldoen. Ondanks dat handhaving soms tekortschiet, blijft de noodzaak om te verduurzamen voor kantoren bestaan.	Duurzaamheid is steeds meer een van de leidende principes op de kantorenmarkt. Verouderde kantoorpanden die niet aan deze nieuwe eisen kunnen voldoen, kunnen op de lijst voor transformatie. Een deel van de kantorenvoorraad is al getransformeerd (naar wonen). Daarnaast geldt voor nieuwe ontwikkelingen dat duurzaamheid al vanaf het ontwerp wordt geïntegreerd. Ook kunnen er duurzaamheidseisen worden vastgelegd in ruimtelijke plannen en beleid.
Werken in de binnenstad	We kunnen overal werken en dus werken we waar we willen. De afgelopen jaren groeit het aantal informele flexwerk- en kantoorconcepten. Zie figuur 22 voor enkele voorbeelden van flexibele kantoren. Dit zijn regelmatig combinaties met koffiebars, lunchrooms of vormen van horeca met	De kantorenvoorraad in de Hoornse binnenstad is beperkt (zie hierna). Tegelijkertijd zijn er aanzienlijke kantoormeters elders aanwezig die in potentie ook in de binnenstad passen. Ook qua locatiekwaliteiten en trends is de binnenstad (incl. Poort van Hoorn) een geschikte locatie voor een

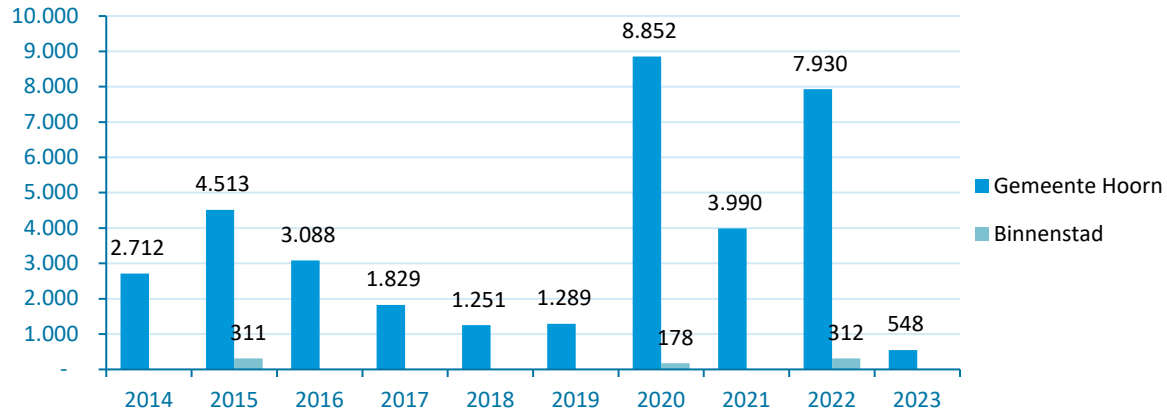
vergadermogelijkheden. Deze concepten kunnen straten verlevendigen en zijn een aanvulling op de 'formele' kantoren. De groei van informele flexwerk- en kantoorconcepten in binnensteden weerspiegelt de evoluerende aard van werk en de behoefte aan meer diversiteit en keuzevrijheid in werkruimtes.

deel van de kantorenvoorraad. Hier is gericht beleid voor nodig. Bovendien kan er rekening houden worden met een toename van informele flexwerk-kantoorconcepten in de binnenstad. Deze trend draagt bij aan de levendigheid van stadscentra, stimuleert innovatie in de werkomgeving en versterkt de connecties tussen professionals in verschillende sectoren. Het lijkt erop dat deze trend zich in de toekomst alleen maar zal blijven ontwikkelen. In de binnenstad van Hoorn is al een voorbeeld te vinden van een werkplek/koffiebar: dit is Het Koffielokaal aan de Lange Kerkstraat.

Huidige markt kantoorruimte binnenstad beperkt

Voor een inschatting van de huidige marktsituatie kijken we naar de opname van kantoorruimte in de gemeente Hoorn en in de binnenstad. De opname (het aantal vierkante meters dat door bedrijven in een jaar verhuurd wordt) van kantoorruimte in de gemeente ligt de afgelopen 10 jaar op een gemiddelde van zo'n 3.600 vierkante meter per jaar. Het betreft ongeveer 4 transacties per jaar. De opname van kantoorruimte in de binnenstad ligt de afgelopen jaren op een gemiddelde van zo'n 80 vierkante meter per jaar. Het betreft 3 transacties de afgelopen 10 jaar. De laatste transacties vonden plaats aan de Veemarkt en Bierkade. Er is relatief weinig opname van kantoorruimte in de binnenstad. Dit komt voornamelijk doordat de kantoorgebruiker weinig te kiezen heeft: het aanbod in de binnenstad is beperkt en vaak incourant. Hierdoor worden niet alle kansen verzilverd.

Figuur 21: Opname kantoorruimte gemeente en binnenstad Hoorn (per m² wvo)

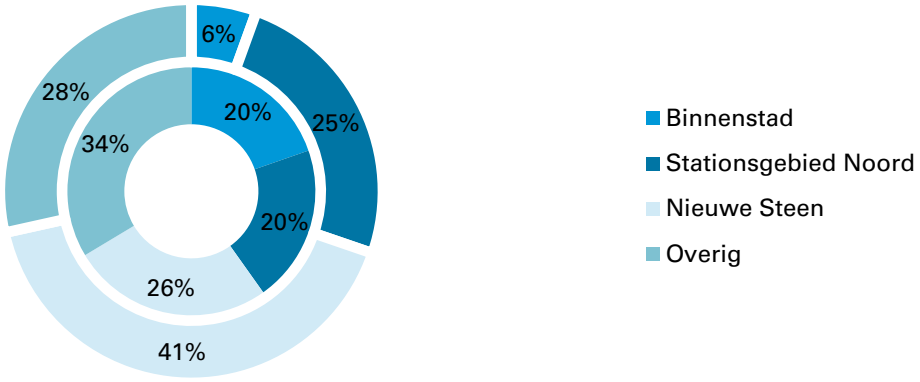


Bron: Vastgoeddata, 2023. Bewerking: Stec Groep, 2023.

Nieuwe Steen grootste kantoorlocatie, gevolgd door Stationsgebied Noord

Onderstaand figuur geeft de procentuele verdeling weer van de huidige kantorenvoorraad in de gemeente Hoorn. De binnenste ring laat de procentuele verdeling van het aantal kantoren zien. De buitenste ring van het oppervlak (in vierkante meter wvo). Er zijn twee formele kantoorlocaties in de gemeente: Nieuwe Steen en Stationsgebied Noord. Daarnaast zit er enige concentratie van kantoren in de binnenstad. Buiten de formele kantoorlocaties en de binnenstad worden ook kantoren aangeboden op bijvoorbeeld bedrijventerreinen en informele locaties. Deze vallen onder de categorie overig.

Figuur 22: Procentuele verdeling huidige voorraad aantal kantoren en oppervlakte



Bron: Vastgoeddata, 2023. Bewerking: Stec Groep. (kantoren binnenste ring, oppervlakte buitenste ring).

Leegstandspercentage kantoren Hoorn 5%: gezond frictieniveau

Verspreid over de gemeente wordt in totaal 5% van het kantooroppervlak te koop of te huur aangeboden. De totale voorraad kantoorruimte is circa 117.800 vierkante meter. De huidige leegstand bedraagt circa 5.900 vierkante meter (Funda in Business, peildatum oktober 2023). Daarmee ligt de leegstand op een gezond frictieniveau. Een leegstandsniveau van circa 5% duidt op een gezond frictieniveau: bedrijven met een acute ruimtevraag of bedrijven die een andere pand zoeken hebben op deze manier enige schuifruimte. Het leegstandspercentage is echter wel een momentopname.

Geen behoefte aan netto uitbreiding kantoren, wel mogelijkheden kwalitatieve vernieuwing

Uit de Strategie Werklocaties Westfriesland (2022) blijkt dat er in de regio voldoende voorraad kantoorruimte op kantorenlocaties is om in de vraag te voorzien. Kwalitatief kan er echter behoefte zijn aan nieuwe kantoorruimte. Dit komt door veranderingen in de vraag. Gebruikers zitten veel liever op centrale, multifunctionele en OV-ontsloten locaties. In de Strategie werklocaties Westfriesland (2022) is opgenomen dat, om het aantal kantoren op werklocaties te beperken, de regio geen netto uitbreiding van zelfstandige kantoren toestaat op nieuwe werklocaties. Zo wordt er gezorgd dat bestaande kantoren niet te snel verouderen, maar dat er in deze kantoren geïnvesteerd wordt. Kwalitatieve vervangingen wanneer aanbod incourant is en uit de markt wordt gehaald, bijvoorbeeld door transformatie, zijn uiteraard wel mogelijk. Nieuwe zelfstandige kantoorontwikkelingen vinden alleen plaats vinden op de formele kantoorlocaties en in het stationsgebied van Hoorn. De binnenstad van Hoorn wordt hierin niet specifiek genoemd. In de binnenstad van Hoorn zijn echter al veel verschillende (kleinschalige) kantoorfuncties aanwezig. Er is hier dus geen sprake van een zelfstandige ontwikkeling. Kleinschalige kantoorontwikkelingen in de binnenstad passen dus binnen de huidige strategie. Bovendien zien we, met het oog op trends en ontwikkelingen in de kantorenmarkt, de binnenstad als een geschikte locatie voor (kleinschalige) kantoorontwikkelingen.

Vervangingsvraag kantoren gemeente Hoorn circa 590 m² tot 1.770 m² per jaar

Op basis van regionaal onderzoek en landelijke tendens verwachten we geen uitbreidingsvraag voor kantoorruimte in de gemeente Hoorn. Wel is er sprake van een vervangingsvraag. Een gangbare vuistregel die hiervoor gebruikt wordt is tussen de 0,5 en 1,5%[11] van de totale voorraad. In onze berekening gaan we uit van dit percentage als de jaarlijkse vervangingsvraag. De huidige voorraad kantoorruimte in Hoorn is circa 117.900 vierkante meter, dit betekent een vervangingsvraag van circa 590 vierkante meter tot 1.770 vierkante meter per jaar. Bij gericht

[11] O.a. CBRE, EIB en NVM. Denk aan de bron 'Kantorenleegstand, probleemanalyse en oplossingsrichtingen' van EIB (2010).

beleid en gebiedsontwikkeling kan er worden ges Het is reëel dat een deel van deze vervangingsvraag terechtkomt in de binnenstad van Hoorn.

Vervangingsvraag naar kantoren

De vervangingsvraag is de vraag naar kantoorruimte die ontstaat doordat kantoren, om verschillende redenen anders dan capaciteitsgebrek/overschot, niet meer voldoen. Deze vraag wordt bepaald door technische slijtage (het pand is onbruikbaar en de levensduur loopt af), maar ook door normatieve slijtage; dit houdt in dat het pand niet meer aan de (kwaliteits)eisen van de gebruiker(s) voldoet. Vervanging vraagt in principe om nieuwe invulling in een bestaand pand (door andere eindgebruiker) en/of herontwikkeling of sloop/nieuwbouw van bestaande (verouderde) kantoorpanden. Voor zover de locatie niet voldoet, moeten panden worden onttrokken aan de voorraad door transformatie naar een andere bestemming (bebouwd of soms onbebouwd). Ten behoeve van vervanging kunnen dus ook nieuwe kantoorpanden worden gerealiseerd in de binnenstad.

Tabel 13: Vervangingsvraag naar kantoorruimte in Hoorn

	Scenario 0,5%	Scenario 1,5%
Vervangingsvraag (jaarlijks)	590 m² wvo	1.770 m² wvo

Bron: Vastgoeddata, 2023. Bewerking: Stec Groep, 2023.

130 bedrijven op een bedrijventerrein passen in de binnenstad

Aanvullend op de vervangingsvraag hebben we gekeken welke kansen er liggen voor verplaatsing van kleinschalige kantoren die momenteel op bedrijventerreinen aanwezig zijn. We hebben daarvoor alle kantoorgebruikers in de gemeente Hoorn geanalyseerd met behulp van de FMI (zie vorig kader) om in te schatten welke passend zijn in de binnenstad van Hoorn. Hieruit blijkt dat 130 kantoorachtige bedrijven die momenteel op een bedrijventerrein in Hoorn zijn gevestigd, passen qua aard en omvang in de binnenstad van Hoorn. In totaal gaat het om 360 banen. Het oppervlak van deze bedrijven is in totaal circa 7.200 vierkante meter. Dit op basis van een kantoorquotiënt (aantal vierkante meter per kantoorbaan) van 20. Hieronder valt kleinschalige bedrijvigheid tot 20 werknemers passend in een kantoorruimte (maximale omvang: 500 vierkante meter). Onderstaande tabel geeft een overzicht van verschillende voorbeelden van bedrijfssectoren waaronder de 130 bedrijven vallen.

Tabel 14: Voorbeelden van bedrijfssectoren passend in de binnenstad

Voorbeelden	
Softwareontwikkelaars	Maatschappelijk werk
Architecten	Markt- en opinieonderzoeksbureaus
Boekhoudkantoren	Reclamebureaus
Communicatie- en grafisch ontwerp	Reisorganisaties
Hypotheek en kredietbemiddeling	Uitzendbureaus
Interieur- en ruimtelijk ontwerp	Vermogensbeheer

Functiemengingsindex: kansen voor kleine kantoren in binnenstad

Op basis van de veranderende kwalitatieve behoefte aan kantoren en de vervangingsvraag voor kantoren zien we aanvullende kansen voor kleinschalige kantoorruimten in de binnenstad van Hoorn. De gunstige ligging en goede OV-bereikbaarheid maken de binnenstad en interessante locatie voor kantoren. We gebruiken de functiemengingsindex om deze kansen verder te onderzoeken. De Functiemengingsindex (FMI) is een instrument dat wordt gebruikt om de mate van functiemenging in een bepaald gebied of stad te meten. Functiemenging verwijst naar de diversiteit van functies die aanwezig zijn in een gebied. We gebruiken de FMI om te scoren hoe goed bedrijvigheid te combineren is met wonen en andere functies (voor verdere uitleg over de FMI, zie de bijlage).

Uitgelicht: voorbeelden van bedrijven uit de gemeente passend in de binnenstad

In onderstaande tabel lichten we een aantal voorbeelden toe. Deze bedrijven zijn momenteel gevestigd op een bedrijventerrein, maar passen evengoed (of zelfs beter) in de binnenstad. Voor bedrijven zijn hier verschillende voordelen te halen, zoals klantennabijheid, bereikbaarheid en zichtbaarheid. Voor de binnenstad betekent dit extra levendigheid en eventueel revitalisatie van verouderde (leegstaande) panden. Daarnaast is de ruimte op bedrijventerreinen schaars en neemt de krapte aan bedrijfsruimte alleen maar toe. Het is zaak zuinig om te gaan met de ruimte die we hebben. Verplaatsing van bedrijven op een bedrijventerrein naar de binnenstad verlicht de ruimtedruk. Het mengen van wonen en werken moet echter zorgvuldig gebeuren: de belangen van bedrijven en bewoners mogen niet te veel botsen. Onderstaande bedrijven zijn voorbeelden van bedrijven die kansrijk en passend zijn.

Naam	**Zeker Zakelijk**
Omvang pand	310 m²
Werknemers	4
Omschrijving activiteiten	Verzekeringen voor ondernemers (MKB)
Bedrijventerrein	Westfrisia

Naam	**Panter Reklame**
Omvang pand	102 m²
Werknemers	6
Omschrijving activiteiten	Full-service reclamebureau voor particulieren en bedrijven
Bedrijventerrein	Westfrisia

Naam	Dappere krachten
Omvang pand	280 m²
Werknemers	2
Omschrijving activiteiten	Arbeidsbemiddeling in ambachtschap
Bedrijventerrein	Hoorn 80

Kansen voor kleinschalige flex- en horecaconcepten

Flex- en horecaconcepten spelen in op een toenemende groep zzp'ers. Er zijn verschillende soorten flexibele kantoorconcepten die passen bij deze categorie (zie figuur 22).

Figuur 23: Verschillende flexibele kantoorconcepten

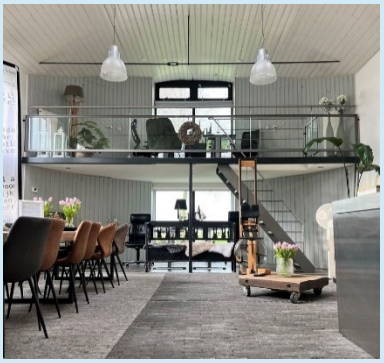






1 **Bij of inclusief met horeca:** horecafaciliteit waar op flexibele basis meetings plaats kunnen vinden
2 **Co-working:** gezamenlijke of zelfstandige werkplekken flexibel verhuurd
3 **Serviced-office:** volledig uitgerust en gemeubileerd kantoor dat wordt verhuurd

Net als op de reguliere kantorenmarkt is de verwachting dat grotere flexconcepten als co-working en serviced-offices een toenemende concentratie zal plaatsvinden in de G4. Dit in aanvulling met vier tot vijf grotere kantoorsteden daarbuiten. We verwachten daarom geen marktvraag voor Hoorn. Wel zien we enige kansen voor kleinschalige flexibel kantoorconcept bij of inclusief met horeca. Dit is een laagdrempelige faciliteit waar mensen kunnen werken en waar eventueel meetings plaats kunnen vinden. Ook zijn het soms ontmoetingsplekken waar zzp'ers hun netwerk uit kunnen breiden. Ze zijn bovendien goed in de passen in of nabij de binnenstad. De groei zzp'ers in Hoorn is groeiende. Van de 7.300 bedrijven in Hoorn heeft circa 70% één werknemer. De gemeente beschikt daarmee over circa 5.150 zzp'ers.



Hoorns voorbeeld:

Kunst na Arbeid Hoorn

Dit is een kantoorruimte en vergaderlocatie voor zelfstandig ondernemers. Er zijn faciliteiten voor presentaties, vergaderingen en lunch. Het is een prettige werkplek voor zzp'ers of andere werkenden die afwisseling van het thuiswerken waarderen. In overleg kan het hele pand gehuurd worden als vergaderlocatie. Het pand heeft een authentieke uitstraling en is voorzien van bibliotheekkamer, airconditioning en verschillende werkplekken. Daarnaast zijn basisbehoeften als koffie, thee, versnaperingen en snel internet aanwezig.

Conclusie: (passende) kantoorruimte in de binnenstad

Er is in de gemeente Hoorn geen behoefte aan extra vierkante meters kantoorruimte. De veranderende kwalitatieve behoefte zorgt daarentegen wel voor kansen voor de binnenstad. Vanuit marktbehoefte bekeken zien we kansen vanuit vervangingsvraag, verplaatsing van kleinschalige kantoren die op bedrijventerreinen aanwezig zijn en flex- en horecaconcepten. De versterking van de binnenstad (o.a. transformatie en voorzieningen) kan hand in hand gaan met de versterking van het kantoormilieu. Zo ontstaat er synergie. Ook zijn er bij gebiedsontwikkelingen rondom in of rondom binnenstad woon-werkcombinaties mogelijk, mits de verblijfskwaliteit van deze omgevingen aantrekkelijk zijn of worden.

2.5 Diensten, ambachten en makers

Marktbeeld: potentie van diensten, ambachten en makers wordt groter door ruimtedruk

Binnensteden zijn vanuit de historie plekken waar veelvuldig werd gewerkt en gemaakt. In de loop der jaren zijn werkfuncties vanwege de intrede van commercie en negatieve omgevingseffecten veelal verdreven. De komende jaren zal de potentie van deze doelgroep weer toenemen, mits er gericht beleid wordt gevoerd. De druk op werklocaties is immers groot en er is landelijk gezien schaarste aan beschikbare werkruimte. Daarnaast neemt het winkelaanbod af; wat kansen biedt voor transformatie. Toch komt deze ontwikkeling nog beperkt op gang. De huren in de binnenstad zijn hoog ten opzichte van werklocaties. Ook zijn de functionaliteiten en locatiekenmerken van de binnenstad anders (denk aan plinthoogte en autobereikbaarheid).

Mixed use zorgt voor synergievoordelen

Voor een aantrekkelijk en economisch sterke stad is er evenwicht nodig tussen wonen, werken en leven. Een goed samengestelde mixed-use van functies draagt op meerdere vlakken bij aan een brede welvaart. In een stedelijk gemengd milieu ontstaat interactie tussen functies waarbij geprofiteerd wordt van elkaars aanwezigheid. Dit levert synergievoordelen op. In tegenstelling tot de traditionele werklocaties zijn binnensteden goed bereikbaar met het OV. Ook zijn deze plekken creatief en dynamisch. Wat betreft locatie zijn makers en ambachten het best passend aan de randen van centrumgebieden en niet op A-locaties. Dienstverleners zijn goed passend op B/C-locaties.



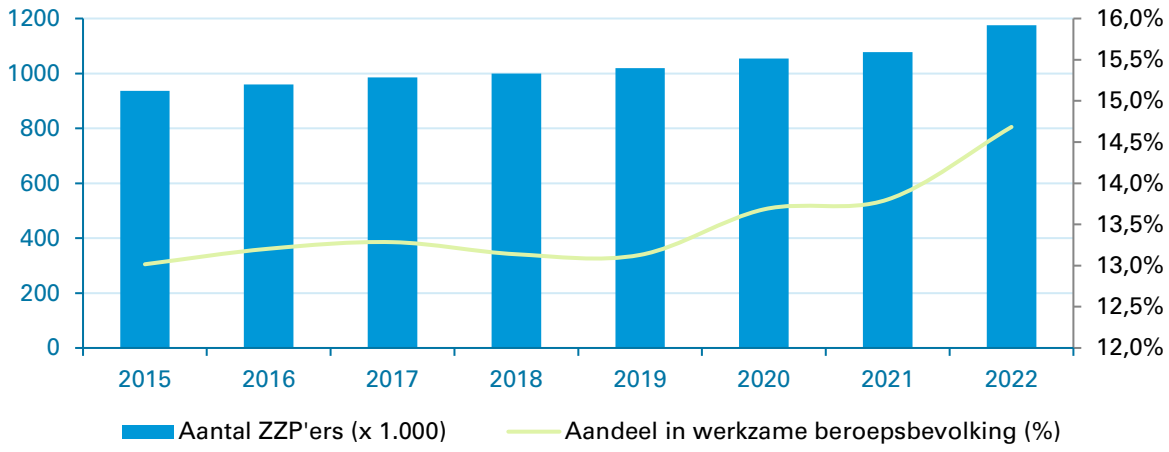
Het belang van creatieve en betaalbare broedplaatsen

Broedplaatsen zijn voor steeds meer (startende) bedrijven van belang. Kosten voor digitalisering en automatisering zijn lager doordat deze samen met andere gebruikers kunnen worden gedeeld. Daarnaast is er veel kennisuitwisseling. Een groot deel van het huidige aanbod van broedplaatsen is tijdelijk. Vaak gaat het om gebieden waar stadsontwikkeling komt en bestaande gebouwen in afwachting zijn van nieuwe ontwikkelingen (sloop/herinrichting). Creatieve makers komen hier vaak terecht vanwege de lage en flexibele huren.

Steeds meer werkenden zijn zzp'er; vraag naar kleinschalige werkruimtes stijgt

We zien een stijging van zowel het aantal zzp'ers als het aandeel in de totale werkzame beroepsbevolking. Dit betekent dat steeds meer werkenden zzp'er zijn. De afgelopen jaren nam het aandeel zzp'ers in bijna alle bedrijfstakken toe. Ook in de categorieën diensten en ambachten stijgt het aantal zzp'ers. Zelfstandigen zoeken vaak naar kleinschalige en flexibele bedrijfsruimtes die passen bij hun behoeften en werkwijze. Ze zoeken vaak naar betaalbare ruimtes geschikt voor individueel of klein teamwerk. De stijgende vraag naar kleinschalige bedrijfsruimte is een kans voor binnensteden. Oude loodsen, winkelpanden en andere commerciële ruimtes kunnen worden getransformeerd tot geschikte werkruimtes voor zzp'ers. Met name de vraag naar ruimtes kleiner dan 500 vierkante meter is de afgelopen jaren sterk gestegen, in de praktijk gaat het om een voorkeur van eenheden van circa 200 vierkante meter. Hierdoor is de markt de afgelopen jaren krap geworden. Er is op veel plekken een kwantitatief, maar vooral ook een kwalitatief tekort aan kleinschalige werkruimtes.

Figuur 24: Ontwikkeling aantal en aandeel zzp'ers



Bron: CBS, 2022. Bewerking: Stec Groep, 2023.

Trends in marktsegment

Trend	Wat betekent deze trend?	Wat betekent dit voor Hoorn?
Afname van 'baliefuncties' 	Het aantal dienstverleners met een traditionele baliefunctie, zoals een bank, postkantoor of reisbureau, neemt af. De belangrijkste drijfveer achter de afname van baliefuncties is de snelle opkomst van technologische innovatie en digitalisering. Online bankieren en digitale communicatiemiddelen hebben het makkelijker gemaakt voor consumenten om allerlei zaken online te regelen. Voor de consument betekent dit extra gemak en snelheid, maar ook voor bedrijven en organisatie is het vaak kostenefficiënter om zaken online aan te bieden.	Hoewel de landelijke afname van dienstverlening met baliefunctie speelt, blijft voor de consument persoonlijke interactie belangrijk. Er komen daarom servicepunten in aantrekkelijke omgevingen met een horecafaciliteit en informatiepunt. Diverse banken experimenteren hier bijvoorbeeld mee. Baliefuncties hebben bovendien vaak een beperkt oppervlakte. Eventuele leegstand kan worden ingevuld met lokale ondernemers, horeca of woning. Grotere leegkomende panden kunnen worden herontwikkeld.
Meer aandacht voor duurzame en lokale producten 	Er is de afgelopen jaren een duidelijke trend zichtbaar: consumenten tonen een groeiende waardering voor lokaal geproduceerde en duurzame producten. Deze verschuiving in voorkeur weerspiegelt een groter bewustzijn van de impact van consumptie op het milieu. De consument heeft graag inzicht in de oorsprong van hun product. Waar komt het vandaan en hoe is het gemaakt?	Het ambacht, lokaal geproduceerde goederen en kringloopwinkels zijn in opkomst. Ook repairshops komen op: mede door de toenemende aandacht voor circulaire economie. Het verwelkomen van diverse ambachtelijke activiteiten in de binnenstad, waarbij consumenten kunnen zien hoe iets wordt gemaakt, vergroot de aantrekkingskracht van een binnenstad. Lichte vormen van bedrijvigheid in combinatie met verkoop achten we dan ook kansrijk voor Hoorn. De huurprijzen en specifieke pand- en locatie-eigenschappen vormen soms nog een belemmering.
Combinatie van dienstverlening met o.a. horeca of detailhandel 	De consument kiest steeds vaker voor aantrekkelijke (winkel)omgevingen met een optimale totaalbeleving. Daarbij vervagen de scheidslijnen tussen sectoren en branches. Zo zien we steeds vaker combinaties van dienstverlening met bijvoorbeeld horeca of detailhandel. Denk aan een kapper die drankjes schenkt of schoonheidssalon die kleding verkoopt.	Sommige creatieve concepten passen mogelijk niet in bestaande bestemmingsplannen of wet- en regelgeving. Flexibiliteit is dan gewenst, net als een meedenkende houding waarin met de ondernemer wordt nagedacht hoe een concept binnen de wet- en regelgeving kan worden ingestoken.
Snelle groei aantal nagel- en zonnebankstudio's en kappers 	Landelijk is er sprake van een snelle groei van kappers, nagel- en zonnebankstudio's. Deze groei weerspiegelt de groeiende vraag naar persoonlijke verzorging en het belang dat mensen hechten aan hun uiterlijk en welzijn. Dit zien we onder andere terug in de opkomst van de barbershops (kappers voornamelijk voor mannen).	In de binnenstad van Hoorn zijn kwalitatief goede zaken een welkome aanvulling. Er moet echter gewaakt moet worden voor monocultuur. Er zijn al veel kappers aanwezig in de binnenstad van Hoorn. Ook hebben deze voorzieningen een verhoogd risico op criminele overnames en ondermijning. Dit speelt doorgaans vooral in de rafelranden van binnensteden.

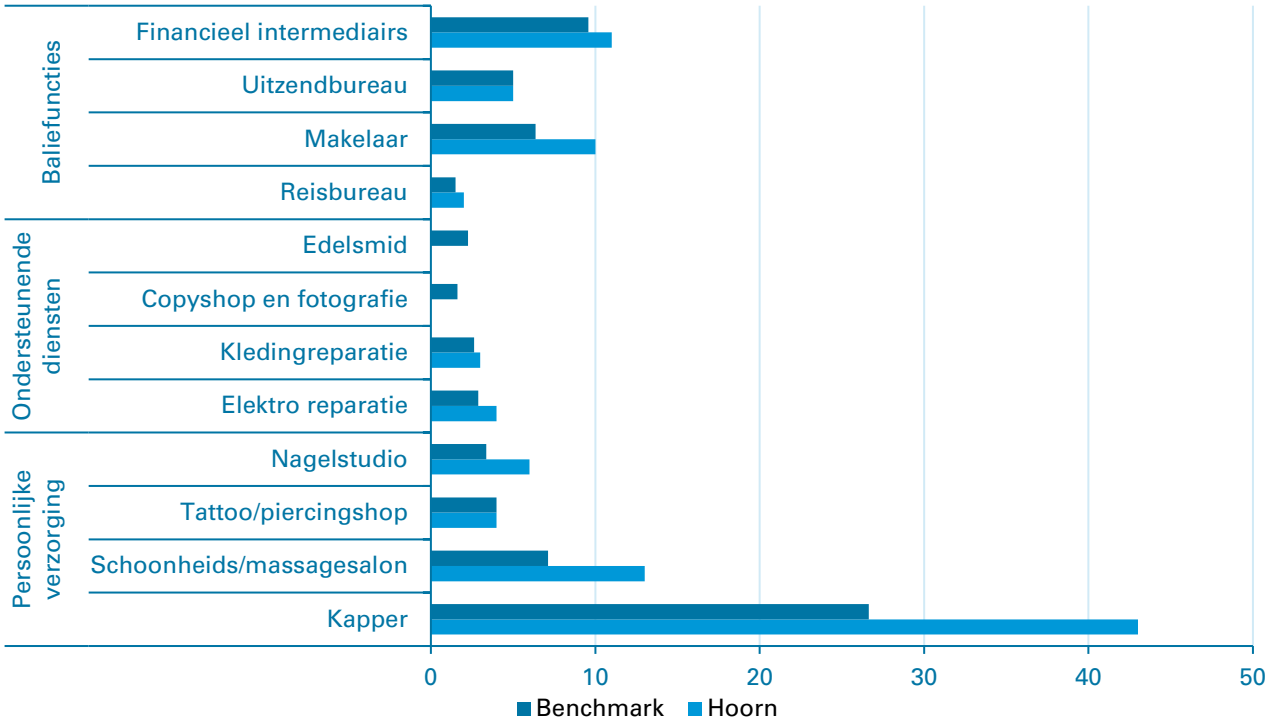
Kwantitatieve en kwalitatieve behoefte

We maken onderscheid in consumentgerichte dienstverleners en ambachtelijke werkruimtes.

Behoefte consumentgerichte dienstverleners: aantal voorzieningen binnenstad op niveau

We voeren een benchmarkanalyse uit naar het aantal consumentgerichte dienstverlenende voorzieningen. Hieruit blijkt dat het aantal consumentgerichte dienstverleners in de binnenstad op niveau ligt. Met name persoonlijke verzorging is goed vertegenwoordigd met een ruim aanbod kappers en schoonheids/massagesalons. Ook zijn er relatief veel baliefuncties zoals makelaars en financieel intermediairs (zoals verzekeraars en banken). We zien voor Hoorn potentie in een edelsmid, copyshop en fotografiestudio een aanvulling op het aanbod in de binnenstad. Als gevolg van inwonersgroei en trends zal de behoefte aan consumentgerichte dienstverleners iets toenemen. We verwachten hierbij net name vraag naar repairshops en enkele dienstverleners op het vlak van persoonlijke verzorging. We gaan uit van een beperkte ruimtebehoefte van circa 300 vierkante meter wvo.

Figuur 25: Benchmarkanalyse consumentgerichte dienstverleners (aantallen)



Bron: Locatus, 2023. Bewerking: Stec Groep, 2023. Benchmark centra: Assen, Bergen op Zoom, Deventer, Doetinchem, Gouda, Hoorn, Roermond en Roosendaal.

Behoefte ambachtelijke bedrijfsruimten: kansen in de binnenstad

Ook voor ambachtelijke bedrijfsruimten zien we kansen in de binnenstad. Bijvoorbeeld voor verplaatsing vanuit bedrijventerreinen. Het verplaatsen van bedrijven van bedrijventerreinen naar binnensteden is een complex vraagstuk. Lang niet alle bedrijven passen succesvol in de binnenstad. Om ambachtelijke bedrijvigheid een plekje te geven moeten gemeenten, ondernemers en andere belanghebbenden rekening houden met verschillende factoren. We gebruiken onderstaande tabel als afwegingskader om te bepalen welke bedrijven in aanmerking komen voor verplaatsing naar de binnenstad.

Naast de verschillende afwegingscriteria gebruiken we net als bij het hoofdstuk over kantoren de functiemengingsindex om te bepalen welke bedrijven kansrijk zijn voor een gemengd centrum-werkmilieu. Voor een volledige uitleg van de FMI verwijzen we naar de bijlage.

Tabel 15: Afwegingscriteria voor bedrijvigheid in binnenstedelijke gebieden

	Hoofdwinkelstraat	Aanloopstraat	Gemengd gebied
Openbare publieksfunctie / plint	Aantrekkelijke en transparante etalage. Geheel open pui, verkoopruimte zoveel mogelijk aan pui-zijde	Werkfunctie in combinatie met verkoop en/of etalage. Zoveel mogelijk aan pui-zijde.	Openbare functie minder relevant, wel borging van enige woonkwaliteit
Bevoorrading	Tijdens venstertijden, mogelijkheden overdag beperkt	Korte tijd parkeren voor de deur gewenst voor laden & lossen en afhaal	Kan hele dag plaatsvinden, wel kortdurend
Geluid/hinder	Minimaal vanwege consumentenbeleving	Beperkt vanwege consumentbeleving	Enige geluid/hinder aanvaardbaar
Ruimtelijke inpassing (omvang)	In te passen in bestaande winkelpanden (groot en klein)	In te passen in bestaande winkelpanden (groot en klein)	Omvang variërend afhankelijk van functie, hoofdzakelijk kleinschalig tot middelgroot
Aantrekking verkeer	Enkel voetgangers, geen verdere verkeerstromen gewenst	Hoofdzakelijk bereikbaar per voet en fiets, auto parkeren van korte duur	Hoofdzakelijk gericht op auto en fiets. Lage intensiteit

Bron: Stec Groep, 2023.

22 bedrijven op bedrijventerreinen Hoorn ook in te passen in een gemengd centrum-werkmilieu

22 bedrijven die momenteel op een bedrijven in de gemeente Hoorn zijn gevestigd, passen qua aard en omvang in de binnenstad van Hoorn. Deze bedrijven hebben in totaal circa 46 werknemers in dienst. De gemiddelde pandomvang van de bedrijven is 235 vierkante meter bvo. Hierbij is een selectie gemaakt van kleinschalige bedrijven (tot 10 werknemers, maximale omvang 500 vierkante meter) met lichte vormen van bedrijvigheid (milieuhinder, geluid), zodat deze inpasbaar zijn in het centrummilieu. Dit zijn doorgaans bedrijven milieucategorie 1 of 2. De analyse is gebaseerd op de functiemengingsindex (zie bijlage) en bovenstaand afwegingskader.

Uitgelicht: voorbeelden van Hoornse bedrijven passend in een gemengd centrum-werkmilieu

Zoals genoemd is kleinschalige en/of ambachtelijke bedrijvigheid geschikt voor een binnenstad. Mits er rekening wordt gehouden met de specifieke behoeften, ruimtelijke inpassing en het behouden van woonkwaliteit. In onderstaande tabel lichten we een aantal voorbeelden uit de Hoorn gemeente toe. Deze bedrijven zijn momenteel gevestigd op een bedrijventerrein, maar passen evengoed (of zelfs beter) in de binnenstad.

Naam	**Via Sofia Reclame**
Omvang pand	275 m²
Werknemers	6
Omschrijving activiteiten	Reclamegeschenken en textieldrukkerij
Bedrijventerrein	Westfrisia



Naam	Bart Ontwerpstudio
Omvang pand	390 m²
Werknemers	1
Omschrijving activiteiten	Interieurbouw en meubelmakerij
Bedrijventerrein	Westfrisia

Naam	Verena Machtel
Omvang pand	450 m²
Werknemers	2
Omschrijving activiteiten	Bloemsierkunst en interieurontwerp
Bedrijventerrein	Westfrisia



Aanvullende behoefte van 1.920 m² bvo tot 2030 op basis van provinciale behoefteraming

Naast de potentie van bedrijven die aanwezig zijn op bedrijventerreinen is er ook een toekomstige ruimtevraag vanwege de economische ontwikkeling van Hoorn en ruimteclaims van bestaande bedrijven. Om een beeld te krijgen van deze toekomstige ruimtevraag baseren we ons op de Behoefteraming werklocaties Noord-Holland Noord 2021 (zie onderstaand kader). Deze behoefteraming geeft een beeld van het gemengd stedelijke segment. Dit segment wordt gekenmerkt door lichte, kleinschalige (stadsverzorgende) bedrijvigheid. Dit is het segment dat in aanmerking komt voor de binnenstad van Hoorn. Uit de vraag-aanbodverhouding blijkt dat er in Noord-Holland Noord een tekort is aan geschikt aanbod om het gemengd stedelijke segment op te vangen. We maken een doorvertaling voor Hoorn[12]. Hieruit blijkt dat er 1.920 vierkante meter bvo aanvullende behoefte ontstaat tot 2030 voor een gemengd stedelijk werkmilieu. De binnenstad van Hoorn kan als potentieel gemengd centrum-werkmilieu een rol spelen in het opvangen van deze vraag.

[12] De totale behoefte aan het gemengd stedelijk werkmilieu komt uit op 0,6 hectare. Een verdeelsleutel wijst uit dat het aandeel van Hoorn hierin 32% is. Dit is op basis van werkgelegenheid, de voorraad aan bedrijventerreinareaal en de uitgegeven voorraad.

Aanvullende behoefte: doorvertaling Behoefteraming Noord-Holland Noord

Voor de aanvullende behoefte baseren we ons op de Behoefteraming werklocaties Noord-Holland Noord. De gehanteerde methodiek voor het bepalen van de uitbreidingsvraag is een van onderop opgebouwde modelmatige benadering van de ruimtevraag. Dit gebeurt op basis van specifieke lokale en regionale data uit Noord-Hollandse regio's. Belangrijk uitgangspunt daarbij is dat de ruimtevraag wordt afgeleid van de werkgelegenheidsontwikkeling. Het model kijkt naar het resultaat van drie parameters:

- De ontwikkeling van het aantal banen (naar sector en naar regio) tussen het basisjaar van de prognose en een moment in de toekomst.
- Waar deze banenontwikkeling plaatsvindt, de locatietypevoorkeur: vindt de groei plaats op bedrijventerreinen of bijvoorbeeld op kantoorlocaties en in centrumgebieden.
- Hoeveel ruimte elke baan inneemt, de terreinquotiënt, en de verwachte ontwikkeling daarvan. Daarbij worden trends als digitalisering, circulaire economie en energie en klimaat meegewogen.

Conclusie: diensten, ambachten en makers als versterking voor de binnenstad

Ondanks diverse uitdagingen (inpassing, geschikte bedrijfsruimtes, commerciële waarden) zien we in een levendig gemengd gebied zoals de binnenstad van Hoorn (extra) diensten, ambachten en makers een aanvulling zijn op de bestaande voorzieningenmix. De aanwezigheid van deze doelgroep draagt bij aan een levendige en dynamische omgeving. Kleinschalige werkruimten voor ambachtslieden kunnen de leegstand verminderen en verouderde gebouwen nieuw leven inblazen. De nadruk op lokaal vervaardigde goederen en ambachtelijke producten heeft de afgelopen jaren aan populariteit gewonnen (zie trends en ontwikkelingen). We zien kansen voor een werkplaats waar bezoekers ambachtslieden aan het werk kunnen zien, en eventueel een product kunnen kopen. Bovendien blijkt uit de behoefteraming dat er behoefte is aan extra vierkante meters werkruimte. De binnenstad kan een deel van deze vraag opvangen.

Bijlage 3 Toelichting functiemengingsindex

Functiemengingsindex (FMI)

Aan de hand van de functiemengingsindex (FMI) bepalen we per bedrijf naar welk type vestigingsmilieu de potentiële voorkeur van een bedrijf uitgaat. De FMI drukt uit hoeveel banen in een bepaalde bedrijfstak in een gemengd milieu gevestigd zijn. We doen de aanname dat alle bedrijven in die bedrijfstak in een vergelijkbare omgeving gevestigd zouden kunnen zijn. De uitkomsten weerspiegelen niet de daadwerkelijke verhuisbereidheid of locatievoorkeur van een individueel bedrijf.

Uit het onderzoek *'Menging van wonen en werken'* (PBL, 2009) is de functiemengingsindex (FMI) afkomstig. De FMI is een index waarmee de mate van menging van wonen en werken in gebieden wordt uitgedrukt. De FMI is een index van 0 tot 100 waarbij 0 staat voor een monofunctioneel woongebied. Een score van 100 staat voor een monofunctioneel werkgebied. Logischerwijs staat een score van 50 voor een gebied waar wonen en werken 50/50 gemengd zijn. Het PBL berekende op deze manier voor heel Nederland de mengbaarheid in gridcellen van 100 bij 100 meter (één hectare). De FMI per gebied wordt berekend door het aantal banen in het gebied te delen door het aantal banen plus het aantal woningen in het gebied keer honderd [13]. Werken wordt dus gevat in het aantal banen terwijl wonen wordt gevat in het aantal woningen. PBL berekende een gemiddelde FMI per bedrijfstak én grootteklasse.

Vraag naar gemengde vestigingsmilieus vanuit bedrijven op basis van de functiemengingsindex

Het PBL (2009) berekende de gemiddelde FMI per BLM-bedrijfstak [14] en bedrijfsgrootteklasse (aantal werknemers bedrijf) voor heel Nederland. Bedrijven met een sterk industrieel karakter hebben vaker een hoge FMI (richting 100; weinig menging). Bedrijven in zakelijke dienstverlening kennen gemiddeld genomen een lage FMI (richting 50; veel menging). Daarnaast hebben grotere bedrijven gemiddeld een hoge FMI en kleinere bedrijven gemiddeld een lage FMI. Op deze manier heeft het PBL een matrix gemaakt met een gemiddelde FMI per bedrijfssector en bedrijfsgrootteklasse.

Vraag naar potentiële voorkeursvestigingsmilieus

Op basis van de FMI scores van het PBL per sector en de grootteklasse van bedrijven bepalen we per bedrijf welk type vestigingsmilieu de voorkeur krijgen. We onderscheiden verschillende potentiële voorkeursvestigingsmilieus:

Monofunctionele locaties:

- Bedrijventerreinen (panden met een functioneel uiterlijk, relatief ruim opgezet)
- Kantoorlandschap (middelgrote tot grote kantoren, relatief ruim opgezet en buiten of aan rand van stedelijk gebied)

Verschillende gemengde woon-werkmilieus:

- Productielandschap (vooral industrieel vastgoed, ruim opgezet met grootschaliger vastgoed)
- Kantoorlandschap (middelgrote tot grote kantoren, relatief ruim opgezet en binnen stedelijk weefsel)

---

[13] Aantal banen / (aantal banen + aantal woningen) x 100

[14] De BLM (Bedrijfslocatiemonitor) bedrijfstakken zijn een vereenvoudiging van SBI-sectoren. De BLM werd (in het verleden) door PBL en CPB voornamelijk gebruikt voor het maken van behoefteprognoses.

- Ambachtelijk woonwerkterrein (vooral kleinschalige bedrijfsruimte in gemengd stedelijk gebied)
- Creatief woonwerkterrein (vooral kleinschalige kantoorruime in gemengd stedelijk gebied)
- Centrum woonwerkmilieu (zowel kleinschalige bedrijfsruimte als kleinschalige kantoorruimte gemengd met wonen en voorzieningen in een centrumgebied)

We onderscheiden de gemengde milieus op basis van de overheersende functie: of ze vooral bedrijfsruimtes of kantoorruimtes bevatten. Ook onderscheiden we op basis van de algemene omvang van het vastgoed in het gebied (kleinschalig of grootschalig). De binnenstad van Hoorn kenmerkt zich als gemengd centrum woonwerkmilieu.

Bijlage 4 Demografisch profiel

Voor een toekomstbestendig aanbod (detailhandel, horeca, leisure, cultuur, kantoren, diensten) in de binnenstad is het nodig deze aan te laten sluiten op de demografie van de bezoekers. We geven daarom in een aantal tabellen een de demografische opbouw weer van inwoners in de gemeente Hoorn en Westfriesland (waar een belangrijk deel van de bezoekers vandaan komt). We vergelijken dit met Nederland. Hieruit volgen de volgende conclusies:

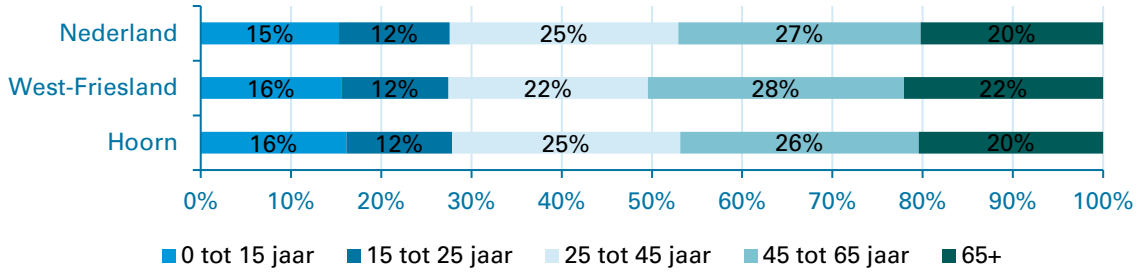
1 Het aantal inwoners in de gemeente Hoorn ligt op ruim 75.200 (tabel 17). Het aantal inwoners groeit naar verwachting de komende jaren stevig. Tot en met 2030 komen er ongeveer 4.200 inwoners bij. In de periode daarna tot en met 2040 gaat het om 4.300 nieuwe inwoners. Ook in andere gemeenten in de regio Westfriesland regio stijgen de inwonertallen, wel in een lager tempo. Tot en met 2030 gaat het om ruim 1.000 extra inwoners. In de periode daarna tot 2040 gaat het om 1.900 nieuwe inwoners.
2 De leeftijdsopbouw van inwoners in de gemeente Hoorn in nagenoeg gelijk aan het Nederlandse gemiddelde (figuur 25). Hoorn heeft een iets jongere bevolking, met name door meer 0 tot 15-jarigen. De grootste groep inwoners is 45 tot 65 jaar. Een aanzienlijk deel van deze groep gaat in de komende tien jaar met pensioen, waardoor vergrijzing optreedt. In andere gemeenten van Westfriesland zijn inwoners gemiddeld iets ouder. Het aantal 65-plussers en inwoners in de groep 45 tot 65 jaar ligt hoger.
3 De grootste groep huishoudens in de gemeente Hoorn zijn alleenstaanden, net als landelijk (figuur 26). Het aandeel gezinnen is relatief groot. In andere gemeenten in Westfriesland zijn gezinnen nog iets dominanter aanwezig en blijft het aantal alleenstaanden duidelijk achter.
4 De gemeente Hoorn kent een relatief grote groep middelbaar opgeleiden (figuur 27). Deze groep vormt 45% van het totaal. Het aandeel hoger opgeleiden ligt 5%-punt lager dan landelijk. In de andere gemeenten in Westfriesland ligt ten opzichte van het landelijk gemiddelde het aandeel hoger opgeleiden nog lager, waar het aantal lager opgeleiden hoger ligt.
5 De besteedbare inkomens in de gemeente Hoorn blijven iets achter bij het landelijk gemiddelde (-2%). Vooral in de hoogste inkomensgroep is het aantal inwoners beperkter (figuur 28). Middeninkomens vormen de grootste groep in Hoorn. In andere gemeenten in Westfriesland ligt het besteedbaar inkomen juist gemiddeld hoger dan landelijk (+7%). Vooral in Drechterland, Koggenland en Opmeer zijn de inkomens relatief hoog.

Tabel 16: Prognose inwoners

	2023	2030	2040
Hoorn	75.230	79.420	83.690
Westfriesland (excl. Hoorn)	143.140	144.200	146.100

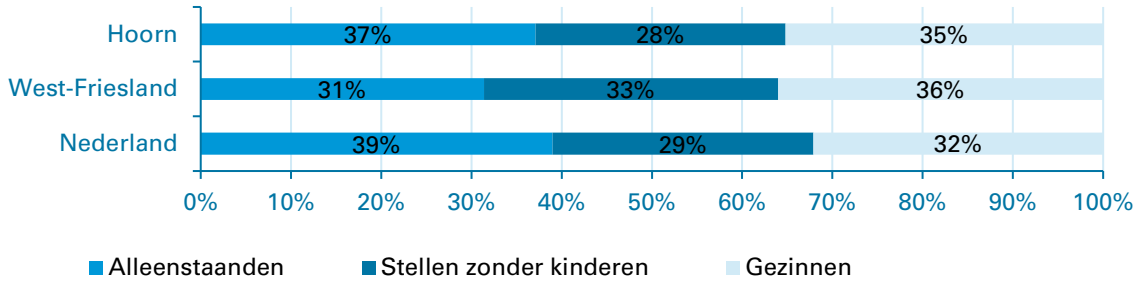
Bron: Primos, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023.

Figuur 26: Opbouw leeftijden



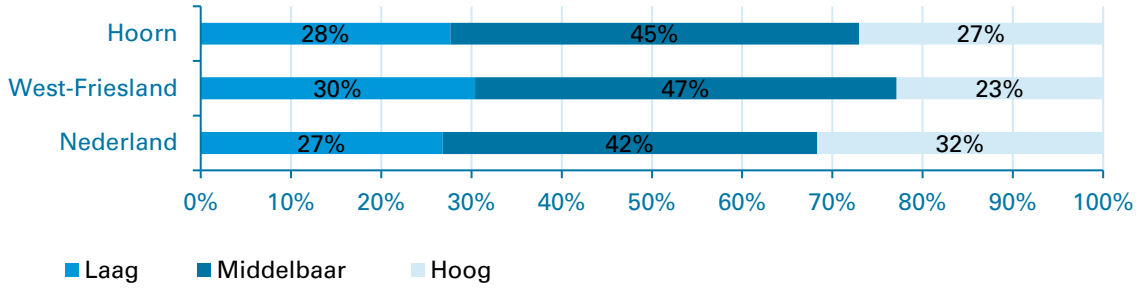
Bron: CBS, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023. *Westfriesland exclusief Hoorn

Figuur 27: Samenstelling huishoudens



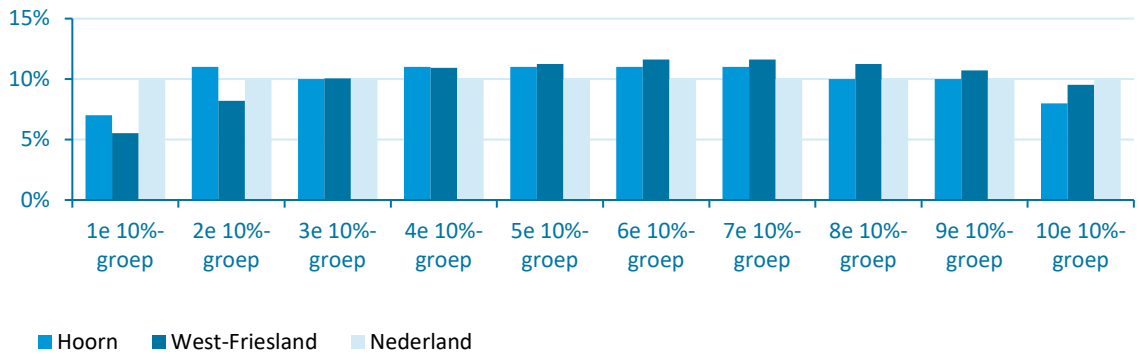
Bron: CBS, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023. *Westfriesland exclusief Hoorn

Figuur 28: Opleidingsniveaus



Bron: CBS, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023. *Westfriesland exclusief Hoorn

Figuur 29: Verdeling inkomens (per 10%-groep)



Bron: CBS, 2023; Bewerking Stec Groep, 2023. *Westfriesland exclusief Hoorn

Colofon

Datum: 12 augustus 2024
Projectnummer: 23.180
Opdrachtgever: Gemeente Hoorn
Opdrachtnemer: Stec Groep
Adviseurs: Mick Peters en Martijn Exterkate

Stec Groep
Onderzoek en advies over wonen, werken en leefomgeving
Postbus 217, 6800 AE Arnhem
Willemsplein 5, 6811 KA Arnhem

026 - 751 41 00
info@stec.nl
www.stec.nl