

Waar past GDV?

Marktontwikkelingen, dilemma's en beleidskeuzes
rond grootschalige (sport)detailhandel

21 april 2026



Visie INretail: ruimte maken voor toekomstbestendige sportretail

“De sportretail staat op een kruispunt. Veranderingen in consumentengedrag, schaalvergroting, digitalisering en de groeiende behoefte aan beleving in de winkel stellen sportondernemers voor grote uitdagingen. Tegelijkertijd zien we een sector die zich blijft vernieuwen, investeren en aanpassen.

INretail zet zich al decennialang in voor een gezonde detailhandelsstructuur in Nederland. In goede samenwerking met overheden en vastgoedpartijen is daarbij een evenwichtige mix ontstaan van winkels in binnensteden, wijken en dorpen, aangevuld met PDV- en GDV-locaties. We zijn trots op deze fijnmazige structuur, die ook internationaal vaak als voorbeeld wordt gezien. Tegelijkertijd zien we het als onze taak om veranderingen in de retailsector te duiden en de consequenties daarvan voor het ruimtelijk beleid te agenderen.

Dit rapport biedt niet alleen inzicht in wat er verandert binnen de sportbranche, maar laat vooral zien waar ruimte ligt voor vernieuwing en ondernemerschap. De gesprekken die Stec Groep heeft gevoerd met sportretailers – zowel in binnensteden en dorpskernen als op perifere locaties – en met beleidsmakers van gemeenten en provincies, bevestigen wat wij al langer signaleren: het bestaande

vestigingsbeleid sluit steeds minder goed aan op de realiteit van de hedendaagse sportretail.

De kracht van dit onderzoek zit in de duidelijke duiding van die spanning én in het handelingsperspectief dat wordt geboden. Het scenario van selectieve verruiming biedt naar onze overtuiging een noodzakelijke en evenwichtige stap vooruit. Het is een benadering die recht doet aan de dynamiek van de sportbranche, zonder het fundament van een gezonde en fijnmazige detailhandelsstructuur los te laten.

Voor sportretailers betekent dit, op locaties die dat mogelijk maken, winkels toekomstbestendig door te ontwikkelen en assortiment, service en beleving te combineren. Voor overheden biedt het aanknopingspunten om op deze locaties vestigingsbeleid flexibeler en meer sectorspecifiek in te richten.

Met dit rapport in de hand willen wij daarom graag het gesprek aangaan over waar en hoe selectieve verruiming kan plaatsvinden. Niet als automatisme, maar zorgvuldig, met regionaal maatwerk en altijd in overleg met provincies, gemeenten en sportondernemers. Zo werken we gezamenlijk aan een sterke sportretail en een florerend retaillandschap in Nederland.”

Voorgaande betreft de visie van INretail. Hierna volgt de verkenning door Stec Groep.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	5		
1.1 Aanleiding en context	6		
1.2 De sportbranche als verdiepende casus	7		
1.3 Past het GDV-beleid nog bij de praktijk?	7		
1.4 Afbakening onderzoek	8		
1.5 Leeswijzer	8		
2. Detailhandelsbeleid in vogelvlucht	10		
2.1 De Nederlandse traditie van detailhandelsplanning	11		
2.2 PDV en GDV: twee beleidsmatige uitzonderingen	12		
2.3 Van nationaal naar decentraal beleid	12		
2.4 GDV-locaties in opmars	12		
2.5 Overheden gaan zeer verschillend om met GDV	13		
2.6 Vervagende grenzen	14		
2.7 Juridische en planologische randvoorwaarden	15		
2.8 Conclusie: een beleidskader dat schuurt met de praktijk	15		
3. Marktontwikkelingen en trends in GDV	16		
3.1 Structurele veranderingen in de retailmarkt	17		
3.2 Schaalvergroting en veranderende concepten	17		
3.3 Locatievoorkeuren: binnenstad en periferie	18		
3.4 Vestigingsmogelijkheden	19		
3.5 Conclusie: marktdynamiek zet GDV-beleid onder druk	20		
4. Verdieping: sportbranche	21		
4.1 De sportbranche in transitie	23		
4.2 Typologieën binnen de sportdetailhandel	23		
4.3 Vloerproductiviteit en huurprijzen	25		
4.4 Assortiment: sport wordt ook lifestyle	26		
4.5 Conclusie: verschillende typen formules met verschillende locatievoorkeuren	28		
5. Beleidsdilemma's rondom GDV	29		
Dilemma 1: binnenstad vs. perifere dynamiek	30		
Dilemma 2: maatwerk per initiatief vs. consistent en uitlegbaar beleid	31		
Dilemma 3: ruimte bieden sport in periferie vs. precedentwerking naar andere branches	32		
Dilemma 4: lokale autonomie vs. regionale samenhang	33		
Dilemma 5: handhaafbaarheid vs. flexibiliteit	34		
Conclusie: dilemma's vragen om expliciete keuzes	35		
6. Scenario's toekomst GDV-beleid	36		
Scenario A – Maximale marktwerking	38		
Scenario B – Huidig beleid continueren	39		
Scenario C – Sturen op selectieve verruiming	41		
Scenario D – Maximaal beperken van GDV	43		
Conclusie scenario's	44		
7. Handreiking GDV-beleid	46		
7.1 Zes principes voor toekomstbestendig GDV-beleid	47		
7.2 Keuzehulp: welk scenario past bij welke regio?	49		
7.3 Sturingsmogelijkheden bij GDV-beleid	50		
8. Hoe nu verder?	53		
8.1 De belangrijkste keuzes die nu voorliggen	54		
8.2 Wat is nodig voor toekomstbestendig beleid?	55		
Bijlage 1 Juridische aandachtspunten	57		
Bijlage 2 Verdieping sportbranche	59		

Samenvatting

Meer GDV-initiatieven verwacht

Schaalvergroting, veranderend consumentengedrag en omnichannel leiden naar verwachting tot meer initiatieven voor GDV (definitie: hoofdstuk 1.4) op goed bereikbare locaties buiten de binnenstad. Ook de afgelopen jaren zijn er meerdere vestigingen geopend. Dit vergroot de spanning tussen marktdynamiek en het beschermen van binnensteden. Het roept de vraag op waar (binnenstad, periferie of beide) ruimte moet worden geboden aan GDV en onder welke voorwaarden.

Gemeenten en provincies gaan verschillend om met GDV

Het beleidslandschap voor GDV is versnipperd. Gemeenten, regio's en provincies hanteren uiteenlopende definities, maatvoering en brancheringsregels en gaan bestuurlijk verschillend om met GDV-initiatieven. Dat zorgt voor een ongelijk speelveld, vergroot het risico op precedentwerking en zet de regionale samenhang onder druk.

Sportbranche: óf klein, óf groter

In deze verkenning is ingezoomd op de sportbranche. Het aantal sportwinkels daalt, onder andere door online concurrentie. De branche ontwikkelt zich richting kleinschalige specialistische winkels en grootschalige formules, terwijl het middensegment onder druk staat. Grootschalige formules kunnen beter concurreren met online webshops door brede en diepe assortimenten te combineren met ruimte-intensieve functies zoals testen, reparatie, workshops en beleving.

Binnenstedelijk vastgoed niet altijd beschikbaar

GDV-spelers kunnen onvoldoende geschikte locaties vinden in binnensteden. Leegstand betekent niet automatisch dat passend vastgoed beschikbaar is: grote aaneengesloten units zijn schaars, ongunstig gelegen of alleen via complexe en financieel lastige herontwikkeling te realiseren. Op perifere locaties als woonboulevards is vaker ruimte beschikbaar, maar staat het beleid na zorgvuldige afweging GDV vaak niet toe.

Binnenstedelijke en perifere locaties steeds vaker complementair

Retailformules die inzetten op GDV benaderen binnenstedelijke en perifere locaties vaak als complementair binnen hun netwerk. Ze willen zowel locaties in binnensteden als daarbuiten openen. Binnenstadlocaties zijn kleiner worden ingezet voor zichtbaarheid, merkbeleving en traffic, met een selectief assortiment. Perifere locaties vervullen binnen hetzelfde netwerk vooral een schaalfunctie, met ruimte voor volledige assortimenten, gemak, bereikbaarheid en beleving rondom gebruik en testen. Door deze twee locaties te combineren sluiten GDV-formules beter aan bij uiteenlopende koopmotieven van consumenten.

Beleidskeuzes onvermijdelijk om antwoord te geven op GDV-verzoeken

Overheden worden de komende jaren geconfronteerd met nieuwe GDV-verzoeken, zo geven retailers aan. Het is van belang dat overheden hierop anticiperen: volstaan huidige GDV-locaties? Is er plek in de binnenstad? Moeten mogelijkheden verruimd worden, zoals op woonboulevards? Voor zorgvuldig detailhandelsbeleid is een vooraf vastgelegde en uitlegbare visie op de gewenste detailhandelsstructuur en rolverdeling tussen binnenstad en periferie wenselijk. Uit deze verkenning blijkt dat overheden verschillende keuzes kunnen maken: van vrijheid voor GDV in de periferie tot maximale begrenzing. In diverse dichtbevolkte regio's met sterke binnensteden kan selectieve verruiming wenselijk zijn om te anticiperen op de vraag. Dit onder strikte voorwaarden: Stec Groep adviseert een minimumoppervlakte van 2.500 m² wvo en beperking van het nevenassortiment van maximaal 10% van het wvo. Zo wordt grootschaligheid ruimtelijk beter gemotiveerd en concurrerend assortiment beperkt. De impact op de binnenstad dient hoe dan ook te worden meegewogen.

De ene regio is de andere niet: regionale afstemming noodzakelijk

Niet elke regio of binnenstad bevindt zich in dezelfde uitgangspositie. Het toestaan van GDV vraagt om een regionale afweging. Daarbij is de stedelijkheid van de regio, het profiel en functioneren van binnensteden, de rolverdeling tussen locaties en de mate waarin locaties elkaar aanvullen of beconcurreren relevant. Om de (boven)regionale samenhang te bewaken is een sturende rol van provincies wenselijk.



groep

1. Inleiding

SOCCER SHOES

SOCCER SHOES

SALE

SALE

SALE

SALE

SALE

SALE

SALE

SALE

SALE

SALE

10 GOLD

1.1 Aanleiding en context

De Nederlandse detailhandelsstructuur staat internationaal bekend als fijnmazig, planmatig opgebouwd en sterk gericht op vitale binnensteden en dorpskernen. Dit beleid heeft decennialang bijgedragen aan aantrekkelijke centra en een evenwichtige spreiding van voorzieningen. Tegelijkertijd is de context waarin dit beleid functioneert ingrijpend veranderd. Veranderend consumentengedrag en schaalvergroting in de retail zorgen ervoor dat het beleid niet altijd aansluit op de praktijk.

Gemeenten en provincies worden regelmatig geconfronteerd met verzoeken voor GDV (definitie: hoofdstuk 1.4): op aangewezen GDV-locaties, PDV-locaties zoals woonboulevards en bedrijventerreinen. Dit stelt gemeenten en provincies regelmatig voor lastige keuzes. Enerzijds is er een marktdynamiek, met schaalvergroting, veranderende winkelconcepten en een gebrek aan geschikte locaties in binnensteden. Anderzijds rust op overheden de verantwoordelijkheid om een samenhangende, vitale detailhandelsstructuur te borgen, waarin binnensteden een centrale rol blijven vervullen.

Deze verzoeken roepen fundamentele vragen op over de effecten op de detailhandelsstructuur. GDV-initiatieven leiden in een verdringingsmarkt zoals de winkelmarkt vaak tot herverdeling van koopstromen, met bovenlokale effecten. Bovendien heeft GDV soms (gedeeltelijke) assortimentsoverlap heeft met reguliere branches in de binnenstad en daarmee doorwerking in de bredere detailhandelsstructuur.

Tegelijkertijd is het beleidsmatige speelveld sterk gefragmenteerd. Gemeenten en provincies hanteren uiteenlopende definities, maatvoeringen en brancheringsregels. Waar de ene overheid ruimte biedt via maatwerk of uitzonderingen, houdt de andere vast aan strikte begrenzing. Uitzonderingen elders worden al snel precedentes en regionale afstemming staat onder spanning. Juist in dit spanningsveld ontstaat de behoefte aan heldere en juridisch robuuste kaders.

INretail heeft daarom Stec Groep gevraagd om een verkenning naar de toekomstbestendigheid van het beleid rondom GDV. Om verdieping te bieden ligt er een bijzondere focus op de sportbranche.

Deze verkenning biedt scenario's, afwegingsprincipes en sturingsinstrumenten waarmee overheden bewuste keuzes kunnen maken over waar, onder welke voorwaarden en in welke mate ruimte wordt geboden aan GDV, zonder de samenhang en vitaliteit van de detailhandelsstructuur uit het oog te verliezen. Het rapport beoogt daarmee bij te dragen aan meer voorspelbaar, uitlegbaar en juridisch houdbaar detailhandelsbeleid.

Deze verkenning door Stec Groep is geen pleidooi voor het verruimen van vestigingsmogelijkheden voor individuele GDV-initiatieven op perifere locaties, noch een ruimtelijke onderbouwing voor concrete vestigingsverzoeken. Deze verkenning beoogt om feitelijk en zorgvuldig te duiden wat er in de markt gebeurt en hoe overheden hiermee om (kunnen) gaan. Marktontwikkelingen in een branche vormen bovendien op zichzelf geen grond om vestiging op perifere locaties toe te staan. Daarvoor is altijd een integrale, locatiespecifieke en ruimtelijk gemotiveerde afweging nodig, in samenhang met de detailhandelsstructuur en regionale context.



1.2 De sportbranche als verdiepende casus

In deze verkenning staat de sportbranche centraal als casus. Niet omdat sport een uitzonderingspositie zou moeten innemen, maar omdat de ontwikkelingen in deze branche scherp zichtbaar maken waar het huidige GDV-beleid schuurt met de praktijk.

De sportdetailhandel bevindt zich op het snijvlak van reguliere detailhandel en grootschalige concepten. Enerzijds zijn er specialistische winkels die goed functioneren in binnensteden, anderzijds ontstaan grootschalige sportwinkels met een regionaal verzorgingsgebied, brede assortimenten en aanvullende functies zoals testen en service.

De vraagstukken die hier spelen, zoals schaal, bereikbaarheid en assortiment, zijn (deels) ook relevant voor andere branches zoals elektronica en speelgoed. De sportbranche fungeert in deze verkenning daarom als casus om bredere beleidsvragen rond GDV te analyseren.

1.3 Past het GDV-beleid nog bij de praktijk?

De hoofdvraag in deze verkenning is: **In hoeverre sluit het detailhandelsbeleid voor GDV nog aan bij marktontwikkelingen en welke beleidskeuzes zijn nodig om zowel marktdynamiek als een samenhangende detailhandelsstructuur te borgen?**

Deze verkenning uitgewerkt aan de hand van de volgende deelvragen:

- Waarom kiezen GDV-branches steeds vaker voor vestiging op perifere locaties? Welke ruimtelijke en bedrijfsmatige motieven en knelpunten spelen daarbij?
- Welke beleidsruimte bieden gemeenten en provincies momenteel voor vestiging van GDV-winkels?
- Welke kansen en risico's ontstaan als het beleid verder wordt verruimd voor GDV en andere branches op perifere locaties?
- Hoe kunnen precedentwerking en ongewenste effecten op de detailhandelsstructuur worden voorkomen?
- Op welke manier kunnen provincies en gemeenten zorgvuldig en toekomstbestendig beleid voeren dat ruimte biedt aan marktontwikkelingen, terwijl het collectieve belang wordt geborgd?

1.4 Afbakening onderzoek

Een heldere afbakening is essentieel voor een zorgvuldige duiding van het vraagstuk rond GDV. In de beleidspraktijk lopen definities, begrippen en toepassingskaders regelmatig door elkaar, wat bijdraagt aan verschillen in interpretatie, uitvoering en besluitvorming. Deze verkenning kiest daarom voor een duidelijke en hanteerbare afbakening:

*GDV = Detailhandelsvestigingen met een winkelomvang van **minimaal 1.500 m² wvo** in de branches **sport, speelgoed, bruin & witgoed en dibevo** en een **(boven)regionaal verzorgingsgebied**, die vanwege schaal, functie en ruimtelijke impact naast binnensteden en wijk- of dorpscentra ook op aangewezen perifere locaties worden toegestaan.*

Onderscheid tussen GDV en PDV

In deze verkenning wordt onderscheid gemaakt tussen Grootchalige Detailhandel Vestigingen (GDV) en Perifere Detailhandel Vestigingen (PDV).

PDV betreft winkels die vanwege de volumineuze aard van het assortiment ruimtelijk niet passend worden geacht in binnenstedelijke winkelgebieden en daarom op perifere locaties zijn toegestaan. Tot deze categorie behoren onder meer bouwmarkten, tuincentra, woonwinkels en ABC-detailhandel (auto's, boten en caravans).

Bij **GDV** gaat het in beleidsmatige zin niet primair om de volumineuze aard van de producten, maar om schaal, verzorgingsgebied en ruimtelijke impact. Juist dit onderscheid staat in de huidige praktijk onder druk, doordat GDV-branches zich vaker op PDV-locaties vestigen en daarmee bestaande beleidsgrenzen vervagen.

In deze verkenning worden fietsenwinkels en kringloopwinkels niet tot GDV gerekend¹.

1.5 Leeswijzer

Dit rapport is opgebouwd van analyse naar handelingsperspectief. De hoofdstukken bouwen op elkaar voort en kunnen zowel integraal als afzonderlijk worden gelezen.

Hoofdstuk 2 – Detailhandelsbeleid in vogelvlucht

Schetst de ontwikkeling van het Nederlandse detailhandelsbeleid, met aandacht voor de positie van GDV en PDV. Het laat zien hoe beleidsmatige uitgangspunten zijn ontstaan en waarom grenzen tussen categorieën detailhandel in de praktijk vervagen.

Hoofdstuk 3 – Marktontwikkelingen en trends in GDV

Beschrijft de belangrijkste marktontwikkelingen die van invloed zijn op GDV, zoals schaalvergroting, omnichannelstrategieën en veranderende vestigingsvoorkeuren.

Hoofdstuk 4 – Verdieping: sportbranche in beeld

Werkt de sportbranche uit als verdiepende casus. Dit maakt concreet zichtbaar hoe marktontwikkelingen doorwerken in locatiekeuzes en exploitatie, en dient als illustratie voor bredere GDV-vraagstukken.

Hoofdstuk 5 – Beleidsdilemma's rondom GDV

Brengt de belangrijkste beleidsdilemma's in beeld waarmee gemeenten en provincies worden geconfronteerd.

Hoofdstuk 6 – Scenario's voor toekomstig GDV-beleid

Werkt vier scenario's voor toekomstig GDV-beleid uit. De scenario's laten zien welke beleidsrichtingen mogelijk zijn en welke consequenties deze hebben voor winkelgebieden, marktpartijen en de bestuurlijke praktijk.

¹ Fietsenwinkels zijn meestal kleiner dan 1.500 m² wvo hebben een sterke relatie met de werkplaatsfunctie en de volumineuze aard van het artikel. Zij worden beleidsmatig daarom anders

beoordeeld dan GDV-branches. Kringloopwinkels vervullen primair een maatschappelijke en circulaire functie en hanteren een ander bedrijfsmodel en vestigingsmotief dan commerciële GDV-spelers, mede door hun logistieke organisatie.

Hoofdstuk 7 – Handreiking voor toekomstbestendig GDV-beleid

Afwegingsprincipes en sturingsmogelijkheden waarmee gemeenten en provincies hun GDV-beleid concreet, uitvoerbaar en juridisch houdbaar kunnen vormgeven.

Hoofdstuk 8 – Hoe nu verder?

In het slothoofdstuk komen de belangrijkste keuzes samen die nu voorliggen. Ook benoemt dit hoofdstuk wat nodig is om beleid in de praktijk goed te laten werken.

Bijlage 1 geeft een overzicht van juridische aandachtspunten bij GDV-beleid. Bijlage 2 bevat een cijfermatige verdieping op de sportbranche.

De bijlagen dienen als naslagwerk bij de hoofdtekst.



2. Detailhandelsbeleid in vogelvlucht



In dit hoofdstuk leest u...

Hoe het Nederlandse detailhandelsbeleid zich heeft ontwikkeld (2.1 t/m 2.3), hoe de grenzen tussen PDV, GDV en reguliere detailhandel in de praktijk vervagen (2.4 t/m 2.6) en welke juridische en planologische randvoorwaarden daarbij van belang zijn (2.7).

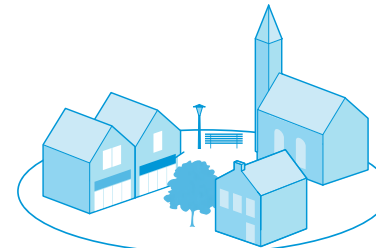
2.1 De Nederlandse traditie van detailhandelsplanning

Nederland kent een lange traditie van actieve sturing op de ruimtelijke spreiding van detailhandel. Deze sturing is historisch sterk verbonden met het beschermen en versterken van binnensteden en dorpskernen als primaire winkelgebieden. Detailhandel werd daarbij gezien als een essentiële drager van leefbaarheid, economie en sociale samenhang. Vestiging van winkels buiten deze kerngebieden werd lange tijd als uitzondering beschouwd.

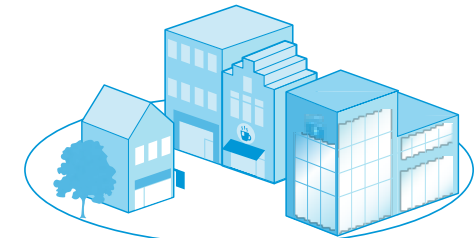
Vanaf de jaren zestig en zeventig, met de groei van autobezit en suburbanisatie, ontstond er echter behoefte aan winkelconcepten die qua schaal, logistiek en bereikbaarheid niet goed pasten binnen de bestaande binnenstedelijke structuur. Met name winkels in volumineuze goederen (zoals bouwmarkten, meubelzaken en tuincentra) vroegen om grotere kavels, eenvoudige logistiek en ruime parkeervoorzieningen. Dit vormde de basis voor het ontstaan van perifere detailhandelslocaties.

De kern van het Nederlandse detailhandelsbeleid is sindsdien steeds geweest: ruimte bieden aan noodzakelijke uitzonderingen, zonder de detailhandelsstructuur te ondergraven.

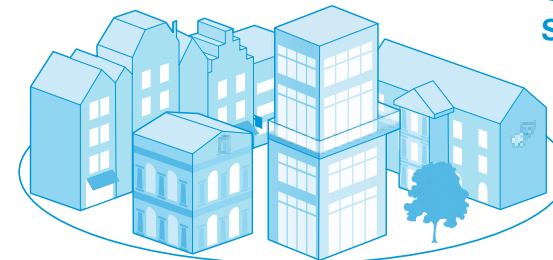
Figuur: Typen winkelgebieden



Dorpscentrum



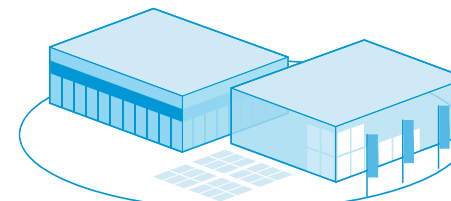
Stadsdeelcentrum



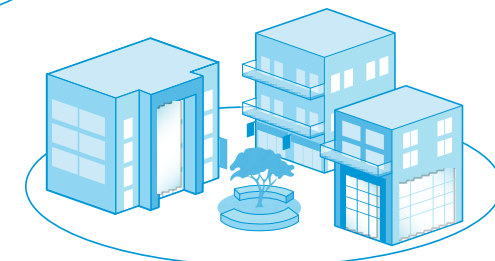
Binnenstad



Wijk- en buurtcentra



PDV/woonboulevard



GDV-cluster

2.2 PDV en GDV: twee beleidsmatige uitzonderingen

Om perifere detailhandelslocaties te structureren, zijn in de loop der tijd twee beleidsconcepten ontstaan:

- **PDV-clusters:** planmatig ontwikkeld voor winkels met volumineuze goederen (zoals bouwmarkten, tuincentra en meubelzaken). Het onderliggende ruimtelijke argument is dat deze winkels specifieke eisen stellen aan logistiek, bevoorrading en bereikbaarheid en daardoor minder passend zijn in (historische) centra.
- **GDV-clusters:** vanaf de jaren '90 is beleid ontwikkeld voor GDV, waarbij niet het volumineuze karakter van artikelen maar vooral de omvang van de winkel als vestigingscriterium geldt. Dit beleid maakte het mogelijk om perifere gebieden aan te wijzen waar winkels vanaf een minimale omvang (veelal 1.500 m²) zich konden vestigen, onder voorwaarden die regionaal onderbouwd moesten worden (waaronder: aantoonbare marktruimte en geen ontwrichtende effecten op centrumgebieden).

2.3 Van nationaal naar decentraal beleid

Tot begin deze eeuw was het detailhandelsbeleid sterk nationaal en provinciaal verankerd. Nieuwe GDV-locaties waren beperkt in aantal, regionaal afgestemd en planologisch scherp afgebakend. Dit zorgde voor een relatief consistent en voorspelbaar speelveld, zowel voor overheden als voor marktpartijen.

Sinds de decentralisatie (begin jaren 2000) ligt het zwaartepunt bij gemeenten, met een rol voor provincies en regionale afstemming om bovenlokale effecten te adresseren. Inhoudelijk zijn de kernprincipes niet fundamenteel gewijzigd, maar de uitvoering is meer divers geworden. Overheden wegen initiatieven verschillend, mede afhankelijk van lokale

marktdruk, beschikbare ruimte, politieke voorkeuren en de mate van regionale afstemming.

In dezelfde periode veranderde de context waarin beleid werd gevoerd:

- online winkelen nam sterk toe;
- leegstand werd een structureel thema;
- en de Europese Dienstenrichtlijn vraagt om een stevigere ruimtelijke onderbouwing voor branchebeperkingen.

2.4 GDV-locaties in opmars

Zoals geschetst introduceerde het Rijk in de jaren '90 GDV als aanvullende categorie binnen het detailhandelsbeleid. Daarbij werd bewust gekozen voor concentratie op een beperkt aantal stedelijke knooppunten met een bovenregionale functie. In het kader van deze verkenning is onderzoek op welke locaties momenteel een vorm van GDV² plaatsvindt en dus is toegestaan. Hieruit blijkt dat het inmiddels gaat om 91 locaties (solitair én gebundeld).

Hieronder een aantal locaties die vaak worden gezien als oorspronkelijke GDV of GDV-achtige retailclusters:

- **Woonmall Alexandrium (Rotterdam):** een van de bekendste GDV-clusters aan de rand van Rotterdam.
- **Haaglanden Megastores (Den Haag):** een klassieke, beleidsmatig aangewezen GDV-locatie in Zuid-Holland.
- **The Wall (Utrecht)** – een grootschalige retaillocatie met een breed en divers aanbod.
- **Retailpark Roermond (Roermond):** een cluster met veel grote retailers, waaronder sport- en vrijetijdzaken.
- **Maxis Muiden (regio Amsterdam):** een perifere retaillocatie met diverse grote winkelvestigingen.

² Definitie: buiten centrale winkelgebieden (o.a. binnenstad, dorpscentrum), >1.500 m² wvo, in branches sport, bruin- en witgoed, speelgoed en dibevo.

Er zijn ook locaties die planologisch ruimte bieden voor grootschalige detailhandel en vaak een GDV-karakter hebben, maar niet altijd als “klassieke” GDV-locatie worden aangeduid. Enkele voorbeelden:

- **De Voorwaarts (Apeldoorn):** een groot cluster met onder andere MediaMarkt en diverse sport- en woonretailers.
- **Woonboulevard Cruquius (Haarlemmermeer):** een belangrijke perifere woon- en detailhandelslocatie.
- **Meubelplein Ekkersrijt (regio Eindhoven):** een omvangrijke woonboulevard met GDV-achtige functies.

Tientallen grootschalige perifere locaties functioneren in de praktijk (deels) als GDV-cluster. Slechts een klein deel daarvan heeft formeel de status van GDV. De status hangt af van provinciale aanwijzingen en lokaal detailhandelsbeleid.

2.5 Overheden gaan zeer verschillend om met GDV

Om een beeld te krijgen hoe gemeenten GDV reguleren, hebben we de betreffende planologische mogelijkheden in de Omgevingsplannen bekeken. Uit deze analyse blijkt dat gemeenten hier zeer verschillend mee omgaan.

Hoewel vrijwel alle gemeenten het belang onderschrijven van concentratie en bescherming van de centrumstructuur, lopen de juridische uitwerking en mate van sturing sterk uiteen. Ze leggen eigen accenten leggen in definitie, branchering en maatvoering. Waar sommige gemeenten kiezen voor ruime toelating met beperkte uitzonderingen, hanteren andere gemeenten strikte profielen en hoge drempels. Deze verschillen zorgen voor een uiteenlopend speelveld.

Grote verschillen in definitie en positionering GDV

Gemeenten hanteren uiteenlopende definities van GDV:

- Sommige gemeenten formuleren een expliciete GDV-definitie, meestal gekoppeld aan een minimale omvang en een doelgerichte koopfunctie buiten reguliere winkelgebieden;

- Andere gemeenten gebruiken geen afzonderlijke GDV-definitie, maar laten GDV vallen onder het algemene begrip ‘detailhandel’ of ‘perifere detailhandel’.

Variatie in branchering: van zeer ruim tot sterk begrensd

Ook in de toegestane branches lopen de verschillen sterk uiteen:

- Zeer ruime branchering: enkele gemeenten laten op GDV-locaties vrijwel alle niet-dagelijkse branches toe, waaronder sport, wit- en bruingoed, speelgoed, babyartikelen en dibevo;
- Gerichtte branchering: veel gemeenten beperken GDV tot sport en/of elektronica;
- Strikte uitsluitingen: in meerdere omgevingsplannen zijn centrumbranches expliciet uitgesloten, zoals mode, luxe, boeken, media en dagelijkse detailhandel.

Ook minimale maatvoering loopt sterk uiteen

Een vrijwel overal terugkerende eis zijn minimum winkelgroottes:

- De ondergrens varieert sterk: 500 m², 700 m², 750 m², 800 m², 1.000 m² tot 1.500 m² wvo/bvo. De oorspronkelijke minimumgrens (1.500 m² wvo) wordt lang niet overal (meer) gehanteerd;
- Sommige gemeenten hanteren meerdere drempels, zoals enkele uitzonderingen onder 1.000 m² of verschillen per kavel;
- Sommige gemeenten hanteren naast een ondergrens ook een maximum totaaloppervlakte (voor individuele vestigingen of een totaal oppervlakte in een gebied).

Nevenassortiment en functiemenging

Veel gemeenten staan een nevenassortiment of andere functies toe:

- Meestal geldt een maximum van circa 10-20% van het vloeroppervlak voor nevenassortiment of ondersteunende functies. Soms dit gemaximeerd in oppervlakte;
- Horeca en leisure worden vaak toegestaan als ondergeschikte of ondersteunende functie, op kavel of gebiedsniveau;
- In enkele gevallen is functiemenging verruimd via afwijkingsbevoegdheden of partiële herzieningen.



Voorbeeld: Retailpark Roermond

Het Retailpark Roermond biedt ruime mogelijkheid voor GDV/Grootschalige Detailhandel. Zo zijn de volgende branches toegestaan: bruin- en witgoed, sport en kamperen, dibevo, muziekinstrumenten, speelgoed, huishoudelijk, rijwielen en kringloopwinkels. De minimum maatvoering is 1.000 m² bvo. De GDV-mogelijkheden zijn in het detailhandelsbeleid 2025-2030 verruimd. Zo wordt meer ruimte geboden aan nevenassortiment, waardoor winkels als Wibra worden toegestaan. Ook wordt het maximumoppervlakte per branche losgelaten, waardoor het oppervlakte kan toenemen.

Provinciaal beleid loopt uiteen

Provincies hanteren uiteenlopende benaderingen van GDV, maar de meeste provincies delen één kernprincipe: GDV mag de centrumstructuur niet ondermijnen. Waar bijvoorbeeld Zuid-Holland zeer expliciet en restrictief stuurt via een beperkt aantal aangewezen locaties, kiezen diverse andere provincies voor indirecte sturing via regionale afstemming. Opvallend is dat meerdere provincies, zoals Noord-Holland, het begrip GDV als aparte categorie hebben losgelaten, terwijl de sturing op grootschaligheid is gebleven. Daarnaast zijn er in diverse provincies adviescommissies voor detailhandel, zoals Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant.

2.6 Vervagende grenzen

In de huidige beleidspraktijk zijn de grenzen tussen PDV, GDV en reguliere detailhandel minder scherp dan voorheen. Dit uit zich op verschillende manieren:

- **PDV-locaties:** op diverse plekken worden op PDV-locaties steeds vaker winkels toegelaten die traditioneel niet tot PDV behoren (zoals sport en elektronica). Daarmee verschuift het karakter van perifere locaties en ontstaat discussie over het “ideaalbeeld” van PDV-

gebieden en de ruimte die daar (al dan niet) aan GDV-branches wordt geboden;

- **Bedrijventerreinen:** sommige GDV-formules vestigen zich op bedrijventerreinen, onder verwijzing naar bereikbaarheid of ruimtegebruik. Onderliggend speelt dat sommige gemeenten onvoldoende zicht op planologische mogelijkheden voor detailhandel op bedrijventerreinen en verspreide locaties, waardoor winkelformules soms landen op locaties buiten de detailhandelsstructuur. Bijvoorbeeld wanneer er leegstand ontstaat op een kavel met een detailhandelsbestemming uit het verleden;
- **Nevenassortiment:** In winkels en bedrijven op PDV-locaties, bedrijventerreinen en solitaire locaties worden vaker nevenassortimenten gevoerd die overlap hebben met reguliere detailhandel.

Deze ontwikkelingen leiden tot een situatie waarin het oorspronkelijke doel van het beleid, het beschermen van de detailhandelsstructuur door concentratie en heldere keuzes, onder druk komt te staan. Tegelijkertijd is er niet altijd breed gedragen alternatief kader dat richting geeft aan nieuwe afwegingen.

2.7 Juridische en planologische randvoorwaarden

Het Nederlandse detailhandelsbeleid staat niet los van Europese regelgeving. In het bijzonder vraagt de Europese Dienstenrichtlijn om een zorgvuldige onderbouwing van vestigingsbeperkingen. In de beleidspraktijk betekent dit dat keuzes over branchering, omvangsgrenzen en locatiecriteria overtuigend moeten worden gemotiveerd vanuit ruimtelijke relevante gronden. Ordenen uitsluitend vanuit economische motieven is niet toegestaan.

Voor gemeenten en provincies is dus een juridisch houdbare beleidsregel extra belangrijk. Naarmate perifere uitzonderingen toenemen en categorieën vervagen, neemt het belang toe van heldere definities, consistente toepassing en handhaafbare voorwaarden.

In bijlage 1 hebben we de juridische aandachtspunten bij GDV-beleid op een rij gezet.

2.8 Conclusie: een beleidskader dat schuurt met de praktijk

Samengevat is het Nederlandse detailhandelsbeleid stevig verankerd in het principe van concentratie in centra, met PDV en GDV als uitzonderingsregimes met elk een eigen logica. Tegelijkertijd verandert de praktijk: GDV-branches zoeken vaker perifere locaties en overheden gaan daar verschillend mee om.

Die verschillen worden vergroot door schaarste aan ruimte en concurrerende ruimtevrage (zoals wonen en andere functies), waardoor de druk op bestaande locaties toeneemt en de verleiding groeit om beleidsregels op te rekken binnen bestaande perifere gebieden.

Tegen deze beleidsmatige achtergrond beschrijft het volgende hoofdstuk de relevante marktontwikkelingen en trends die verklaren waarom de vraag naar grootschalige perifere vestiging toeneemt en waarom dit onderwerp in steeds meer gemeenten en regio's beleidsmatig urgent wordt.

3. Marktontwikkelingen en trends in GDV



In dit hoofdstuk leest u...

Welke structurele veranderingen spelen in de retailmarkt (3.1 en 3.2), hoe deze doorwerken in locatievoorkeuren van formules (3.3) en welke spanning ontstaat tussen markt vraag, binnenstedelijke mogelijkheden en perifere vestigingsruimte (3.4).

3.1 Structurele veranderingen in de retailmarkt

De interesse van retailformules in GDV is het gevolg van bredere, structurele veranderingen in de retailmarkt. Deze veranderingen beïnvloeden de schaal, het functioneren en de locatiekeuzes van winkelconcepten. Nieuwe GDV-initiatieven zijn doorgaans geen antwoord op een groeiende behoefte aan winkelmeters, maar op veranderende bedrijfsmodellen en locatievoorkeuren van retailers.

Vier ontwikkelingen zijn hierbij van doorslaggevend belang:

- 1 **Consolidatie en schaalvergroting.** In diverse branches neemt het aantal aanbieders af en worden marktposities geconcentreerder. Dit leidt tot een verschuiving richting minder, maar grotere vestigingen met een breder verzorgingsgebied. Deze schaalbeweging heeft directe gevolgen voor de ruimtebehoefte en locatiekeuze van winkels.
- 2 **Omnichannel en veranderend consumentengedrag.** Online verkoop en digitale oriëntatie zijn structureel onderdeel geworden van het koopproces. Fysieke winkels vervullen daardoor steeds vaker aanvullende functies, zoals beleving, service en advies. Dit beïnvloedt zowel het winkelconcept als de eisen die aan locaties worden gesteld.
- 3 **Verdringingsmarkt.** De Nederlandse detailhandel bevindt zich structureel in een verdringingsmarkt. De groei van consumentenbestedingen is beperkt en een groter deel van de omzet

verschuift naar online en hybride kanalen (al neemt het tempo van verschuiving af). Nieuwe fysieke winkels voegen in de meeste branches daardoor zelden netto winkelvraag toe, maar leiden vooral tot herverdeling van koopstromen tussen locaties, formules en winkelgebieden. Voor GDV is dit uitgangspunt cruciaal.

3.2 Schaalvergroting en veranderende concepten

Een belangrijke motor achter de vraag naar GDV is de verandering van winkelconcepten. In toenemende mate ontstaat een tweedeling: enerzijds kleinschalige, specialistische winkels; anderzijds grootschalige formules met een breed assortiment en regionaal verzorgingsgebied.

Schaalvergroting is daarbij geen doel op zich, maar het gevolg van functionele en bedrijfsmatige keuzes. Drie elementen spelen hierin een centrale rol.

- 1 **Assortiment.** Grootschalige winkels combineren breedte en diepte in het assortiment. Hierdoor vervagen traditionele branchegrenzen en ontstaan hybride formules.
- 2 **Beleving en aanvullende functies.** Fysieke winkels onderscheiden zich steeds vaker door mogelijkheden om producten te passen, testen en ervaren, aangevuld met service, advies en soms evenementen. Deze functies vragen om extra ruimte en flexibiliteit in de inrichting van winkels.
- 3 **Tegenwicht voor online spelers.** Grootschalige fysieke winkels bieden tegenwicht aan online aanbieders. Juist in branches waar advies, service, testen en directe beschikbaarheid belangrijk zijn, vervult de fysieke winkel een bredere functie dan alleen verkoop. Grote winkels maken het mogelijk om online en offline slim te combineren: als plek voor inspiratie, productervaring, afhalen, retourneren en service. En om een groot assortiment aan te bieden, zoals dat online ook het geval is.

3.3 Locatievoorkeuren: binnenstad en periferie

Waar vroeger werd ingezet op brede landelijke spreiding, kiezen bestaande formules nu vaker voor minder vestigingen op strategisch sterkere locaties met een duidelijke rol binnen een regionaal netwerk. Nieuwe (buitenlandse) toetreders met expansieplannen kennen een vergelijkbare vestigingsstrategie, maar zijn niet gebonden aan langlopende huurcontracten van locaties die niet meer goed in het regionale netwerk passen, zoals bestaande partijen.

Binnensteden blijven voor veel formules belangrijk vanwege passantenstromen, combinatiebezoek en de stedelijke beleving. Tegelijkertijd groeit de belangstelling voor perifere locaties wanneer deze beter aansluiten bij de functionele eisen van bepaalde winkelconcepten.

In de afweging van retailformules tussen binnenstad en periferie spelen met name de volgende factoren een rol:

- 1 **Beschikbaarheid van geschikte panden.** Het probleem is vaak niet een gebrek aan ruimte, maar een gebrek aan *geschikte* ruimte: aaneengesloten metrages met voldoende hoogte en flexibiliteit.
- 2 **Bereikbaarheid en parkeren.** Voor winkels met een regionaal verzorgingsgebied of volumineus (deel van het) assortiment weegt autobereikbaarheid en parkeercapaciteit zwaar mee in de locatiekeuze.
- 3 **Kostenstructuur.** Perifere locaties bieden vaak lagere huurprijzen per m². Dat betekent niet automatisch een hoger rendement. Grootschalige formules hebben meer meters, terwijl op een deel van die extra meters minder wordt verdiend. De aantrekkelijkheid van perifere locaties hangt daarom niet alleen samen met lagere huur, maar ook met de totale exploitatie van het concept.
- 4 **Verzorgingsgebied.** Grootschalige winkels richten zich vaker op een regionaal verzorgingsgebied, wat de aantrekkelijkheid van goed ontsloten locaties vergroot en tegelijkertijd bovenlokale effecten kan hebben.

- 5 **Trafficgeneratie.** Perifere locaties functioneren minder op passanten en meer als doelbestemming, wat vraagt om actieve positionering.

Binnenstadslocaties: zichtbaarheid, beleving en merkfunctie

Binnenstadslocaties vervullen voor veel GDV-spelers een belangrijke rol voor merkbeleving, zichtbaarheid en plek voor inspiratie, oriëntatie en beleving. Kenmerken voor binnensteden zijn hoge passantenstromen, een gemengd publieksprofiel en een sterke koppeling met andere voorzieningen zoals horeca en cultuur.

Voor GDV-formules worden binnenstadslocaties vaak ingezet als:

- winkels met een selectiever assortiment (passend bij doelgroep in verzorgingsgebied en een kleiner aandeel volumineus assortiment);
- city-concepten gericht op inspiratie en service;
- of als aanvulling op grotere winkels elders in het netwerk; indien er ruimtes beschikbaar zijn.

Perifere locaties: schaal en bereikbaarheid

Perifere locaties bieden andere, complementaire kwaliteiten. Zij zijn bij uitstek geschikt voor grotere winkeloppervlakken, brede of diepe assortimenten en functies waarbij bereikbaarheid en gemak centraal staan. Kenmerkend zijn goede bereikbaarheid per auto, ruime parkeervoorzieningen en betere mogelijkheden voor logistiek.

Voor GDV-formules worden perifere locaties vaak ingezet als:

- hoofdvestiging met (boven) regionale functie;
- winkel met volledig assortiment in breedte en diepte;
- complete winkelervaring met testruimtes, workshops, informatiebalies, leisure- en sportactiviteiten.

Complementariteit in vestigingsstrategieën

Steeds vaker hanteren formules een locatiestrategie waarbij binnenstedelijke en perifere vestigingen elkaar aanvullen.

Binnenstadslocaties richten zich daarbij op zichtbaarheid en oriëntatie, terwijl perifere locaties de rol vervullen van schaal, voorraad en doelgericht winkelen. Vestigingsverzoeken kunnen daarom niet los gezien kunnen worden van het bredere netwerk en concept van een formule.

Het gaat bij GDV-beleid dus niet om een eenvoudige tegenstelling tussen binnenstad en periferie; beide locatietypen vervullen verschillende functies binnen één en dezelfde markt.

Voorbeelden sport-GDV laatste jaren

Sinds 2021 openden op GDV-locaties, bedrijventerreinen of andere verspreide locaties bijvoorbeeld de volgende sportwinkels groter dan 1.500 m² wvo (uitgaande van nieuwe sportlocaties, geen overname van andere sportformules wat veelvuldig heeft plaatsgevonden):

- Almelo bedrijventerrein: VOS Hengelsport (2.500 m² wvo)
- Amersfoort Home & Design Center: Snowcountry (2.800 m² wvo)
- Bergen op Zoom Woonboulevard: Bever (2.900 m² wvo)
- Borculo bedrijventerrein: Woest Sport (1.600 m² wvo)
- Emmeloord bedrijventerrein: HYPO Store (3.500 m² wvo)
- Hoorn Hof van Hoorn: Sport 2000 (3.030 m² wvo)
- Leeuwarden bedrijventerrein: Reinders Rekreatie (1.711 m² wvo)
- Purmerend bedrijventerrein: Rien de Wolf (1.800 m² wvo)
- Rotterdam Alexandrium: Bever (1.685 m² wvo)
- Rotterdam Alexandrium: Decathlon (1.866 m² wvo)
- Venlo Trefcenter: DAKA Sport (2.550 m² wvo)

3.4 Vestigingsmogelijkheden

In discussies over vestigingsmogelijkheden wordt leegstand in binnensteden vaak genoemd als aanwijzing dat voldoende ruimte beschikbaar is. In de praktijk is leegstand echter niet gelijk aan bruikbare ruimte voor grootschalige formules. Een aantal factoren speelt hierbij een rol:

- **Maatvoering en indeling:** Veel leegstaande panden zijn relatief klein, versnipperd of ongeschikt voor grootschalige concepten vanwege indeling, draagkracht of beperkingen.
- **Exploitatie-eisen:** Voor bepaalde formules is een minimale omvang noodzakelijk om assortiment, presentatie en kostenstructuur te laten functioneren.
- **Herontwikkeling en eigendomssituaties:** Het realiseren van grotere winkelunits in centra vraagt vaak om pandsamenvoeging en langdurige herontwikkeltrajecten, die niet altijd op korte termijn uitvoerbaar zijn of financieel haalbaar zijn, maar ook organisatorisch lastig uitvoerbaar door meerdere vastgoedeigenaren.

Beperkt aanbod voor GDV in binnensteden

Uit analyse van leegstandscijfers (maart 2026) in centrale winkelgebieden³ blijkt dat dat er nauwelijks aanbod is in grootschalige units. Zo zijn er tien beschikbare panden groter dan 2.500 m² wvo (waarop de ruimtevraag zich vooral toespitst). Echter liggen deze panden vooral in middelgrote of kleinere kernen (zoals Heeten, Nunspeet, Sittard en Veghel) met beperktere regionale functie of juist op B- of C locaties in binnensteden. In de categorie 1.500-2.500 m² wvo zijn meer locaties beschikbaar, namelijk 38. Dit uiteenlopend van kleinere kernen zoals Made en Kapelle tot grote steden. Deze panden zijn echter veelal te klein voor GDV-formules.

³ Afbakening Locatus: binnenstad, hoofdwinkelgebied groot, hoofdwinkelgebied klein, kernverzorgend centrum groot, kernverzorgend klein.

Aanbod perifere clusters vaak niet bestemd voor GDV

Op perifere clusters⁴ staan tevens locaties leeg van een grotere omvang. Voor panden groter dan 2.500 m² wvo gaat het om 18 panden; in de categorie 1.500-2.500 m² wvo gaat het om 26 locaties. Het gaat om zeer uiteenlopend typen locaties, van woonboulevards tot bedrijventerreinen. Daarbij gaat het om variërend binnenstedelijke locaties (zonder ligging direct nabij snelweg) als goed bereikbare locaties. In vrijwel alle gevallen zijn enkel PDV-functies toegestaan; waardoor er geen mogelijkheid is voor GDV-formules.

De analyse laat zien dat de momenteel beschikbare leegstand in binnensteden in beperkte mate aansluit bij de ruimtebehoefte van GDV-formules. Geschikte panden in de relevante schaalgrootte zijn schaars en bevinden zich vaak niet op de juiste locaties. Tegelijkertijd is op perifere clusters aanbod in grotere metrages beschikbaar, maar is GDV daar in veel gevallen planologisch uitgesloten.

Hierdoor is er een spanning tussen marktbehoefte en de feitelijke ruimtelijke en beleidsmatige beschikbaarheid van geschikte locaties. Bovendien neemt de druk op ruimte toe door andere functies, zoals wonen, werken en voorzieningen, waardoor detailhandel niet vanzelfsprekend prioriteit krijgt.

3.5 Conclusie: marktdynamiek zet GDV-beleid onder druk

De ontwikkelingen in dit hoofdstuk maken duidelijk waarom GDV steeds vaker leidt tot beleidsmatige spanning. Deze spanning ontstaat uit de samenloop van meerdere structurele factoren:

- **Schaalvergroting en consolidatie** in de retailmarkt leiden tot een toenemende vraag naar grotere winkelunits met een (boven)regionaal verzorgingsgebied.
- **Veranderende winkelconcepten** vragen om andere ruimtelijke randvoorwaarden, zoals aaneengesloten metrages en bereikbaarheid.
- **Beperkte beschikbaarheid van geschikte ruimte in binnensteden:** leegstand vertaalt zich slechts beperkt naar passende vestigingsmogelijkheden voor grootschalige formules; grote units zijn schaars, vaak ongunstig gelegen of vooral beschikbaar in kleinere kernen.
- **Beperkingen op perifere locaties:** hoewel daar vaker panden in de gewenste schaalgrootte beschikbaar zijn, is vestiging van GDV-formules veelal planologisch uitgesloten vanwege de geldende PDV-bestemming.
- **Verschillen in beleidspraktijk tussen gemeenten, regio's en provincies** vergroten de kans op precedentwerking en leiden tot onzekerheid over de toepasbaarheid en consistentie van het beleid.

In het volgende hoofdstuk wordt deze dynamiek verdiept aan de hand van de sportbranche als casus.

⁴ Afbakening Locatus: Grootschalige concentratie.

4. Verdieping: sportbranche

A young man with short brown hair and a light beard is smiling as he examines a pair of black and white sneakers. He is wearing a black quilted jacket with a red lining. He is standing in a retail store, likely a sports store, with shelves of various sneakers visible in the background. The store has a bright, modern interior with blue accents and hanging clothes.

In dit hoofdstuk leest u...

Hoe de sportbranche in transitie is (4.1), welke typen sportwinkels er zijn (4.2), hoe vloerproductiviteit en huurprijzen (4.3) eruitziet en hoe het assortiment verbreed van sport naar ook lifestyle (4.4).

De sportdetailhandel vormt een beleidsmatig relevante casus, omdat de branche sterk differentieert in winkelformules en daarmee ook in ruimtebehoefte en locatievoorkeur. Kenmerkend is dat de sportbranche zich niet eenduidig in één richting ontwikkelt. Er is geen sprake van een simpele beweging van binnenstad naar periferie, maar van diversificatie: verschillende typen sport-retail met verschillende vestigingsstrategieën, afhankelijk van hun concept, doelgroep en rol binnen het winkelnetwerk.

Kenmerkend voor de sportdetailhandel is bovendien dat de fysieke winkel doorgaans meerdere functies combineert: verkoop, advies, service/onderhoud, en vaak ook testen en beleving (bijvoorbeeld passen, loopanalyse, ski-service, racketbespanning of productdemonstraties). De combinatie van functies heeft directe ruimtelijke implicaties: het vraagt om voldoende metrages, flexibiliteit in indeling, en in veel gevallen ook om goede bereikbaarheid. Net als andere retailbranches is de sportbranche gevoelig voor druk op de exploitatie. Kostenstijgingen (zoals huisvesting, personeel en energie), veranderend consumentengedrag en de structurele rol van online verkoop werken door in schaalkeuzes en locatieafwegingen.

Enkele feiten op een rij

We starten met kenmerken en ontwikkelingen in de sportbranche:



Aantal sportwinkels neemt af, schaalvergroting zet door. Het aantal sportwinkels in Nederland daalt fors: van 2.160 in 2018 naar 1.560 in 2026. Tegelijkertijd is het gemiddelde winkelvloeroppervlak met bijna een kwart toegenomen.



De ruimtelijke spreiding van sportwinkels is sterk gedifferentieerd. Grootschalige sportwinkels vestigen zich vooral op bedrijventerreinen en PDV/GDV-locaties. Binnensteden en stadscentra bieden vooral ruimte aan kleinschalige en specialistische sportzaken, aangevuld met middelgrote formules en incidenteel grootschalige formules.



Verspreide en perifere locaties bevatten relatief veel sportmeters. Hoewel het aantal sportwinkels op deze locaties beperkt is, is het aandeel in het totale oppervlak groot.



Fysieke sportwinkels blijven belangrijk, maar verliezen structureel marktaandeel. De fysieke winkel is nog steeds het belangrijkste verkoopkanaal, maar het aandeel neemt af. Multichannelverkoop -online en op afstand via bestaande winkels - is uitgegroeid tot een vaste tweede pijler binnen de sportretail.



De sportbranche wordt gedomineerd door een aantal grote formules. In winkelmeters zijn vooral Decathlon, Intersport, DAKA Sport, Sport 2000 en JD Sports bepalend voor het beeld van de sportretail in Nederland. Daarnaast zijn er sterke niche- en specialistische formules zoals Bever (buitensport), ANWB (outdoor en recreatie) en ketens gericht op specifieke sporten, zoals hardlopen (Run2Day) en voetbal (Voetbalshop.nl). Ook kent de markt enkele grote lokale aanbieders, zoals De Wit (Schijndel).



De afgelopen jaren zijn meerdere bekende sportformules failliet gegaan. Voorbeelden zijn Perry Sport en Aktiesport. Dit onderstreept de structurele druk op middelgrote sportformules zonder duidelijke schaal- of nichepositie. Een deel van de voormalige winkels kende een doorstart of overname door een andere sportformule.

Deze ontwikkelingen zijn nader uitgewerkt in bijlage 2.

4.1 De sportbranche in transitie

Van breedte naar segmentatie (en terug)

De sportbranche heeft in de afgelopen jaren een duidelijke beweging doorgemaakt richting segmentatie. Waar sportwinkels historisch vaak een breed "algemeen sportassortiment" voerden, is het aanbod in toenemende mate verdeeld geraakt in:

- specialistische segmenten (zoals running, outdoor, wintersport, teamsport),
- middelgrote keten-/franchiseformules;
- grootschalige multisportwinkels met ruim assortiment.

Parallel hieraan is een beweging dat veel sportproducten lifestyle zijn geworden (zie ook 4.4), waardoor er overlap is ontstaan met andere branches zoals kleding en schoenen.

Omnichannel leidt tot andere ruimtebehoefte

Omnichannel is in de sportbranche geen aparte strategie meer, maar een basisvoorwaarde: consumenten oriënteren online, vergelijken prijzen en beschikbaarheid, en verwachten service (afhalen, retourneren, garantieafhandeling) in de fysieke winkel. De fysieke winkel is daarmee een servicepunt worden. Deze ontwikkeling verklaart mede waarom sommige concepten een grotere winkelomvang nastreven dan vanuit pure verkoopmeters te verwachten zou zijn.

Beleving, testen en community: meer dan de 'verkoopvloer'

Sport is bij uitstek een productcategorie waarbij passen, testen en ervaren vaak onderdeel is van de aankoopbeslissing. Denk aan schoenen (pasvorm/loopstijl), ski's (afstelling/onderhoud), rackets (grip/spanning) of outdooruitrusting (functionaliteit/maat). Dit leidt tot winkelconcepten met: testzones, adviesplekken, servicebalies en werkplaatsen en soms kleine event- of communitycomponenten. Niet elk winkelconcept gebruikt al deze functies, maar juist de mix bepaalt de ruimtebehoefte en daarmee de locatiegeschiktheid (binnenstad versus periferie).

Waarom kopen consumenten bij fysieke of online sportwinkels?

Het rapport sportfocus (2022) geeft inzicht in waarom consumenten naar fysieke en online winkels gaan. Primaire redenen voor beide zijn prijs- en kwaliteitverhouding en assortiment. Online wordt een scherpe prijs-kwaliteit daarbij belangrijker gevonden. Secundaire redenen verschillen sterk. Online draait het om service zoals retourneren (38%) en snelheid (30%). Voor de fysieke winkel zijn bereikbaarheid zoals afstand, openingstijden en parkeren (40%) en personeel (37%) belangrijkere redenen.

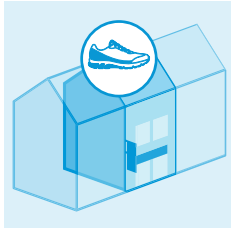
Toenemende tweedeling: middensegment onder druk

Binnen de branche is sprake van een toenemende tweedeling, waarbij gespecialiseerde winkels en grootschalige formules zich versterken, terwijl het traditionele middensegment onder druk staat. Deze dynamiek vertaalt zich direct naar verschillen in ruimtebehoefte en locatiegeschiktheid. In een markt waarin consumenten óf kiezen voor gemak en compleetheid, óf voor expertise en service, wordt het steeds lastiger om als 'alles-voor-iedereen' relevant te blijven. Dit vertaalt zich in sluitingen of herpositionering.

4.2 Typologieën binnen de sportdetailhandel

De sportdetailhandel is geen homogene branche, maar kent een brede variatie aan winkelformules. Hierna wordt onderscheid gemaakt tussen vier hoofdtypen sportwinkels. In de praktijk bestaan op formuleniveau ook mengvormen.

4.2.1 Specialistische sportwinkels



Gespecialiseerde sportwinkels richten zich op één of enkele sporten (bijvoorbeeld hardlopen, outdoor, tennis of teamsport) en onderscheiden zich door expertise, advies en service. Zij bouwen vaak een sterke relatie op met een specifieke doelgroep en kennen een relatief hoge mate van klantbinding. Door deze toegevoegde waarde kunnen zij ook met een beperkt vloeroppervlak succesvol zijn.

Ruimtelijke implicaties

- Beperkte winkelomvang (vaak 100-200 m² wvo, <500 m² wvo);
- Goed inpasbaar in binnensteden;
- Bereikbaarheid per fiets en voet vaak belangrijker dan grootschalige parkeervoorzieningen.

Deze winkels passen in veel gevallen goed past binnen bestaande centrumstructuren en leidt nauwelijks tot perifere vestigingsvragen.

4.2.2 Grootschalige multisportformules (megastores)



Aan de andere kant van het spectrum bevinden zich grootschalige sportwinkels met een breed assortiment en een (boven)regionaal verzorgingsgebied. Deze formules combineren schaal, assortiment en vaak ook beleving en service, en functioneren als bestemming.

Ruimtelijke implicaties

- Behoefte aan grote gelijkvloerse winkelruimtes (vaak 2.500-3.500 m² wvo en soms groter);
- Eisen aan bereikbaarheid met de auto en parkeercapaciteit;
- Binnensteden bedienen deze condities deels, afhankelijk van beschikbaarheid vastgoed en (boven)regionale functie;
- Naast perifere clusters is toenemende interesse in locaties in leisure/sport-gebieden, zoals bij een voetbalstadion;

- Een recente ontwikkeling is grootschalige multi-sport geïntegreerd onder één bij andere formule (Decathlon onder één dak bij Ikea).

Deze categorie raakt direct aan het GDV-vraagstuk: schaal, verzorgingsgebied en ruimtelijke impact maken dat vestiging buiten binnensteden regelmatig wordt overwogen.

4.2.3 Multisport middensegment



Tussen gespecialiseerde winkels en grootschalige formules bevindt zich het traditionele multisport middensegment. Hier zijn voornamelijk herkenbare ketens/franchise actief. Deze winkels hebben een breed assortiment met enkele specialisaties. Het verzorgingsgebied is lokaal/subregionaal.

Er zijn diverse succesvolle formules en lokale franchise-ondernemers in dit segment. Gemiddeld genomen staat het middensegment echter steeds meer onder druk door een dubbele concurrentie:

- van bovenaf, door grootschalige formules die meer assortiment, prijsvoordeel en marketingkracht bieden;
- van onderaf, door gespecialiseerde winkels die zich onderscheiden met expertise en service.

Het middensegment is vaak te groot om echt specialistisch te zijn, maar te klein om de schaalvoordelen van grootschalige formules te benutten. Tegelijkertijd ontbreekt regelmatig de fysieke en financiële ruimte om het concept verder te versterken.

Ruimtelijke implicaties

- Middelgrote winkelunits (doorgaans 400-1.500 m² wvo, afhankelijk van verzorgingsgebied en concurrentie);
- Zowel A- als randlocaties zijn passend, afhankelijk van bereikbaarheid, huur en pandbeschikbaarheid;
- Sterke gevoeligheid voor pandkwaliteit (plint, zichtbaarheid) en huurprijsniveau;

- Binnensteden bedienen deze condities deels, afhankelijk van beschikbaar vastgoed en (boven)regionale functie

4.2.4 Outdoor- en winkelsportwinkels (volumineus en service-intensief)



Outdoor- en wintersportwinkels vormen een specifieke subcategorie. Zij combineren relatief volumineuze artikelen (zoals tenten, outdooruitrusting en/of ski's) met servicefuncties zoals onderhoud, afstelling en opslag. Soms zijn er ook geïntegreerde concepten met kampeerwinkels. De vraag is vaak seizoensgebonden en het verzorgingsgebied bovengemiddeld groot.

Ruimtelijke implicaties

- Extra ruimte voor presentatie, opslag en werkplaatsfuncties.
- Logistiek en bereikbaarheid belangrijker dan bij andere sportwinkels.
- Voorkeur voor perifeer vanwege volumineuze karakter van het assortiment, maar kan bij specifieke niches (gericht op één of enkele productgroepen) ook in binnensteden ingepast worden.
- Bovengemiddeld aanwezig op bedrijventerreinen.

4.3 Vloerproductiviteit en huurprijzen

De kernvraag is bij locatiekeuze is hoe een formule voldoende omzet realiseert bij beheersbare kosten, gegeven het benodigde metrage en de eisen aan bereikbaarheid. Daarom zoomen we in op vloerproductiviteit en huurprijzverschillen tussen centrum en periferie.

4.3.1 Vloerproductiviteit: lager dan andere branches in binnensteden

Voor het ruimtelijk-economische perspectief is vooral relevant hoeveel omzet per m² vvo, oftewel vloerproductiviteit, gemiddeld haalbaar is. Vloerproductiviteit is niet het enige criterium, maar wel een belangrijke indicator voor de mate waarin hogere huurprijzen (zoals in binnensteden) kunnen worden gedragen. We vergelijken daarom de

vloerproductiviteit van sportwinkels met branches die primair in binnensteden en primair perifeer aanwezig zijn (zie tabel 1).

Tabel 1: Vloerproductiviteit naar branche

Branche	Vloerproductiviteit
Sport	€1.481
Primaire locatie: binnensteden	
Mode	€2.529
Schoenen	€2.846
Warenhuizen	€1.941
Hobby, spel en media	€2.651
Snoep en chocolaterie	€3.954
Parfumerie	€6.326
Primaire locatie: perifeer	
Bouwmarkten	€1.999
Woningtextiel	€1.656
Gemengde woonzaken	€1.504
Meubel- en slaapspecialzaken	€971
Keuken- en badkamer	€2.635
Tuincentra	€631

Bron: 'Omzetkengetallen 2024', Panteia.

Wat hierbij opvalt: sport zit qua vloerproductiviteit beduidend lager dan veel typische binnenstad-branches, zoals mode en schoenen. Een extra kenmerk bij sportwinkels is dat extra meters voor service en

testmogelijkheden niet direct omzet genereren. Er is dus soms juist grootschaligheid nodig om voldoende omzet te genereren.

Wanneer een branche gemiddeld minder omzet per m² kan realiseren, wordt het moeilijker om grote oppervlakken op hoge huurniveaus rendabel te exploiteren. Sportretail kan in binnensteden daarom vaker goed functioneren in (1) compactere concepten met hogere omzet per m², (2) locaties met relatief gunstige huur/condities, of (3) concepten die extra waarde creëren via beleving, service en een slimme assortimentsmix.

4.3.2 Huur en locatie: waarom binnensteden andere exploitatie-eisen stellen dan perifere locaties

Huurprijzen verschillen sterk per locatie en type winkelgebied (zie tabel 3). Deze verschillen zijn structureel van aard en hangen samen met grondwaarde, schaarste, passantenstromen en alternatieve gebruiksmogelijkheden van vastgoed. Voor sportdetailhandel werkt dit rechtstreeks door in de haalbaarheid van (i) het gewenste metrage, (ii) de inrichting met service- en testfuncties en (iii) de benodigde voorraad ruimte.

In de exploitatie van sport-retail zijn huisvestingskosten gemiddeld 5-6% van de omzet. Dat lijkt beperkt, maar het effect van locatie is groot:

- Binnenstad: de huur per m² is hoog. Dat betekent dat een sportwinkel óf een compactere winkel moet voeren, óf een concept moet hebben dat hogere omzet per m² kan behalen (bijvoorbeeld meer premium assortiment, meer traffic, meer toegevoegde waarde via service). In binnensteden geldt dit in versterkte mate op A-locaties.
- Periferie/GDV: de huur per m² is lager en er is vaker meer ruimte beschikbaar. Daardoor wordt het haalbaarder om grotere winkeloppervlakken te exploiteren en functies als testzones, voorraad en logistiek te organiseren binnen dezelfde margestructuur.

Tabel 2: Huurprijs plint per locatie (bandbreedte, richtingevend)

Locatie	Huurprijs per m ² per jaar
Binnenstad G1	€1.200-€3.500 (A) / €800-€1.500 (B)
Binnenstad G2-G6	€800-€1.400 (A) / €400-€800 (B)
Binnenstad G7-G20	€400-€900 (A) / €250-€450 (B)
Binnenstad G21-G50	€300-€600 (A) / €200-€400 (B)
GDV-cluster (sterk, regionaal)	€110-€180
GDV-cluster (gemiddeld/lokaal)	€80-140
Woonboulevard (sterk, compleet)	€90-€160
Woonboulevard (verouderd/deels leeg)	€60-€120
Bedrijventerrein (groothandel toegestaan, exclusief logistiek)	€50-€100

Bron: Huurprijsmonitor winkels Stec Groep, 2025. Het betreft de huurprijs van de plint. Huurprijzen van kelders en verdiepingen zijn aanzienlijk lager.

*G=gemeentegrootte. G1=Amsterdam, G2-6= Rotterdam, Den Haag, Utrecht, Eindhoven, Groningen. ** A = A-locatie (prime, hoofdwinkelstraat), B = B-locatie (secundair gebied, aanloop).

4.4 Assortiment: sport wordt ook lifestyle

Een belangrijke ontwikkeling binnen de sportretail is de toenemende vervlechting van sport en lifestyle. Steeds meer producten die oorspronkelijk primair functioneel voor sport waren, worden ook buiten de sportcontext gedragen. Concreet gaat het om items als trainingsbroeken, sporthoodies en sportieve sneakers, die niet alleen tijdens het sporten, maar ook thuis, op straat en in het dagelijks leven worden gebruikt. Ook wordt bij sommige formules mode-artikelen verkocht, zoals spijkerbroeken.

Deze assortimentsverschuiving heeft duidelijke gevolgen voor het verdienmodel, de doelgroepbenadering en de ruimtelijke positionering van sportwinkels.

Effect op marges en verdienmodel

Het toevoegen van lifestyle-artikelen heeft voor sportwinkels in de regel een positief effect op de brutomarge. Kleding en accessoires kennen gemiddeld hogere marges dan technische hardware (zoals fietsen, ski's of tenten), een hogere aankoopfrequentie en minder complexe logistiek en service achteraf.

Lifestyle vormt daarmee voor veel sportretailers een belangrijke margedragers, zeker in een markt waarin kosten voor personeel, energie en inkoop stijgen. Het lifestyle-assortiment helpt om de lagere marges op technische producten te compenseren en om de winkel aantrekkelijk te houden voor herhaalbezoek.

Tegelijkertijd verandert hiermee de aard van het verdienmodel. De winkel wordt minder afhankelijk van incidentele, grote aankopen en meer van frequentere bestedingen en impulsaankopen, wat het belang van presentatie, zichtbaarheid en beleving op de winkelvloer versterkt.

Effect op doelgroepen en winkelgedrag

De lifestyle-component verbreedt de doelgroep van sportwinkels. Waar sportwinkels traditioneel sterk gericht waren op actieve sporters, bedienen zij steeds vaker ook:

- consumenten die sportieve kleding dragen zonder actief te sporten;
- jongere doelgroepen voor wie sport en mode samenvallen;
- klanten die sportartikelen zien als onderdeel van een bredere vrijetijds- of lifestyle-identiteit.

Deze doelgroep-verbreding maakt sportwinkels (mede) gericht op lifestyle aantrekkelijker voor binnensteden, waar recreatief winkelen en funshoppes een belangrijke rol spelen. Binnenstedelijke vestigingen kunnen hierdoor functioneren met een relatief compact assortiment, waarin lifestyle een prominente plaats inneemt naast sport.

Impact op ruimtelijk beleid

De lifestyle verschuiving brengt ook nieuwe risico's met zich mee. Naarmate het aandeel lifestyle toeneemt, vervaagt het onderscheid tussen sportwinkels en reguliere kledingwinkels. Dit roept vragen op over de positionering van sportwinkels, met name wanneer zij zich vestigen op perifere locaties met lagere huurprijzen, terwijl reguliere kledingwinkels vooral in binnensteden met hogere huurprijzen zijn geconcentreerd.

Dit kan leiden tot:

- concurrentie tussen sport- en modewinkels op basis van ongelijke huurniveaus;
- spanning in brancheringsbeleid tussen binnenstad en periferie;
- en een complexere handhaving, doordat de grens tussen sportartikel en kledingstuk steeds diffuser wordt. Wanneer is een hoodie een sportartikel, en wanneer een regulier kledingstuk?

Concurrentie voor sportwinkels verbreedt zich

Een aanvullende trend is dat ook aanbieders buiten de traditionele sportretail nadrukkelijker sport zijn gaan verkopen. Zo bieden diverse schoenenwinkels inmiddels ook een omvangrijk sportassortiment aan. Ook diverse kledingwinkels verkopen sportkleding als vast onderdeel van het bredere modeaanbod. De grens tussen sport, lifestyle en reguliere mode vervaagt hierdoor verder.

4.5 Conclusie: verschillende typen formules met verschillende locatievoorkeuren

Uit de analyse van de sportbranche blijkt:

- Sportretail ontwikkelt zich richting een tweedeling tussen grootschalige concepten en specialistische winkels, waarbij het traditionele middensegment onder druk staat.
- Binnenstedelijke en perifere locaties vervullen verschillende, maar complementaire functies binnen één vestigingsstrategie.
- Grote verschillen in huurniveau maken dat grootschalige sportconcepten vooral op perifere locaties economisch haalbaar zijn.
- De assortimentsverschuiving richting lifestyle verbetert marges en verbreedt doelgroepen, maar vervaagt ook de grens tussen sport en reguliere fashion-retail.

Deze conclusies vormen een vertrekpunt voor het volgende hoofdstuk, waarin de belangrijkste beleidsdilemma's rondom GDV zijn weergegeven.

De analyse van de sportbranche laat zien dat binnen deze branche verschillen bestaan in schaal, formule en locatiebehoefte. Dat betekent echter niet dat sportdetailhandel als branche vanzelfsprekend of generiek op perifere locaties thuishoort. Juist omdat de branche breed en hybride is, vraagt dit in het beleidskader om expliciete keuzes over welke typen concepten, op welke locaties en onder welke voorwaarden passend worden geacht.

5. Beleidsdilemma's rondom GDV



In dit hoofdstuk leest u...

Welke beleidsdilemma's spelen rondom GDV, zoals de afweging tussen binnenstad en perifere dynamiek, tussen maatwerk en consistent beleid, tussen ruimte bieden aan sport en precedentwerking, en tussen lokale autonomie, regionale samenhang en handhaafbaarheid (5.1 t/m 5.5).

Dilemma 1: binnenstad vs. perifere dynamiek

Wat is het dilemma?

Het Nederlandse detailhandelsbeleid is primair gericht op het behouden en versterken van binnensteden en andere geconcentreerde winkelgebieden. Tegelijkertijd neemt de vraag toe naar vestiging van GDV-formules op perifere locaties, waar meer ruimte, lagere huurprijzen en betere bereikbaarheidscondities beschikbaar zijn. Het dilemma is hoe ruimte kan worden geboden aan deze perifere dynamiek, zonder dat dit ten koste gaat van de vitaliteit en samenhang van bestaande centrumstructuren.

Waarom ontstaat dit dilemma?

Het dilemma ontstaat omdat grootschalige formules schaal en bereikbaarheid nodig hebben die in centrumgebieden niet altijd beschikbaar of betaalbaar zijn. Tegelijkertijd vervullen binnensteden een andere rol binnen het winkelnetwerk: zij zijn sterk in zichtbaarheid, passantenstromen, combinatiebezoek en beleving. Veel specialistische sportwinkels en compactere formules functioneren hier juist goed. Ook middelgrote formules vinden hier een plek.

Wat gebeurt er als de keuze éézijdig wordt gemaakt?

Wanneer perifere vestiging van grootschalige formules ruim wordt toegestaan, kan dit leiden tot herverdeling van koopstromen en een

afname van draagvlak voor centrumwinkels, vooral in middelgrote en kleinere steden. Dit kan de vitaliteit van centra onder druk zetten en leiden tot leegstand of verschraling van het aanbod. Dit hangt wel specifiek samen met het gevoerde assortiment. Zo wordt bepaald assortiment niet of nauwelijks verkocht in binnensteden.

Omgekeerd kan een strikte bescherming van centrumstructuren ertoe leiden dat bepaalde formules geen passende vestigingslocatie kunnen vinden. In dat geval bestaat het risico dat winkels verdwijnen, uitwijken naar andere regio's of hun concept noodgedwongen aanpassen op een manier die economisch niet duurzaam is.

Waarom is dit voor overheden lastig?

Voor gemeenten en provincies is dit dilemma lastig omdat centrum- en perifere functies beleidsmatig verschillend worden benaderd, terwijl de markt zich niet altijd langs diezelfde scheidslijnen ontwikkelt.

GDV-formules zien binnensteden en perifere locaties als complementaire locaties binnen één vestigingsstrategie, maar het beleid is vaak ingericht op een scherp onderscheid tussen beide.

Daarnaast spelen bovenlokale effecten een rol. Besluiten over perifere vestiging hebben gevolgen die de gemeentegrens kunnen overstijgen, terwijl de beleidsafweging vaak lokaal wordt gemaakt. Dit maakt het ingewikkeld om enerzijds ruimte te bieden aan dynamiek en anderzijds consistent te blijven in het beschermen van de detailhandelsstructuur als geheel.

Dilemma 2: maatwerk per initiatief vs. consistent en uitlegbaar beleid

▲ Wat is het dilemma?

Gemeenten beoordelen vestigingsinitiatieven voor GDV vaak individueel, waarbij maatwerk wordt geleverd op basis van lokale omstandigheden. Tegelijkertijd bestaat de behoefte aan consistent en uitlegbaar beleid dat voor alle initiatiefnemers en locaties vergelijkbaar wordt toegepast. Het dilemma is hoe maatwerk kan worden geboden zonder dat het beleid willekeurig of onvoorspelbaar wordt.

Gemeenten krijgen te maken met initiatieven die inspelen op actuele marktontwikkelingen en die zich vaak presenteren als uniek: door schaal, concept, combinatie van functies of regionale positie. In zulke gevallen is maatwerk aantrekkelijk. Zeker bij GDV waar investeringen groot zijn en locaties schaars, kan een rigide toepassing van generieke regels leiden tot het blokkeren van initiatieven die economisch en ruimtelijk verdedigbaar zouden kunnen zijn.

Tegelijkertijd kent maatwerk duidelijke grenzen. Wanneer afwegingen te sterk leunen op individuele interpretatie, ontstaan risico's voor:

- rechtszekerheid: ondernemers weten niet meer waar zij aan toe zijn;
- rechtsgelijkheid: vergelijkbare initiatieven worden verschillend behandeld;
- handhaafbaarheid: regels worden lastig te handhaven.

Dit risico neemt toe wanneer beleidsregels onvoldoende concreet zijn of wanneer uitzonderingen niet expliciet worden gemotiveerd en vastgelegd. In dergelijke situaties verschuift beleid van kaderstellend naar casus-gedreven, waarin eerdere besluiten onbedoeld als precedent gaan functioneren.

? Waarom ontstaat dit dilemma?

De praktijk van GDV-beleid kenmerkt zich door uiteenlopende situaties: verschillen in stedelijke structuur, leegstand, regionale positie en marktdruk. Zoals hoofdstuk 4 laat zien, geldt dit ook binnen één branche, waar verschillende typen formules uiteenlopende ruimtelijke eisen stellen. Dit maakt generieke regels lastig toepasbaar en vergroot de neiging om per initiatief uitzonderingen te maken.

Tegelijkertijd leidt deze maatwerkpraktijk tot verschillen tussen gemeenten en zelfs tussen vergelijkbare locaties binnen één gemeente. Hierdoor vervaagt het onderscheid tussen beleid en uitzondering, en wordt het voor zowel marktpartijen als overheden minder duidelijk welke afwegingen doorslaggevend zijn.

➔ Wat gebeurt er als de keuze éézijdig wordt gemaakt?

Wanneer maatwerk de dominante benadering wordt, ontstaat het risico op willekeur en precedentwerking. Beleidskeuzes worden dan steeds vaker gemotiveerd vanuit specifieke casussen, waardoor het beleidskader aan scherpte verliest.

Wanneer daarentegen strikt wordt vastgehouden aan uniforme regels, kan dit onvoldoende recht doen aan lokale verschillen en specifieke situaties. Dit kan leiden tot beleidsuitkomsten die formeel consistent zijn, maar in de praktijk slecht aansluiten bij de ruimtelijke en economische realiteit.

! Waarom is dit voor overheden lastig?

Voor overheden is dit dilemma lastig omdat zij enerzijds worden aangesproken op rechtsgelijkheid, en anderzijds op hun vermogen om in te spelen op lokale omstandigheden. Bovendien worden individuele besluiten vaak juridisch getoetst, waardoor eerdere maatwerkbesluiten de ruimte voor toekomstig beleid kunnen beperken.

Dilemma 3: ruimte bieden sport in periferie vs. precedentwerking naar andere branches

▶ Wat is het dilemma?

De sportbranche wordt regelmatig genoemd als specifieke casus binnen het GDV-beleid, vanwege haar schaalontwikkeling en hybride karakter. Tegelijkertijd roept het bieden van ruimte aan sport vragen op over precedentwerking richting andere branches, zoals elektronica, speelgoed, vrije tijd, mode en schoenen. Het dilemma is hoe ruimte kan worden geboden aan sport, zonder dat dit leidt tot een bredere uitholling van het detailhandelsbeleid.

? Waarom ontstaat dit dilemma?

Zoals hoofdstuk 4 laat zien, bevindt sport zich op het snijvlak van meerdere categorieën: functioneel en lifestyle, volumineus en niet-volumineus, lokaal en regionaal. Juist deze hybride positie maakt sport beleidsmatig lastig te begrenzen. Wanneer sport op perifere locaties wordt toegestaan, ontstaat al snel de vraag waarom vergelijkbare branches niet dezelfde ruimte krijgen.

Daarnaast ontwikkelen meerdere branches zich langs vergelijkbare lijnen van schaalvergroting en omnichannel, waardoor sport niet langer een op zichzelf staand geval is, maar onderdeel van een bredere marktontwikkeling.

➔ Wat gebeurt er als de keuze éézijdig wordt gemaakt?

Wanneer sport als uitzondering wordt behandeld zonder duidelijke afbakening, ontstaat het risico dat andere branches met vergelijkbare argumenten aanspraak maken op perifere vestiging. Dit kan leiden tot een glijdende schaal waarin het onderscheid tussen centrum- en perifere functies steeds verder vervaagt.

Wanneer sport daarentegen strikt wordt geweerd van perifere locaties, kan dit leiden tot een beleidsmatige mismatch met de feitelijke

ontwikkeling van de branche en tot druk op het beleid via juridische procedures of uitwijkgedrag.

! Waarom is dit voor overheden lastig?

Voor overheden is dit dilemma lastig omdat precedentwerking niet alleen juridisch, maar ook bestuurlijk en politiek relevant is. Een besluit over één branche heeft gevolgen voor het bredere beleidskader en moet daarom zorgvuldig worden gemotiveerd, terwijl tegelijkertijd rekening moet worden gehouden met de specifieke kenmerken van individuele branches.

Dilemma 4: lokale autonomie vs. regionale samenhang

▶ Wat is het dilemma?

Sinds de decentralisatie van het detailhandelsbeleid hebben gemeenten een grote mate van autonomie bij het bepalen van vestigingsmogelijkheden. Tegelijkertijd hebben besluiten over GDV vaak bovenlokale effecten. Het dilemma is hoe lokale beleidsvrijheid zich verhoudt tot de noodzaak van regionale afstemming en samenhang.

? Waarom ontstaat dit dilemma?

Grootschalige winkels, zoals regionale sportformules, functioneren niet binnen één gemeentegrens. Zij trekken bezoekers uit een groter gebied en beïnvloeden koopstromen in omliggende gemeenten. Zoals in hoofdstuk 4 is beschreven, geldt dit met name voor grootschalige concepten met een regionaal verzorgingsgebied.

Tegelijkertijd worden beleidskeuzes gemaakt binnen lokale politieke en ruimtelijke contexten, met uiteenlopende prioriteiten en belangen. Regionale afspraken zijn niet altijd bindend of worden verschillend geïnterpreteerd.

➔ Wat gebeurt er als de keuze éézijdig wordt gemaakt?

Wanneer lokale autonomie volledig leidend is, bestaat het risico op een “waterbedeffect”, waarbij vestigingsruimte zich verplaatst naar gemeenten met het meest soepele beleid. Dit kan regionale scheefgroei en onderlinge concurrentie tussen gemeenten versterken.

Wanneer regionale sturing te dominant wordt, kan dit botsen met lokale beleidsdoelen en het gevoel ontstaan dat gemeenten onvoldoende zeggenschap hebben over hun eigen ruimtelijke ontwikkeling.

! Waarom is dit voor overheden lastig?

Voor overheden is dit dilemma lastig omdat regionale samenhang vaak gewenst is, maar institutioneel niet altijd sterk is verankerd. Provincies vervullen hierin wisselend een regierol, terwijl gemeenten primair verantwoordelijk blijven voor ruimtelijke besluitvorming. Daarbij geldt dat ook elke regio een eigen dynamiek en context kent.

Rol van de regio en provincie

Zonder regionale afstemming bestaat het risico op concurrentie tussen gemeenten, wat in een verdringingsmarkt leidt tot verschuiving van koopstromen en verzwakking van de regionale detailhandelsstructuur. Juist bij grootschalige en perifere ontwikkelingen spelen bovenlokale effecten een belangrijke rol. Regio's hebben geen formele bevoegdheden om initiatieven te blokkeren, maar regionale samenwerking is wel essentieel om deze effecten tijdig te duiden. Provincies kunnen via de omgevingsverordening sturen en ingrijpen, waarbij regionale afspraken vaak dienen als inhoudelijke basis voor toetsing.

Regionale detailhandelsvisies en afspraken helpen gemeenten om initiatieven niet uitsluitend lokaal te beoordelen, maar te plaatsen binnen het functioneren van de regionale winkelstructuur, en ondersteunen provincies bij het borgen van samenhang en zorgvuldige afwegingen.

Dilemma 5: handhaafbaarheid vs. flexibiliteit

▶ Wat is het dilemma?

Om ongewenste effecten te voorkomen, worden in beleid vaak voorwaarden gesteld aan branchering, omvang en assortiment. Tegelijkertijd vraagt de dynamiek van retail om flexibiliteit, bijvoorbeeld bij veranderende concepten en assortimentsverschuivingen. Het dilemma is hoe beleid voldoende flexibel kan zijn, zonder dat handhaving problematisch wordt.

Veel gemeentelijk detailhandelsbeleid is gebaseerd op duidelijke categorieën: mode en vrije tijd in binnensteden, dagelijkse boodschappen in wijkwinkelcentra, meubelzaken op woonboulevards, et cetera. In de praktijk vervagen deze grenzen echter steeds verder. Denk aan de supermarkt die non-food verkoopt of een groot tuincentrum met een bordspellenafdeling. Het toepassen en handhaven van brancheringsregels wordt complexer, maar ook relevanter.

De kern van dit dilemma is dat gemeenten moeten kiezen tussen:

- het blijven werken met strikte branchedefinities, met het risico van onwerkbaarheid en discussies;
- of het loslaten van scherpe grenzen, met het risico op precedentwerking en structuurverzwakking.

? Waarom ontstaat dit dilemma?

Zoals hoofdstuk 4 laat zien, vervagen grenzen tussen branches, met name door de opkomst van lifestyle-elementen binnen sportretail. Dit maakt het lastig om scherp te definiëren wat wel en niet is toegestaan, bijvoorbeeld bij nevenassortimenten of hybride concepten. Zij passen vaak formeel binnen een toegestane branche, maar functioneel deels binnen een andere.

Dit maakt handhaving complex. Niet alleen omdat assortimenten veranderen, maar ook omdat begrippen als "ondergeschikt", "nevenassortiment", "hoofd functie" en "branche" in de praktijk soms lastig objectief te toetsen zijn.

Dit leidt tot spanningen op drie niveaus:

- **beleidsmatig:** bestaande definities sluiten onvoldoende aan op de praktijk;
- **juridisch:** regels zijn lastig hard te maken bij bezwaar en beroep;
- **uitvoerend:** handhaving wordt afhankelijk van interpretatie en meetbaarheid.

➔ Wat gebeurt er als de keuze éézijdig wordt gemaakt?

Wanneer flexibiliteit te ver wordt doorgevoerd, bestaat het risico dat beleidsregels hun betekenis verliezen en ongewenste ontwikkelingen alsnog plaatsvinden. Wanneer handhaafbaarheid te dominant is, kan het beleid star worden en onvoldoende aansluiten bij de praktijk.

! Waarom is dit voor overheden lastig?

Voor overheden is dit dilemma lastig omdat handhaving capaciteit en interpretatie vergt, terwijl de dynamiek van retailconcepten snel verandert. Dit vraagt om beleidskeuzes die juridisch houdbaar, uitvoerbaar en bestuurlijk uitlegbaar zijn.

De praktijk laat zien dat maatwerk alleen goed functioneert binnen duidelijke kaders. Gemeenten kunnen ruimte bieden voor uitzonderingen, maar alleen wanneer:

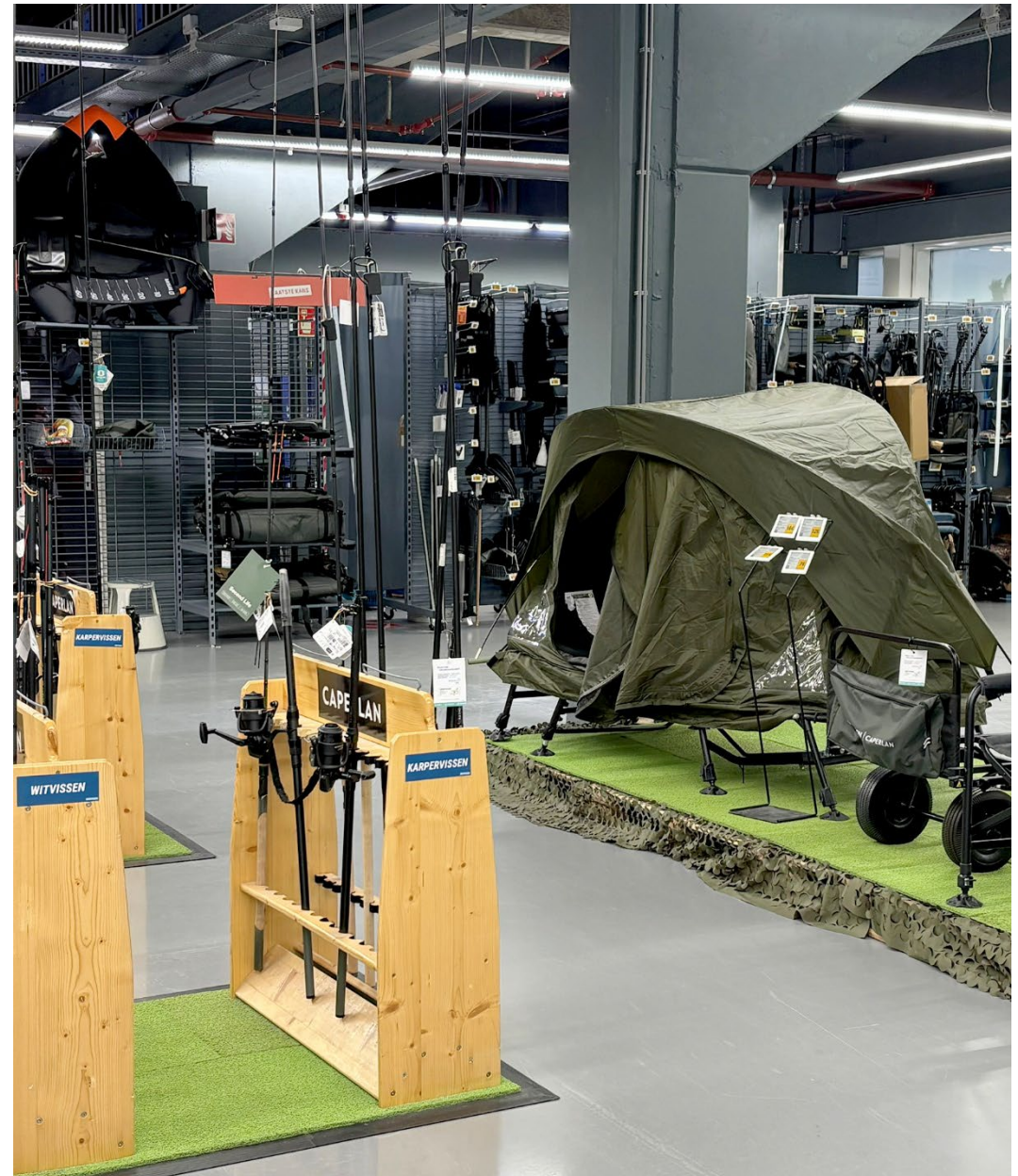
- vooraf helder is op basis van welke criteria wordt afgewogen;
- afwijkingen expliciet worden gemotiveerd en vastgelegd;
- en de relatie met het bredere structuurbeleid (detailhandelsstructuurvisie) duidelijk is.

Conclusie: dilemma's vragen om expliciete keuzes

De dilemma's in dit hoofdstuk maken duidelijk dat het vraagstuk rond GDV niet draait om één afweging, maar om een samenhangend spanningsveld tussen marktontwikkelingen, ruimtelijke ordening en bestuurlijke verantwoordelijkheden (gemeente, regio, provincie). Ontwikkelingen in de sportbranche laten zien hoe schaalvergroting, hybride winkelconcepten en veranderende exploitatievoorwaarden bestaande beleidskaders onder druk zetten.

De spanning manifesteert zich op meerdere niveaus: tussen binnenstad en perifere dynamiek, tussen maatwerk en consistent beleid, tussen ruimte bieden aan specifieke branches en het voorkomen van precedentwerking, en tussen lokale autonomie en regionale samenhang. Daarbij wordt duidelijk dat eenzijdige keuzes risico op ongewenste effecten elders in de detailhandelsstructuur kunnen vergroten.

Hoofdstuk 5 onderstreept daarmee dat keuzes over GDV-beleid onvermijdelijk zijn, maar alleen houdbaar wanneer zij expliciet, uitlegbaar en onderling samenhangend worden gemaakt. In het volgende hoofdstuk worden deze dilemma's gebruikt om verschillende scenario's te verkennen, die laten zien hoe overheden met dit spanningsveld kunnen omgaan.



6. Scenario's toekomst GDV-beleid



In dit hoofdstuk leest u...

Welke beleidsrichtingen mogelijk zijn voor toekomstig GDV-beleid, van maximale marktwerking tot maximaal beperken van GDV (6.1 t/m 6.4), en welke gevolgen deze scenario's hebben.

De opgave: kiezen tussen marktdynamiek of sturing

De voorgaande hoofdstukken laten zien dat het vraagstuk rond GDV vraagt om zorgvuldige en expliciete afwegingen. Marktontwikkelingen zetten door en verschillen tussen gemeenten en regio's worden groter. Tegelijkertijd staan binnensteden en bestaande winkelstructuren regelmatig onder druk.

Overheden staan daarmee voor een fundamentele keuze: hoeveel ruimte wordt geboden aan GDV-ontwikkelingen en in welke mate wordt hierop actief gestuurd? Gaat het beleid vooral uit van reageren op individuele initiatieven, of wordt gekozen voor een koers waarin vooraf duidelijk is waar wel en waar geen ruimte is voor GDV?

Deze vragen spelen in de praktijk bij aanvragen voor nieuwe GDV-vestigingen, discussies over branchering en uitzonderingen, regionale afstemming en de rol van provincies bij het borgen van bovenlokale belangen.

Wanneer een duidelijke koers ontbreekt, ontstaat beleid via precedentwerking, regionale verschillen en ad-hoc besluiten.

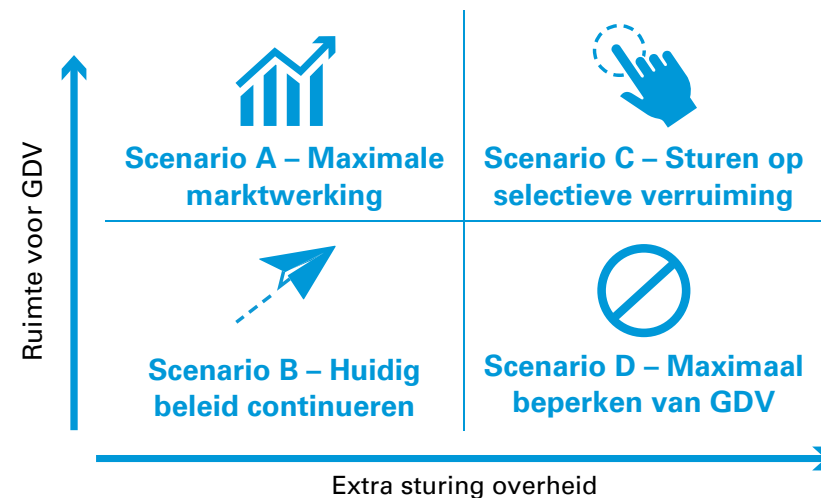
Werken met scenario's

Scenario's helpen om deze opgave inzichtelijk te maken. Zij laten zien dat verschillende beleidskeuzes mogelijk zijn, maar ook dat elke keuze duidelijke consequenties heeft. Niet alleen voor marktpartijen, maar ook voor binnensteden, bestaande winkelgebieden, regionale verhoudingen en de uitvoerbaarheid en handhaafbaarheid van beleid. De scenario's in dit hoofdstuk zijn geen aanbevelingen. Ze beschrijven wat er gebeurt

wanneer een bepaalde beleidsrichting consequent wordt gevolgd. Daarmee maken zij het mogelijk om beleidskeuzes expliciet te maken, gevolgen te overzien vóórdat besluiten worden genomen en het gesprek te voeren tussen gemeenten, regio's en provincie op basis van gedeelde beelden.

Om de scenario's goed met elkaar te kunnen vergelijken, zijn zij geplaatst in een matrix langs twee kernvragen:

- Hoeveel ruimte geven we aan GDV-ontwikkelingen buiten binnensteden en stadsdeelcentra?
 - In welke mate sturen overheden actief op deze ontwikkelingen?
- De mate van sturing varieert daarbij van beperkte sturing (de markt bepaalt in hoge mate) tot sterke sturing (keuzes en begrenzing vooraf).



Deze matrix maakt zichtbaar dat beleidskeuzes niet zwart-wit zijn. Meer ruimte voor GDV hoeft niet automatisch minder sturing te betekenen, en omgekeerd. Juist de combinatie van ruimte bieden en sturing bepaalt hoe het GDV-beleid in de praktijk uitwerkt. Op basis van deze matrix worden vier scenario's onderscheiden, die samen het speelveld van mogelijke beleidskeuzes afdekken. De scenario's worden afgezet tegen de huidige situatie (scenario B continueert het huidige beleid).



Scenario A – Maximale marktwerking

Beschrijving

Gemeenten bieden breed ruimte aan GDV initiatieven buiten de binnenstad, met beperkte sturing op branchering of concentratie. Het uitgangspunt is dat de markt (via vraag, investeringen en concurrentie) bepaalt waar grootschalige winkels zich vestigen.

Wat verandert er ten opzichte van nu?

Minder nadruk op concentratiebeleid en vooraf aangewezen locaties. Beleidsafweging verschuift van “past dit binnen detailhandelsstructuur?” naar “kan dit ruimtelijk ingepast worden?” (verkeer, parkeren, milieueffecten).

Aansluiting op marktontwikkelingen

Sluit sterk aan bij schaalvergroting en marktdynamiek, zoals in de sportbranche. Formules kunnen makkelijker grote locaties openen waar zij deze functioneel nodig achten. Ook nieuwe toetreders krijgen relatief eenvoudig toegang tot de markt.

Impact op binnensteden en detailhandelsstructuur

Binnensteden kunnen anticiperen als zij succesvol inzetten op herpositionering (beleving, functiemix, verblijfskwaliteit). Tegelijkertijd bestaat het risico op verschuiving van koopstromen naar nieuwe perifere locaties, met mogelijke afname van bezoekers en draagvlak van bestaande winkelgebieden. De detailhandelsstructuur wordt meer marktgedreven in minder planmatig gestuurd.

Voordelen

- Maximale ruimte voor ondernemerschap en innovatie;
- Snelle doorstroming van initiatieven (minder beleidsdrempels);
- Grote flexibiliteit voor formules om hun locatiestrategie uit te rollen.

Nadelen / risico's

- Groot risico op versnippering van aanbod en locaties;

- Verhoogde kans op precedentwerking, waardoor begrenzen lastiger wordt;
- Mogelijke verzwakking van (delen van) binnensteden en bestaande centra door herverdeling van koopstromen;
- Toenemende regionale concurrentie tussen gemeenten (“waterbedeffect”).

Beleidsmatige consequenties

- Minder nadruk op branchering/concentratie; meer op basisvoorwaarden (bereikbaarheid, parkeren, logistiek, ruimtelijke kwaliteit);
- Grotere druk op ruimtelijke onderbouwing van individuele besluiten (verkeer, milieu, inrichting);
- Toenemende noodzaak om cumulatieve effecten maar meerdere initiatieven te monitoren.

Wat betekent dit voor gemeenten?

- Sneller ‘ja, mits’ beleid; maar ook meer aanvragen en hogere druk op ambtelijke procescapaciteit;
- Focus op uitvoeringsaspecten: verkeer, parkeren, logistiek, inrichting;
- Grotere verantwoordelijkheid om cumulatie (‘opstapeling van meerdere initiatieven’) en structuurverzwakking tijdig te signalen.

Wat betekent dit voor regio en provincie?

- Zonder sterke regionale afstemming neemt kans op onderlinge concurrentie tussen gemeenten toe;
- Provincies staan voor keuze: meebewegen (ruimte laten) of alsnog via verordening begrenzen – wat bestuurlijke spanningen kan opleveren;
- Regionale structuurvisies verliezen sturingskracht wanneer gemeenten individueel handelen.

Welke ‘knoppen’ passen bij dit scenario?

- Vrije marktwerking (loslaten expliciet GDV beleid zoals minimale oppervlakte-criteria, branchering en aanwijzen locaties);



- Beperkt sturen via branchering; vooral sturen via ruimtelijke randvoorwaarden;
- Regionale afstemming vooral “zacht” (informatie delen).

Wanneer is dit scenario passend?

- In regio's met zeer sterke binnensteden die zich zelfstandig kunnen herpositioneren;
- In gebieden waar de perifere detailhandelsstructuur al robuust is en weinig kwetsbare centra aanwezig zijn;
- Wanneer bestuurlijk de prioriteit ligt bij maximale ondernemersruimte en snelheid.

Juridische robuustheid (laag/midden/hoog)

Midden. Dit scenario is juridisch verdedigbaar zolang besluiten zorgvuldig en consistent worden gemotiveerd vanuit ruimtelijke criteria (verkeer, parkeren, milieueffecten, ruimtelijke kwaliteit). De robuustheid neemt af bij cumulatie van initiatieven en bij het ontbreken van expliciet structuur- of concentratiebeleid. Zonder duidelijke beleidskeuzes neemt de kans op precedentwerking en juridische discussies toe, met name wanneer negatieve effecten op binnensteden of de regionale structuur onvoldoende vooraf zijn onderbouwd.

Scenario B – Huidig beleid continueren

Beschrijving

Gemeenten en provincies zetten het bestaande GDV beleid voort. Er wordt gewerkt met algemene uitgangspunten zoals concentratie, bescherming van binnensteden en aangewezen GDV gebieden, gecombineerd met een sterke nadruk op maatwerk per initiatief. De mate waarin uitzonderingen worden toegestaan, verschilt sterk per provincie, regio en gemeente.

Wat verandert er ten opzichte van nu?

In essentie weinig. In provincies en gemeenten waar strak wordt gestuurd op het aantal GDV locaties en branchering blijven de kaders

relatief strikt. In gebieden waar verruiming wordt toegestaan, neemt het aantal GDV locaties en vestigingen geleidelijk toe. Het beleid ontwikkelt zich daarmee niet uniform.

Aansluiting op marktontwikkelingen

Marktontwikkelingen worden deels gefaciliteerd, maar niet systematisch. Sommige initiatieven krijgen ruimte, terwijl andere stranden op lokale beleidskeuzes. Dit leidt tot verschillen tussen gemeenten en regio's in de mate waarin schaalvergroting en nieuwe winkelconcepten worden toegestaan.

Impact op binnensteden en detailhandelsstructuur

Wisselend. In gemeenten met een consistente koers kan de detailhandelsstructuur redelijk intact blijven. In andere gevallen ontstaat druk op binnensteden en bestaande winkelgebieden, met name wanneer meerdere uitzonderingen worden toegestaan. De detailhandelsstructuur ontwikkelt zich daardoor ongelijkmatig.

Voordelen

- Bestuurlijk herkenbaar en relatief laagdrempelig;
- Flexibiliteit om per initiatief af te wegen op basis van lokale omstandigheden (verschillend per provincie);
- Beperkte beleidswijzigingen nodig; sluit aan bij bestaande plannen, visies en omgevingsplannen.

Nadelen / risico's

- Toenemende verschillen tussen gemeenten en regio's;
- Grote kans op precedentwerking door herhaalde uitzonderingen
- Beleidsdoelen (concentratie, bescherming binnenstad) worden geleidelijk uitgehold;
- Onzekerheid voor marktpartijen over wat wel en niet mogelijk is.

Beleidsmatige consequenties

- Steeds zwaardere motivering nodig het weigeren van initiatieven ("waarom hier niet, terwijl elders wel?");

- Behoeft aan frequente actualisatie van beleid om aansluiting te houden bij de (markt)praktijk.

Wat betekent dit voor gemeenten?

- Hogere druk op ambtelijke en bestuurlijke capaciteit door initiatieven en maatwerkafwegingen;
- Toenemende spanning tussen economische argumenten en structuurdoelen;
- Lastiger om consistent 'nee' te zeggen na eerdere toegestane uitzonderingen.

Wat betekent dit voor regio en provincie?

- Regionale afstemming is vaak vrijblijvend en informerend;
- Sommige provincies houden reactieve rol bij het toetsen van individuele plannen;
- Sommige provincies zetten omgevingsverordening in om alsnog kaders te schetsen, anderen doen dit beperkt.

Welke 'knoppen' passen bij dit scenario?

- Regionale afstemming stimuleren, maar niet in elke provincie verplicht stellen;
- Incidentele aanscherping van voorwaarden (bijv. nevenassortiment of oppervlaktecriteria) per casus.

Wanneer is dit scenario passend?

- In regio's waar de druk op GDV beperkt is;
- In gemeenten die bereid zijn om intensief maatwerk te leveren;
- Als tussenfase, maar minder geschikt als langdurige koers.

Juridische robuustheid (laag/midden/hoog)

Midden tot laag (afnemend in de tijd). Individuele besluiten zijn vaak juridisch verdedigbaar, maar de robuustheid neemt af naarmate meer uitzonderingen worden toegestaan. Precedentwerking maakt het lastiger om vergelijkbare initiatieven te weigeren. Zonder expliciete actualisatie en aanscherping van beleid groeit het risico op succesvolle beroepen tegen weigeringen.



Scenario C – Sturen op selectieve verruiming

Beschrijving

Er wordt selectief extra ruimte geboden voor GDV, maar uitsluitend via een bewust gekozen en regionaal afgestemde uitbreiding van het aantal GDV locaties. Gemeenten en regio's maken expliciet waar GDV wel en waar niet mogelijk is. Op landelijk niveau worden daarmee meer GDV locaties aangewezen dan momenteel het geval is, onder duidelijke voorwaarden. Tegelijkertijd worden expliciete eisen gesteld om de impact op binnensteden te beperken. Provincies borgen het bovenlokale belang en ondersteunen deze koers via beleid en omgevingsverordening. Een gevolg van dit scenario is dat grootschalige formules die buiten aangewezen GDV locaties geen ruimte krijgen, vaker binnensteden en stadsdeelcentra als vestigingslocatie moeten benutten. Dit kan leiden tot initiatieven zoals pandsamenvoeging, het benutten van kelders en verdiepingen of herprogrammering van bestaand vastgoed. De complexiteit is echter hoog en financiële haalbaarheid vaak beperkt.

Wat verandert er ten opzichte van nu?

Er ontstaat een vooraf bepaald kader: een beperkt aantal (extra) GDV locaties wordt expliciet aangewezen, onder heldere voorwaarden. Dit gebeurt in de praktijk al in sommige provincies en gemeenten via provinciale verordeningen en regionale of gemeentelijke detailhandelsstructuurvisies en RPW's, maar wordt in dit scenario consistent en breder toegepast. In regio's waar GDV beleid nu beperkt is uitgewerkt, wordt dit nader ingevuld. Zo ontstaat een meer landelijk dekkend GDV netwerk, bijvoorbeeld met per provincie één of meerdere locaties, afhankelijk van verzorgingsgebieden en consumentendraagvlak.

Aansluiting op marktontwikkelingen

Dit scenario erkent dat er een structurele marktvraag bestaat naar grootschalige, goed bereikbare locaties, maar voorkomt dat deze vraag leidt tot ongecontroleerde spreiding. Marktontwikkelingen worden

gefaciliteerd op de locaties die regionaal expliciet als passend en wenselijk zijn aangewezen.

Impact op binnensteden en detailhandelsstructuur

Binnensteden in de nabijheid van (nieuwe) GDV locaties ondervinden in meer of mindere mate effecten. Tegelijkertijd blijft de rolverdeling in de basis overeind: centrumfuncties blijven primair in binnensteden, terwijl GDV groei wordt geconcentreerd op aangewezen locaties. De kans op versnippering neemt af. Er ontstaat ruimte voor dynamiek op perifere locaties, zonder dat 'alles overal kan'.

Voordelen

- Biedt ruimte aan schaal- en conceptontwikkeling, zonder wildgroei
- Vergroot de voorspelbaarheid voor ondernemers en vastgoedeigenaren ("hier wél, daar niet");
- Beperkt precedentwerking doordat uitzonderingen worden vervangen door vooraf gemaakte structuurkeuzes;
- Versterkt regionale samenhang en vermindert onderlinge gemeentelijke concurrentie.

Nadelen / risico's

- Vraagt bestuurlijke besluitkracht: expliciet benoemen van winnaars (locaties) en verliezers;
- Kans op druk vanuit niet aangewezen locaties ("waarom daar wel en hier niet?");
- Vergt extra coördinatie en capaciteit (regionaal, afspraken);
- Bij zwakke regionale afspraken kan alsnog een waterbedeffect richting buurgemeenten of regio's ontstaan.

Beleidsmatige consequenties

- Actualisatie van (regionale) detailhandelsstructuurvisies met een duidelijke rolverdeling;
- Doorvertaling naar gemeentelijke omgevingsplannen (afbakening, voorwaarden en toetsingskader);



- Provinciale omgevingsvisie en verordening borgen bovenlokale afspraken, onder meer via eisen aan regionale afstemming en begrenzing van nieuwe locaties;
- Meer nadruk op handhaving van voorwaarden (assortiment, omvang, gebruik).

Wat betekent dit voor gemeenten?

- Meer helderheid bij individuele aanvragen: past het initiatief binnen de aangewezen structuur?;
- Minder ad hoc discussie, meer voorspelbare besluitvorming;
- Gemeenten moeten bereid zijn lokaal soms 'nee' te zeggen omdat regionaal elders 'ja' is gezegd.

Wat betekent dit voor regio en provincie?

Regio: structuurvisie, afspraken en informatie uitwisseling. Provincie: borgt het bovenlokale belang, bewaakt consistentie tussen regio's en treedt via de verordening op als vangnet wanneer regionale afstemming tekortschiet.

Welke 'knoppen' passen bij dit scenario?

- Selectief meer GDV locaties aanwijzen (bijv. enkele per provincie/regio); Rijksregie kan wenselijk zijn om een gelijk speelveld te borgen;
- Clustering stimuleren: voorkeur voor bundeling boven solitaire uitzonderingen;
- GDV grens ophogen (bijv. minimaal 2.500 m² vwo) om het grootschalige karakter te versterken en 'uitwaaiëren' middelgrote formules te beperken;
- Strikte voorwaarden voor assortiment/nevenassortiment op perifere locaties om ongewenste overlap met centrumbranches en precedentwerking te beperken;
- Optioneel: uitzondering sport als PDV achtige categorie kan binnen dit scenario, maar alleen onder strikte afbakening (functieprofiel, schaal, regionale noodzaak) om precedentwerking richting mode/schoenen en andere branches te beperken

- Regionale afstemming verplicht stellen (informatie delen, gezamenlijke toets op structuur, afspraken over rolverdeling) in provincies waar dit niet is geborgd;
- Koppeling met RPW's en programmering van werklocaties, om ruimteclaims integraal af te wegen.

Wanneer is dit scenario passend?

- In regio's waar verhoogde dynamiek op perifere vestiging reëel is, maar waar men versnippering wil voorkomen;
- In provincies/regio's met ambitie om structuur te borgen en gemeenten bereid zijn samen keuzes te maken;
- In gebieden waar binnenstad en perifere clusters beide een duidelijke, onderscheidende rol moeten behouden.

Juridische robuustheid (laag/midden/hoog)

Hoog (mits consequent toegepast). Dit scenario is juridisch relatief sterk doordat vooraf structuurkeuzes expliciet worden gemaakt, regionaal worden onderbouwd en vervolgens consistent worden toegepast. Hierdoor is de ruimtelijke motivering robuuster en wordt het eenvoudiger om initiatieven buiten de aangewezen structuur te weigeren. Juridische kwetsbaarheid ontstaat vooral wanneer alsnog ruimhartige uitzonderingen worden toegestaan of wanneer voorwaarden onvoldoende handhaafbaar blijken.



Scenario D – Maximaal beperken van GDV

Beschrijving

Overheden kiezen expliciet voor het maximaal beperken van GDV buiten binnensteden en stadsdeelcentra. De focus ligt op het beschermen en versterken van bestaande winkelstructuren, met name binnensteden en stadsdeelcentra. Perifere GDV wordt niet langer gezien als wenselijke ontwikkelrichting. In dit scenario zijn grootschalige formules volledig aangewezen op vestiging binnen bestaande centrumgebieden. Dit vraagt in de praktijk om ingrijpende vastgoedoplossingen, zoals grootschalige pandsamenvoeging, intensief gebruik van verdiepingen

en kelders en functiemenging binnen bestaande bouwblokken. De haalbaarheid hiervan is complex en sterk locatieafhankelijk. Dit scenario veronderstelt daarmee een hoog adaptief vermogen van binnensteden, zowel ruimtelijk als economisch. Zonder actieve inzet op vastgoedtransformatie en centrumvernieuwing bestaat het risico dat marktpartijen afzien van vestiging.

Wat verandert er ten opzichte van nu?

Nieuwe GDV locaties worden niet toegestaan. Bestaande planologische rechten voor GDV worden waar mogelijk ingeperkt, zowel onbenutte rechten als bestaande rechten die vrijkomen wanneer een GDV speler vertrekt (bijvoorbeeld via functieverval of herbestemming). Waar nu nog ruimte bestaat voor maatwerk en interpretatie, wordt het beleid strakker en uniformer toegepast. Het uitgangspunt verschuift expliciet van 'ja, mits' naar 'nee'.

Aansluiting op marktontwikkelingen

Dit scenario sluit beperkt aan op marktontwikkelingen. GDV buiten binnensteden en stadsdeelcentra krijgt geen ruimte. De markt moet zich aanpassen aan de bestaande ruimtelijke structuur, in plaats van andersom. Dit kan leiden tot het uitblijven van investeringen of het verdwijnen van grootschalige concepten uit bepaalde regio's.

Impact op binnensteden en detailhandelsstructuur

Binnensteden en stadsdeelcentra profiteren van maximale bescherming tegen perifere concurrentie. De detailhandelsstructuur blijft compact en sterk planmatig. Tegelijkertijd neemt de druk op centrumlocaties toe om ook functies en formules te accommoderen die hier ruimtelijk minder goed passen.

Voordelen

- Maximale bescherming van binnensteden en stadsdeelcentra;
- Zeer duidelijke beleidslijn ("GDV hoort hier niet");
- Nauwelijks precedentwerking door ontbreken van uitzonderingen;
- Eenvoudige en consistente besluitvorming.

Nadelen / risico's

- Geen ruimte voor schaalvergroting en nieuwe GDV concepten;
- Kans op vertrek of uitblijven van investeringen door marktpartijen;
- Toenemende druk op binnensteden om functies te accommoderen waarvoor zij minder geschikt zijn;
- Mogelijke spanning met buurgemeenten of regio's waar GDV wél ruimte krijgt.

Beleidsmatige consequenties

- Aanscherping van provinciale en gemeentelijke beleidskaders en omgevingsplannen;
- Actieve inzet op het schrappen of herbestemmen van bestaande GDV rechten;
- Zeer beperkte afwijkingsmogelijkheden, met zware motiveringsplicht;
- Beleidsfocus verschuift naar beschermen en handhaven.

Wat betekent dit voor gemeenten?

- Minder beoordelingsruimte, maar ook minder discussies per individueel initiatief;
- Toenemende politieke en economische druk bij het weigeren van initiatieven;
- Noodzaak om parallel te investeren in versterking, herstructurering en transformatie van binnensteden en stadsdeelcentra.

Wat betekent dit voor regio en provincie?

Regio: beperkte rol; regionale afstemming richt zich vooral op het voorkomen van afwijkingen en bewaken van uniformiteit. Provincie: zeer sterke sturende rol via de omgevingsverordening; provincie fungeert expliciet als begrenzer van GDV ontwikkelingen.

Welke 'knoppen' passen bij dit scenario?

- Geen nieuwe GDV locaties toestaan;
- Actief terugdringen van bestaande GDV rechten waar juridisch en planologisch mogelijk is;
- Zeer strikte en handhaafbare regels voor assortiment en nevenassortiment;

- Geen branche uitzonderingen (ook sport niet);
- Provinciale verordening als primair sturingsinstrument.

Wanneer is dit scenario passend?

- In regio's met kwetsbare of kleine binnensteden en stadsdeelcentra;
- In gebieden met beperkte marktdruk voor GDV;
- Wanneer bestuurlijk bewust wordt gekozen voor structuurbehoud bescherming van centra boven marktflexibiliteit.

Juridische robuustheid (laag/midden/hoog)

Laag tot midden (voorwaardelijk). Dit scenario kan juridisch houdbaar zijn, maar stelt zeer hoge eisen aan de ruimtelijke motivering en proportionaliteit van het beleid, mede in het licht van de Europese Dienstenrichtlijn. Beperkingen op vestiging van GDV moeten expliciet worden onderbouwd vanuit dwingende redenen van algemeen belang, zoals bescherming van de detailhandelsstructuur, ruimtelijke kwaliteit en leefbaarheid, en aantoonbaar evenredig zijn.





De juridische robuustheid neemt toe wanneer het beleid:

- regionaal is afgestemd en onderbouwd;
- expliciet maakt welke rol binnensteden en stadsdeelcentra moeten vervullen;
- realistische alternatieven voor vestiging biedt, of overtuigend motiveert waarom deze bewust worden verlangd;
- consequent, transparant en niet discriminerend wordt toegepast. Zonder deze onderbouwing is het risico op succesvolle beroepen tegen weigeringen of het intrekken van bestaande rechten aanzienlijk.

Conclusie scenario's

De scenario's maken duidelijk dat het niet gaat om de vraag of gestuurd moet worden, maar hoe, waar en op welk schaalniveau. De scenario's bieden een kader om deze keuzes expliciet te maken en de consequenties ervan te overzien. Op de volgende pagina zijn deze op een rij gezet.

Vergelijking van de scenario's

Aspect	 Scenario A Maximale marktwerking	 Scenario B Huidig beleid continueren	 Scenario C Sturen op selectieve verruiming	 Scenario D Maximaal beperken van GDV
Ruimte voor marktontwikkelingen GDV	Zeer groot	Wisselend	Groot, maar geconcentreerd	Zeer beperkt
Mate van sturing	Laag	Laag-midden	Hoog	Hoog
Voorspelbaarheid voor marktpartijen	Laag	Midden	Hoog	Hoog
Risico op versnippering	Hoog	Toenemend	Beperkt	Laag
Impact op binnensteden	Risicovol	Wisselend	Beheerst, afhankelijk van locatiekeuze	Maximaal beschermd
Regionale samenhang	Laag	Beperkt	Hoog (actieve afstemming)	Hoog (top-down)
Bestuurlijke complexiteit	Laag	Hoog (veel maatwerk)	Hoog (vooraf keuzes maken)	Midden
Juridische robuustheid	Midden	Midden-laag (afnemend)	Hoog	Laag-midden (voorwaardelijk)

7. Handreiking GDV-beleid



De scenario's in hoofdstuk 6 laten zien dat er meerdere beleidskeuzes mogelijk zijn voor GDV, elk met eigen voordelen, risico's en consequenties. Er is geen universele oplossing die in elke gemeente of regio past. Dit hoofdstuk biedt daarom een handreiking. Het helpt overheden om bewust keuzes te maken, passend bij hun regionale context, en om deze keuzes vervolgens zorgvuldig te vertalen naar beleid en besluitvorming.

U leest in dit hoofdstuk welke principes van belang zijn voor toekomstbestendig GDV-beleid (7.1), hoe overheden kunnen bepalen welk scenario past bij hun regio (7.2) en welke sturingsmogelijkheden zij daarbij kunnen inzetten (7.3).

7.1 Zes principes voor toekomstbestendig GDV-beleid

Welke koers ook wordt gekozen, de praktijk laat zien dat GDV-beleid alleen effectief is wanneer het is gebaseerd op een aantal heldere principes. We hebben daarom zes principes op een rij gezet. Deze principes helpen overheden om keuzes expliciet te maken, initiatieven zorgvuldig te beoordelen en beleid uitvoerbaar en houdbaar te houden.



1. Niet alles kan overal

Een eerste en fundamenteel principe is: niet alles kan overal. De markt vraagt om ruimte, maar die ruimte is schaars en heeft ruimtelijke en economische gevolgen.

Toekomstbestendig GDV-beleid erkent dat niet elke locatie geschikt is voor grootschalige detailhandel en dat keuzes nodig zijn over waar GDV wel en waar niet wenselijk is. Selectiviteit voorkomt dat beleid ontstaat via uitzondering op uitzondering en draagt bij aan een samenhangende detailhandelsstructuur. Het betekent ook dat overheden bereid moeten zijn om expliciet grenzen te stellen.



2. Helderheid vooraf: richting geven in plaats van reageren

GDV-beleid is het meest effectief wanneer het vooraf richting geeft. Heldere keuzes over locaties, functies en randvoorwaarden vergroten de voorspelbaarheid voor marktpartijen en verminderen de druk op maatwerk en ad-hoc besluitvorming. Helderheid vooraf helpt om precedentwerking te voorkomen, verwachtingen te managen en de kwaliteit van besluitvorming te verhogen. Dit vraagt om beleidskaders die voldoende concreet om in de praktijk hanteerbaar te zijn.



3. Duidelijke rolverdeling tussen binnenstad, stadsdeelcentra en periferie

Toekomstbestendig GDV-beleid vraagt om een expliciete rolverdeling tussen verschillende typen winkelgebieden. Binnensteden, stadsdeelcentra en perifere locaties vervullen elk een andere functie binnen de detailhandelsstructuur. Zonder deze rolverdeling ontstaat overlap en concurrentie op ongewenste plekken. Deze rolverdeling vraagt om actieve sturing. Met een duidelijke positionering kan de binnenstad zich ontwikkelen als centrum voor ontmoeting, beleving en functiemenging. En kunnen perifere locaties worden ingezet voor functies die daar ruimtelijk beter passen.



4. Hybride concepten: sturen op functie in plaats van alleen branche

De opkomst van hybride winkelconcepten maakt traditionele branche-indelingen steeds minder toereikend. Sport, lifestyle en vrije tijd lopen in elkaar over, zeker bij grootschalige formules. Toekomstbestendig beleid kijkt daarom niet alleen naar de naam van de branche, maar naar het functionele profiel van de winkel: schaal, type assortiment, bezoekersgedrag en ruimtelijke effecten. Dit maakt beleid beter aansluitend op de praktijk en vergroot de handhaafbaarheid.



5. Regionale samenhang als uitgangspunt

GDV functioneert op regionale schaal. Initiatieven hebben vrijwel altijd effecten buiten de grenzen van één gemeente. Toekomstbestendig beleid veronderstelt daarom regionale afstemming tussen gemeenten, met een duidelijke rol voor de provincie als borgende en kaderstellende partij. Regionale structuurvisies, afspraken en, waar relevant, koppeling met RPW's helpen om versnippering te voorkomen, concurrentie tussen gemeenten te beheersen en bovenlokale effecten expliciet mee te wegen.



6. Uitvoerbaarheid en handhaafbaarheid als randvoorwaarde

Tot slot is toekomstbestendig GDV-beleid alleen houdbaar wanneer het uitvoerbaar en handhaafbaar is. Heldere definities, toetsbare criteria en consistente toepassing zijn cruciaal om juridische kwetsbaarheid en bestuurlijke discussie te beperken. Beleid dat in theorie logisch is, maar in de praktijk niet kan worden toegepast of gehandhaafd, is ongewenst.



7.2 Keuzehulp: welk scenario past bij welke regio?

De scenario's uit hoofdstuk 6 maken duidelijk dat er meerdere beleidskeuzes mogelijk zijn voor GDV. Welke koers het meest passend is, hangt sterk af van de regionale context, de marktdruk, de structuur van winkelgebieden en de bestuurlijke ambitie. Deze paragraaf biedt een hulpmiddel om als gemeente, regio of provincie bewust te bepalen welk scenario het beste aansluit bij de eigen situatie.

Belangrijke keuzecriteria

Bij het bepalen van een passend scenario in een gemeente, regio of provincie spelen met name de volgende vragen een rol:

1. Hoe groot is de marktdruk op GDV?

- Is er sprake van concrete initiatieven of aanvragen?
- Verwacht men een toename GDV-initiatieven?
- Worden plannen regelmatig tegengehouden of juist via uitzonderingen mogelijk gemaakt?

Conclusie: hoe groter de marktdruk, hoe belangrijker het is om vooraf richting te geven, in plaats van per initiatief te reageren.

2. Hoe kwetsbaar zijn binnensteden en stadsdeelcentra?

- Zijn centra compact, vitaal en toekomstbestendig?
- Of is sprake van leegstand, functieverlies en beperkte investeringskracht?
- Kunnen centra grootschalige formules ruimtelijk en vastgoedtechnisch accommoderen (bijvoorbeeld via pandsamenvoeging of gebruik van verdiepingen)?

Conclusie: kwetsbare centra vragen om meer bescherming.

3. Welke perifere structuur is al aanwezig?

- Zijn er bestaande GDV of PDV clusters met schaal, bereikbaarheid en kritische massa?
- Of is het perifere aanbod versnipperd en solitair gegroeid?
- Is herstructurering of clustering mogelijk?

Conclusie: regio's met al sterke perifere clusters hebben meer sturingsopties dan regio's zonder duidelijke ankerlocaties.

4. Hoe sterk is de regionale samenhang?

- Worden detailhandelskeuzes regionaal afgestemd of vooral lokaal gemaakt?
- Is er sprake van onderlinge concurrentie tussen gemeenten?
- Bestaan er regionale structuurvisies of afspraken (bijvoorbeeld via RPW's)?

Conclusie: hoe sterker de regionale samenwerking en samenhang, hoe groter de noodzaak en mogelijkheden voor regionale sturing.

5. Welke bestuurlijke en uitvoeringscapaciteit is beschikbaar?

- Is er capaciteit voor regionale afstemming, monitoring en handhaving?
- Kunnen gemeenten gezamenlijk keuzes maken en deze ook vasthouden?
- Is de provincie bereid en in staat om het bovenlokale belang te borgen?

Conclusie: scenario's met meer sturing vragen ook meer organisatiekracht.

Op basis van voorgaande criteria kan globaal worden aangegeven welke scenario's vaker passend zijn en in welke context.

Regionale context	Mogelijk voorkeursscenario
Hoge marktdruk, sterke regionale samenhang, duidelijke perifere clusters	Scenario 3 – Selectieve verruiming onder regie
Beperkte marktdruk, kwetsbare centra	Scenario 4 – Maximaal beperken
Lage marktdruk, weinig initiatieven, behoefte aan flexibiliteit	Scenario 2 – Huidig beleid continueren

7.3 Sturingsmogelijkheden bij GDV-beleid

Overheden beschikken over een aantal sturingsmogelijkheden - of 'knoppen' - waarmee zij richting kunnen geven aan GDV-ontwikkelingen. Deze sturingsmogelijkheden zijn niet op zichzelf staand.

Hun effectiviteit hangt sterk af van:

- de regionale context;
- de mate van sturing die wordt nagestreefd;
- en de consistentie waarmee zij worden toegepast.

Deze paragraaf beschrijft de belangrijkste sturingsmogelijkheden, wat zij doen, wanneer zij effectief zijn, en waar aandachtspunten liggen bij toepassing.

1. Aanwijzen (en begrenzen) van GDV-locaties

Wat is het?	Door expliciet locaties aan te wijzen waar GDV wél mogelijk is (en elders niet), ontstaat ruimtelijke duidelijkheid. Dit kan zowel restrictief (beperkt aantal locaties) als verruimend (extra locaties onder voorwaarden) worden ingezet.
Wanneer effectief?	<ul style="list-style-type: none"> • Bij hoge marktdruk en behoefte aan voorspelbaarheid. • In regio's waar versnippering dreigt. • Wanneer gemeenten gezamenlijk willen sturen op structuur.
Aandachtspunten:	<ul style="list-style-type: none"> • Vereist expliciete keuzes: niet-aangewezen locaties worden benadeeld. • Juridische houdbaarheid vraagt om regionale onderbouwing en consistentie.

2. Clustering stimuleren en solitaire vestiging beperken

Wat is het?	Clustering stuurt GDV naar bestaande concentraties en ontmoedigt solitaire vestiging. Dit vergroot synergie.
Wanneer effectief?	<ul style="list-style-type: none"> • In regio's met bestaande perifere clusters of PDV-locaties. • Wanneer nieuwe locaties ongewenst zijn, maar uitbreiding op bestaande plekken wel.
Aandachtspunten:	<ul style="list-style-type: none"> • Vereist voldoende schaal en kwaliteit van clusters. • Kan druk verhogen op bestaande locaties (verkeer, parkeren). • Moet worden ondersteund door duidelijke definities in het omgevingsplan.



3. Ophogen van de GDV-ondergrens

Wat is het?	Door de minimale omvang te verhogen (bv. naar 2.500 m ² wvo) wordt het grootschalige karakter versterkt en wordt voorkomen dat middelgrote formules zich buiten binnensteden en stadsdeelcentra vestigen.
Wanneer effectief?	<ul style="list-style-type: none"> • Wanneer initiatieven net boven de bestaande GDV grens ontstaan. • Als instrument voor selectie aan de poort.
Aandachtspunten:	<ul style="list-style-type: none"> • Kan leiden tot grotere, maar minder flexibele gebouwen. • Moet ruimtelijk en juridisch goed worden gemotiveerd. • Werkt vooral i.c.m. met structuurbeleid.

4. Inzet van provinciale verordening

Wat is het?	De provinciale verordening fungeert als borging van het bovenlokale belang en stelt in staat om de (boven)regionale samenhang te bewaken.
Wanneer effectief?	<ul style="list-style-type: none"> • Wanneer regionale afstemming tekortschiet. Bij risico op versnippering of ongewenste concurrentie tussen gemeenten.
Aandachtspunten:	<ul style="list-style-type: none"> • Minder ruimte voor lokaal maatwerk. • Duidelijke afbakening voorkomt bestuurlijke frictie.

5. Voorwaarden voor assortiment en nevenassortiment

Wat is het?	Via planologische voorwaarden aan het (neven)assortiment kan overlap met typische centrumfuncties worden beperkt en precedentwerking worden beheerst.
Wanneer effectief?	<ul style="list-style-type: none"> • Op perifere locaties waar bescherming van centrumfuncties gewenst is. • Bij retailconcepten die ook assortiment voeren die primair beoogd zijn voor binnensteden (zoals mode, schoenen, vrije tijd).
Aandachtspunten:	<ul style="list-style-type: none"> • Juridisch gevoelig in het licht van de Europese Dienstenrichtlijn. • Vereist heldere, toetsbare en handhaafbare criteria. • Percentuele grenzen zijn lastig te handhaven; functionele criteria werken vaak beter.

6. Verruiming van PDV-definitie

Wat is het?	Sommige branches (zoals sport) onder voorwaarden definiëren als 'PDV', vanwege hun schaal of functieprofiel. Hierbij dient het volumineuze karakter van het assortiment, waarvoor PDV primair dient, wel geborgd te worden.
Wanneer effectief?	<ul style="list-style-type: none"> • Bij ruimte schaarste, om op bestaande PDV-locaties ruimte te bieden voor GDV. • Wanneer één branche structureel afwijkt van reguliere detailhandel. • In combinatie met strikte afbakening en regionale noodzaak.

Aandachtspunten:	<ul style="list-style-type: none"> • Groot risico op precedentwerking naar andere branches. • Verdrukt mogelijk fysieke ruimte voor PDV-branches zoals woonwinkels. • Vereist zeer scherpe definitie en motivering. • Geschikt als uitzondering, niet als generiek instrument.
-------------------------	--

7. Regionale afstemming verplicht stellen

Wat is het?	Regionale afstemming borgt dat GDV-initiatieven niet uitsluitend lokaal worden beoordeeld, maar in hun bovenlokale context. De provincie kan dit afdwingen via een provinciale verordening.
Wanneer effectief?	<ul style="list-style-type: none"> • Regio's kunnen niet juridisch afdwingen, wel inhoudelijk sturen. • Vereist actieve rol van de provincie als borgende partij. • Werkt het best wanneer afspraken expliciet worden vastgelegd (bijv. structuurvisie of RPW).
Aandachtspunten:	<ul style="list-style-type: none"> • Regio's kunnen niet juridisch afdwingen, wel inhoudelijk sturen. • Vereist actieve rol van de provincie als borgende partij. • Werkt het best wanneer afspraken expliciet worden vastgelegd (bijv. structuurvisie of RPW).

8. Hoe nu verder?



In dit hoofdstuk leest u...

Welke beleidskeuzes nu voorliggen voor overheden (8.1) en wat nodig is om te komen tot toekomstbestendig en uitvoerbaar GDV-beleid (8.2).

8.1 De belangrijkste keuzes die nu voorliggen

De belangrijkste keuzes die nu voorliggen, hebben minder te maken met individuele initiatieven en meer met de richting die overheden willen inslaan. Daarbij gaat het om de volgende afwegingen.

Hoeveel ruimte willen we geven aan marktontwikkelingen?

Een eerste keuze betreft de mate waarin overheden ruimte willen bieden aan nieuwe GDV-initiatieven. Willen zij marktontwikkelingen vooral faciliteren, deze trechters naar specifieke locaties, of juist begrenzen om bestaande winkelstructuren te beschermen? Meer ruimte kan bijdragen aan dynamiek en investeringen, maar vergroot ook het risico op versnippering en druk op binnensteden. Minder ruimte kan duidelijkheid bieden, maar vraagt om realisme over de consequenties voor ondernemers en consumenten.

Willen we vooraf sturen of achteraf corrigeren?

Een tweede keuze gaat over de wijze van sturen. Wordt richting vooraf vastgelegd in beleid, door expliciete keuzes over locaties, schaal en functies? Of is maatwerk per initiatief leidend? De verkenning laat zien dat vooraf sturen meer duidelijkheid biedt, terwijl achteraf corrigeren het risico vergroot op precedentwerking.

Hoe expliciet maken we de rolverdeling tussen binnenstad en periferie?

De vraag waar GDV wel en niet past, raakt direct aan de rolverdeling tussen binnensteden en perifere locaties. Een expliciete positionering

kan helpen om overlap en ongewenste concurrentie te voorkomen, maar vraagt ook om bestuurlijke keuzes die niet altijd eenvoudig zijn. Zonder deze rolverdeling blijft het risico bestaan dat functies zich ontwikkelen op plekken waar zij minder gewenst zijn.

Hoe zwaar zetten we in op regionale afstemming?

Omdat GDV-initiatieven vrijwel altijd een bovenlokale uitstraling hebben, is regionale afstemming een belangrijke keuze. Willen gemeenten hun beleid primair lokaal vormgeven, of zoeken zij actief de samenwerking om keuzes regionaal te coördineren? Meer regionale afstemming vergroot de samenhang en voorspelbaarheid, maar vraagt ook om bestuurlijke inzet en het accepteren van regionale afspraken.

Welke rol voor de provincie?

Daarnaast ligt de vraag voor hoe de rol van de provincie wordt ingevuld. Treedt de provincie vooral kaderstellend en borgend op, of ook corrigerend wanneer regionale afstemming ontbreekt? Deze keuze is bepalend voor de mate waarin bovenlokale belangen daadwerkelijk worden beschermd en voor de ruimte die gemeenten ervaren om eigen accenten te leggen.

Een rol voor het Rijk?

Als overheden willen toewerken naar een landelijk evenwichtig netwerk van GDV-locaties, kan het Rijk daarin een rol spelen als zij dit als prioriteit en rol ziet. Het Rijk gaat in het ruimtelijk beleid vooral over nationale belangen en kan richting geven aan de gewenste ruimtelijke ontwikkeling. Het Rijk laat de concrete invulling van het detailhandelsbeleid en de planologische afwegingen momenteel over aan provincies en gemeenten.

8.2 Wat is nodig voor toekomstbestendig beleid?

We schetsen tot slot een aantal concrete randvoorwaarden die helpen om keuzes te maken en beleid werkbaar te houden in de praktijk.

Zorg voor een actuele detailhandelsstructuurvisie met expliciete keuzes

Een eerste randvoorwaarde is een actuele detailhandelsstructuurvisie. Deze geeft richting aan de gewenste ontwikkeling van winkelgebieden, maakt duidelijk welke rol binnensteden, stadsdeelcentra en perifere locaties vervullen en biedt het inhoudelijke kader om GDV-initiatieven zorgvuldig te beoordelen. Dit vraagt om het expliciet vastleggen van keuzes. Ten aanzien van GDV vraagt dit om te benoemen waar GDV wel en niet wenselijk is, welke rol verschillende locaties vervullen en onder welke voorwaarden ruimte wordt geboden. Juist door vooraf keuzes vast te leggen, ontstaat meer voorspelbaarheid voor overheden, ondernemers en vastgoedeigenaren en neemt de druk op maatwerk en uitzonderingen af. Zonder actueel beleidskader ontstaat het risico dat besluiten vooral reactief en casusgedreven worden genomen.

Motiveer vanuit ruimtelijke criteria

Een tweede voorwaarde is dat GDV-keuzes altijd ruimtelijk worden gemotiveerd. Juridisch houdbaar detailhandelsbeleid kan niet worden gebaseerd op economische argumenten. Keuzes moeten worden onderbouwd vanuit ruimtelijk relevante belangen, zoals een samenhangende detailhandelsstructuur, leefbaarheid, bereikbaarheid, ruimtelijke kwaliteit en zorgvuldig ruimtegebruik. Wel is het van belang een goed beeld te hebben van de marktdynamiek. Onderzoek daarom de ruimtevrage, trends en marktontwikkelingen. Inzicht in het verdienmodel van retail, vloerproductiviteit en vastgoedmogelijkheden helpt om realistische keuzes te maken vanuit een ruimtelijke bril. Dit voorkomt dat beleid op papier logisch is, maar in de praktijk moeilijk uitvoerbaar blijkt, bijvoorbeeld doordat geschikte locaties ontbreken of investeringen voor vastgoed of retailformules financieel niet haalbaar zijn.

Organiseer regionale afstemming structureel

Omdat GDV-initiatieven vrijwel altijd een bovenlokale uitstraling hebben, is regionale afstemming essentieel. Dit vraagt om het vroegtijdig delen van initiatieven; gezamenlijke beelden over de gewenste detailhandelsstructuur; en afspraken over rolverdeling tussen locaties en gemeenten. Zonder deze afstemming bestaat het risico dat keuzes in de ene gemeente leiden tot ongewenste effecten in een andere. Daarbij geldt: regionale afspraken zijn zo sterk als de zwakste schakel. Regionale afspraken kunnen een plek krijgen in een regionale detailhandelsstructuurvisie of als onderdeel van programmeringsafspraken (zoals een RPW).

Faciliteer dialoog binnen duidelijke spelregels

Organiseer dialoog met marktpartijen. Essentieel zijn duidelijke spelregels (waar wel en geen ruimte is voor nadere uitwerking). Vroegtijdig overleg over plannen, haalbaarheid en effecten kan bijdragen aan: betere initiatieven; minder verrassingen in latere fasen; en kortere bestuurlijke en juridische trajecten.

Wees terughoudend met uitzonderingen

Daarnaast is het belangrijk om terughoudend om te gaan met uitzonderingen. Juist bij GDV-beleid ligt precedentwerking op de loer, zeker wanneer individuele initiatieven buiten het bestaande kader toch worden toegestaan. Daarom is het verstandig om in de detailhandelsstructuurvisie expliciet vast te leggen dat uitzonderingen in beginsel ongewenst zijn, alleen mogelijk zijn onder limitatief omschreven omstandigheden en altijd worden getoetst op vergelijkbaarheid met eerdere gevallen. Zo blijft duidelijk wanneer werkelijk sprake is van een bijzondere situatie en wordt voorkomen dat het beleidskader geleidelijk wordt uitgehold.

Borg handhaafbaarheid vanaf het begin

GDV-beleid vraagt om expliciete aandacht voor handhaafbaarheid. Beleidskeuzes zijn alleen effectief wanneer zij in de praktijk te controleren en te handhaven zijn. Dat betekent onder meer:

- werken met heldere en eenduidige definities van GDV, functies en locaties;
- terughoudend omgaan met open normen en vage begrippen die ruimte laten voor interpretatie;
- voorwaarden formuleren die objectief toetsbaar zijn (zoals locatie, omvang of clustering), in plaats van lastig controleerbare inhoudelijke criteria;
- en regels consequent toepassen en handhaven om precedentwerking te voorkomen.

De bijlage 'Juridische aandachtspunten bij GDV-beleid' laat zien dat juridische discussies vaak niet ontstaan door de beleidskeuze zelf, maar door onduidelijkheid in formulering, toepassing en handhaving. Door handhaafbaarheid al bij beleidsvorming mee te nemen, kunnen uitvoeringsproblemen en juridische procedures worden beperkt.

Borg doorwerking van het beleid in het Omgevingsplan

Het is essentieel om het beleid goed te borgen in het omgevingsplan. Keuzes zijn pas echt effectief wanneer zij ook planologisch zijn vertaald in heldere definities, begrenzingen en regels. Alleen dan ontstaat een samenhang tussen visie, toetsing en uitvoering en kunnen overheden hun beleidsdoelen ook daadwerkelijk vasthouden bij nieuwe initiatieven.

Tot slot

Samengevat vraagt toekomstbestendig GDV-beleid dus om een combinatie van actuele beleidskaders, expliciete structuurkeuzes, ruimtelijke motivering, terughoudendheid met uitzonderingen, consistente toepassing, onderbouwend onderzoek en een goede planologische borging. Juist in de samenhang tussen deze elementen zit de kracht van toekomstbestendig beleid.



Bijlage 1 Juridische aandachtspunten

GDV bevindt zich juridisch en beleidsmatig in een spanningsveld. Enerzijds bestaat er bij overheden de wens om de detailhandelsstructuur zorgvuldig te sturen en vitale centrumgebieden te beschermen. Anderzijds stelt het Europese en nationale juridische kader duidelijke grenzen aan de wijze waarop detailhandel gereguleerd mag worden. De juridische ruimte voor sturing op GDV is groter dan vaak wordt verondersteld. Tegelijkertijd vraagt deze ruimte om zorgvuldige beleidskeuzes, duidelijke motivering en consistent handelen.

Deze bijlage biedt een compact overzicht van de belangrijkste juridische aandachtspunten bij het voeren van GDV-beleid. De bijlage vormt daarmee een verdieping op hoofdstuk 2.5 en een naslagwerk bij de beleidsrichtingen in hoofdstuk 7.

1. Europese Dienstenrichtlijn: wat mag wel en wat niet?

De Europese Dienstenrichtlijn, in Nederland geïmplementeerd via de Dienstenwet, heeft als doel het vrije verkeer van diensten binnen de Europese Unie te bevorderen. Detailhandel valt onder de reikwijdte van deze richtlijn.

De kernboodschap voor detailhandelsbeleid vanuit de Europese Dienstenrichtlijn is helder:

- **Economische ordening is niet toegestaan.** Overheden mogen detailhandel niet sturen op basis van economische argumenten, zoals:
 - bescherming van bestaande ondernemers;
 - gebrek aan marktruimte;
 - omzet- of faillissementseffecten voor individuele winkels.
- **Ruimtelijke ordening is wel toegestaan.** Overheden mogen detailhandel reguleren op basis van ruimtelijk relevante criteria, mits deze zorgvuldig zijn gemotiveerd.

Toegestane ruimtelijke motieven

Beperkingen of voorwaarden voor detailhandel (waaronder GDV) zijn toegestaan wanneer zij zijn gebaseerd op:

- bescherming van het woon- en leefklimaat;
- voorkomen van leegstand en verloedering;
- bereikbaarheid, verkeersafwikkeling en parkeerdruk;
- ruimtelijke inpasbaarheid (schaal, massa, logistiek);
- behoud en versterking van een samenhangende detailhandelsstructuur;
- duurzaam en efficiënt ruimtegebruik.

Belangrijk is dat deze motieven concreet, toetsbaar en locatie specifiek worden toegepast.

2. Jurisprudentie: lessen uit Appingedam en opvolgende uitspraken

De uitspraak van de Raad van State in de zaak Appingedam (2018–2019) is richtinggevend voor ruimtelijk detailhandelsbeleid. De belangrijkste lessen zijn:

- **Branchebeperkingen op perifere locaties zijn toegestaan**, mits:
 - zij zijn gebaseerd op dwingende redenen van algemeen belang (zoals leefbaarheid en voorkomen van leegstand);
 - zij noodzakelijk en evenredig zijn;
 - en de werking ervan met onderzoek of analyse wordt onderbouwd.
- **Het bestaan van beleid alleen is niet voldoende.** De beleidsregels moeten:
 - inhoudelijk consistent zijn;
 - systematisch worden toegepast;
 - en ook daadwerkelijk worden gehandhaafd.

Consistentie en precedentwerking zijn belangrijke elementen bij ruimtelijk detailhandelsbeleid. Uit jurisprudentie volgt dat:

- een uitzondering op beleid juridisch kwetsbaar is wanneer deze onvoldoende wordt gemotiveerd;
- herhaalde uitzonderingen de geloofwaardigheid en houdbaarheid van beleid aantasten;
- precedentwerking expliciet moet worden meegewogen bij besluitvorming.

Dit is met name relevant bij GDV-initiatieven, waar individuele verzoeken vaak afwijken van bestaand beleid.

3. Ladder voor duurzame verstedelijking en GDV

Bij nieuwe stedelijke ontwikkelingen, waaronder GDV, moet de Ladder voor duurzame verstedelijking worden doorlopen. Sinds de vereenvoudiging in 2017 bestaat de Ladder uit één kernvraag: *Is er sprake van een actuele behoefte, en zijn de effecten op de bestaande en gewenste ruimtelijke structuur zorgvuldig afgewogen?*

Voor GDV betekent dit dat niet alleen de vraag naar winkelruimte relevant is, maar vooral de ruimtelijke effecten op de detailhandelsstructuur en (on)aanvaardbaarheid van deze ruimtelijke effecten.

Distributieplanologisch onderzoek (DPO) kan ondersteunend zijn, maar:

- mag niet uitsluitend economisch van aard zijn;
- moet altijd onderdeel zijn van een bredere ruimtelijke afweging;
- en kan nooit zelfstandig de juridische onderbouwing dragen.

Hetzelfde geldt voor markt- of brancheverkenningen. Dergelijke analyses kunnen behulpzaam zijn om bredere marktontwikkelingen en beleidsvragen te duiden, maar kunnen niet zelfstandig dienen als ruimtelijke onderbouwing voor een concreet vestigingsverzoek. Daarvoor is steeds een locatiespecifieke afweging nodig, waarin de ruimtelijke effecten van het initiatief worden beoordeeld in relatie tot de bestaande en gewenste detailhandelsstructuur, het geldende beleid en de regionale context.

4. Branchering, schaalcriteria en GDV

Branchering in het omgevingsplan is toegestaan, mits:

- de branchering ruimtelijk wordt gemotiveerd, en niet is gebaseerd op economische of concurrentieoverwegingen;
- wordt onderbouwd dat de betreffende locatie, gelet op haar ruimtelijke kenmerken en functie binnen de detailhandelsstructuur, uitsluitend geschikt is voor bepaalde typen detailhandel, en dat andere branches of schaalgroottes daar ruimtelijk niet passend zijn;
- de regels noodzakelijk en proportioneel zijn, en niet verder gaan dan nodig is om het beoogde ruimtelijke doel te bereiken.

Bij GDV is branchering extra gevoelig, omdat veel GDV-branches ook in binnensteden voorkomen en schaalvergroting in centra (samenvoeging van panden, ontwikkeling van grotere winkelunits) de traditionele verschillen tussen centrum en periferie heeft verkleind.

Oppervlaktecriteria kunnen juridisch houdbaar zijn wanneer:

- zij aansluiten bij de ruimtelijke kenmerken van locaties;
- zij bijdragen aan het voorkomen van versnippering;
- en zij consistent worden toegepast.

Het enkel hanteren van een oppervlaktegrens zonder ruimtelijke onderbouwing is juridisch kwetsbaar.

5. Afwijken voor GDV? Voorwaarden voor juridisch houdbaar maatwerk

Hoewel maatwerk juridisch mogelijk is, brengt het bij GDV-beleid duidelijke risico's met zich mee, namelijk een vergrote kans op precedentwerking, afnemende consistentie van beleid en een grotere juridische kwetsbaarheid bij bezwaar en beroep.

Maatwerk is beter verdedigbaar wanneer:

- het expliciet past binnen een vooraf vastgesteld beleidskader (zoals een detailhandelsstructuurvisie);
- de afwijking inhoudelijk wordt gemotiveerd vanuit ruimtelijke effecten en motieven;
- en duidelijk wordt gemaakt waarom het om een uitzonderlijke situatie gaat.

Bijlage 2 Verdieping sportbranche

Deze bijlage geeft een nadere uitwerking en onderbouwing van paragraaf 4.1 'enkele feiten op een rij'. Op basis van cijfers van Locatus en analyses van Stec Groep wordt ingegaan op de ontwikkeling van het aantal sportwinkels, schaalvergroting, verschillen tussen sportbranches en de ruimtelijke spreiding van sportwinkels.

Ontwikkeling aantal sportwinkels en schaalvergroting

De sportbranche laat over een langere periode een duidelijke afname zien van het aantal winkels, gecombineerd met een toename van het gemiddelde winkelvloeroppervlak per vestiging. Uit tabel 4 blijkt dat het aantal sportwinkels in Nederland is gedaald van 2.157 vestigingen in 2018 naar 1.559 vestigingen in 2026. Deze daling doet zich vooral voor onder zelfstandige ondernemers en kleinere formules. In dezelfde periode is het totale winkelvloeroppervlak per vestiging is toegenomen van circa 397 m² in 2018 naar circa 493 m² in 2025.

Tabel 3: Kerngegevens sportbranche

	2018	2021	2024	2026
Vestigingen	2.157	1.937	1.693	1.559
Oppervlakte	855.700	891.000	803.200	768.400
Gemiddeld oppervlakte	397	460	474	493

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

Schaalvergroting binnen de sportbranche

De schaalvergroting in de sportbranche wordt verder inzichtelijk gemaakt in tabel 5, waarin de ontwikkeling van het winkelvloeroppervlakte is uitgesplitst naar schaalcategorie. Uit deze tabel blijkt dat vooral het kleinschalige segment sterk krimpt; het middensegment eveneens onder druk staat en het zeer grootschalige segment juist groeit.

Tabel 4: Ontwikkeling wvo sportwinkels naar type

	2018	2026	Ontwikkeling
Specialistisch (<500 m²)	287.500	219.800	-24%
Middencategorie (500-1.500 m²)	225.200	198.300	-12%
Grootschalig (1.500-2.500 m²)	84.700	77.800	-8%
Zeer grootschalig (≥2.500 m² wvo)	258.300	284.600	+10%

Bron: Locatus; Bewerking Stec Groep.

Ruimtelijke spreiding van sportwinkels naar type locatie

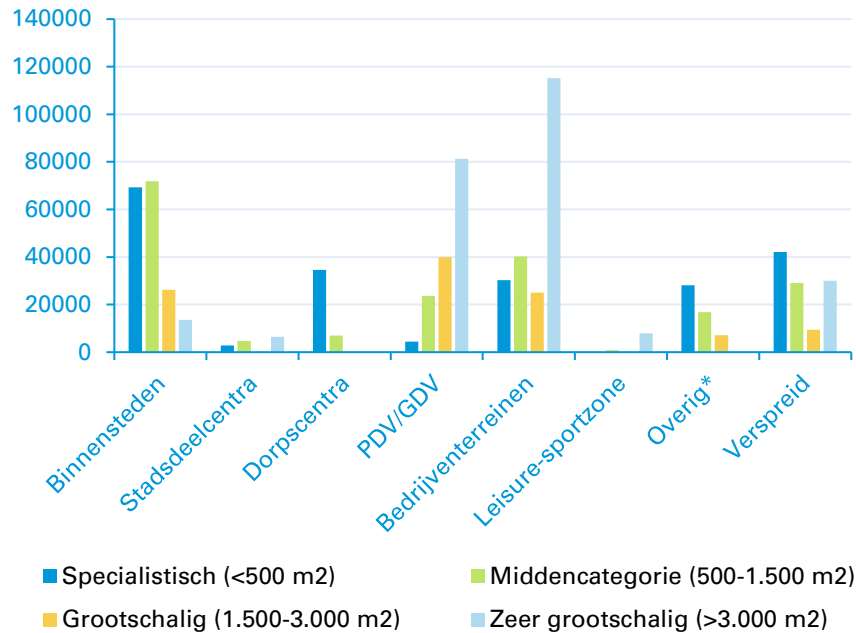
Figuur 1 laat zien dat de ruimtelijke verdeling van sportwinkels sterk samenhangt met schaalgrootte. Binnensteden huisvesten voornamelijk kleinschalige sportwinkels (0-500 m² wvo) en winkels in de middencategorie (500-1.500 m² wvo). Samen nemen deze twee categorieën het overgrote deel in binnensteden in. Dit bevestigt de rol van de binnenstad als vestigingsmilieu voor specialistische, service- en belevingsgerichte sportzaken en middelgrote formules.

Grote sportwinkels zijn in binnensteden uitzonderlijk. In de categorie zeer grootschalig (3.000 m² wvo en groter) gaat het om slechts drie locaties: Decathlon Enschede (circa 5.000 m² wvo), Decathlon Rotterdam (circa 4.700 m² wvo) en Veneboer Drachten (circa 3.900 m² wvo). Daarnaast bevinden zich in binnensteden nog circa twaalf grootschalige sportwinkels in de categorie 1.500-3.000 m² wvo. In verhouding tot het totale aantal (zeer) grootschalige sportwinkels gaat het daarmee om een zeer beperkt aantal.

Daartegenover staat dat het grootste deel van de zeer grootschalige sportwinkels is gevestigd op bedrijventerreinen en PDV/GDV-locaties.

Deze locaties bieden de fysieke ruimte, bereikbaarheid en parkeermogelijkheden die nodig zijn voor grootschalige sportconcepten met een (boven)regionale functie. Daarnaast zijn er ook enkele voorbeelden van zeer grootschalige sportwinkels in leisure-sportzones, zoals bij een voetbalstadion.

Figuur 1: Ruimtelijke spreiding sportwinkels naar schaalgrootte (2026)



Bron: Locatus; Bewerking Stec Groep. *Zoals: wijk- en buurtcentra en outletcentra.

Sportbranche beperkt aanwezig in binnensteden, mode & schoenen belangrijkste winkelsegment

Sportwinkels maken in totaal 1,7% van het aantal winkels uit in centrale winkelgebieden (binnensteden, middelgrote en lokale centra). Dit varieert van 2,5% in grotere binnensteden tot circa 0,5% in kleine lokale

centra. In verhouding tot andere winkelbranches is de aanwezigheid van de sportbranche daarmee zeer minimaal. Mode en schoenenwinkels maken bijvoorbeeld gezamenlijk bijna 30% van het aantal winkels uit (15 keer vaker dan sportwinkels). Ook dagelijkse winkels (bakker, slager, drogist, supermarkt) vaak aanwezig met ruim 23%. Kleinschalige sportwinkels vormen in centrale winkelgebieden de grootste categorie. Slechts zeven winkels zijn groter dan 2.500 m² wvo. Ook zijn er tien sportwinkels in de categorie 1.500 tot 2.500 m² wvo.

Tabel 5: Aantal sportwinkels en totaal aantal vestigingen in centrale winkelgebieden

	Aantal sportwinkels	Totaal aantal vestigingen*	Aandeel sportzaken
2025	684	90.254	0,8%

Bron: Locatus; Bewerking Stec Groep. *Detailhandel, horeca, diensten en andere verkooppunten.

Ontwikkeling sportbranches

De ontwikkeling van de sportretail verschilt per deelbranche, maar vertoont in hoofdlijnen een vergelijkbaar patroon. In alle onderscheiden sportbranches is sprake van een afname van het aantal vestigingen, terwijl het gemiddelde winkelvloeroppervlak per vestiging toeneemt. Dit wijst op een brede beweging van consolidatie en schaalvergroting, waarbij kleinere winkels verdwijnen en grotere winkels een steeds belangrijkere rol innemen.

De mate waarin deze ontwikkeling zich voordoet, verschilt per branche. Vooral algemene sportzaken (multi-sport) laten een sterke afname in aantallen zien. Specialistische sportzaken krimpen procentueel het minst. Tegelijkertijd groeit in vrijwel alle deelbranches het gemiddelde winkeloppervlak per vestiging. De schaalvergroting is het sterkst zichtbaar bij algemene sportzaken (multi-sport) en buitensportwinkels, Sport-speciaalzaken blijven daarentegen relatief kleinschalig, met slechts beperkte groei in omvang.

Tabel 6: Ontwikkeling vestigingen en gemiddeld winkelvloeroppervlakte naar sportbranche

	2018	2026
Sportzaak (multi-sport)	665 vestigingen 502 m ² vwo gemiddeld	388 vestigingen 745 m ² vwo gemiddeld
Sport speciaalzaak	630 vestigingen 160 m ² vwo gemiddeld	533 vestigingen 195 m ² vwo gemiddeld
Buitensport	535 vestigingen 638 m ² vwo gemiddeld	423 vestigingen 735 m ² vwo gemiddeld
Hengelsport	171 vestigingen 221 m ² vwo gemiddeld	127 vestigingen 244 m ² vwo gemiddeld
Ruitersport	156 vestigingen 269 m ² vwo gemiddeld	88 vestigingen 379 m ² vwo gemiddeld

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

De combinatie van minder vestigingen en grotere winkels onderstreept dat de sportbranche zich ontwikkelt richting een meer gedifferentieerde structuur, met enerzijds grootschalige, vaak ketengebonden winkels en anderzijds kleinschalige, specialistische zaken. Deze ontwikkeling heeft directe gevolgen voor vestigingsvoorkeuren en ruimtelijke inpassing en verklaart waarom niet alle sportbranches op dezelfde manier passen binnen bestaande winkelgebieden of perifere locaties.

Marktstructuur en formules per deelbranche (1 januari 2026)

Algemene sportzaken (multi-sport)

De algemene sportzaken vormen de meest keten-gedomineerde branche. Ongeveer 60% van de vestigingen behoort tot ketens, zoals Sport 2000 (52 vestigingen), Intersport (44), JD Sports (33), Decathlon (21) en DAKA Sport (17). De overige circa 40% bestaat uit zelfstandige sportwinkels. Deze branche laat zowel een sterke afname in aantallen als

een forse schaalvergroting zien en speelt daarmee een sleutelrol in de discussie over GDV en perifere vestigingslocaties.

Buitensport

De buitensportbranche is qua assortiment zeer uiteenlopend, van outdoor- en wandel- tot watersportwinkels. Ook kampeerwinkels vallen onder de branche-indeling zoals gehanteerd door Locatus. De buitensport wordt gekenmerkt door een mix van ketens en zelfstandigen, met enkele duidelijke marktleiders. ANWB (74 vestigingen) en Bever (43 vestigingen) zijn de grootste formules en bepalen in hoge mate het ruimtelijke en functionele profiel van de branche. Daarnaast bestaat de buitensportmarkt uit diverse kleinere formules en zelfstandige ondernemers. Buitensportwinkels zijn gemiddeld relatief groot en hebben vaak een regionaal verzorgingsgebied, wat hun voorkeur voor goed bereikbare locaties met voldoende ruimte verklaart.

Sport-speciaalzaken

Sport-speciaalzaken (zoals voetbal-, hardloop- en andere nichewinkels) vormen een relatief stabiele branche in aantallen. Voorbeelden van ketens zijn Voetbalshop.nl (23 vestigingen), Run2Day (16) en Lopers Company (14). Tegelijkertijd geldt dat ongeveer vier op de vijf sport-speciaalzaken zelfstandig zijn. Deze winkels zijn gemiddeld kleinschalig, groeien slechts beperkt in oppervlakte en zijn sterk gericht op advies, service en beleving. Ze zijn daardoor vooral verbonden met binnensteden.

Hengelsport

De hengelsportbranche onderscheidt zich duidelijk van andere sportbranches doordat deze uitsluitend uit zelfstandige winkels bestaat. De winkels zijn gemiddeld klein. De branche is sterk specialistisch.

Ruitersport

De ruitersportbranche is overwegend zelfstandig van karakter: circa twee derde van de winkels is geen onderdeel van een keten. Eppelejeck is met 13 vestigingen de grootste formule.

Colofon

Datum: 21 april 2026

Projectnummer: 25.248

Opdrachtgever: INretail

Opdrachtnemer: Stec Groep

Adviseurs: Martijn Exterkate en Teije van Mourik

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