

Analysedocument beleid commerciële voorzieningen Haarlemmermeer

Bouwsteen voor beleid commerciële voorzieningen
Haarlemmermeer

27 november 2025

Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
1.1 Aanleiding	3
1.2 Leeswijzer	3
2. Uitgangssituatie structuur	4
2.1 Aanbod commerciële voorzieningen	4
2.2 Voorzieningenstructuur Haarlemmermeer	4
2.3 Ontwikkeling commerciële voorzieningen	7
2.4 Leegstand	10
2.5 Plannen woningbouw en commerciële voorzieningen	12
3. Detailhandel	16
3.1 Trends & ontwikkelingen	16
3.2 Aanbod	17
3.3 Marktruimte	19
3.4 Marktruimte dagelijkse detailhandel	22
3.5 Recreatieve detailhandel	32
3.6 Doelgerichte detailhandel	33
4. Horeca	34
4.1 Trends & ontwikkelingen	34
4.2 Aanbod	35
4.3 Marktruimte	36
5. Commerciële dienstverlening	39
5.1 Trends & ontwikkelingen	39
5.2 Aanbod	40
5.3 Marktruimte	41

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Het huidige 'Beleid voor commerciële voorzieningen Haarlemmermeer; regels en ruimte' is inmiddels zes jaar oud. De afgelopen jaren is de situatie in Haarlemmermeer aanzienlijk veranderd. Er zijn commerciële voorzieningen gestart en weer verdwenen en er spelen andere trends en ontwikkelingen. Bovendien bevinden diverse woningbouwplannen en gebiedsontwikkelingen zich in een andere fase en de inwonersprognoses zijn fors hoger dan in 2019. Ook in de bestaande centrumgebieden van Haarlemmermeer spelen allerlei ontwikkelingen. Dit heeft impact op het economisch draagvlak voor voorzieningen en het te hanteren beleidskader. Dit alles vraagt om een actualisatie van het beleid.

In dit analysedocument brengen we de uitgangssituatie van commerciële voorzieningen in beeld. We geven een overzicht van de huidige structuur en beoordelen het functioneren ervan. We beantwoorden vragen als: hoe hebben de detailhandel, horeca en dienstverleners zich sinds 2019 ontwikkeld? Hoe zijn de sectoren verdeeld over Haarlemmermeer? Hoe ziet de leegstandssituatie eruit? Daarnaast gaan we in op de toekomstige marktsituatie. Haarlemmermeer gaat fors groeien met een groot aantal woningbouwplannen. We kijken daarom zorgvuldig naar de marktruimte die dit vraagt voor commerciële voorzieningen.

1.2 Leeswijzer

In hoofdstuk twee zetten we de uitgangssituatie van de huidige structuur uiteen. We brengen het aanbod commerciële voorzieningen in kaart en schetsen de ontwikkeling hiervan. Ook kijken we naar de leegstandssituatie in Haarlemmermeer. Hoofdstuk twee eindigt met een overzicht van alle plannen voor woningbouw en commerciële voorzieningen in de gemeente. In hoofdstuk 3, 4 en 5 behandelen we achtereenvolgens detailhandel, horeca en commerciële dienstverlening. In ieder hoofdstuk kijken we naar de meeste relevante trends en ontwikkelingen, het aanbod, de plannen en de toekomstige marktruimte.

Wat zijn commerciële voorzieningen?

De winkelfunctie mengt steeds meer met andere economische activiteiten, zoals ambulante handel, horeca, dienstverlening, ambachten en dergelijke. Daarom spreken we in dit beleid over 'commerciële voorzieningen'. Tot commerciële voorzieningen rekenen we detailhandel, horeca, commerciële dienstverlening en ambulante handel¹.

- **Detailhandel:** dagelijks (supermarkt, bakker, slager), recreatief (kleding & mode, juwelier, vrije tijd, sport & spel) en doelgericht (bruin & witgoed, wonen, tuincentra, bouwmarkten)
- **Horeca** (exclusief logiesaccommodaties zoals hotels, bed & breakfast en recreatiewoningen): Dranken (café, wijnbar, club, discotheek), eten (restaurant, lunchroom, pannenkoeken), fastservice (fastfood, grillroom), koffie & desserts (ijssalon, koffiebar, crêpes/wafels/donuts)
- **Commerciële dienstverlening:** verhuur (verhuur van rijwielen, auto's en gereedschappen), ambacht (edelsmid, kapper, nagelstudio, fotograaf, lijstenmaker, kleermaker, tattoo/piercing), financiële instelling, (bankservicepunt, goudinkoper), particuliere dienstverlening (makelaardij, uitzendbureau, stomerij, massagesalon)
- **Ambulante handel:** weekmarkt en standplaatsen.

¹ De hier gehanteerde definities kunnen verschillen met de definities in het omgevingsplan.

2. Uitgangssituatie structuur

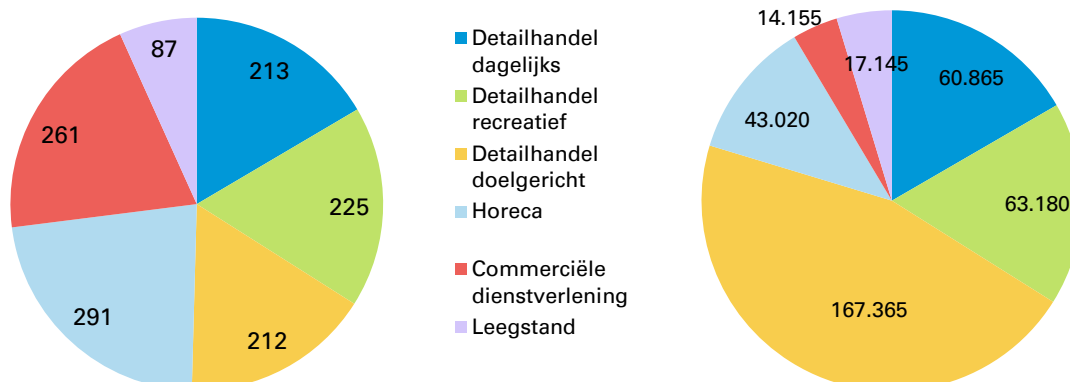
In dit hoofdstuk brengen we de uitgangssituatie van commerciële voorzieningen in Haarlemmermeer in kaart. We behandelen thema's als structuur, aanbod, ontwikkeling en leegstand. Ook geven we een overzicht van alle woningbouwplannen en programmatische ontwikkelingen in de gemeente.

2.1 Aanbod commerciële voorzieningen

Commerciële voorzieningen zijn van grote maatschappelijke en economische waarde

Commerciële voorzieningen vervullen een grote economische en maatschappelijke waarde in Haarlemmermeer. Ze dragen bij aan de leefbaarheid, voorzien in de dagelijkse behoefte van inwoners en leveren een significante bijdrage aan de werkgelegenheid. Haarlemmermeer beschikt over ruim 1.200 commerciële voorzieningen met een totale oppervlakte van zo'n 350.000 m² wvo. Detailhandel is met circa 650 voorzieningen veruit de grootste groep. Het aantal winkels is evenredig verdeeld over de verschillende vormen van detailhandel (dagelijks, recreatief en doelgericht). Doelgerichte detailhandel is qua omvang het grootst; dit komt met name door de aanwezigheid van Boulevard Cruquius (met grootschalige PDV-zaken). De tweede groep is horeca: er zijn ruim 300 horecavestigingen in Haarlemmermeer. De kleinste groep is commerciële dienstverlening. In totaal zijn er 261 dienstverleners actief in de gemeente. Tot slot: er staan 87 panden met een commerciële functie leeg met een totale omvang van 17.000 m² wvo.

Figuur 1: Aantal vestigingen (links) en omvang (in m² wvo) commerciële voorzieningen



Bron: Locatus 2025.

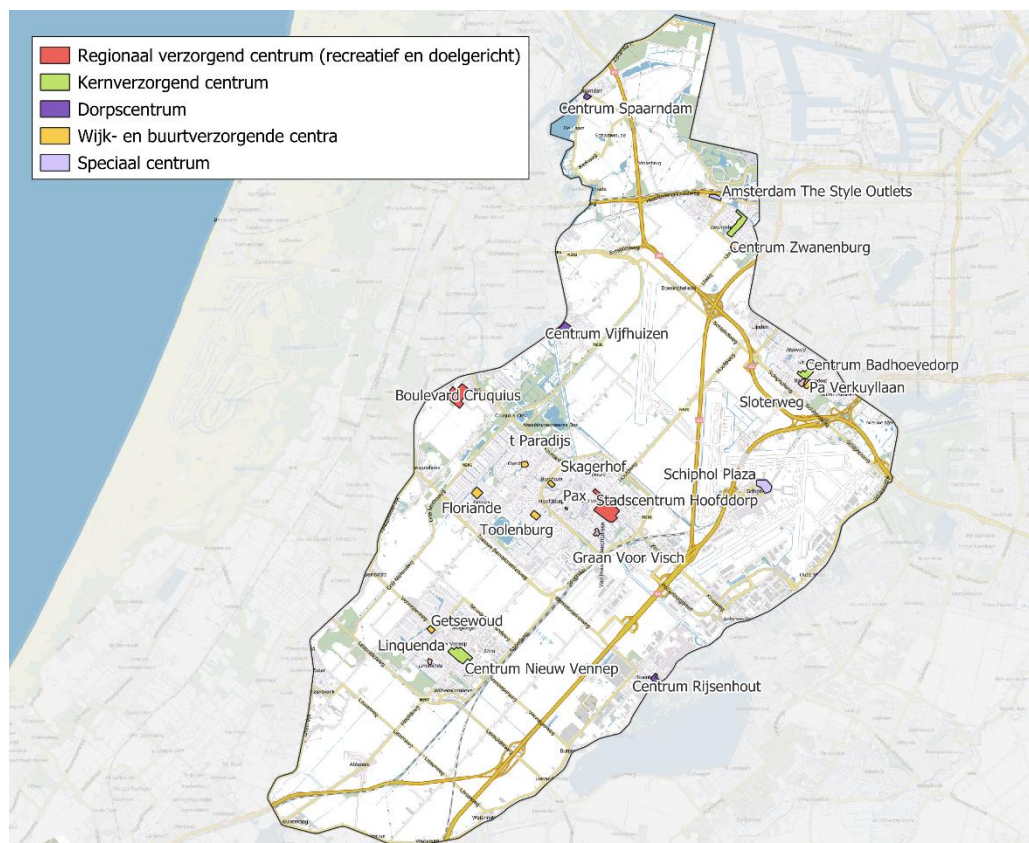
2.2 Voorzieningenstructuur Haarlemmermeer

Haarlemmermeer beschikt over grote variëteit aan centrumgebieden

De gemeente Haarlemmermeer beschikt over een groot aantal voorzieningencentra die variëren in omvang en verzorgingsfunctie. We onderscheiden regionaal en kernverzorgende centra, dorpsverzorgende centra, wijk- en buurtverzorgende centra en speciale centra. Figuur 2 geeft de spreiding van de voorzieningencentra weer. Hier volgt een beknopte toelichting:

- **Stadscentrum Hoofddorp** is het grootste en meest diverse centrum van Haarlemmermeer. Het Stadscentrum Hoofddorp loopt van Hydepark in noordwestelijke richting door tot de Hoofdvaart en bestaat uit meerdere deelgebieden. Eén van deze gebieden is het winkelcentrum (Centrum Hoofddorp). Dit centrum is dé plek voor recreatief winkelen en bevat tevens een groot aanbod overige commerciële voorzieningen. Het trekt daarmee bezoekers uit de bredere regio. Op **Boulevard Cruquius** is een zeer uitgebreid aanbod PDV-zaken te vinden, waaronder veel landelijke winkelketens. Beide clusters hebben een regionaal verzorgende functie; de een gericht op recreatief winkelen en de andere op doelgericht winkelen.
- De kernverzorgende centra **Nieuw-Vennep, Zwanenburg en Badhoevedorp** zijn het grootste en meest relevante centrum binnen een grotere woonplaats. Deze centra hebben een kleinere omvang en aantrekkingskracht dan Stadscentrum Hoofddorp, maar groter dan dorpscentra. Combinatie van dagelijks en (beperkt) recreatief winkelen met horeca en dienstverlening.
- De dorpsverzorgende centra **Vijfhuizen, Spaarndam en Rijsenhout** vervullen een belangrijke lokale verzorgingsfunctie, hoofdzakelijk gericht op inwoners uit de kernen zelf. De reikwijdte van deze centra is kleiner dan centrum Hoofddorp en Nieuw-Vennep.
- In Hoofddorp, Nieuw-Vennep en Badhoevedorp zitten diverse wijk- en buurtverzorgende centra. Deze centra zijn een belangrijke voorziening voor inwoners uit de buurt. Het gaat om **Getsewoud en Linquenda** in Nieuw-Vennep, **Floriande, Toolenburg, 't Paradijs, Skagerhof, Pax** en **Graan voor Visch** in Hoofddorp en **Pa Verkuyllaan** en **Sloterweg** in Badhoevedorp. Voor al deze centra geldt dat ze ondersteunend zijn aan een relevanter hoofdcentrum in eigen kern.
- Er zijn er twee speciale centra in Haarlemmermeer. Dit zijn **Amsterdam The Style Outlets** (Sugar City) en **Schiphol Plaza**. Amsterdam The Style Outlets is een outletcentrum met veel recreatieve ketens. Schiphol Plaza is het winkelcentrum op Schiphol met winkels en horeca.
- Tot slot is er een aanzienlijke groep commerciële voorzieningen aanwezig op **verspreide locaties** in de gemeente. Deze voorzieningen liggen op een locatie buiten de bestaande structuur. Het gaat vooral om perifere detailhandel of voorzieningen aan snelweglocaties.

Figuur 2: Hoofdstructuur gemeente Haarlemmermeer huidige situatie

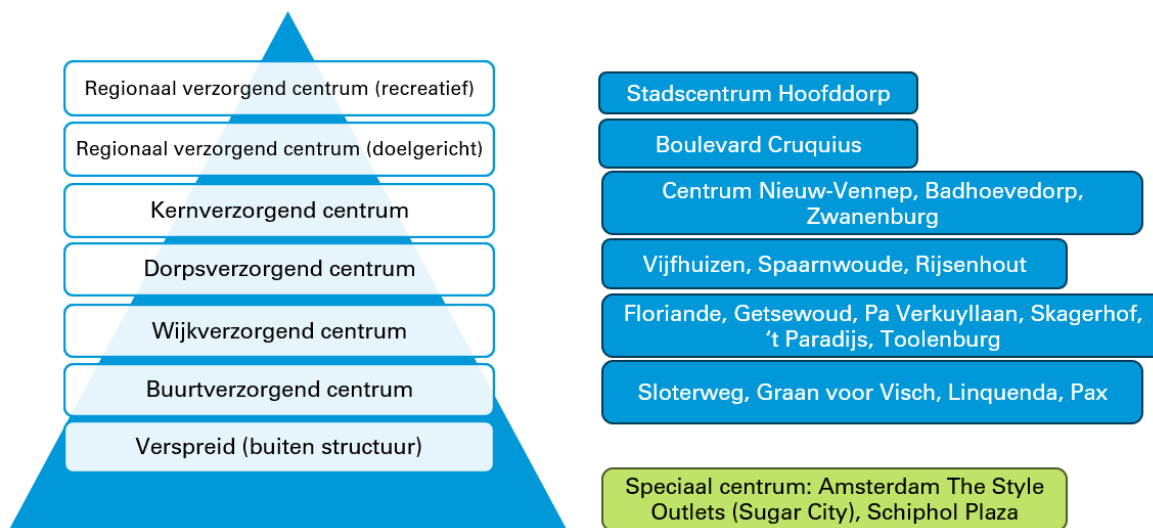


Bron: Stec Groep, 2025.

Hiërarchie hoofdstructuur voorzieningencentra uit het vorige beleid nog steeds passend

De clusters van commerciële voorzieningen in Haarlemmermeer verschillen qua omvang, aanbod, reikwijdte en aantrekkingskracht. Onderstaande piramidestructuur geeft de hiërarchie tussen de verschillende centra weer zoals opgenomen in het vorige beleid. Deze hiërarchie en structuur zijn in de huidige situatie nog steeds passend. Hoe hoger op de piramide, hoe groter de reikwijdte van het cluster. Bovenaan de piramide staan het centrum van Hoofddorp en Boulevard Cruquius. Deze centra beschikken over een uitgebreid en divers aanbod commerciële voorzieningen en hebben een grote, regionale aantrekkingskracht. Bijna onderaan de piramide staan buurtverzorgende centra. Dit zijn kleinschalige clusters met een beperkt aantal voorzieningen vooral gericht op inwoners uit de buurt. Helemaal onderaan staan verspreide voorzieningen. Dit zijn voorzieningen op locaties buiten de bestaande hoofdstructuur. Tot slot: de twee speciale centra die Haarlemmermeer rijk is beschikken over een uniek karakter en profiel en bedienen een eigen doelgroep. Het gaat om Amsterdam The Style Outlets en Schiphol Plaza.

Figuur 3: Hoofdstructuur commerciële voorzieningen (indeling beleid 2020)



Drie hoofdvormen van winkelgedrag

Recreatief winkelen



Recreatief winkelen gaat voor een groot deel om beleving (ontspannen, vermaak, rondkijken, 'dagje uit'). Consumenten willen vermaakt worden, met een mix van grote winkels met boeiende aanbiedingen, kleine winkels met een verrassend assortiment en aanvullende voorzieningen zoals restaurants/ cultuur/historie. De consument is bereid om grotere afstanden af te leggen voor recreatief winkelen. Onder recreatieve detailhandel vallen de Locatus branches Mode & Luxe en Vrije Tijd.

Doelgericht winkelen



Voor doelgerichte artikelen (bv. doe-het-zelf, meubels, etc.) zijn vindbaarheid, zichtbaarheid en bereikbaarheid van belang zijn: 'even snel iets halen'. Omdat de producten laagfrequent gekocht worden is de consument bereid een langere afstand af te leggen. Combinatiebezoeken vinden beperkt plaats bij winkels in dezelfde branche (bezoek van meerdere meubel- of lampenwinkels). Onder deze vorm vallen de Locatus branches In/Om het Huis en Detailhandel Overig.

Boodschappen doen



De aankoop van food en non-food met een dagelijks karakter (bv. drogist, supermarkt, bakker etc.) staat centraal. Het gaat vooral om boodschappen doen. Een compleet assortiment op korte afstand zijn belangrijk voor de consument. De frequentie van winkelen is hoog (meerdere keren per week) en vindt vooral plaats in de directe omgeving; de reisbereidheid van consumenten is relatief laag. Onder deze detailhandelsvorm valt de Locatus branche Dagelijks.

Verspreid aanbod commerciële voorzieningen: volop voorzieningen buiten de hoofdstructuur

Naast aanbod in de voorzieningencentra zijn er ook volop voorzieningen aanwezig op verspreide locaties. Het gaat in totaal om zo'n 114.000 m² wvo. Veruit het grootste oppervlak wordt gevuld door doelgerichte detailhandel. Hieronder vallen bijvoorbeeld bouwmarkten, tuincentra, keukenzaken en meubelwinkels. Dit type detailhandel is doorgaans te vinden op PDV-clusters of bedrijventerreinen gezien de volumineuze aard van de goederen. Naast doelgerichte detailhandel zijn er ook dagelijkse en recreatieve winkels op verspreide locaties aanwezig.

Opvallend is de grote hoeveelheid horecazaken en commerciële dienstverleners op verspreide locaties. Ruim 40% van deze voorzieningen ligt op een locatie buiten de hoofdstructuur. Horecazaken liggen veel in het buitengebied, zoals aan de Ringvaart of bij recreatiegebieden. Commerciële dienstverleners zijn relatief veel te vinden in woonwijken (aan huis) of op bedrijventerreinen.

Tabel 1: Commerciële voorzieningen op verspreide locaties

	In de wijk	Bedrijventerrein	Buitengebied	Totaal aantal voorzieningen	Omvang (in m ² wvo)
Detailhandel dagelijks	11	4	11	26 (13% van totaal)	4.650
Detailhandel recreatief	7	1	4	12 (5% van totaal)	4.360
Detailhandel doelgericht ²	23	45	21	89 (42% van totaal)	75.880
Horeca	40	28	49	117 (41% van totaal)	22.860
Diensten	52	37	29	118 (45% van totaal)	6.205
Totaal	133	115	114	362	113.960

Bron: Locatus, 2025.

2.3 Ontwikkeling commerciële voorzieningen

Ontwikkeling Haarlemmermeer: het aanbod commerciële voorzieningen krimpt

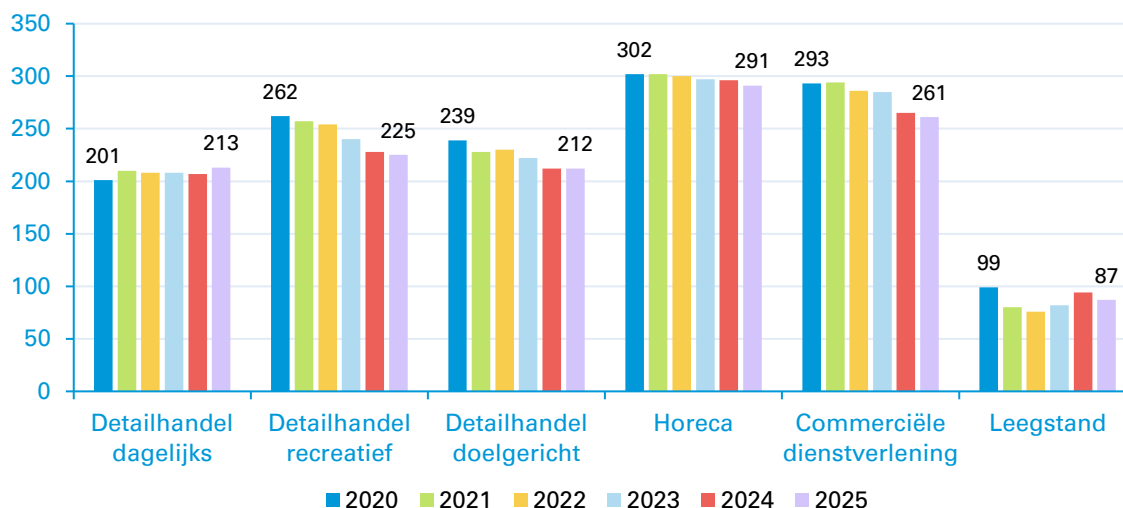
Het totale aantal commerciële voorzieningen in Haarlemmermeer is de afgelopen jaren met circa 7% afgenomen, van zo'n 1.300 in 2020 naar 1.200 in 2025. Hieronder volgt een korte toelichting op de ontwikkeling per type voorziening (detailhandel, horeca en dienstverlening).

In lijn met de landelijke trend krimpt het detailhandelsaanbod in de gemeente Haarlemmermeer. De afgelopen vijf jaar ging het om een afname van zo'n 50 winkels. Dit is een krimp van circa 7%. Binnen de verschillende branches zijn er verschillen. **Recreatieve detailhandel** kende de sterkste daling: -14%. Met name het aantal kleding -en modewinkels nam sterk af. Het aantal winkels in de **doelgerichte detailhandel**, in het bijzonder wonen, daalde met 11%. In de **dagelijkse detailhandel** is er sprake van lichte groei. De afgelopen vijf jaar kwamen er 12 winkels bij (+6%). Vooral het aantal delicatessenzaken is gegroeid.

² Exclusief ABC-goederen (auto's, boten, caravans).

Het **horeca-aanbod** in Haarlemmermeer is de afgelopen jaren licht gedaald (-4%). Binnen de horecabranches zijn er enkele verschuivingen zichtbaar. Zo nam het aantal cafés en restaurants af en steeg de fastservice horeca. Het aantal **commerciële dienstverleners** in de gemeente daalde met circa 10%. Dit komt vooral door een afname van diensten met een baliefunctie (banken, reisbureaus, uitzendbureaus). Het is opvallend dat het aantal dienstverleners in Haarlemmermeer fors is gedaald; landelijk zien we juist een stijging.

Figuur 4: Historische ontwikkeling naar functies – gemeente Haarlemmermeer

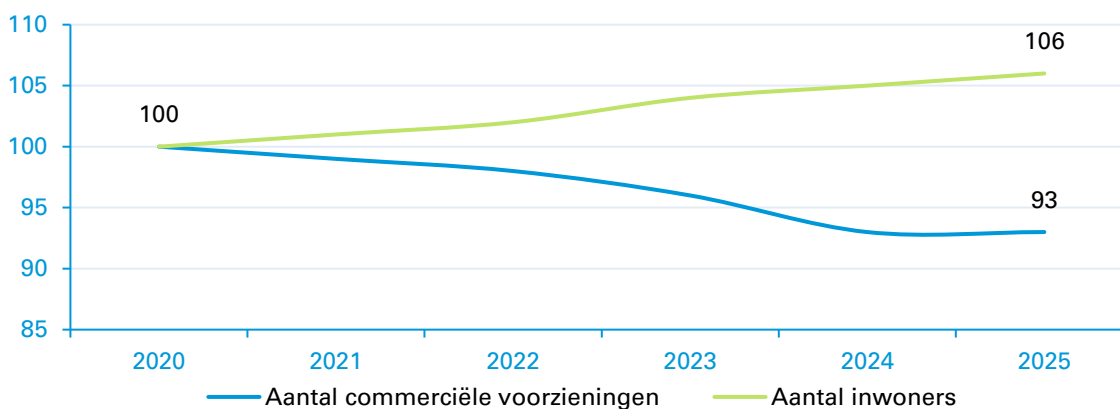


Bron: Locatus, 2025. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Het aantal commerciële voorzieningen daalt terwijl het aantal inwoners stijgt

Het aantal commerciële voorzieningen in Haarlemmermeer toont een consistente daling vanaf 2020 terwijl het aantal inwoners gedurende dezelfde periode een gestage toename kent. Dit blijkt uit onderstaand figuur waarin we het aantal voorzieningen en inwoners in Haarlemmermeer hebben geïndexeerd. Deze trend is opmerkelijk omdat een groeiende bevolking doorgaans wijst op een verhoogde vraag naar commerciële voorzieningen. Deze omgekeerde trend is deels te verklaren doordat detailhandel sterk is afgenomen. Zowel in Haarlemmermeer als op landelijk niveau zijn er minder winkels. Vaak komen horeca en dienstverlening op als alternatieve functies om de krimp van detailhandel te compenseren. In Haarlemmer is dit niet het geval (geweest).

Figuur 5: Ontwikkeling commerciële voorzieningen vs inwoners (index: 2015 = 100)



Bron: CBS, 2020 t/m 2025. Locatus 2020 t/m 2025.

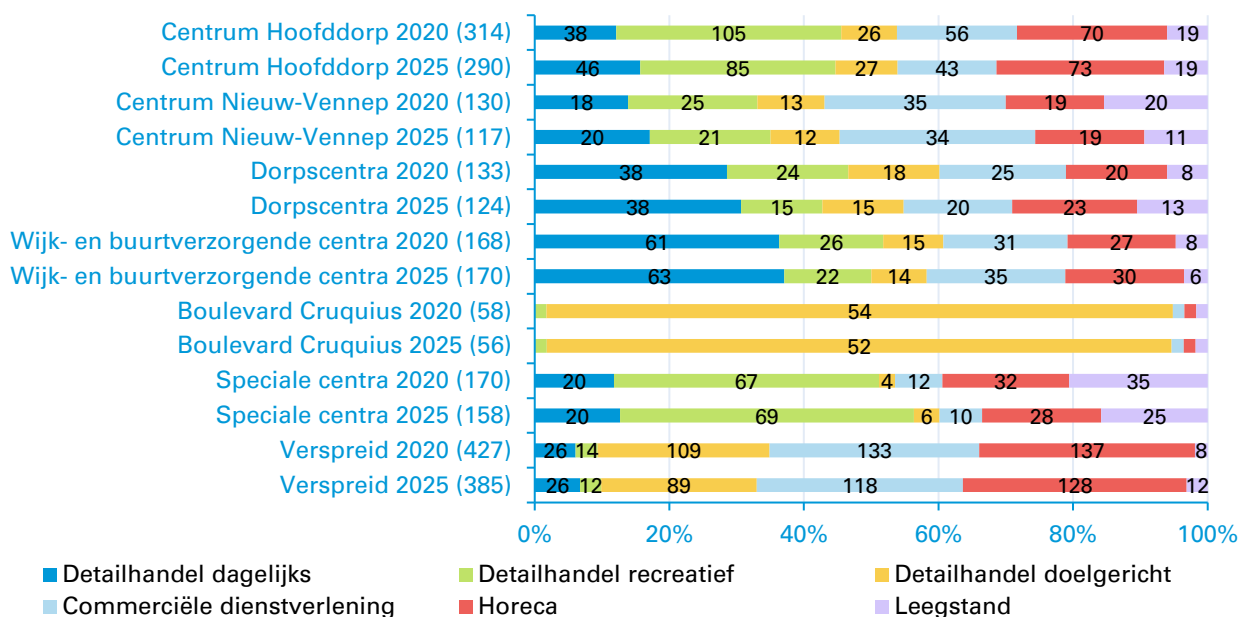
Detailhandel dominante functie in bijna alle voorzieningencentra

In vrijwel alle voorzieningencentra in Haarlemmermeer is detailhandel de dominantste functie. Dit blijkt uit figuur 6 waarin de functiemix van de verschillende voorzieningencentra staat weergegeven. In de dorpsverzorgende centra zien we een sterke terugloop van recreatieve en doelgerichte detailhandel en dienstverleners. Het aantal horecazaken en leegstaande panden steeg juist. In de wijk- en buurtverzorgende centra doen dienstverleners en horeca hun intrede terwijl het aantal winkels op niveau bleef. De functiemix in de speciale centra bleef zo goed als gelijk; er staan vooral minder panden leeg dan in 2020. Hetzelfde geldt voor het centrum van Nieuw-Vennep. Ook hier zijn minder leegstaande panden terwijl de overige voorzieningen relatief constant zijn gebleven. In het centrum van Hoofddorp nam het aantal recreatieve winkels af (vooral modezaken) samen met de dienstverleners (vooral banken). Het aanbod dagelijkse detailhandel en horeca steeg juist.

Afname commerciële voorzieningen zowel binnen als buiten de hoofdstructuur

Zowel binnen als buiten de hoofdstructuur neemt het aantal commerciële voorzieningen af. Deze panden worden meestal omgebouwd tot woning of soms tot kantoor. Binnen de hoofdstructuur vormen alleen de wijk- en buurtverzorgende centra een uitzondering. In lijn met de landelijke trend stijgen bestedingen hier het hardst van alle centrumgebieden en neemt het aanbod dus ook toe. De grootste terugloop zien we in het centrum van Hoofddorp. Hier zijn in totaal 24 commerciële voorzieningen verdwenen. Buiten de hoofdstructuur zien we een afname van met name commerciële dienstverleners, doelgerichte detailhandel en horecavestigingen.

Figuur 6: Ontwikkeling functiemix voorzieningencentra



Bron: Locatus 2020 t/m 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

Welke commerciële panden zijn er verdwenen?

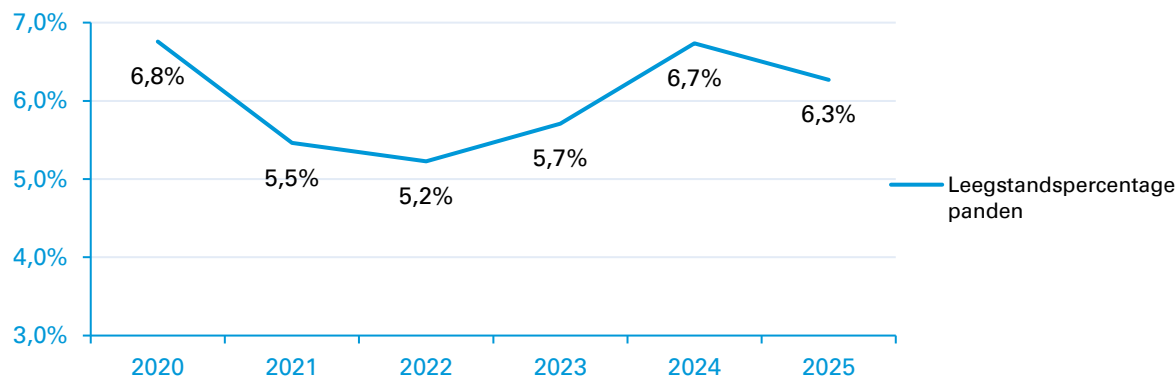
De afgelopen vijf jaar zijn er tientallen commerciële panden verdwenen in de gemeente Haarlemmermeer. Dit heeft uiteenlopende redenen. In de meeste gevallen verdwijnt een commercieel pand ten behoeve van woningbouw. Ook vindt er wel eens functieverandering plaats naar bijvoorbeeld werken of kantoren. In enkele gevallen worden verkooppunten samengevoegd om bijvoorbeeld een grotere winkel te realiseren. De meeste commerciële panden verdwenen in centrum Hoofddorp. Zo zijn er aan de Concourse laan zeven verkooppunten verdwenen (voor herontwikkeling plan: 'The Concourse'). Ook nam het aantal verkooppunten in Winkelcentrum Vier Meren af door de herontwikkeling. Daarnaast zijn er veel commerciële panden verdwenen op verspreide locaties. Dit zijn locaties buiten de voorzieningencentra waar niet actief ingezet wordt op versterking of behoud. Bovendien ondervinden commerciële voorzieningen hier geen synergievoordelen van elkaars nabijheid. Wanneer een onderneming op een verspreide locatie stopt komt er vaak geen vervanging voor in de plaats. Door de vergrijzingsgolf zien we dat veel ondernemers met pensioen gaan terwijl er geen opvolging beschikbaar is.

2.4 Leegstand

Leegstand op gemeenteniveau schommelt net boven frictie

Het leegstandspercentage op gemeenteniveau schommelt de afgelopen vijf jaar tussen de 5 en 7%. Dit is net boven een gezond frictieniveau³ van circa 4 tot 5%. Anno 2025 staan er in Haarlemmermeer 87 panden leeg: dit is 6,3% van het totale aantal commerciële panden. Op landelijk niveau lag het leegstandspercentage in diezelfde periode op 6,5%. De leegstand in Haarlemmermeer is dus vergelijkbaar met het landelijk gemiddelde. Na een stijging van twee jaar is de leegstand in Haarlemmermeer het afgelopen jaar weer gedaald.

Figuur 7: Ontwikkeling leegstand (in panden)



Bron: Locatus, 2025. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Duiding aanbod- en leegstandscijfers

De aanbod- en leegstandscijfers in deze rapportage zijn gegevens van veldwerk door onderzoeksbureau Locatus. Met een eigen buitendienst controleert en inventariseert Locatus jaarlijks alle winkelgebieden. De peildatum voor de leegstandssituatie is januari 2025. De aanbod- en leegstandscijfers zijn en blijven nadrukkelijk een momentopname en geven een indicatie van de

³ Frictieniveau: enige leegstand is nodig zodat er ruimte is voor gezonde dynamiek. Het gaat dan om ruimte voor nieuwe toetreders en verplaatsingen (bijvoorbeeld naar drukker locaties).

marktsituatie. De dynamiek in centra is doorgaans groot. Panden die als leegstaand aangeduid worden kunnen mogelijk weer gevuld zijn en vice versa. Zo blijkt uit diverse gesprekken met stakeholders dat de leegstand in centrum Hoofddorp en Nieuw-Vennep is afgenomen sinds januari 2025.

Hoogste leegstand in speciale centra, laagste leegstand in wijk- en buurtverzorgende centra

Het leegstandspercentage is het hoogst in de speciale centra Amsterdam The Style Outlets en Schiphol Plaza. In totaal staat 16% van de panden in deze speciale centra leeg. Het gaat vooral om kleinschalige panden. In het centrum van Hoofddorp staan 18 panden leeg (6%). Het leegstandspercentage bevindt zich net boven een gezond frictieniveau. Qua omvang is de leegstand in Centrum Hoofddorp het grootst. Dit is dan ook het grootste en meest complete centrum in de gemeente. De leegstand ligt verspreid door het winkelgebied. Specifiek voor winkelcentrum Vier Meren geldt dat er de laatste jaren een herontwikkeling plaatsvond naar een mixed use full service center. Dit is het nieuwe concept van Wereldhave. De herontwikkeling is grotendeels afgerond. Hierbij zijn er minder winkelmeters en meer ruimte voor andere functies zoals leisure, horeca, sport en services. Het leegstandspercentage in het centrum van Nieuw-Vennep bedraagt 3%. De afgelopen periode is de leegstand hier fors afgenomen. De overgebleven leegstaande panden concentreren zich hoofdzakelijk in winkelcentrum De Symfonie.

In de dorpsverzorgende centra van Haarlemmermeer staat 10% van de panden leeg. Dit is hoger dan een gezond frictieniveau. Het leegstandspercentage is het hoogst in Spaarnwoude (17%), Badhoevedorp (13%) en Vijfhuizen (13%). In Rijsenhout staan geen panden leeg. In kleine dorpsverzorgende centra leidt één leegstaand pand al snel tot een hoog leegstandspercentage. Bovendien is het centrum van Badhoevedorp in afwachting van diverse centrumontwikkelingen. Dit zal een positief effect hebben op de leegstandssituatie. In de wijk- en buurtverzorgende centra van Haarlemmermeer staat gemiddeld gezien 5% van de panden leeg. Het leegstandspercentage bevindt zich daarmee op een gezond niveau. Er is genoeg ruimte voor dynamiek, zonder dat de leegstand negatieve effecten heeft en de aantrekkelijkheid achteruitgaat.

Tabel 2: Leegstand gemeente Haarlemmermeer

Type centrum (%-leegstand)	Naam	Leegstand (panden)	Percentage (panden)	Omvang (in m ² wvo)
Regionaal verzorgend (6%)	Centrum Hoofddorp	18	6%	6.030
Kernverzorgend (9%)	Centrum Nieuw-Vennep ⁴	4	3%	725
Dorpsverzorgende centra (10%)	Badhoevedorp	6	13%	1.150
	Zwanenburg	4	7%	725
	Vijfhuizen	1	13%	350
	Spaarnwoude	1	17%	60
	Rijsenhout	0	0%	0
	Toolenburg Hoofddorp	2	7%	415

⁴ Voor het centrum van Nieuw-Vennep hebben we de leegstandssituatie handmatig geactualiseerd. Het veldwerk van Locatus was niet meer actueel: een aantal leegstaande panden is inmiddels weer gevuld.

Wijk- en buurtverzorgende centra (3%)	Floriande Hoofddorp	1	2%	30
	't Paradijs Hoofddorp	1	5%	120
	Pa Verkuyllaan Badhoevedorp	1	4%	75
	Pax Hoofddorp	0	0%	0
	Skagerhof Hoofddorp	1	6%	80
	Graan voor Visch Hoofddorp	0	0%	0
	Linquenda Nieuw-Vennep	0	0%	0
	Speciaal centrum (16%)	Amsterdam The Style Outlets	19	22%
Schiphol Plaza		6	9%	805
PDV-cluster (2%)	Boulevard Cruquius	1	2%	775
Verspreid (3%)	Verspreid	12	3%	1.175

Bron: Locatus, 2025. Bewerking: Stec Groep, 2025.

2.5 Plannen woningbouw en commerciële voorzieningen

Haarlemmermeer ontwikkelt door: tal van nieuwe plannen op komst

De gemeente Haarlemmermeer is volop in ontwikkeling. Op ruim 20 locaties in de gemeente bestaan plannen voor bijvoorbeeld woningbouw, optimalisatie van centra of de ontwikkeling van een compleet nieuw centrum. In figuur 8 staan alle plannen weergegeven op een kaartbeeld. In tabel 2 staat een overzicht van alle plannen en de beoogde programma's.

Belangrijk om te vermelden: het overzicht met plannen is indicatief. Diverse plannen zijn nog in voorbereiding en de inhoudelijke programma's veranderen mogelijk nog. Het is een dynamische lijst die mogelijk wijzigt wanneer de definitieve programma's bekend zijn. Bovendien bestaan er nog woningbouwplannen voor de periode tegen en na 2040. Deze worden niet meegenomen in het analysedocument.

Prognose voorspelt forse inwonersgroei Haarlemmermeer

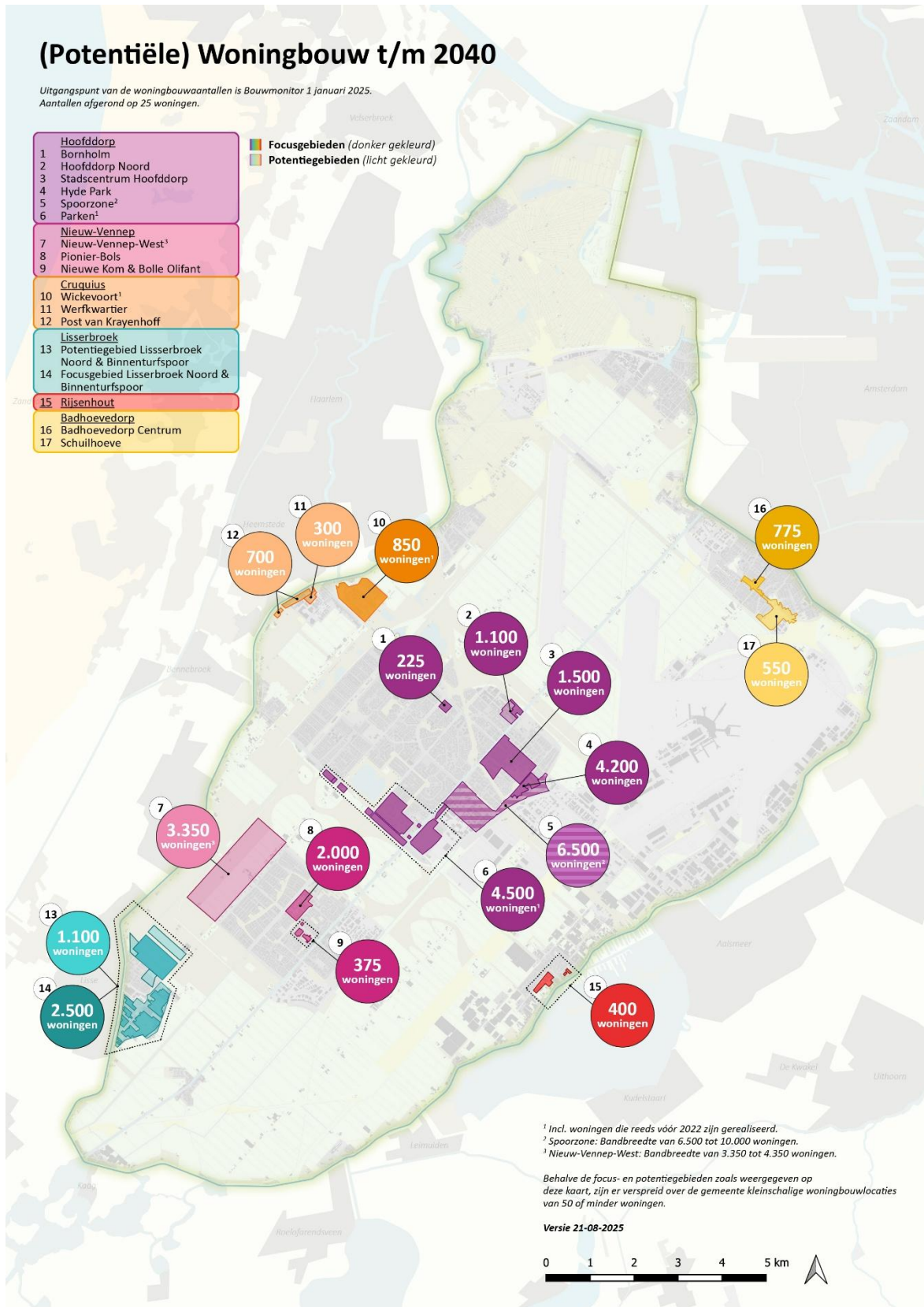
De gemeente Haarlemmermeer maakt een forse inwonersgroei door tot 2040. Dit blijkt uit onderstaande tabel met de verwachte inwonersgroei op basis van de inwonersprognose van de gemeente Haarlemmermeer. Gezien de onzekerheid van de woningaantallen in diverse gebiedsontwikkelingen gaan we uit van twee scenario's: 70% en 100%. In het 70% scenario komen er circa 39.000 inwoners bij de komende 15 jaar. In het 100% scenario groeit het aantal inwoners in Haarlemmermeer met ruim 55.000.

Tabel 3: Inwonersprognose Haarlemmermeer

	2025	2030	2035	2040
70% scenario	164.940	181.425	196.330	203.830
100% scenario	164.940	188.665	209.780	220.735

Bron: Inwonersprognose gemeente Haarlemmermeer, december 2024.

Figuur 8: Overzicht woningbouwplannen gemeente Haarlemmermeer



Bron: Gemeente Haarlemmermeer, 2025.

Tabel 4: Overzicht plannen woningbouw en commerciële voorzieningen





Deelgebied	Kern	Plan	Aantal Woningen	Plannen commerciële voorzieningen
Hoofddorp Oost	Hoofddorp	Spoorzone 1: Graan voor Visch-Zuid	4.100 - 6.000	Gebiedsontwikkeling Spoorzone is grootschalig en strekt zich over een lange periode uit. Het programma is nog niet volledig uitgekristalliseerd: er bestaan onzekerheden over invulling en fasering. In het Ontwikkelkader Spoorzone is één bandbreedte opgenomen voor commerciële en maatschappelijke voorzieningen. Voorbeelden waar aan wordt gedacht: supermarkt, drogist, speciaalzaak, restaurant en lunchroom. Bandbreedte voorzieningen in Stationskwartier : 50.000-55.000 m ² Graan voor Visch Zuid : 50.000-60.000 m ²
		Spoorzone 2: Stationskwartier	2.400 – 4.000	
		Hyde Park	4.200 (alleen appartementen)	- Max. 2.400 m ² wvo (2.950 m ² bvo) voor detailhandel waarvan 1 supermarkt van max. 1.000 m ² wvo (1.250 m ² bvo). - max. 2.500 m ² bvo commerciële dienstverlening. - Max. 1.000 m ² bvo sport/fitness. - Max. 2.200 m ² bvo horeca (waarvan 350 m ² reeds gevuld)
		Hoofddorp Centrum (excl. HydePark): Raadhuisplein, SEM, TROM, Concourslaan	1.500	- 2.950 m ² bvo detailhandel - 3.500 m ² bvo horeca - 4.000 m ² bvo gemengd (detailhandel/horeca) - 250 m ² bvo commerciële dienstverlening
Hoofddorp West	Hoofddorp	Lincolnpark	1.600	- max. 4.800 m ² bvo detailhandel, waarvan max. 2 supermarkten van 1.200 m ² wvo en 1.400 m ² wvo (2.600 m ² wvo totaal). - 1.500 – 2.000 m ² wvo commerciële dienstverlening - 1.000 m ² wvo horeca
Nieuw-Vennep	Nieuw-Vennep	Nieuw-Vennep West	3.350 - 4.350	Afhankelijk van marktpotentie
		Nieuwe Kom	375	- Circa 3.100 m ² wvo detailhandel (supermarkt met aanvullende winkels) - Bibliotheek en horeca - 300 m ² bvo horeca in het middengebied
		Pionier-Bolsterrein	2.000	- Gebruik maken van bestaande voorzieningen - Horeca in de Bolstoren
Haarlemmermeer West	Cruquius	Wickevoort	850	Afhankelijk van marktpotentie
		Post van Krayenhoff	700	Afhankelijk van marktpotentie
		Werfkwartier	300	Afhankelijk van marktpotentie
Haarlemmermeer Zuid	Lisserbroek	Lisserbroek Noord en Binnenturfspoor	± 3.600	- Max. 3.000 m ² bvo geclusterde commerciële voorzieningen (waaronder één supermarkt) in Noord - Binnenturfspoor: langs de Groenblauwe Ruggengraat (GBR) is 1.700 m ² bvo beschikbaar voor (kleinschalige) commerciële

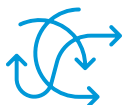
				en maatschappelijke voorzieningen, detailhandel uitgesloten
Badhoevedorp, Lijnden en Zwanenburg	Badhoevedorp	Centrum	115 - 145	Nieuw centrumplan in ontwikkeling
		Quatrebras Park	550	Gebruik maken van bestaande voorzieningen
Haarlemmermeer Oost	Rijsenhout	Rijsenhout	400	Gebruik maken van bestaande voorzieningen
Haarlemmermeer Noord	Halfweg	SugarCity	-	Het doel voor Sugar City is de realisatie van een gemengd stedelijk gebied met een mix aan functies, zoals leisure, horeca, hotels, kantoren, detailhandel, bedrijven en sport. In totaal is er ruimte voor 108.000 m ² bvo aan programma, waaronder 25.500 m ² bvo detailhandel en dienstverlening. Met de huidige invulling van het terrein met het outletcentrum (ruim 18.000 m ² bvo), casino, de congres- en evenementenfunctie, kantoren en bedrijven is hier een eerste invulling aan gegeven.

Bron: Gemeente Haarlemmermeer, 2025.

3. Detailhandel

3.1 Trends & ontwikkelingen

Trend	Wat betekent deze trend?	Wat betekent dit voor Haarlemmermeer?
De ultieme winkelervaring 	<p>Om tegenwicht te bieden aan webshops (breed assortiment, lage prijzen en gemak) is het cruciaal om met service en positieve ervaringen de consument te verleiden. Dit uit zich in aantrekkelijke winkelomgevingen, een mix aan activiteiten (bijvoorbeeld een combinatie van horeca met een wasserette, speelgoedwinkel of boekhandel), omnichannel-mogelijkheden (zoals koopzuilen) en persoonlijke aandacht (zoals cadeauverpakkingen op maat) of afwerking van sieraden in de winkel.</p>	<p>Het is zaak ondernemerschap optimaal te faciliteren. Waar voorheen de vraag naar ondersteuning en vergunningen meer generiek was, is er nu soms maatwerk nodig om deze nieuwe initiatieven mogelijk te maken binnen bestaand beleid. Zoals uitgebreide mogelijkheden voor combinaties van horeca, leisure en detailhandel. Geef vernieuwende ondernemers de kans hun mixed-use concept uit te rollen. Dit vergroot het onderscheidend vermogen van de voorzieningencentra.</p>
Opkomst city-concepten en starters 	<p>Door dalende huurprijzen en veranderende marktdynamiek komen nieuwe concepten op in binnensteden. Het gaat daarbij om online webshops die fysieke winkels openen en spelers die primair op perifere locaties gevestigd zijn en zichtbaar willen zijn op drukke locaties (zoals Praxis en IKEA City). Daarnaast zijn er kansen voor diverse lichte functies op bedrijventerreinen (winkels, fitness, diensten, ambachten) die ook goed in de voorzieningencentra passen, maar ruimte innemen op een bedrijventerrein.</p>	<p>Haarlemmermeer kan profiteren van de opkomst van city-concepten of lichte functie op bedrijventerreinen doordat de diversiteit van het aanbod wordt vergroot. Ook kunnen deze concepten nieuwe klanten aantrekken. Daarnaast kan er ruimte vrij worden gespeeld op bedrijventerreinen waar op dit moment sprake is van krapte. Nieuwe concepten kunnen leegstaande panden vullen. Dit is het meest kansrijk voor het centrum van Hoofddorp (gezien de omvang en aantrekkingskracht).</p>
Afvlakking van online bestedingen 	<p>Online winkelbestedingen zijn aan het consolideren; verkopen groeien nog steeds, maar de grootste groeispurt is voorbij. Bovendien zien veel ondernemers kansen en blijven winkelgebieden populair bij de consument. Daarnaast zien we steeds vaker fysieke winkels van online spelers in het winkellandschap verschijnen. Dat aankopen niet altijd in de winkel zelf gedaan worden is daarbij minder relevant.</p>	<p>De toenemende internetaankopen betekenen dat er minder euro's worden verdiend in de fysieke winkels. In Haarlemmermeer is dit in de afgelopen tien jaar duidelijk zichtbaar geweest met een afname van winkels als gevolg. Doordat de groei van online zijn plafond lijkt te bereiken verwachten we voor Haarlemmermeer dat de impact op eventuele nieuwe leegstand beperkter zal zijn dan voorheen.</p>
De foodsector groeit 	<p>De foodsector groeit en verovert steeds nadrukkelijker een plek in onze winkelstraten. Waar traditionele recreatieve winkels het moeilijk hebben, groeit de aantrekkingskracht van alles wat met eten te maken heeft. Voeding is meer dan alleen een behoefte. Het is onderdeel van identiteit en beleving. Dit zien we vooral terug bij jongere generaties.</p>	<p>De opkomst van de foodsector betekent voor Haarlemmermeer een verschuiving in het winkel- en verblijfslandschap. Supermarkten schalen op en nemen steeds grotere, multifunctionele formats aan, met vaak nadruk op versproducten. Ook nemen de bestedingen in de horeca toe. Tegelijkertijd zien we dat horeca en detailhandel steeds vaker vervagen (zie trend hieronder).</p>
Toenemende menging van functies en formules	<p>De scheidslijnen tussen winkels, horeca en dienstverlening vervagen. Voor de consument biedt dit nieuwe concepten en aantrekkelijke winkelomgevingen. Er is steeds meer sprake van</p>	<p>Het 'blurren' van verschillende sectoren en concepten brengt uitdagingen met zich mee op het gebied van regelgeving. Mogelijk moet de gemeente bepaalde regels herzien om hybride</p>



'blurring', oftewel functiemenging op de verkoopvloer. Bijvoorbeeld schoenen kopen bij de kapper of horeca in een meubelwinkel. De kunst is om de klant zo lang mogelijk bij jou in de winkel (of in jouw centrum) te laten verblijven.

bedrijfsmodellen mogelijk te maken. Daarnaast dient de gemeente te voorkomen dat er een ongelijk speelveld ontstaat tussen bedrijven met horeca als hoofdactiviteit of als ondergeschikte activiteit.

3.2 Aanbod



Detailhandel in drie branches

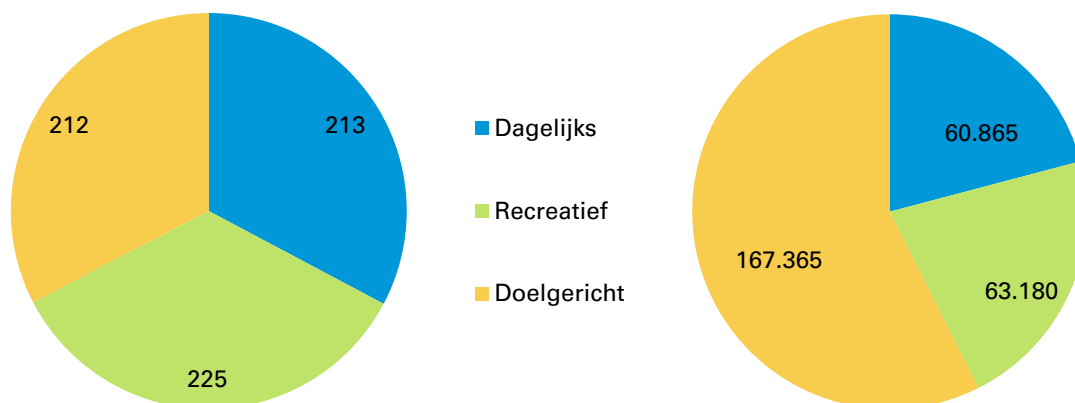
De detailhandelssector is onder te verdelen in drie verschillende branches:

- 1 Dagelijks (supermarkt, bakker, slager)
- 2 Recreatief (kleding & mode, juwelier, vrije tijd, sport & spel)
- 3 Doelgericht (bruin & witgoed, wonen, tuincentra, bouwmarkten)

Aantal winkels evenredig verdeeld over de detailhandelssector

Haarlemmermeer heeft 650 winkels met een totale omvang van circa 290.000 m² wvo. De meeste commerciële voorzieningen in Haarlemmermeer vallen onder de detailhandelssector. Wat betreft aantal winkels komen alle drie de hoofdvormen van detailhandel (dagelijks, recreatief en doelgericht) ongeveer evenveel voor in de gemeente. Wat betreft omvang is doelgerichte detailhandel veruit het grootst. Dit komt door de clustering van grootschalige doelgerichte winkels op Boulevard Cruquius.

Figuur 9: Aanbod detailhandel Haarlemmermeer (winkels links, oppervlak rechts)



Bron: Locatus, 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

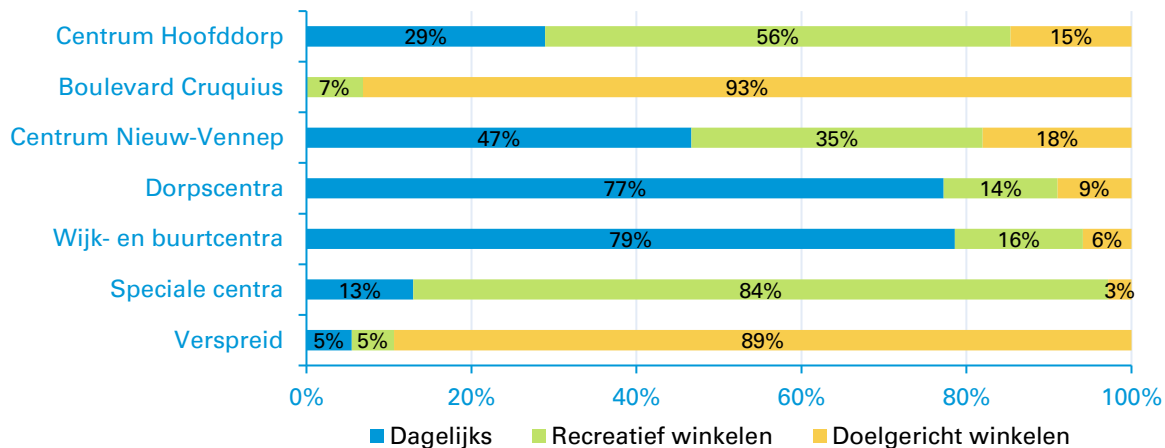
Voorzieningencentra in Haarlemmermeer hebben uiteenlopende winkelmotieven

Het winkelmotief van de consument is bepalend voor het bezoek- en aankoopgedrag. Om een beter beeld te geven van de structuur onderscheiden we de voorzieningencentra in Haarlemmermeer tussen de drie hoofdvormen van winkelgedrag. Het volgende valt op:

- De centra van Hoofddorp en Nieuw-Vennep beschikken over het meest gevarieerde winkelaanbod in de gemeente. Het aanbod voorziet in alle winkelmotieven. Bezoekers kunnen hier terecht voor een compleet aanbod aan winkels.
- Boulevard Cruquius is dé plek voor doelgericht winkelen in de gemeente. Bijna al het aanbod valt onder dit winkelmotief. Doelgericht winkelen is ook het meest dominante winkelmotief op verspreide locaties. Het gaat hoofdzakelijk om tuincentra, keukenzaken en bouwmarkten. Dit type winkel ligt het vaakst op een locatie buiten de voorzieningestructuur.

- De belangrijkste bezoekenredenen in zowel de dorpsverzorgende centra als de wijk- en buurtverzorgende centra is het doen van de dagelijkse boodschappen. In dit type voorzieningencentra zijn supermarkten vaak de belangrijkste trekker. De frequentie van winkelen is hier hoog, de reikwijdte relatief laag.
- Recreatief winkelen is het belangrijkste winkelmotief van de speciale centra in Haarlemmermeer. Vooral in Amsterdam The Style outlets komen bezoekers hoofdzakelijk om te shoppen.

Figuur 10: Aanbod naar winkelmotief (in oppervlakte) voorzieningencentra

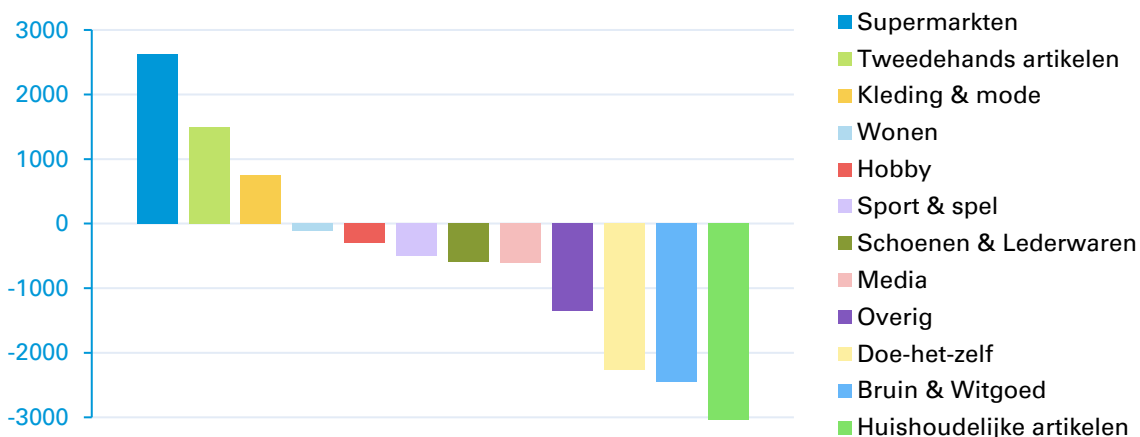


Bron: Locatus, 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

Ontwikkeling aanbod: schaalvergroting supermarkten, aantal branches in zwaar weer

In onderstaand figuur geven we de ontwikkeling van winkelmeters weer ten opzichte van 2020. In de meeste branches is er sprake van een afname van winkelmeters. Winkelmeters in huishoudelijke artikelen daalden het sterkst. Dit komt mede door het faillissement van de Blokker. Ook de winkelmeters in bruin & witgoed en doe-het-zelf daalden fors. Het aantal supermarktmeters is juist toegenomen. Supermarkten in Haarlemmermeer zetten in op schaalvergroting. Het aantal supermarkten bleef de afgelopen jaren gelijk, terwijl er ruim 2.600 m² vwo bij kwam. De gemiddelde supermarkt is dus groter dan voorheen. Ook winkels in tweedehandsartikelen doen het goed. Dit komt mede door de opkomst van vintagewinkels. De consument is steeds bewuster van zijn aankoopgedrag en geeft het vaker de voorkeur aan gebruikte in plaats van nieuwe producten.

Figuur 11: Ontwikkeling winkelmeters t.o.v. 2020 naar branche



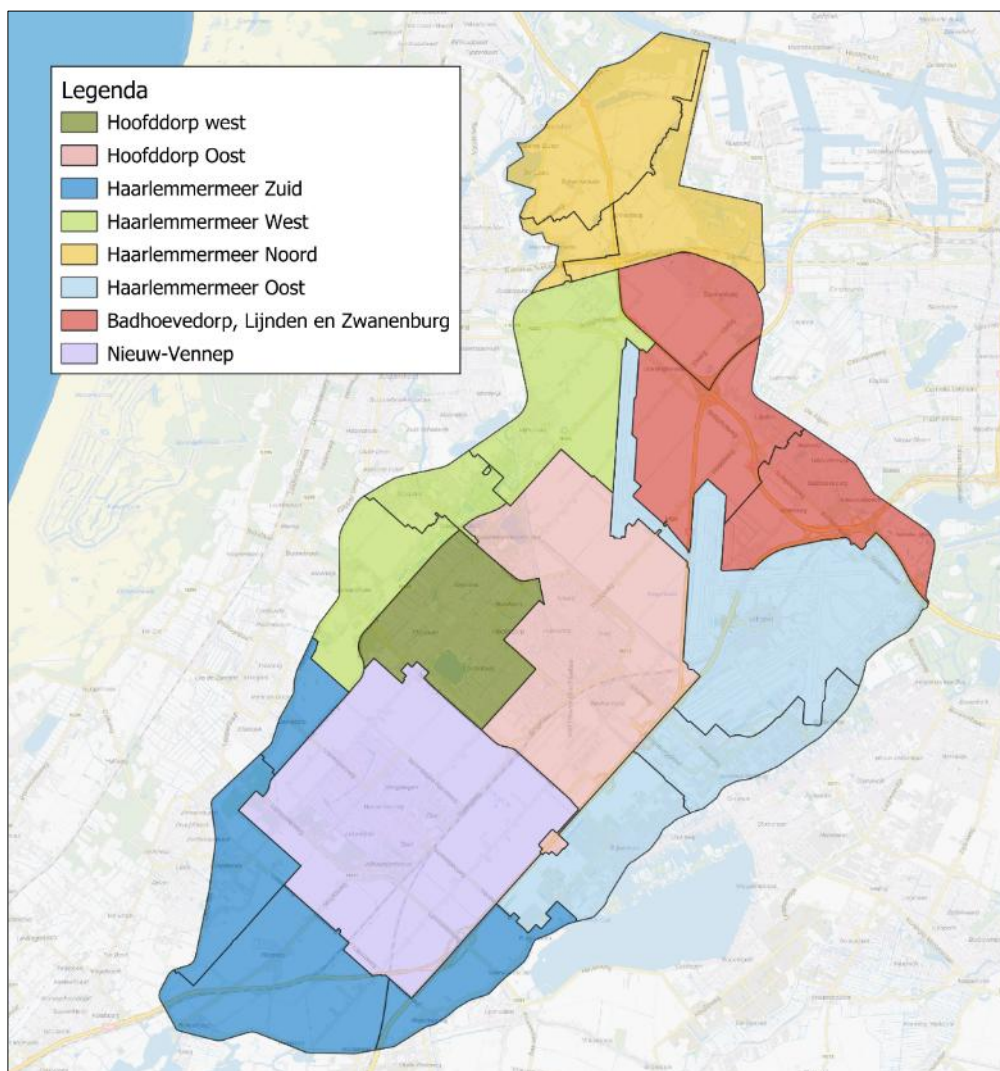
Bron: Locatus, 2020 & 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

3.3 Marktruimte

Toekomstige marktruimte in acht deelgebieden binnen Haarlemmermeer

Het inwoneraantal van Haarlemmermeer groeit fors. De komende jaren komen er duizenden inwoners bij in de gemeente. Daarmee groeit ook de behoefte aan commerciële voorzieningen. In deze paragraaf kijken we naar de toekomstige marktruimte voor detailhandel in de gemeente. Om de toekomstige marktruimte te berekenen hebben we Haarlemmermeer onderverdeeld in acht deelgebieden. Deze deelgebieden staan weergegeven in onderstaande kaart.

Figuur 12: Deelgebieden Haarlemmermeer



Bron: Stec Groep, 2025.

Toelichting parameters distributieplanologisch onderzoek

Om de toekomstige marktruimte voor detailhandel in de gemeente Haarlemmermeer te berekenen voeren we distributieplanologisch onderzoek (hierna: DPO) uit. Het doel hiervan is om te zorgen voor een evenwichtige en toekomstbestendige voorzieningenstructuur die aansluit bij de behoefte van inwoners. In het DPO kijken we vooruit tot 2040: een tijdsperiode van 15 jaar. We hanteren een horizon van 15 jaar omdat dit een betrouwbare termijn is om vooruit te kijken qua

bevolkingsontwikkeling en om rekening te houden met veranderende (markt)omstandigheden. Denk aan veranderingen in consumentengedrag of economische conjunctuur.

Voor het DPO gebruiken we verschillende parameters afkomstig van diverse bronnen. Hieronder volgt een toelichting:

- **Bevolkingsomvang:** voor de verwachte inwonersgroei tot 2040 in Haarlemmermeer gebruiken we de bevolkingsprognose van de gemeente Haarlemmermeer (2024). In deze prognose is de verwachte inwonersgroei per wijk opgenomen. In Haarlemmermeer staan meerdere grote gebiedsontwikkelingen op de planning (zie hoofdstuk 2.5). Gezien de onzekerheid van de woningaantallen in diverse van deze gebiedsontwikkelingen rekent de prognose met twee scenario's: 70% en 100%. Naar verwachting groeit het aantal inwoners tot 2040 in de gehele gemeente met 38.900 inwoners in het 70% scenario en met 55.800 in het 100% scenario.
- **Omzet per inwoner:** om de omzet per inwoner te bepalen baseren we ons op de cijfers van Panteia (juli, 2024, 'Omzetkengetallen 2023'). Deze notitie bevat kengetallen voor ruimtelijk economisch onderzoek. Indien sprake is van een onder- of bovengemiddeld besteedbaar inkomen in het verzorgingsgebied dient een correctie op de bestedingscijfers te worden toegepast. Voor het gemiddeld besteedbaar inkomen in verschillende delen van Haarlemmermeer gebruiken we de meest recente cijfers van het CBS (2022). Conform de afspraken in de omzetkengetallennotitie van Panteia voeren we een inkomenscorrectie uit op basis van inkomenselasticiteit van 0,4 voor de sector dagelijks en 0,7 voor de sector niet-dagelijks. De bestedingen richting 2040 houden we gelijk. Hiermee filteren we mogelijke conjunctuureffecten uit en corrigeren we voor het groeiend aandeel online.
- **Koopkrachtbinding:** dit betreft de omzet die door inwoners van het verzorgingsgebied in het verzorgingsgebied gegenereerd wordt. Hiervoor baseren we ons op het Koopstromenonderzoek Randstand en Noord-Brabant (2021). In dit onderzoek heeft I&O research de koopstromen in Haarlemmermeer op wijkniveau berekend. Hierdoor hebben we inzicht in waar inwoners uit welke wijk gaan winkelen.
- **Koopkrachttoevoeiing:** dit betreft het aandeel van de bestedingen in het verzorgingsgebied dat gedaan wordt door inwoners van buiten het verzorgingsgebied. Hiervoor baseren we ons wederom op het Koopstromenonderzoek Randstand en Noord-Brabant (2021). De koopkrachttoevoeiing verschilt per deelgebied. Dit is onder andere afhankelijk van het aanbod en de nabijheid van overige centra.
- **Vloerproductiviteit:** De vloerproductiviteit geeft aan wat de gemiddelde omzet per m² wvo vloeroppervlak bedraagt. Conform Panteia (juli 2024) gaan we uit van de gemiddelde vloerproductiviteit van de afgelopen vijf jaar. De vloerproductiviteit verschilt per detailhandelsbranche. We maken onderscheid tussen dagelijkse, recreatieve en doelgerichte detailhandel. De gemiddelde omzet per vierkante meter verschilt in sommige deelgebieden. Dit blijkt uit het Koopstromenonderzoek (2021). Waar nodig voeren we wijzigingen door en rekenen we met een hogere of lagere vloerproductiviteit.

Effecten coronapandemie op de resultaten uit het Koopstromenonderzoek 2021

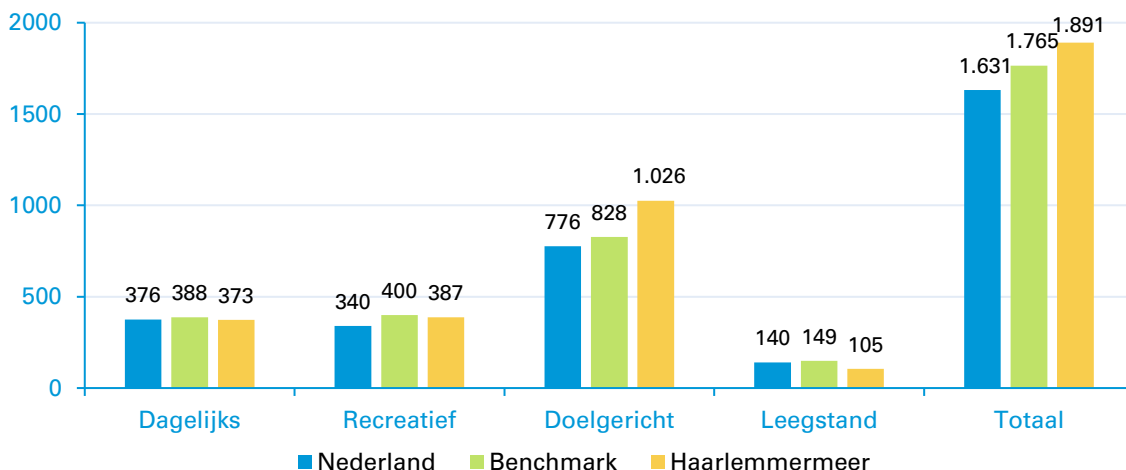
Het Koopstromenonderzoek 2021 is uitgevoerd tijdens de coronapandemie. De maatregelen tijdens deze pandemie hadden impact op het koopgedrag van mensen. Om de cijfers te corrigeren voor de coroneffecten gebruiken we bureauexpertise. Ook gebruiken we Handboek Kooporiëntaties 'Kengetallen ten behoeve van ruimtelijk-economisch onderzoek naar koopgedrag' (2024) van I&O Research voor actuelere cijfers over het koopgedrag van mensen.

Winkelvoorraad in Haarlemmermeer op niveau, ruim aanbod doelgerichte detailhandel

Het aanbod dagelijkse en recreatieve detailhandel in de gemeente Haarlemmermeer is op niveau en het doelgerichte aanbod is ruim. Dit blijkt uit een benchmark van de winkelvoorraad per 1.000 inwoners. In onderstaande benchmark (figuur 12) vergelijken we het aanbod in Haarlemmermeer met landelijke cijfers en gemeenten met een vergelijkbaar inwoneraantal. Wat betreft dagelijkse

detailhandel ligt het aanbod per 1.000 inwoners in lijn met de landelijke cijfers en het gemiddelde uit de benchmark. Haarlemmermeer heeft een hogere recreatieve winkelvoorraad vergeleken met Nederland (+13%) en iets lager dan het gemiddelde uit de benchmark (-4%). Het doelgerichte aanbod in Haarlemmermeer loopt juist fors voor op zowel het landelijke gemiddelde (+32%) en het gemiddelde uit de benchmark (+23%). Dit is te verklaren door het ruime doelgerichte aanbod op Boulevard Cruquius. Tot slot: wat betreft leegstand per 1.000 inwoners functioneert Haarlemmermeer beter dan de benchmarkgemeenten en het gemiddelde in Nederland.

Figuur 13: Winkelvoorraad per 1.000 inwoners (in m² vvo) t.o.v. benchmark⁵



Bron: CBS, 2025. Locatus, 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

Groei Haarlemmermeer leidt tot marktruimte, vooral in dagelijkse en doelgerichte detailhandel

Door woningbouw ontstaat er extra behoefte aan winkelmeters. In tabel 5 zijn de totalen te zien voor de gehele gemeente. Er is voor 2040 gerekend met een scenario waarin 70% van de woningbouwplannen worden gerealiseerd en een scenario waarin alle woningbouwplannen worden gerealiseerd (100%). De marktruimte is in het bijzonder aanwezig voor dagelijkse detailhandel (supermarkt, bakker, slager) waar (deels) in wordt voorzien bij diverse gebiedsontwikkelingen. In de recreatieve detailhandel is momenteel overaanbod, wat deels is te verklaren door de kwetsbaarheid van het segment. Richting de toekomst groeit de behoefte aan recreatieve detailhandel. Er zijn al diverse plannen (Trom, The Concourse) in Hoofddorp centrum die hierop inspelen. In de doelgerichte detailhandel (zoals bouwmarkt, tuincentrum, woonwinkels) ontstaat substantiële uitbreidingsbehoefte. Hiervoor zijn (nog) geen nieuwe locaties aangewezen.

Tabel 5: Uitkomst distributieplanologisch onderzoek detailhandel

	Marktruimte 2025	Marktruimte 2040 (70%)	Marktruimte 2040 (100%)
Dagelijks	+7.420	+21.420	+27.575
Recreatief ⁶	-7.260	+165	+9.090
Doelgericht	+9.110	+38.985	+52.775

Bron: Stec Groep, 2025.

⁵ Benchmark: gemeenten tussen 100.000 inwoners en 200.000 inwoners (in totaal 23 gemeenten)

⁶ Exclusief Amsterdam The Style Outlets

3.4 Marktruimte dagelijkse detailhandel

Inwonersgroei leidt tot forse behoefte aan extra dagelijkse detailhandel

Op gemeenteniveau is er in de huidige situatie behoefte aan extra dagelijkse detailhandel in Haarlemmermeer. De komende vijftien jaar groeit deze behoefte door de forse inwonersgroei die Haarlemmermeer doormaakt. Nabij diverse woningbouwplannen ontstaat er behoefte aan extra voorzieningencentra inclusief supermarkt. De totale marktruimte dagelijkse detailhandel in 2040 is circa 21.500 tot 27.500 m² wvo. Dit is op het niveau van de hele gemeente. In onderstaande tabel splitsen we de totale marktruimte uit over de verschillende deelgebieden in Haarlemmermeer (zie figuur 12). Onder de tabel gaan we in op de situatie per deelgebied.

Tabel 6: Marktruimte dagelijkse detailhandel Haarlemmermeer

	Marktruimte 2025	Marktruimte 2040 (70%)	Marktruimte 2040 (100%)
Haarlemmermeer	7.420	21.420	27.575
Hoofddorp West	2.580	3.515	4.020
Hoofddorp Oost	1.240	5.690	8.365
Nieuw-Vennep	2.010	5.965	7.700
Haarlemmermeer West	30	1.410	1.790
Haarlemmermeer Zuid	-330	2.250	2.860
Haarlemmermeer Noord	290	300	315
Haarlemmermeer Oost	-420	-390	-395
Badhoevedorp, Lijnden, Zwanenburg	2.020	2.680	2.920

Bron: Stec Groep, 2025.

Hoofddorp West

Hoe functioneert het aanbod nu?

Het dagelijkse aanbod in de voorzieningencentra van Hoofddorp West (Floriande, Toolenburg en 't Paradijs) functioneert goed. De centra zijn allemaal centraal gelegen in de wijk. Bovendien voorzien ze in de dagelijkse behoefte van een groot aantal inwoners. Er is amper leegstand in de voorzieningencentra van Hoofddorp West. In de huidige situatie is er al behoefte aan extra vierkante meters detailhandel. De marktruimte bedraagt circa 2.600 m² wvo.

Hoe zijn de huidige en toekomstige koopstromen?

De dagelijkse voorzieningen in Hoofddorp West liggen goed verspreid over het deelgebied. Veel inwoners doen boodschappen bij de bestaande buurtverzorgende centra. 78% van de bestedingen blijft binnen eigen deelgebied. Dit betekent dat ongeveer een vijfde van de bestedingen wegvloeit naar andere gebieden. Dit is goed te verklaren door de ligging tegen Hoofddorp Oost aan. Het centrum van Hoofddorp is dichtbij en ook winkelcentrum Skagerhof is voor een deel van de inwoners de dichtstbijzijnde boodschappenlocatie. Andersom zien we dat er ook inwoners buiten het deelgebied naar Hoofddorp West komen om dagelijkse boodschappen te doen. De toevloeiing bedraagt 17%.

Voor de toekomst verwachten we dat de kooporiëntatie op het deelgebied redelijk gelijk blijft. Zowel in Hoofddorp West als in Hoofddorp Oost worden extra voorzieningencentra toegevoegd.

We verwachten dat de koopkrachtbinding gelijk blijft. De bestedingen afkomstig van toevloeiing, dus van inwoners buiten het deelgebied, blijven in absolute zin naar verwachting gelijk. Doordat de totale omzet afkomstig van eigen inwoners toeneemt, neemt het toevloeiingspercentage in relatieve zin af.

Tabel 7: DPO dagelijkse detailhandel Hoofddorp West

	2025	2040 (70%)	2040 (100%)
Inwoners	56.050	59.835	61.650
Bestedingen	€ 2.963	€ 2.963	€ 2.963
Fysieke bestedingen	€ 166.073.187	€ 177.291.105	€ 182.665.987
Koopkrachtbinding	78%	78%	78%
Gebonden omzet	€ 129.869.232	€ 138.641.644	€ 142.844.802
Toevloeiing	17%	16%	16%
Totale omzet	€ 155.718.504	€ 165.049.576	€ 170.053.336
Gemiddelde omzet in NL per m²	€ 9.972	€ 9.972	€ 9.972
Haalbaar aanbod in m² wvo	15.615	16.550	17.055
Gevestigd aanbod in marktregio m² wvo	13.035	13.035	13.035
Marktruimte in m² wvo	+2.580	+3.515	+4.020

Bron: CBS, 2025; Panteia, 2024; Bevolkingsprognose Haarlemmermeer, 2024; Koopstormenonderzoek, 2021; I&O Research 'Handboek Kooporiëntaties', 2024. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Is er behoefte aan extra dagelijkse detailhandel?

- In de bestaande situatie is er al potentie voor extra dagelijkse detailhandel (+2.580 m² wvo). Dit betekent dat er voldoende marktruimte is voor optimalisatie van het bestaande aanbod in de wijkverzorgende centra. De komende tien jaar komen er duizenden inwoners bij in Hoofddorp West. Hierdoor groeit de marktruimte door tot circa 3.500 tot 4.000 m² wvo.
- In de nieuwe wijk Lincolnpark wordt een wijkververzorgend centrum gerealiseerd genaamd NaBij. In dit plan is ruimte gereserveerd voor maximaal twee supermarkten (samen 2.600 m² wvo). Uit de marktruimteberekening blijkt dat er voldoende marktpotentie is voor dagelijkse detailhandel om deze twee supermarkten te realiseren.
- Naast het toevoegen van deze twee supermarkten is er voldoende marktruimte om een aantal aanvullende dagelijkse voorzieningen te realiseren in dit nieuwe, wijkverzorgende winkelcentrum. Denk aan een bakker, drogist, slager of groenteboer.

Hoofddorp Oost

Hoe functioneert het aanbod nu?

Hoofddorp Oost is het deelgebied dat het hardst groeit qua inwoneraantal. Er staan meerdere grootschalige gebiedsontwikkelingen op de planning, zoals de Spoorzone (Graan voor Visch Zuid en Stationskwartier), Hyde Park en andere projecten in Stadscentrum Hoofddorp. In de huidige situatie is de marktruimte voor dagelijkse detailhandel licht positief (1.240 m² wvo). Het aanbod functioneert theoretisch gezien goed en de centra zijn economisch gezond.

Hoe zijn de huidige en toekomstige koopstromen?

De winkelcentra van Hoofddorp Oost hebben een gevarieerd aanbod dagelijkse detailhandel met meerdere (grootschalige) supermarkten en versspeciaalzaken. In de huidige situatie bedraagt de binding 75%. Dit ligt iets lager dan sommige andere gebieden, mede door de nabijheid van

andere winkelcentra in Hoofddorp West. Een deel van de inwoners kiest daardoor voor een boodschappenlocatie buiten het deelgebied. De toevloeiing daarentegen is hoog. Dit komt vooral door de sterke aantrekkingskracht van stadscentrum Hoofddorp. Dit centrum vervult een bovenlokale functie en trekt bezoekers uit de hele gemeente en omliggende gebieden.

Richting de toekomst verwachten we een verandering van koopstromen. In Hoofddorp Oost worden namelijk nieuwe buurtverzorgende centra toegevoegd in gebiedsontwikkelingen. Hierdoor blijven inwoners meer lokaal georiënteerd voor hun dagelijkse boodschappen. Dit resulteert in een stijging van de binding. De bestedingen afkomstig van toevloeiing, dus van inwoners buiten het deelgebied, blijven in absolute zin naar verwachting gelijk. Doordat de binding toeneemt, neemt het toevloeiingspercentage in relatieve zin af (afhankelijk van totale inwonersgroei).

Tabel 8: DPO dagelijkse detailhandel Hoofddorp Oost

	2025	2040 (70%)	2040 (100%)
Inwoners	24.960	39.055	5.215
Bestedingen	€ 2.871	€ 2.871	€ 2.871
Fysieke bestedingen	€ 71.663.031	€ 112.132.645	€ 129.818.005
Koopkrachtbinding	75%	80%	80%
Gebonden omzet	€ 53.675.610	€ 89.706.120	€ 103.854.405
Toevloeiing	45%	35%	32%
Totale omzet	€ 96.712.810	€ 138.009.415	€ 152.727.065
Gemiddelde omzet in NL per m²	€ 4.685	€ 5.500	€ 5.500
Haalbaar aanbod in m² wvo	20.645	25.095	27.770
Gevestigd aanbod marktregio m² wvo	19.405	19.405	19.405
Marktruimte in m² wvo	1.240	5.690	8.365

Bron: CBS, 2025; Panteia, 2024; Bevolkingsprognose Haarlemmermeer, 2024; Koopstormenonderzoek, 2021; I&O Research 'Handboek Kooporiëntaties', 2024. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Is er behoefte aan extra dagelijkse detailhandel?

De behoefte aan dagelijkse detailhandel in Haarlemmermeer Oost groeit fors. Om in de behoefte van toekomstige inwoners te voorzien dienen er nieuwe centra inclusief supermarkten gerealiseerd te worden.

- In Graan voor Visch Zuid is er voldoende marktruimte voor een nieuw wijkverzorgend centrum. In dit centrum passen twee supermarkten met een totale omvang van 2.600 m² wvo. Daarnaast is er ruimte voor overige dagelijkse voorzieningen zoals een bakker, drogist, groenteboer of slager.
- In Hyde Park is er potentie voor een nieuw buurtverzorgend centrum. In dit centrum past één supermarkt (maximale omvang 1.000 m² wvo). Aanvullend is er ruimte voor overige dagelijkse winkels.
- In het Stationskwartier is er voldoende marktruimte voor een nieuw buurtverzorgend centrum. Afhankelijk van de bandbreedte van het aantal woningen dat daadwerkelijk gerealiseerd wordt is er potentie voor één tot twee supermarkten.

Nieuw-Vennep

Hoe functioneert het aanbod nu?

In de huidige situatie functioneert de dagelijkse detailhandel in de centra van Nieuw-Vennep goed. De centra Getsewoud en Linguenda zijn volledig gevuld: er is geen leegstand. Getsewoud is een volwaardig wijkverzorgend centrum dat voorziet in de behoefte van een groot aandeel van de inwoners uit (het noorden van) Nieuw-Vennep. Linguenda is een veel kleiner centrum en beschikt over een supermarkt en slijterij. Ook het aanbod in het centrum Nieuw-Vennep functioneert naar behoren. De leegstand neemt af. De dagelijkse winkels zitten vooral geconcentreerd in winkelcentrum De Symfonie. Voor het deelgebied Nieuw-Vennep geldt dat er in de bestaande situatie behoefte is aan extra vierkante meters dagelijkse detailhandel. In de huidige situatie gaat het om ruim 2.000 m² wvo dagelijkse detailhandel.

Hoe zijn de huidige en toekomstige koopstromen?

Inwoners van Nieuw-Vennep doen hun boodschappen overwegend in eigen kern. De koopkrachtbinding is hoog: 94%. Dit komt doordat het dagelijkse aanbod in de centra van Nieuw-Vennep volledig en divers is. De koopstromen laten zien dat Nieuw-Vennep niet alleen eigen inwoners bedient. Het heeft ook een aantrekkende werking op omliggende dorpen en kernen. Dit zien we terug in de toevloeiingscijfers. Met name inwoners uit het zuidelijke en oostelijke deel van Haarlemmermeer kiezen voor Nieuw-Vennep als boodschappenlocatie.

De koopstromen in Nieuw-Vennep zijn reeds hoog. In de toekomst verwachten we dat deze situatie stabiel blijft. Het dagelijkse aanbod in Nieuw-Vennep wordt versterkt. Maar ook in het deelgebied ten zuiden van Nieuw-Vennep wordt een dorpsverzorgend centrum inclusief supermarkt toegevoegd in de gebiedsontwikkeling bij Lisserbroek. Doordat er aanbod wordt toegevoegd in beide deelgebieden verwachten we dat de koopstromen als geheel gelijk blijven.

Tabel 9: DPO dagelijkse detailhandel Nieuw-Vennep

	2025	2040 (70%)	2040 (100%)
Inwoners	31.785	40.560	44.415
Bestedingen	€ 2.979	€ 2.979	€ 2.979
Fysieke bestedingen	€ 94.690.495	€ 120.822.280	€ 132.306.325
Koopkrachtbinding	94%	94%	94%
Gebonden omzet	€ 89.009.065	€ 113.572.945	€ 124.367.945
Toevloeiing	18%	18%	18%
Totale omzet	€ 108.020.710	€ 137.831.245	€ 150.931.975
Gemiddelde omzet in NL per m²	€ 7.539	€ 7.539	€ 7.539
Haalbaar aanbod in m² wvo	14.330	18.280	20.020
Gevestigd aanbod in marktregio m² wvo	12.20	12.320	12.320
Marktruimte in m² wvo	+2.010	+5.965	+7.700

Bron: CBS, 2025; Panteia, 2024; Bevolkingsprognose Haarlemmermeer, 2024; Koopstormenonderzoek, 2021; I&O Research 'Handboek Kooporiëntaties', 2024. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Is er behoefte aan extra dagelijkse detailhandel?

- In het bestaande centrum van Nieuw-Vennep staan diverse projecten op de planning. Er is ruimte geprogrammeerd voor 3.100 m² wvo detailhandel. We adviseren om circa 2.000 m² wvo in te zetten voor dagelijkse detailhandel en deze marktruimte in te vullen met één

supermarkt (maximaal 1.800 m² wvo) en overige dagelijkse voorzieningen zoals bakker, slager of drogist (± 200 wvo). Overig beoogt programma voor detailhandel in het centrum Nieuw-Vennep is in te zetten voor versterking van het recreatieve aanbod.

- Het inwoneraantal in Nieuw-Vennep groeit fors. Er ontstaat behoefte aan extra vierkante meters dagelijkse detailhandel. In totaal gaat het om een behoefte van circa 5.965 tot 7.700 m² wvo. Om de bestaande centra te ontlasten en nieuwe inwoners te voorzien is er behoefte aan een nieuw buurtverzorgend centrum inclusief supermarkt in de gebiedsontwikkeling Nieuw-Vennep West. De theoretische marktruimte in 2040 voor dagelijkse detailhandel in dit centrum bedraagt circa 1.800 tot 2.800 m² wvo. Consequentie van geen extra centra toevoegen is dat de huidige centra te intensief bezocht worden en daardoor onder druk komen te staan, mede door de grote verkeersstromen. Met name Getsewoud wordt in de bestaande situatie al heel intensief bezocht, vooral door inwoners uit het noordelijk deel van Nieuw-Vennep. Op het Pionier Bolsterrein en in Nieuw-Vennep West komen er nog duizenden inwoners bij de komende jaren. Om de huidige en toekomstige druk te verlichten in de bestaande centra en in te spelen op de toekomstige vraag is het noodzakelijk om extra vierkante meters dagelijkse detailhandel toe te voegen in Nieuw-Vennep West.

Haarlemmermeer West

Hoe functioneert het aanbod nu?

De marktruimte voor dagelijkse detailhandel in Haarlemmermeer West is in de huidige situatie in balans. Het aanbod concentreert zich in de kern Vijfhuizen en is hoofdzakelijk georiënteerd op eigen inwoners. In de kern Cruquius en omgeving zijn geen dagelijkse voorzieningen. Inwoners dienen de kern te verlaten om boodschappen te doen.

Hoe zijn de huidige en toekomstige koopstromen?

In de huidige situatie is de koopkrachtbinding in Haarlemmermeer West beperkt. Alleen de kern Vijfhuizen beschikt over dagelijks aanbod. De supermarkt in Vijfhuizen draait vooral op bestedingen van inwoners uit eigen kern. In de overige kernen – Beinsdorp, Zwaanshoek, Cruquius – is geen dagelijks aanbod aanwezig. Inwoners uit deze kernen doen hun boodschappen vooral in Nieuw-Vennep en Hoofddorp en buiten de gemeente in de kernen aan de overkant van de Ringvaart, zoals Heemstede, Bennebroek en Hillegom.

Hoe de toekomstige koopstromen in Haarlemmermeer West eruit zien is sterk afhankelijk van de ontwikkeling van het lokale aanbod. Als het aanbod in Haarlemmermeer West substantieel wordt versterkt, bijvoorbeeld door toevoeging van een supermarkt, stijgt de kooporiëntatie op het deelgebied.

Tabel 10: DPO dagelijkse detailhandel Haarlemmermeer West

	2025	2040 (70%)	2040 (100%)
Inwoners	9.230	13.175	14.820
Bestedingen	€ 3.203	€ 3.203	€ 3.203
Fysieke bestedingen	€ 29.560.483	€ 42.193.120	€ 47.474.866
Koopkrachtbinding	34%	40%	40%
Gebonden omzet	€ 9.902.765	€ 16.877.250	€ 18.989.945
Toevloeiing	13%	20%	20%
Totale omzet	€ 11.435.060	€ 21.096.560	€ 23.737.435
Gemiddelde omzet in NL per m²	€ 6.981	€ 6.981	€ 6.981

Haalbaar aanbod in m² wvo	1.640	3.020	3.400
Gevestigd aanbod in marktregio m² wvo	1.610	1.610	1.610
Marktruimte in m² wvo	+30	+1.410	+1.790

Bron: CBS, 2025; Panteia, 2024; Bevolkingsprognose Haarlemmermeer, 2024; Koopstormenonderzoek, 2021; I&O Research 'Handboek Kooporiëntaties', 2024. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Is er behoefte aan extra dagelijkse detailhandel?

Er spelen diverse woningbouwontwikkelingen in Haarlemmermeer West. Deze concentreren zich rondom de kern Cruquius (plannen: Wickevoort, Post van Krayenhoff en Werfkwartier). Doordat het aantal inwoners groeit, ontstaat er extra behoefte aan dagelijkse detailhandel.

- Als alle ontwikkelingen doorgang vinden is er marktruimte voor een nieuw dorpsverzorgend centrum. We denken aan een centrum bestaande uit een supermarkt in combinatie met overige dagelijkse voorzieningen (circa 1.400 tot 1.700 m² wvo). Te overwegen valt om een centrum gefaseerd te ontwikkelen op een centrale plek tussen de bestaande kern en de woningbouwplannen. Op deze manier kunnen alle inwoners worden bediend en kan het centrum eventueel worden uitgebreid passend bij de behoefte en toekomstige inwoneraantallen.
- Het aanbod in Vijfhuizen functioneert naar behoren. Er spelen geen grootschalige woningbouwplannen in de omgeving van deze kern. In Vijfhuizen zien we daarom geen aanleiding om dagelijkse voorzieningen toe te voegen.

Haarlemmermeer Zuid

Hoe functioneert het aanbod nu?

In de huidige situatie is er amper dagelijks aanbod in Haarlemmermeer Zuid. Er zijn een aantal boerderijwinkels en een bakker. Voor een bezoek aan de supermarkt dienen inwoners het deelgebied te verlaten. Hierdoor zijn de koopstromen voor dagelijkse bestedingen naar buiten georiënteerd en is er in de huidige situatie geen theoretische marktruimte.

Hoe zijn de huidige en toekomstige koopstromen?

Doordat er geen supermarkt in het deelgebied is gevestigd zijn de koopstromen voor dagelijkse bestedingen in Haarlemmermeer Zuid vooral naar buiten georiënteerd. Inwoners doen vooral elders boodschappen. Hierdoor is koopkrachtbinding erg laag. Wel zien we een relatief hoge toevloeiing in aandeel. Dit heeft mede te maken met de boerderijwinkels, die een relatief grote reikwijdte hebben.

Richting de toekomst verandert dit beeld. In de gebiedsontwikkeling Lisserbroek worden circa 3.600 woningen toegevoegd. Er komen duizenden inwoners bij in Haarlemmermeer Zuid. Onderdeel van de gebiedsontwikkeling is een nieuw dorpsverzorgend centrum. Hier worden 3.000 m² bvo geclusterde commerciële voorzieningen gerealiseerd, waaronder een supermarkt. Dit zal de koopstromen in het deelgebied structureel veranderen. Door toevoeging van extra aanbod zullen inwoners meer georiënteerd blijven op eigen kern. De koopkrachtbinding stijgt en inwoners zullen minder vaak elders boodschappen doen, zoals in Nieuw-Vennep of Lisse.

Tabel 11: DPO dagelijkse detailhandel Haarlemmermeer Zuid

	2025	2040 (70%)	2040 (100%)
Inwoners	6.930	13.665	16.540
Bestedingen	€ 2.963	€ 2.963	€ 2.963
Fysieke bestedingen	€ 20.527.665	€ 40.492.360	€ 49.013.945

Koopkrachtbinding	5%	40%	40%
Gebonden omzet	€ 1.026.385	€ 16.196.945	€ 19.605.580
Toevloeiing	54%	20%	20%
Totale omzet	€ 2.216.810	€ 20.246.180	€ 24.506.975
Gemiddelde omzet in NL per m²	€ 6.981	€ 6.981	€ 6.981
Haalbaar aanbod in m² wvo	320	2.900	3.510
Gevestigd aanbod in marktregio m² wvo	650	650	650
Marktruimte in m² wvo	-330	2.250	2.860

Bron: CBS, 2025; Panteia, 2024; Bevolkingsprognose Haarlemmermeer, 2024; Koopstormenonderzoek, 2021; I&O Research 'Handboek Kooporiëntaties', 2024. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Is er behoefte aan extra dagelijkse detailhandel?

Met de gebiedsontwikkeling in Lisserbroek groeit het aantal inwoners in Haarlemmermeer Zuid fors. In totaal komen er circa 6.700 tot 9.610 inwoners bij (afhankelijk van scenario). Hierdoor ontstaat er marktruimte voor dagelijkse detailhandel. Met de ontwikkeling van het toekomstige dorpsverzorgend centrum ten noorden van de huidige kern Lisserbroek speelt de gemeente Haarlemmermeer hierop in.

- In het nieuwe centrum van Lisserbroek staat ruimte gereserveerd voor 3.000 m² geclusterde voorzieningen. Op basis van de uitkomsten uit het DPO adviseren we om circa 2.200 m² wvo in te zetten voor dagelijkse detailhandel, bestaande uit maximaal één supermarkt met aanvullende dagelijkse winkels. Het bieden van maatwerk bij de inrichting van dit dorpsverzorgende centrum is mogelijk.
- De overige kernen en buurtschappen in Haarlemmermeer Zuid zijn te klein om een supermarkt te vestigen. Dit is simpelweg niet rendabel genoeg. Bovendien spelen hier geen grotere woningbouwplannen. We zien geen noodzaak om extra aanbod toe te voegen.

Haarlemmermeer Noord

Hoe functioneert het aanbod nu?

Haarlemmermeer Noord is een van de kleinere deelgebieden in Haarlemmermeer wat betreft inwonersaantal. Het huidige dagelijkse aanbod concentreert zich in Spaarndam-Oost. Er is een supermarkt, slijter en bakker. Deze winkels functioneren theoretisch gezien gezond. De supermarkt en overige voorzieningen zitten in een relatief nieuw pand met goede parkeermogelijkheden.

Hoe zijn de huidige en toekomstige koopstromen?

De koopkrachtbinding in Haarlemmermeer Noord is relatief klein. Er zijn slechts een aantal dagelijkse winkels in dit deelgebied. Inwoners doen hun boodschappen vaak in nabijgelegen, volwaardigere centra zoals Zwanenburg, Velsbroek of één van de buurtverzorgende centra in Haarlem. Het bestaande aanbod trekt ontvang vooral bestedingen van inwoners uit het dubbeldorp Spaarndam. Dit dorp bestaat uit Spaarndam-Oost (gemeente Haarlemmermeer) en Spaarndam-West (gemeente Haarlem).

We verwachten dat de toekomstige koopstromen stabiel blijven. Het aanbod wordt niet substantieel uitgebreid. De toevloeiing vanuit Spaarndam-West blijft naar verwachting behouden. Er zijn geen woningbouwplannen in dit deelgebied.

Tabel 12: DPO dagelijkse detailhandel Haarlemmermeer Noord

	2025	2040 (70%)	2040 (100%)
Inwoners	6.590	6.625	6.705
Bestedingen	€ 3.024	€ 3.024	€ 3.024
Fysieke bestedingen	€ 19.922.110	€ 20.037.025	€ 20.275.920
Koopkrachtbinding	35%	35%	35%
Gebonden omzet	€ 6.972.740	€ 7.012.960	€ 7.096.570
Toevloeiing	27%	27%	27%
Totale omzet	€ 9.499.645	€ 9.554.440	€ 9.668.355
Gemiddelde omzet in NL per m²	€ 6.981	€ 6.981	€ 6.981
Haalbaar aanbod in m² wvo	1.360	1.370	1.385
Gevestigd aanbod in marktregio m² wvo	1.070	1.070	1.070
Marktruimte in m² wvo	+290	+300	+315

Bron: CBS, 2025; Panteia, 2024; Bevolkingsprognose Haarlemmermeer, 2024; Koopstormenonderzoek, 2021; I&O Research 'Handboek Kooporiëntaties', 2024. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Is er behoefte aan extra dagelijkse detailhandel?

Er spelen geen woningbouwplannen in dit deelgebied van Haarlemmermeer. Volgens de inwonersprognose blijft het inwoneraantal in Haarlemmermeer zo goed als stabiel. We zien daarom geen noodzaak tot het toevoegen van aanbod. Gezien de positieve marktruimte is ruimte voor beperkte optimalisatie van het huidige dagelijkse aanbod. De supermarkt in Spaarndam-Oost is relatief klein; gemiddeld genomen is een moderne fullservice-supermarkt aanzienlijk groter.

Haarlemmermeer Oost

Hoe functioneert het aanbod nu?

De dagelijkse detailhandel in Haarlemmermeer Oost staat onder druk. De marktruimte in de huidige situatie is negatief. Al het aanbod concentreert zich in centrum Rijsenhout. Dit komt mede door de relatief geïsoleerde ligging van de kern en het beperkte aantal inwoners.

Hoe zijn de huidige en toekomstige koopstromen?

Het deelgebied Haarlemmermeer Oost kent een relatief klein inwoneraantal met Rijsenhout als grootste kern en een aantal kleinere dorpen zoals Burgerveen en Weteringbrug. Als het dagelijkse aanbod is geconcentreerd in Rijsenhout, met de Plus als belangrijkste trekkers. De binding in het gebied is erg laag. Veel inwoners kijken uit naar grotere centra in Nieuw-Vennep en Hoofddorp. Hier is het aanbod breder en completer. Zo'n 4 op 10 bestedingen komt van inwoners buiten Haarlemmermeer Oost. Een mogelijke verklaring hiervoor is het specialistisch dagelijks aanbod (boerderijwinkel, viswinkels, bakker) en bestedingen door toeristen en recreanten.

Voor de toekomst (2040) verwachten we dat de koopstromen in dit deelgebied stabiel blijven. Gezien het beperkte inwoneraantal is er geen draagvlak voor een extra supermarkt. Optimalisatie van het bestaande aanbod kan de positie van Rijsenhout versterken, maar er zullen naar verwachting geen grote verschuivingen optreden in de kooporiëntatie.

Tabel 13: DPO Haarlemmermeer Oost

	2025	2040 (70%)	2040 (100%)
Inwoners	5.280	5.460	5.445
Bestedingen	€ 2.928	€ 2.928	€ 2.928
Fysieke bestedingen	€ 15.462.770	€ 15.981.025	€ 15.940.030
Koopkrachtbinding	21%	21%	21%
Gebonden omzet	€ 3.293.570	€ 3.403.960	€ 3.395.225
Toevloeiing	43%	43%	43%
Totale omzet	€ 5.757.990	€ 5.950.975	€ 5.935.710
Gemiddelde omzet in NL per m²	€ 6.981	€ 6.981	€ 6.981
Haalbaar aanbod in m² wvo	825	850	850
Gevestigd aanbod in marktregio m² wvo	1.245	1.245	1.245
Marktruimte in m² wvo	-420	-395	-395

Bron: CBS, 2025; Panteia, 2024; Bevolkingsprognose Haarlemmermeer, 2024; Koopstormenonderzoek, 2021; I&O Research 'Handboek Kooporiëntaties', 2024. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Is er behoefte aan extra dagelijkse detailhandel?

- In Haarlemmermeer Oost stijgt het inwoneraantal de komende jaren licht. We adviseren om de bestedingspotentie die ontstaat doordat er extra inwoners bijkomen in te zetten om het huidige aanbod beter te laten functioneren. Zo kan de supermarktfunctie in Rijsenhout blijven bestaan. De supermarkt is een belangrijke voorziening voor inwoners. Gezien de bescheiden omvang van de overige kernen in Haarlemmermeer Oost is er geen aanleiding om aanbod toe te voegen.
- Rijsenhout krijgt in de toekomst zo'n 400 extra woningen. Naar verwachting start de bouw in 2028. Deze woningen zijn geen onderdeel van de huidige prognose. De verwachte inwonersgroei komt daardoor hoger uit dan in tabel 13. De potentie voor dagelijkse detailhandel groeit dan. Het gaat echter om een beperkt aantal extra inwoners waardoor de marktruimte iets minder negatief wordt. De conclusies blijft hetzelfde.
- Het aanbod in Schiphol Plaza nemen we niet mee in de marktruimteberekening. Het aanbod in dit speciale centrum functioneert zelfstandig en bedient een eigen doelgroep. Dit aanbod concurreert niet met het overige aanbod in Haarlemmermeer Oost.

Badhoevedorp, Lijnden, Zwanenburg

Hoe functioneert het aanbod nu?

Het bestaande dagelijkse aanbod in het deelgebied Badhoevedorp, Lijnden en Zwanenburg functioneert goed. De marktruimte is in de huidige situatie positief. Alle aanbieders kunnen we een gezonde boterham verdienen. Centrum Zwanenburg en Badhoevedorp trekken een groot deel van de bestedingen naar zich toe. Voor het centrum van Badhoevedorp is een integraal centrumplan in ontwikkeling. Onderdeel van dit plan is de optimalisatie van bestaande supermarkten in het centrum.

Hoe zijn de huidige en toekomstige koopstromen?

De inwoners van in het deelgebied Badhoevedorp, Lijnden en Zwanenburg doen hun dagelijkse boodschappen hoofdzakelijk in eigen kernen. De koopkrachtbinding is relatief hoog. Het ruime aanbod aan dagelijks detailhandel in de centra van Badhoevedorp en Zwanenburg maakt dat inwoners weinig uitwijken naar omliggende gebieden. Ook de toevloeiing is relatief hoog. Zo

trekt centrum Zwanenburg inwoners uit het deelgebied Haarlemmermeer Noord, waar maar één (relatief kleine) supermarkt is gevestigd. Badhoevedorp trekt bezoekers aan uit de nabijgelegen buurten van Amsterdam Nieuw-West. Dit komt mede doordat centrum Badhoevedorp als enige centrum uit de omgeving beschikt over discountsupermarkten (Vomar en Lidl).

We verwachten dat de koopstromen in dit deelgebied grotendeels stabiel blijven richting 2040. De huidige binding is al relatief hoog; naar verwachting stijgt deze niet nog verder. Er komen geen nieuwe supermarkten bij in dit deelgebied. Wel is er ruimte voor optimalisatie en uitbreiding van de supermarkten. Dit leidt echter niet tot substantiële verschuiving in de consumentenoriëntatie.

Tabel 14: DPO dagelijkse detailhandel Badhoevedorp, Lijnen, Zwanenburg

	2025	2040 (70%)	2040 (100%)
Inwoners	24.085	25.455	25.945
Bestedingen	€ 3.027	€ 3.027	€ 3.027
Fysieke bestedingen	€ 72.902.270	€ 77.052.285	€ 78.535.515
Koopkrachtbinding	89%	89%	89%
Gebonden omzet	€ 64.883.020	€ 68.576.535	€ 69.896.610
Toevloeiing	20%	20%	20%
Totale omzet	€ 81.103.775	€ 85.720.665	€ 87.370.760
Gemiddelde omzet in NL per m²	€ 6.981	€ 6.981	€ 6.981
Haalbaar aanbod in m² wvo	11.620	12.280	12.515
Gevestigd aanbod in marktregio m² wvo	9.595	9.595	9.595
Marktruimte in m² wvo	2.020	2.680	2.920

Bron: CBS, 2025; Panteia, 2024; Bevolkingsprognose Haarlemmermeer, 2024; Koopstormenonderzoek, 2021; I&O Research 'Handboek Kooporiëntaties', 2024. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Is er behoefte aan extra dagelijkse detailhandel?

- De marktpotentie voor dagelijkse detailhandel in 2040 bedraagt circa 2.700 tot 2.900 m² wvo. Er is voldoende marktpotentie voor de bestaande plannen van uitbreiding van de supermarkten in centrum Badhoevedorp. Met name de Lidl is op dit moment te klein en niet marktconform. In de toekomst zal deze supermarkt uitbreiden.
- Het inwoneraantal in dit deelgebied groeit. Dit komt vooral door woningbouwplannen in het centrum van Badhoevedorp. Mits de randvoorwaarden op orde zijn en het bestaande centrum een kwaliteitsimpuls krijgt zien we voldoende potentie voor het toevoegen van extra dagelijks aanbod.
- Het aanbod in het centrum van Zwanenburg functioneert goed. Waar nodig is er ruimte voor optimalisatie van bestaande dagelijkse voorzieningen. Gezien het zwaartepunt van de woningbouwplannen, die in Badhoevedorp liggen, is er geen reden om extra aanbod toe te voegen aan het centrum.

Potentie voor dagelijkse detailhandel in nieuwe voorzieningencentra

In onderstaande tabel gaan we specifiek in op de behoefte aan dagelijkse detailhandel in de potentiële nieuwe voorzieningencentra. Op basis van de marktruimteberekeningen nemen we een minimale en een maximale omvang op. Er staan diverse grootschalige woningbouwprojecten op de planning met voldoende inwoners en draagvlak voor één of meerdere supermarkten. Dagelijkse detailhandel voorziet in de primaire behoefte van mensen.

Supermarkten in het bijzonder hebben een belangrijke functie binnen de hoofdstructuur: ze zijn publiekstrekkers en ontmoetingsplaatsen (en daarmee essentieel voor de leefbaarheid van buurten). Daarom benoemen we in de toelichting specifiek de potentie voor supermarkten.

Tabel 15: Potentie voor nieuwe plannen ten opzichte van de bestaande structuur

Centrum	Minimale omvang	Maximale omvang	Toelichting
Lincolnpark	3.200	3.800	Max. 2 supermarkten van 1.200 m ² wvo en 1.400 m ² wvo
Hyde Park	1.400	2.000	Max. 1 supermarkt (1.000 m ² wvo)
Stationskwartier	1.200	2.500	1 tot 2 supermarkten afhankelijk van bandbreedte inwonersgroei
Graan voor Visch Zuid	2.500	3.000	Max. 2 supermarkten met totale omvang 2.600 m ² wvo
Nieuw-Vennep West	1.800	2.800	Max. 1 supermarkt
Lisserbroek	1.800	2.200	Max. 1 supermarkt
Cruquius	1.400	1.700	Afhankelijk van aantal woningen, eventueel een supermarkt

Bron: Stec Groep, 2025.

3.5 Recreatieve detailhandel

Recreatieve detailhandel blijft kwetsbaar segment, maar er is ook dynamiek

De recreatieve detailhandel blijft een kwetsbaar segment. Toch is er ook veel dynamiek in deze markt. De afgelopen jaren kenmerkten zich door diverse faillissementen vanwege anders winkelen (internet) en naweeën van de coronaperiode, maar juist ook door winkelopeningen van nieuwe formules. De tendens is dat het aantal winkels daalt, al vlakt deze krimp wat af mede door een minder sterk stijgend online aandeel. Toch blijven de onzekerheden groot door lage marges, schulden en personeelstekorten. Het primaat voor recreatieve detailhandel in Haarlemmermeer ligt in Centrum Hoofddorp (als onderdeel van het bredere Stadscentrum Hoofddorp). Ook in de kernverzorgende centra (Nieuw-Vennep, Badhoevedorp en Zwanenburg) en een aantal wijk- en buurtverzorgende centra is recreatieve detailhandel aanwezig. Deze centra behouden een beperkte recreatieve functie die complementair is aan Stadscentrum Hoofddorp.

Marktruimte recreatieve detailhandel op gemeenteniveau verzadigd, zet extra bestedingspotentie in voor Stadscentrum Hoofddorp

Op gemeenteniveau is de huidige theoretisch marktruimte voor recreatieve detailhandel verzadigd. Er is sprake van een overaanbod. De marktruimte stijgt richting de toekomst door een grote toename van het aantal inwoners. Afhankelijk van de inwonersgroei stijgt de marktruimte tussen een bandbreedte van 165 tot 9.090 m² wvo. Gezien de kwetsbaarheid van het segment adviseren we de extra marktruimte die ontstaat in te zetten voor diverse plannen in Stadscentrum Hoofddorp (plan: The Councoursre, Trom). Hier zijn bovendien al recreatieve winkelmeters gereserveerd. In de overige voorzieningencentra zien we geen noodzaak om extra recreatieve winkelmeters toe te voegen.

Tabel 16: Marktruimte recreatieve detailhandel Haarlemmermeer

	Marktruimte 2025	Marktruimte 2040 (70%)	Marktruimte 2040 (100%)
Recreatief ⁷	-7.260	+165	+9.090

Bron: Locatus, 2025.

In nieuw te ontwikkelen centra mogelijkheden voor recreatief frequente detailhandel

In de nieuw te ontwikkelen voorzieningencentra zien we mogelijkheden voor frequente recreatieve detailhandel. Dit zijn recreatieve winkels waar mensen komen voor dagelijkse en wekelijkse behoeftes zoals de Action of Wibra. Dit is een andere type dan niet-frequente recreatieve detailhandel waar consumenten vooral winkelen voor hun plezier. Het primaat voor dit type detailhandel ligt in het Stadscentrum van Hoofddorp (in het winkelgebied).

Tabel 17: Recreatieve detailhandel frequent en niet frequent

	Recreatief frequent	Recreatief Niet frequent
Branches	Huishoudelijke artikelen Textielsuper	Kleding & Mode, Schoenen & Lederwaren, Juwelier & Optiek, luxe artikelen
Voorbeelden	Wibra, Zeeman, Action	H&M, The Sting, Douglas, G-Star, Lucardi, Ziengs, Siebel

Bron: Stec Groep, 2025.

3.6 Doelgerichte detailhandel

Huidig doelgericht aanbod in Haarlemmermeer functioneert uitstekend

In de huidige situatie functioneert het aanbod doelgerichte detailhandel in Haarlemmermeer uitstekend. De huidige marktruimte bedraagt ruim 9.000 m² (dit komt mede door de grotere metrages die veel doelgerichte formules vragen). Dit komt met name door het uitstekend functioneren van Boulevard Cruquius. Dit is de enige PDV-locatie in de gemeente. Er is amper leegstand en Boulevard Cruquius heeft een bovenregionale aantrekkingskracht. Naast Boulevard Cruquius en kleinschalig doelgericht aanbod in de overige voorzieningencentra zijn er enkele concentraties van doelgerichte detailhandel op de bedrijventerreinen.

Substantiële uitbreidingsbehoefte voor doelgerichte detailhandel

In de doelgerichte detailhandel (zoals bouwmarkt, tuincentrum, woonwinkels) ontstaat substantiële uitbreidingsbehoefte. In de huidige situatie is er behoefte aan extra winkelruimte en de behoefte groeit stevig door de verwachte inwonersgroei. De marktruimte in 2040 bedraagt circa 39.000 tot 52.800 m² vwo. Er dient een keuze gemaakt te worden over het wel of niet faciliteren van de ruimtebehoefte voor doelgerichte detailhandel en op welke wijze.

Tabel 18: Marktruimte doelgerichte detailhandel Haarlemmermeer





	Marktruimte 2025	Marktruimte 2040 (70%)	Marktruimte 2040 (100%)
Doelgericht	+9.110	+38.985	+52.775

Bron: Stec Groep, 2025.

⁷ Exclusief Amsterdam The Style outlets

4. Horeca

4.1 Trends & ontwikkelingen

Trend	Wat betekent deze trend?	Wat betekent dit voor Haarlemmermeer?
<p>Het terras als uithangbord en smaakmaker</p> 	<p>Het terras is uitgegroeid tot een belangrijke hotspot die een impuls geeft aan centrumgebieden. De recente pandemie heeft de belangstelling van terrassen verder aangewakkerd. Het terras is meer dan alleen een aanvulling: het is een levendige ontmoetingsplaats waar mensen samenkomen en genieten. Het terras fungeert als smaakmaker en horecaondernemers investeren dan ook steeds meer in goed ontworpen, comfortabele (en verwarmde) terrassen.</p>	<p>De behoefte aan ruimte voor terrassen in de openbare ruimte groeit in Haarlemmermeer. Met name op plekken waar horeca floreert, zoals aan pleinen. Ook de populariteit van zonlocaties stijgt. Tegelijkertijd betekent dit meer overlast in de omgeving en verkleuring van centrumgebieden. Het is zoeken naar een goede balans tussen rust en reuring. Ook is het zaak 'verrommeling' van het straatbeeld te voorkomen.</p>
<p>Het belang van belevingswaarde</p> 	<p>De consument zoekt beleving en reuring. Ze verlangen naar een levendige ervaring wanneer ze uit eten gaan of een café bezoeken. Het gaat om het creëren van een memorabele beleving. Een avondje uit. Een unieke ambiance met creatieve inrichting draagt hier aan bij. Horecazaken spelen hier op in. Denk aan rooftopbars met een prachtig uitzicht, foodhallen met diverse eettentjes en smaakvolle gerechten. Ook sfeervolle locaties (aan het water, in een historisch gebouw, aan een plein) doen het goed.</p>	<p>Het is primair aan horecaondernemers om concepten met grote belevingswaarde te introduceren. De gemeente speelt een rol in het creëren van een gezellige ambiance in de openbare ruimte (groen, water, sfeerverlichting), zeker in de buurt van de terrassen. Bovendien kan de gemeente meewerken aan het faciliteren (vergunningen) en (her)ontwikkelen van unieke en onderscheidende locaties, zoals bij het ontwerp van nieuwe gebiedsontwikkelingen of inbreidingslocaties.</p>
<p>Opkomst gemak- en bezorgconcepten</p> 	<p>Consumenten kiezen steeds vaker voor snelle, gemakkelijke maaltijdopties; zoals kant-en-klare maaltijden, bezorg- en afhaaldiensten en selfserviceconcepten. Deze gemakconcepten sluiten aan bij het drukke leven van de consument. Er is behoefte aan gemak en comfort. Er zijn steeds meer horeca-bezorgdiensten; de mensen thuis hebben toegang tot veel culinaire opties. Daarnaast wordt de sector 'luxer'. Dit speelt in op de veranderende voorkeuren van de consument. Nog steeds snel en betaalbaar, maar dan wel gezond en kwalitatief hoogwaardig.</p>	<p>De fastservicesector steeg de laatste jaren het hardst binnen de horeca. Ook in de gemeente Haarlemmermeer: van 77 zaken in 2017, naar 112 zaken in 2025 (Locatus). Houd rekening met een blijvende toename van gemakconcepten en bezorgdiensten. Deze diensten hebben bepaalde behoeften (goed georganiseerde infrastructuur, voldoende parkeermogelijkheden) en zorgen mogelijk voor effecten (toename verkeer en geluid). Ruimtelijke situering (aan de rand van een centrum, uitvalswegen) is belangrijk, mede om de winkelbeleving in de centrumgebieden niet te schaden.</p>
<p>Meer aandacht voor gezonde leefomgeving</p> 	<p>Uit steeds meer onderzoeken blijkt dat het zichtbaar aanbieden van ongezond voedsel leidt tot meer consumptie van ongezond voedsel. Tegelijkertijd krijgt een (preventieve) gezonde leefstijl een steeds prominentere rol in ziektebestrijding, zowel fysiek als mentaal. Binnensteden hebben als consumptielocatie een belangrijke functie in het aanbieden van (on)gezonde producten.</p>	<p>Bepaalde type functies komen op in centra, zoals fastfood, snacks, tabak (als gevolg van uitsluiten in supermarkten). Het aantal verkooppunten met ongezonde voeding stijgt. Dit heeft impact op de keuzes die bezoekers en inwoners maken. Nadere branchering en planologische borging hiervan is nodig, mits de gemeente hier vanuit beleidsambities op wil sturen. Bijvoorbeeld door onderscheid te maken tussen bezorghoreca en normale horeca.</p>

**Vergrijzing:
ouderen als
interessante
doelgroep**



Oudere generaties hebben over het algemeen een actievere levensstijl dan vroeger. Ze hebben veel vrije tijd, gaan er vaak op uit (fietsen en wandelen) en hebben een sterke behoefte aan beleving en genieten. Ze hebben relatief veel te besteden en zijn daarmee een interessante doelgroep voor de horeca. Bovendien hebben ouderen doordeweeks meer vrije tijd. Deze trend biedt horecaondernemers nieuwe mogelijkheden om hun aanbod af te stemmen op de wensen van de groeiende groep actieve ouderen.

De gemeente kan deze trend ondersteunen door het faciliteren van een aantrekkelijk en met name ook toegankelijk en goed bereikbaar horecalandschap. Bied bijvoorbeeld voldoende parkeergelegenheid (voor auto & fiets) en organiseer aantrekkelijke evenementen voor ouderen (zoals een braderie). Doordat oudere doelgroepen relatief vaak wandelen en fietsen ontstaat er meer behoefte aan horeca bij deze routes (zoals aan de Ringvaart). Ook is er meer behoefte aan horeca doordeweeks.

4.2 Aanbod



Horecasector in vijf branches*

De horecasector is onder te verdelen in zes verschillende branches:

1. Dranken (Café, discotheek)
2. Eten (Restaurant, lunchroom, pannenkoeken)
3. Fastservice (Fastfood, grillroom/shoarma)
4. Koffie & desserts (koffietent, ijssalon, crêpes/wafels/donuts)
5. Horeca overig (alle horeca niet onder te verdelen in andere branches)

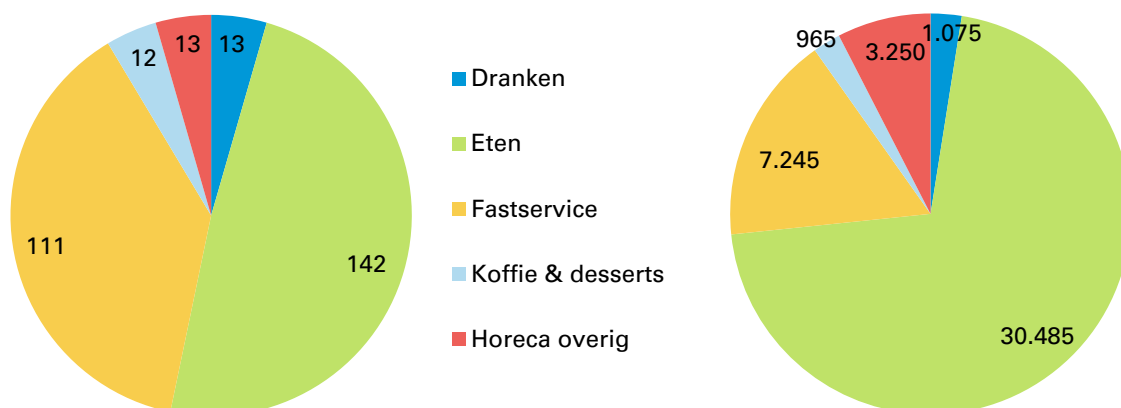
* *Verblijfsaccommodaties en hotels zijn geen onderdeel van dit beleid*

** *We hanteren de indeling van Locatus. Hier is de branche 'bezorgen/halen' in meegenomen. Gemeente Haarlemmermeer beschouwt een bedrijf waar de nadruk ligt op afhalen als detailhandel en bezorgen als dienst.*

265 horecazaken in Haarlemmermeer, restaurants is de grootste groep

Er is in totaal ruim 43.000 m² vwo aan horeca aanwezig in de gemeente Haarlemmermeer verdeeld over ruim 290 horecagelegenheden. Dit blijkt uit figuur 13 waarin het horeca-aanbod staat weergegeven per categorie. De grootste categorie, zowel qua aantal als omvang, is 'eten'. Hierbinnen vormen restaurants de grootste groep. De tweede categorie in Haarlemmermeer is fastservice. Veel bekende fastfood-formules zijn aanwezig, zoals McDonald's, KFC en New York Pizza. De branche koffie & desserts is zowel qua vestigingen als qua oppervlak het kleinst. Tot slot zijn er 13 horecazaken die vallen onder de categorie horeca overig. Het gaat om een aantal coffeshops, feestzalen en bubble tea-zaakjes.

Figuur 14: Horeca-aanbod naar categorie (links vwo, rechts aantal vestigingen)



Bron: Locatus, 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

Horecastructuur Haarlemmermeer: veel verspreide horeca, centrum Hoofddorp grootste cluster

Het centrum van Hoofddorp is zonder twijfel de belangrijkste horecalocatie in Haarlemmermeer. Ruim een kwart van al het aanbod in de gemeente is hier gevestigd. Opvallend is de grote hoeveelheid verspreide horeca in Haarlemmermeer. 117 horecazaken bevinden zich op een locatie buiten de voorzieningencentra. Veel van deze horecazaken hebben een locatie aan de Ringvaart. Plekjes aan het water lenen zich goed voor een horecavoorziening. Verder valt bijvoorbeeld op dat het horeca-aanbod in het centrum van Nieuw-Vennep niet erg divers is. Er ontbreekt een echte kroeg of café en is er geen koffietentje of ijssalon. In zowel de wijk- en buurtverzorgende centra als de dorpsverzorgende centra van Haarlemmermeer is fastservice de grootste branche. Het aantal ‘gemaksconcepten’ is de laatste jaren fors gegroeid (in lijn met landelijke trend). In het belang van een gezonde leefomgeving is strakkere regulering van het aantal ongezonde verkooppunten (fastfood, snacks, bezorgen) mogelijk relevant (zie trends en ontwikkelingen).

Tabel 19: Horecastructuur Haarlemmermeer

Categorie	Dranken	Eten	Fast-service	Koffie & desserts	Horeca overig	Totaal
Verspreid	4	68	35	2	8	117
Centrum Hoofddorp	3	43	25	1	3	75
Speciaal centrum	2	8	10	7	1	28
Wijk- en buurtverzorgende centra	1	8	20	1	1	31
Dorpsverzorgend centra	3	9	10	1	-	23
Centrum Nieuw-Vennep	-	7	11	-	-	18
Boulevard Cruquius	-	1	-	-	-	1
Totaal	13	143	111	12	13	291

Bron: Locatus, 2025. Bewerking: Stec Groep, 2025.

4.3 Marktruimte

Benchmark wijst uit: relatief weinig horeca in Haarlemmermeer

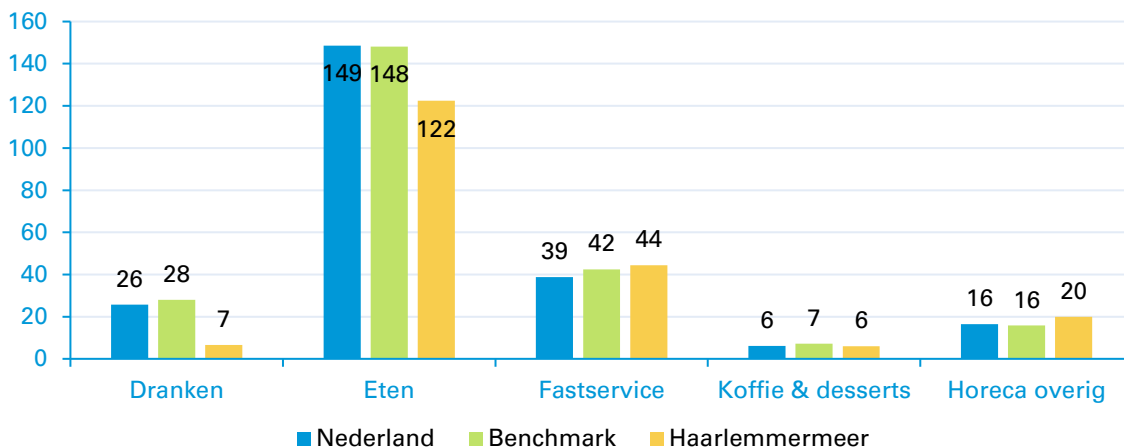
In de gemeente Haarlemmermeer zijn relatief weinig restaurants en cafés en relatief veel fastservice-zaken. Dit blijkt uit onderstaande benchmark met daarin het horeca-aanbod per 1.000 inwoners uitgesplitst naar categorieën. Hierin is goed te zien dat er relatief weinig aanbod is in de categorie ‘eten’ (hoofdzakelijk restaurants). Het aanbod blijft zo’n 20% achter ten opzichte van het landelijke gemiddelde en het gemiddelde in vergelijkbare gemeenten. Ook het aanbod in de categorie ‘dranken’ is lager dan de landelijke cijfers en de benchmarkgemeenten. Hierbinnen zijn cafés de grootste groep. Het aanbod in de categorie koffie & desserts ligt op het niveau van de benchmark en het landelijk gemiddelde. Fastservice-horeca is juist goed vertegenwoordigd in de gemeente. Het aanbod in deze categorie loopt voor op zowel de benchmark als heel Nederland.

Oriëntatie andere steden en ontbreken historische binnenstad mogelijke verklaringen

Een mogelijke verklaring voor het relatief beperkte aanbod is dat Haarlemmermeer als groeigemeente veel inwoners aantrekt uit omliggende gemeente als Amsterdam en Haarlem. De oriëntatie van deze inwoners ligt mogelijk deels nog op deze steden (bekendheid met horecazaken, familie, vrienden, werk). In deze steden is bovendien veel horeca-aanbod te vinden. Daarnaast ontbreekt het in Haarlemmermeer aan een grotere historische binnenstad met sterke

regionale en toeristische functie. Juist in deze grotere binnensteden is er doorgaans een breed palet aan horecavoorzieningen aanwezig.

Figuur 15: Horeca-aanbod (in m² vvo) per 1.000 inwoners t.o.v. benchmark⁸



Bron: CBS, 2025. Locatus, 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

Horeca is een vernieuwingsmarkt en sterk concept-gedreven

De kwantitatieve uitbreidingsruimte voor horeca moet nadrukkelijk als indicatief gezien worden. Het geeft een indicatie van het functioneren van de markt en de ruimte die ontstaat in de toekomst op basis van kengetallen en inwonersgroei. Leidend in de horeca is de kwaliteit van het concept en het bereiken van specifieke (nieuwe) doelgroepen. Het is aan de ondernemer om in te spelen op veranderende behoeften of ontbrekende segmenten. Voor innovatieve concepten die initiële aantrekkingskracht hebben op nieuwe doelgroepen is in de basis altijd behoefte. Bij clustering van horeca ontstaat kritische massa en weten ondernemers elkaar te versterken, met voorbeelden als een horecaplein of horecastraat.

Richting 2040 forse marktpotentie voor extra horeca in Haarlemmermeer

In de huidige situatie blijft het horeca-aanbod in Haarlemmermeer achter en is er potentie voor extra horeca in Haarlemmermeer. Door de inwonersgroei in de gemeente groeit de marktpotentie voor horeca verder door. Dit blijkt uit onderstaande tabellen waarin een indicatie van de toekomstige marktruimte voor horeca staat weergegeven. De marktruimte is berekend op basis van het huidige aanbod, kengetallen van het horeca-aanbod per 1.000 inwoners en de verwachte inwonersgroei. Voor de toekomstige marktruimte hebben we twee scenario's doorgerekend: (1) verdergaan op huidige voet. In dit scenario blijven de huidige normen voor horeca per 1.000 inwoners in Haarlemmermeer gelijk. (2) We corrigeren het horeca-aanbod per 1.000 inwoners naar een gemiddeld niveau.

Scenario 1: op huidige voet verder

In dit scenario bedraagt de marktruimte voor horeca in 2040 zo'n +8.100 tot +11.500 m² vvo. Dit is afhankelijk van de inwonersgroei in de gemeente. De marktruimte is positief voor alle horecacategorieën. Doordat er meer inwoners zijn die de horeca gaan bezoeken groeit de bestedingspotentie en ontstaat er extra marktruimte. Binnen de verschillende horecacategorieën bestaan verschillen. De marktpotentie voor de categorie 'eten' is het grootst, met restaurants als

⁸ Benchmark: gemeenten tussen 100.000 inwoners en 200.000 inwoners (in totaal 23 gemeenten)

belangrijkste groep. De potentie voor koffie & desserts is het kleinst. Deze doelgroep komt minder vaak voor en is bovendien kleinschalig van aard.

Scenario 2: marktruimte gecorrigeerd naar gemiddeld aanbod

De marktruimte in het scenario waarin we corrigeren naar een gemiddeld aanbod is fors hoger dan de marktruimte in scenario 1. In totaal gaat het om circa +15.550 tot +19.550 m² wvo, afhankelijk van de inwonersgroei. Dit komt doordat het horeca-aanbod in de huidige situatie achterblijft ten opzichte van het landelijk gemiddelde. De toekomstige marktruimte verschilt per type horeca. Zo blijft het huidige aanbod in de categorieën 'eten' en 'dranken' fors achter ten opzichte van een gemiddeld functioneren. De marktpotentie voor deze categorieën is dan ook fors groter dan de categorieën 'fastservice' en 'horeca overig'. Dit komt doordat het huidige aanbod in deze categorieën al op of zelfs boven een gemiddeld niveau ligt.

Tabel 20: Toekomstige behoefte horeca: op huidige voet verder

	Aanbod nu	2040(70%)	2040 (100%)	Marktruimte
Dranken	1075	1.345	1.455	+270 tot 380
Eten	19.980	24.950	27.020	+4.975 tot 7.045
Fastservice	7.245	9.050	9.800	+1.805 tot 2.555
Koffie & desserts	965	1.205	1.305	+240 tot 340
Horeca overig	3.250	4.060	4.395	+810 tot 1.145

Bron: CBS, 2025. Locatus, 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

Tabel 21: Toekomstige behoefte horeca: naar gemiddeld aanbod

Aanbod nu	2040 (70%)	2040 (100%)	Marktruimte
Dranken	1.075	5.255	+4180 tot 4.615
Eten	19.980	30.295	+10.320 tot 12.830
Fastservice	7.245	7.905	+660 tot 1.315
Koffie & desserts	965	1.245	+280 tot 385
Horeca overig	3.250	3.360	+110 tot +390

Bron: CBS, 2025. Locatus, 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

5. Commerciële dienstverlening

5.1 Trends & ontwikkelingen

Trend	Wat betekent deze trend?	Wat betekent dit voor Haarlemmermeer?
<p>Afname van 'baliefuncties'</p> 	<p>Het aantal dienstverleners met een traditionele baliefunctie, zoals een bank, postkantoor of reisbureau, neemt af. De belangrijkste drijfveer achter de afname van baliefuncties is de snelle opkomst van technologische innovatie en digitalisering. Digitale communicatiemiddelen zoals online bankieren hebben het makkelijker gemaakt voor consumenten om allerlei zaken online te regelen. Voor de consument betekent dit extra gemak en snelheid, maar ook voor bedrijven en organisaties is het vaak kostenefficiënter om zaken online aan te bieden.</p>	<p>Hoewel de landelijke afname van dienstverlening met baliefunctie speelt, blijft voor de consument persoonlijke interactie belangrijk. Er komen daarom servicepunten in aantrekkelijke omgevingen met een horecafaciliteit en informatiepunt. Diverse banken experimenteren hier bijvoorbeeld mee. Baliefuncties hebben bovendien vaak een beperkt oppervlakte. Eventuele leegstand kan worden ingevuld met lokale ondernemers, horeca of een woning. Grotere leegkomende panden kunnen mogelijk worden herontwikkeld.</p>
<p>Meer aandacht voor circulaire economie en reparatie van producten</p> 	<p>Er is de afgelopen jaren een duidelijke trend zichtbaar: consumenten tonen een groeiende waardering voor de circulaire economie en reparatie van producten. Deze verschuiving in voorkeur weerspiegelt een groter bewustzijn van de impact van consumptie op het milieu. De consument denkt steeds vaker aan het repareren van een product dan direct een nieuw product aanschaffen.</p>	<p>We zien dat het aantal repairshops stijgt. Deze tak van commerciële dienstverlening zal de komende jaren nog verder stijgen in populariteit. Dat komt door de 'right to repair'-act van de Europese Commissie. Dit houdt in dat bestaande producten en apparaten repareerbaar moeten zijn. Dit soort functies passen goed in centrumgebieden, waarbij ook de maatschappelijke functie een rol speelt (ontmoeting, stage, bereiken van doelgroepen).</p>
<p>Combinatie van dienstverlening met o.a. horeca of detailhandel</p> 	<p>De consument kiest steeds vaker voor aantrekkelijke (winkel)omgevingen met een optimale totaalbeleving. Daarbij vervagen de scheidlijnen tussen sectoren en branches. Zo zien we steeds vaker combinaties van dienstverlening met bijvoorbeeld horeca of detailhandel. Denk aan een kapper die drankjes schenkt of schoonheidssalon die kleding verkoopt.</p>	<p>Sommige creatieve concepten passen mogelijk niet binnen bestaande wet- en regelgeving of in het omgevingsplan. Flexibiliteit is dan gewenst, net als een meedenkende houding waarin met de ondernemer wordt nagedacht hoe een concept binnen de wet- en regelgeving kan worden ingestoken. Wanneer ondernemers de ruimte krijgen ontstaan vaak de leukste concepten.</p>
<p>Snelle groei aantal nagel- en zonnebankstudio's en kappers</p> 	<p>Landelijk is er sprake van een snelle groei van kappers, nagel- en zonnebankstudio's. Deze groei weerspiegelt de groeiende vraag naar persoonlijke verzorging en het belang dat mensen hechten aan hun uiterlijk en welzijn. Dit zien we onder andere terug in de opkomst van de barbershops (kappers voornamelijk voor mannen) en nagelstudio's.</p>	<p>Kwalitatief goede zaken zijn een welkome aanvulling. Er moet echter gewaakt worden voor monocultuur. Ook hebben deze voorzieningen een verhoogd risico op ondermijning en criminele overnames. Dit speelt doorgaans vooral in de rafelranden van grotere centrumgebied. In Haarlemmermeer is de groei van dit soort functies vooralsnog beperkt.</p>



Commerciële dienstverlening in vier sectoren

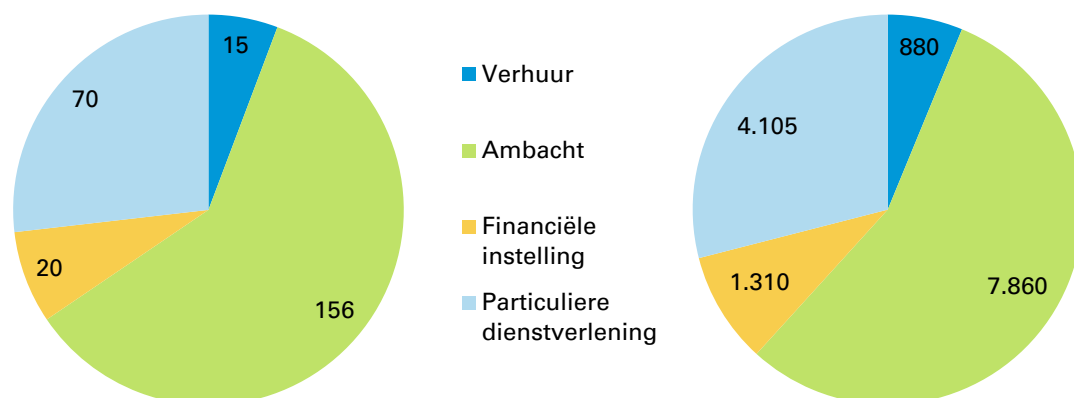
Commerciële dienstverlening is een brede groep die bestaat uit verschillende sectoren. We hanteren de volgende sectorverdeling. Reguliere dienstverlening:

- Verhuurbedrijven: auto- en fietsverhuur, verhuur van gereedschappen
- Ambachten: kapper, kleermaker, schoonheidssalon, fotograaf
- Financiële instellingen: bankkantoor, verzekeraar
- Particuliere dienstverleners: makelaars, uitzendbureau, stomerij en reisbureau

5.2 Aanbod

Er zijn in de gemeente Haarlemmermeer ruim 260 commerciële dienstverleners actief met een totale omvang van circa 14.000 m² vwo. De sectorverdeling van commerciële dienstverlening staat weergegeven in onderstaand figuur. De sector ambachten is veruit het grootst. Hierbij zijn kappers de grootste groep, gevolgd door schoonheidssalons. De tweede grootste sector is particuliere dienstverlening. Makelaardij en uitzendbureaus komen het vaakst voor binnen deze sector. De kleinste groep, zowel qua omvang als aantal vestigingen, is verhuur. Er zijn meerdere autoverhuurders in de gemeenten en een aantal zaken die gereedschap verhuren.

Figuur 16: Aanbod commerciële dienstverleners (links aantal, rechts vwo)



Bron: Locatus, 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

42 sportscholen in Haarlemmermeer, veel sportscholen op bedrijventerreinen

Als aanvulling op de reguliere commerciële dienstverleners zijn er ook veel sportscholen in Haarlemmermeer. Deze functie valt niet onder het beleid commerciële voorzieningen, maar past ook goed in de centrumgebieden, mits dit qua schaal en omvang passend is. Om een beeld te geven bij deze functie geven we hieronder een overzicht van alle sportscholen in Haarlemmermeer. In totaal zijn er 42 sportscholen in de gemeente met een totale oppervlakte van ruim 15.000 m² (zie tabel 22). Veruit de meeste sportscholen zitten op een bedrijventerrein. We zien een concentratie van sportscholen op de bedrijventerrein Hoofddorp Noord en Pionier Bols. Veel sportscholen zitten hier vanwege de lage huurprijzen en beschikbaarheid van grote panden. Sportscholen passen ook goed in centrumgebieden. Dit zien we bijvoorbeeld terug in Hoofddorp en Nieuw-Vennep. In het Stadscentrum van Hoofddorp komt een grote vestiging (1.600 m² bvo) van een sportschool in het winkelcentrum van Wereldhave. Deze sportschool is op dit moment nog niet meegenomen in het aanbod.

Tabel 22: Overzicht sportscholen gemeente Haarlemmermeer

	Aantal	Omvang (in m ² wvo)
Bedrijventerrein	20	6.160
Woonwijk	11	5.395
Stadscentrum Hoofddorp	3	1.380
Centrum Nieuw-Vennep	3	190
Kalslagerring	1	630
Floriande	1	100
Boulevard Cruquius	1	1.100
Pa Verkuyllaan	1	45
Centrum Badhoevedorp	1	250
Totaal	42	15.250

Bron: Locatus, 2025. Bewerking: Stec Groep, 2025.

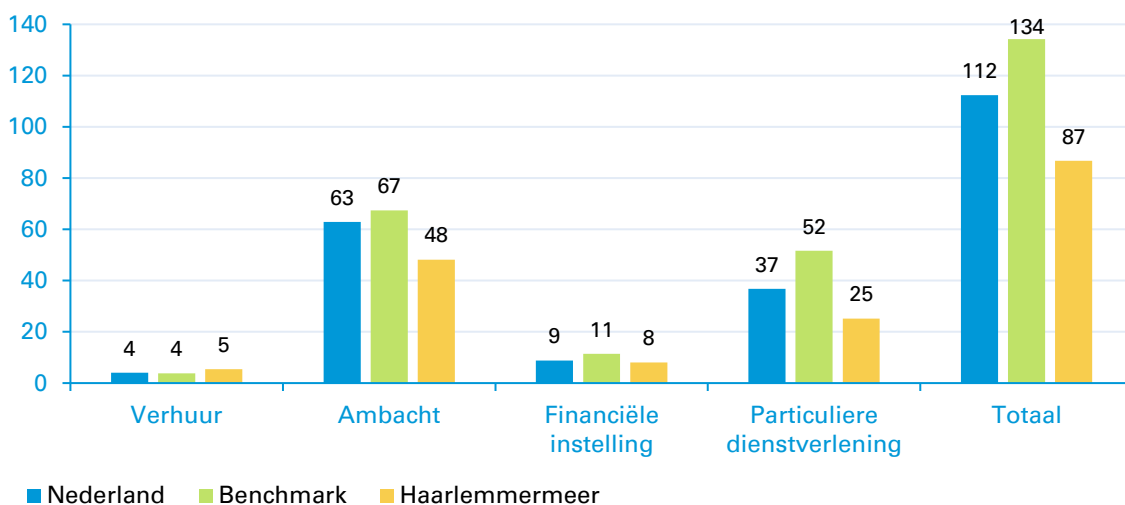
5.3 Marktruimte

Relatief weinig commerciële dienstverlening in Haarlemmermeer

Het aanbod commerciële dienstverleners in de gemeente Haarlemmermeer blijft achter ten opzichte van het landelijk gemiddelde en een benchmark met vergelijkbare gemeenten. Dit blijkt uit onderstaand figuur waarin we het aanbod commerciële dienstverleners per 1.000 inwoners weergeven. Het totale aanbod blijft zo'n 22% achter ten opzichte van het landelijk gemiddelde en zo'n 35% ten opzichte van de benchmarkgemeenten. Het aanbod in de sectoren ambacht, financiële instelling en particuliere dienstverlening ligt onder het niveau van Nederland en de benchmark. De categorie verhuur is wel goed vertegenwoordigd in Haarlemmermeer.

Een verklaring voor het gegeven dat commerciële dienstverlening achterblijft ten opzichte van andere gemeenten is dat de gemeente Haarlemmermeer relatief uniek is en anders in elkaar steekt dan de meeste gemeenten. Zo is de opbouw meer planmatig en ontbreekt er een historische binnenstad. Daarnaast liggen de huren in bijvoorbeeld het Stadshart hoog wat een mogelijke drempel is voor commerciële dienstverleners. Tot slot is er weinig leegstand in de wijk- en buurtverzorgende centra: hierdoor is de ruimte voor commerciële dienstverleners om zich te vestigen beperkt.

Figuur 17: Aanbod commerciële dienstverlening (in m² wvo) per 1.000 inwoners t.o.v. benchmark⁹



Bron: CBS, 2025. Locatus, 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

Toekomstige behoefte commerciële dienstverlening

In de bestaande situatie lijkt er al behoefte te zijn aan extra commerciële dienstverleners in Haarlemmermeer doordat het aanbod achterblijft ten opzichte van het landelijk gemiddelde en benchmarkgemeenten. Doordat Haarlemmermeer fors gaat groeien stijgt de marktruimte voor commerciële dienstverleners richting 2040 verder door. Dit blijkt uit tabel 23 en 24 met een overzicht van de toekomstige marktruimte. Net als voor horeca hebben we twee scenario's doorgerekend: (1) verdergaan op huidige voet. In dit scenario blijven de huidige normen voor commerciële dienstverlening per 1.000 inwoners in Haarlemmermeer gelijk. (2) We corrigeren het aanbod commerciële dienstverleners per 1.000 inwoners naar een gemiddeld niveau.

Scenario 1: op huidige voet verder

In het eerste scenario bedraagt de toekomstige marktruimte voor commerciële dienstverleners in Haarlemmer zo'n +3.525 tot +4.990 m² wvo, afhankelijk van de inwonersgroei. Er zijn in 2040 immers meer inwoners die gebruik gaan maken van commerciële dienstverleners in de gemeente. De marktruimte voor de verschillende categorieën loopt uiteen. De marktruimte voor ambachten is het grootst, met kappers als grootste doelgroep. De marktruimte voor verhuurbedrijven is het kleinst.

Scenario 2: marktruimte gecorrigeerd naar gemiddeld functioneren

De marktruimte in het scenario waarin we corrigeren naar een gemiddeld functioneren verschilt van scenario 1. Zo is de totale marktruimte fors hoger en zijn er andere verschillen per categorie. De totale marktruimte voor commerciële dienstverlening in scenario twee bedraagt +8.760 tot +10.660 m² wvo, afhankelijk van de inwonersgroei. Voor de doelgroep verhuur is de marktruimte licht negatief. Dit komt doordat er in de huidige situatie als voldoende aanbod lijkt te zijn in vergelijking tot een gemiddeld functioneren. De marktruimte voor ambachten en particuliere dienstverlening groeit fors. Dit komt doordat het aanbod in de huidige situatie achterblijft ten opzichte van een gemiddeld functioneren.

⁹ Benchmark: gemeenten tussen 100.000 inwoners en 200.000 inwoners (in totaal 23 gemeenten)

Tabel 23: Toekomstige behoefte commerciële dienstverlening: op huidige voet verder

	Aanbod nu	2040 (70%)	2040 (100%)	Marktruimte
Verhuur	880	1.100	1.190	+220 tot 310
Ambacht	7.860	9.815	10.630	+ 1.955 tot 2.770
Financiële instelling	1.310	1.635	1.770	+325 tot 460
Particuliere dienstverlening	4.106	5.130	5.555	+ 1.020 tot 1.450

Bron: CBS, 2025. Locatus, 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

Tabel 24: Toekomstige behoefte commerciële dienstverlening: naar gemiddeld functioneren

	Aanbod nu	2040 (70%)	2040 (100%)	Marktruimte
Verhuur	880	820	890	-90 tot +10
Ambacht	7.860	13.880	13.880	+4.955 tot 6.020
Financiële instelling	1.310	1.935	1.935	+475 tot 625
Particuliere dienstverlening	4.105	8.115	8.115	+3.385 tot 4.005

Bron: CBS, 2025. Locatus, 2025. Bewerking Stec Groep, 2025.

Colofon

Datum: 27 november 2025

Projectnummer: 24.184

Opdrachtgever: Gemeente Haarlemmermeer

Opdrachtnemer: Stec Groep

Adviseurs: Martijn Exterkate & Mick Peters

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