

Detailhandelsbeleid Goes

Beleid voor de toekomst van detailhandel in Goes

20 november 2025

Inhoudsopgave

Visie op de toekomst van detailhandel in Goes	3
1. Inleiding	4
1.1 Aanleiding	5
1.2 Leeswijzer	6
2. Trends en ontwikkelingen	7
2.1 Landelijke trends en de impact daarvan op Goes	8
3. Huidige structuur en positionering Goes	11
3.1 Huidige structuur	12
3.2 Supermarktstructuur Goes	18
3.3 Veranderingen op de Goese markt	19
3.4 Marktruimte detailhandel	21
4. Verdieping op de binnenstad van Goes	22
4.1 Ruimtelijk functionele analyse van de binnenstad	23
4.2 Uitgangssituatie deelgebieden binnenstad	24
5. Visie op detailhandel	27
5.1 Uitgangspunten hoofdwinkelstructuur Goes	28
5.2 Uitgangspunten winkelgebieden hoofdwinkelstructuur	29
5.3 Beleidsregels	34
5.4 Beleidskader horeca binnenstad Goes	39
Bijlage 1 Berekening marktruimte DPO's	40
Bijlage 2 Marktanalyse economische kansen binnenstad	42
Detailhandel	42
Horeca	45
Leisure, cultuur en ontspanning	47
Diensten en ambachten	49
Bijlage 3 Verslag consultatieronde stakeholders	51

Visie op de toekomst van detailhandel in Goes

Goes is het kloppende hart van Zeeland. Al eeuwenlang vormt de stad een centrum van handel, ontmoeting en beleving. De historische binnenstad, met haar monumentale panden, pleinen en kronkelende straatjes, weerspiegelt het rijke erfgoed van de regio. Hier komen inwoners, bezoekers en toeristen samen om te genieten van een uniek winkelaanbod, gastvrije horeca en culturele voorzieningen. De namen van de pleinen en kaden – Oude Vismarkt, Vlasmarkt, Beestenmarkt – herinneren aan een tijd waarin Goes al een spil was in de regionale economie.

De detailhandel in Goes beweegt mee met de veranderende wensen van de consument. Winkelen is allang niet meer alleen 'iets kopen', maar een belevenis: struinen door de binnenstad, genieten van een kop koffie op het terras, een dagje uit met familie of vrienden. Ondernemers spelen in op de onderscheidende kwaliteiten van de fysieke winkel: service, inspiratie en een optimale klantervaring. Ook de openbare ruimte speelt een belangrijke rol. De kwaliteit van pleinen, straten en verblijfsruimen draagt direct bij aan het winkelklimaat en de beleving van bezoekers. Dit vraagt om ruimtelijke keuzes die verder gaan dan enkel de visie op detailhandel.

De historische binnenstad heeft een bovenregionale aantrekkingskracht en blijft het centrum voor funshoppen, horeca en cultuur, met een mix van landelijke ketens en lokale ondernemers die het aanbod verrassend en onderscheidend maken. Ook is er ruimte voor functieverbreding; dit zorgt voor extra levendigheid, meer bezoeken en het verlengen van de verblijfsduur van bezoekers. De drie wijkcentra – Beukenhof, Westerschans en De Spinne – zijn het hart van de wijken en bieden een compleet aanbod voor de dagelijkse boodschappen en maatschappelijke voorzieningen. Zij ondersteunen de binnenstad en zijn gericht op de behoeften van de inwoners in de omliggende wijken. Het Marconigebied is dé PDV-locatie van Goes, waar perifere detailhandel een plek vindt zonder te concurreren met de binnenstad. Hier ligt de focus op kwaliteit, bereikbaarheid en een logische branchering.

Ook de dorpen in de gemeente krijgen expliciete aandacht. In Wolphaartsdijk, Wilhelminadorp, 's-Heer Hendrikskinderen, 's-Heer Arendskerke, Kloetinge en Kattendijke zijn lokale en maatschappelijke initiatieven welkom. Hier draait het om leefbaarheid, sociale cohesie en het versterken van de lokale economie. Kleinschalige winkels, ambachtelijke bedrijven en ontmoetingsplekken dragen bij aan het karakter van de dorpen, waar ruimte is voor ondernemerschap en innovatie. Toeristische potentie wordt benut, zonder dat dit ten koste gaat van de eigenheid van de kernen.

De visie voor Goes is gebaseerd op concentratie en samenwerking. We kiezen voor een compacte hoofdwinkelstructuur, waarin voorzieningen elkaar versterken en synergie ontstaat. Verspreide bewinkeling wordt afgebouwd, zodat de kracht van de centra maximaal tot uiting komt. We bieden ruimte aan vernieuwing, ondernemerschap en maatschappelijke initiatieven, maar altijd met oog voor balans en samenhang. We stimuleren innovatie en goede ideeën en bieden hier meer experimenteer ruimte voor. Leegstand wordt actief tegengegaan, met flexibele oplossingen zoals pop-up stores en ruimte voor mengvormen tussen winkels, horeca en cultuur (blurring).

Goes blijft het hart van Zeeland: een stad waar erfgoed, beleving en ondernemerschap samenkomen. Waar het centrum bruist, de wijken en dorpen vitaal zijn en iedereen zich thuis voelt. Samen werken we aan een toekomstbestendige detailhandel die bijdraagt aan de leefbaarheid en economische kracht van de gemeente.

1. Inleiding



1.1 Aanleiding

Actueel beleid voor detailhandel

Het huidige detailhandelsbeleid sluit niet meer goed aan op de actualiteit. De winkelmarkt heeft sinds het opleveren van de vorige visie op detailhandel (vastgesteld in 2017) niet stilgestaan. Winkelgebieden zijn de afgelopen jaren onderhevig geweest aan diverse trends en ontwikkelingen die ook merkbaar zijn in de Goese winkelcentra. Het gaat bijvoorbeeld om forse toename van online shoppen, veranderend consumentengedrag, groeiende leegstand en schaalvergroting in de supermarktbranche. Het teruglopende aantal winkels zorgt enerzijds voor een oplopende leegstand, maar opent tegelijkertijd deuren voor de opkomst van nieuwe functies.

Goes wil adequaat kunnen reageren op ontwikkelingen en initiatieven uit de markt. Daarom is er behoefte aan actueel detailhandelsbeleid. Hierin is de uitgangssituatie helder in kaart gebracht en worden duidelijke richtlijnen en kaders opgenomen voor de toekomst. Ook wordt er gekozen voor een heldere hoofdstructuur voor de detailhandel. Bij het opstellen van het nieuwe beleid is er specifiek aandacht voor de dorpen in de gemeente. Het is belangrijk dat de leefbaarheid in de dorpen op peil blijft en dat er ruimte is voor lokaal ondernemerschap. Tot slot heeft Goes te maken met veel 'onbenutte' plancapaciteit in bestemmingsplannen. Hierdoor is detailhandel op dit moment op meer plekken mogelijk is dan wenselijk. Hier gaan we in dit beleid mee aan de slag.

Parallel aan de detailhandelsvisie werkt Goes aan de uitvoering van de Kwaliteitsagenda Binnenstad 2030. Op deze agenda staan diverse projecten waar aan wordt gewerkt, zoals het vertellen van 'het verhaal van Goes', het stimuleren van wonen in en rond de binnenstad en verhogen van het verblijfsklimaat in de binnenstad.

Wat houdt detailhandelsbeleid in?

In het detailhandelsbeleid leggen we vast waar wel en waar geen winkels zijn toegestaan:

- Zodat het winkelaanbod voor consumenten aantrekkelijk en zo uitgebreid mogelijk is;
- En dat het voor ondernemers en eigenaren duidelijk is waar kansen liggen om te investeren en een goed rendement te behalen.

Het detailhandelsbeleid biedt kaders voor het te voeren beleid, het creëren van de juiste randvoorwaarden en het toetsen van initiatieven.

Participatie en inspraak

Het opstellen van het detailhandelsbeleid is zorgvuldig en in meerdere stappen verlopen, met ruime aandacht voor de betrokkenheid van ondernemers en andere belanghebbenden. Eerder in het traject zijn er sessies georganiseerd met detailhandelaars en tijdens de "Goes Bezig voor Jou"-bijeenkomsten in juni '25 konden bezoekers hun input geven op het eerste concept. De opmerkingen zijn verwerkt in een nieuwe versie, die samen met winkeliersvereniging het OOG is besproken. Daarnaast zijn inspraakmomenten gehouden bij zowel het OOG als de gemeente. Het document is tenslotte digitaal beschikbaar gesteld via 'Goes Praat Mee', zodat alle betrokkenen en geïnteresseerden hun feedback konden geven.

Het proces heeft tijd gekost, maar deze gefaseerde en zorgvuldige aanpak heeft bijgedragen aan een goed afgestemd detailhandelsbeleid.

In bijlage 3 zijn verslagen opgenomen van de participatie. Tal van suggesties zijn meegenomen bij het opstellen van het detailhandelsbeleid. Zo gaat er meer ruimte geboden worden voor

horeca in de winkelstraten zodat er meer reuring en beleving op straat ontstaat (zie beleidskader horeca binnenstad, hoofdstuk 5.4). Ook is er goed gekeken naar de afbakening van het kernwinkelgebied. Suggesties om de Kreukelmarkt, Kolveniershof en Sint Adriaanstraat onderdeel te laten zijn van het kernwinkelgebied zijn overgenomen. In een aantal straten met weinig loopverkeer wordt wonen op de begane grond toegestaan. Ook de oproep om uitvoering te geven aan het detailhandelsbeleid is overgenomen, bijvoorbeeld door te investeren in sterk winkelaanbod en lokaal ondernemerschap. Hiervoor is een separate uitvoeringsagenda opgesteld.

1.2 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 gaan we in op een aantal relevante trends en ontwikkelingen die van invloed zijn op het functioneren van de detailhandel in Goes. In hoofdstuk 3 brengen we uitgangssituatie in kaart. We kijken naar de actuele stand van zaken in de winkelgebieden. Ook brengen we de supermarktstructuur in beeld en berekenen we de marktruimte voor de verschillende detailhandelsbranches. In hoofdstuk vier voeren we een verdieping uit op de Goese binnenstad. We kijken welke kansen en opgaven er liggen voor de verschillende deelgebieden. In hoofdstuk 5 staat de visie op de toekomst van detailhandel in Goes. Onderdeel van dit hoofdstuk is een beleidskader voor detailhandel en horeca.

2. Trends en ontwikkelingen

Trends en ontwikkelingen voor Goes

Het consumentengedrag verandert, en daarmee ook het marktperspectief voor fysieke winkels. Zo hebben consumenten steeds meer mogelijkheden om zelf te bepalen waar (online of fysiek) en wanneer (24/7) hij/zij gaat winkelen. Dit heeft gevolgen voor de detailhandelsstructuur van regio's en gemeenten. In dit hoofdstuk staan we stil bij bepalende trends die van invloed zijn op de detailhandelsstructuur in Goes.

2.1 Landelijke trends en de impact daarvan op Goes

Tabel 1: Betekenis van trends en ontwikkelingen voor Goes

Trend	Wat betekent deze trend?	Wat betekent dit voor Goes?
Supermarkt-bestedingen groeien 	De bestedingen in supermarkten groeien al meerdere jaren op rij. Dit komt doordat consumenten meer uitgeven aan food, vers-producten en specifiek assortiment (zoals biologische producten). Daarnaast richten supermarkten zich steeds meer op gemak, beleving en versbereiding. Ze pakken daarmee ook een deel van de reguliere horeca-omzet.	Supermarkten zijn de belangrijkste publiekstrekkingen voor kleinere centra. De bestedingsgroei vraagt om inpassing van moderne supermarkten met marktconforme maten en eigenschappen. Op dit moment is een deel van de supermarkten aan de kleine kant. Optimalisatie is hier wenselijk om in te kunnen spelen om de moderne wensen van de consument.
Veranderend consumentengedrag en impact op centrumgebieden 	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 speelgoedwinkel), omnichannel-mogelijkheden (zoals koopzuilen) en persoonlijke aandacht (zoals cadeauverpakkingen op maat) of afwerking van sieraden in de winkel.	Voor Goes betekent dit volop inzetten op onderscheidend vermogen, uitgaande van de kernkwaliteiten van de gemeente en ondernemers. Onderscheidend vermogen zit in historische landmarks, sfeer, gastvrijheid, service, winkelaanbod en voorzieningenmix, maar ook randvoorwaarden zoals bereikbaarheid, aantrekkelijke openbare ruimte en (fiets)parkeren. Geef vernieuwende ondernemers ook de kans hun concept uit te rollen. Dit vergroot het onderscheidend vermogen van de voorzieningencentra.
Maak plaats voor groen 	Er is steeds meer aandacht voor groen in binnensteden. Er zijn dan ook tal van voordelen: groen verhoogt de verblijfskwaliteit, zorgt voor een rijkere biodiversiteit, vermindert luchtvervuiling, zorgt voor waterberging, dempt geluidshinder en verkoelt in warme periodes. Ook consumenten vinden het toevoegen van groen belangrijk: groenvoorzieningen staat op één in de top 10 belangrijkste elementen van een leefbaar centrum (bron: Retailagenda, 2023).	Delen van de binnenstad in Goes hebben een versteende uitstraling. Inwoners en bezoekers van binnensteden zijn steeds meer op zoek naar de aanwezigheid van groen. Inzetten op meer groen en blauw (water) levert veel op. Denk aan verhogen van de beeldkwaliteit van de straat, substantiële vergroening in versteende gebieden en het aanleggen van diverse waterpartijen (zoals fonteinen). Maak daarom ruimte voor groen in de binnenstad.
Kwetsbaarheid middelgrote centra	Consumenten kiezen vaker voor grotere binnensteden (volwaardig aanbod, historisch, mix aan voorzieningen) of lokale dorpscentra- en	Dit geldt ook voor het centrum van Goes waar grotere winkelketens zijn gevestigd. Dit soort middelgrote centra staan voor de



wijkcentra voor dagelijkse aankopen. Een grote groep middelgrote (en vaak planmatige) centra worden door een deel van de consumenten links gelaten. Winkelketens en lokale ondernemers acteren hierop door vestigingen te sluiten. Het gevolg is hoge leegstand.

opgave om het winkelareaal in balans te brengen en het functieprofiel te verbreden zodat deze relevant is voor de doelgroepen in het verzorgingsgebied. Het gaat daarbij naast een passende aanbodmix (winkelen, recreëren, ontmoeten, werken & wonen) om alle facetten die een centrumbezoek tot een aangename ervaring maken. Van de parkeerplek, fietsenstallen of OV-halte tot de winkeldeur en alles daartussen.

Van 'place to buy' naar 'place to be'



In centrumgebieden gaat het steeds meer om verblijven in plaats van kopen. Winkelen wordt namelijk meer een vrijetijdsbesteding of een dagje uit. Winkelen blijft een belangrijk onderdeel, maar een goede functiemix van horeca, dienstverlening en cultuur neemt in het belang toe. Naast een brede functiemix stelt de consument hogere eisen aan de omgeving waarin de voorzieningen zich bevinden (sfeer, karakter en service).

Het is voor Goes een belangrijke zaak om optimaal in te spelen op de behoefte van de consument. Dit betekent een volwaardig aanbod in een gezonde mix van retail, horeca en diensten. De openbare ruimte moet uitnodigen tot langer verblijf. Commerciële functies (bijv. kantoren) met een gesloten plint hebben vaak een negatieve uitstraling op het kernwinkelgebied en de sfeer.

Supermarkten zetten in op modernisering en schaalvergroting



Supermarkten zetten tegenwoordig in op ruim opgezette supermarkten om te kunnen voldoen aan de wensen van de consument. Denk aan verbreding en ruime presentatie assortiment, brede gangpaden, technologische ontwikkelingen (zoals zelfscankassa's) en meer verse, lokale, duurzame, vegetarische en biologische producten. Hierdoor nemen kleine supermarkten in aantallen af (vooral kleine vestigingen en/of in dorpen), grote supermarkten nemen juist toe. Schaalvergroting leidt echter niet 1-op-1 tot meer omzet per m² vwo. De omzet per m² vwo is de afgelopen jaren afgenomen. Als gevolg van de dalende omzet per m² vwo zijn meer supermarktmeters nodig om de omzet op peil te houden.

Supermarktketens blijven actief kijken naar optimalisaties van hun portefeuille en daarmee mogelijkheden voor schaalvergroting. Met modern en marktconform dagelijks aanbod wordt de lokale oriëntatie van consumenten versterkt. Dit vraagt in sommige gevallen om uitbreiding van het winkelvloeroppervlak. Hiermee wordt afvloeiing naar supermarkten buiten de gemeentegrenzen voorkomen. Ook beleggers kijken kritischer naar welke supermarkt ze in hun portefeuille willen. De wens gaat uit naar supermarkten met een groot vloeroppervlak, hoge wekelijkse omzet en voldoende parkeermogelijkheden.

Afvlakking van online winkelen



Het groeiplafond van webshops komt in zicht, in het bijzonder in recreatieve branches als mode, schoenen, vrije tijd en sport. Branches waar centrumgebieden sterk op leunen. Het aandeel online stijgt naar verwachting nog iets verder, maar niet meer in die mate als voorheen. Vanwege het onder druk staande verdienmodel van webshops (hoge kosten, lage marges) worden verzend- en retourkosten momenteel verhoogd. Er is sprake van een kantelpunt in deze markt. Online blijft een majeur aankoopkanaal. Het gemak, ruimer assortiment en scherpe prijsstellingen zijn daarbij onderscheidende factoren voor veel consumenten.

Bij oplopende bezorg- en retourkosten zal de prijsgevoelige consument vaker een bezoek aan de winkel overwegen. Niet enkel voor een aankoop maar tevens voor het ophalen van online bestelde producten ('click & collect'). Dit biedt kansen voor de ondernemende retailer om klanten te binden en verleiden. Uit recent onderzoek van de Retailagenda blijkt voor een vijfde van de consumenten dat online kopen niet meer zo aantrekkelijk is bij standaardkosten voor bezorgen en/of retourneren. Goes kan hierop inspelen door het recreatieve aanbod in centrumgebieden te behouden en te versterken.

PDV/GDV locaties presteren goed

Uit het Koopstromenonderzoek blijkt dat PDV-locaties goed presenteren. Dit komt bijvoorbeeld

De ruimere branchering op PDV/GDV-locaties vormt een gevaar voor de binnenstad. Deze



door de goede bereikbaarheid en het gemak. De doe-het-zelf branche en woninginrichting hebben een bovengemiddelde omzet in de retailmarkt. Er ontstaat een ruimere branchering op PDV-locaties: steeds meer formules willen hier zitten (sport, speelgoed).

locaties zijn gewild vanwege lagere huurprijzen, goede bereikbaarheid en veel parkeerplekken. In de regio Zeeland speelt de auto nog steeds belangrijke rol. Verplaatsing van functies naar PDV/GDV-locaties verschaalt het aanbod in de binnenstad. Zorg daarom het aanbod beperkt blijft tot doelgerichte, volumineuze detailhandel.

Vergrijzing onder winkeliers en gebrek aan opvolging



Op dit moment is er sprake van een grote groep vergrijzende winkeliers. Deze winkeliers lopen tegen de pensioenleeftijd (of hebben deze reeds bereikt) en hebben moeite met het vinden van opvolging. Hierdoor zijn zij genoodzaakt de winkel te sluiten. Het aantal zelfstandige en onderscheidende ondernemers in diverse winkelgebieden neemt hierdoor af.

In Goes geldt dit met name voor veel zelfstandige winkeliers in de modebranche. Deze branche is van oudsher sterk vertegenwoordigd in de binnenstad van Goes. Naar verwachting zet deze trend zich voort op de korte tot middellange termijn. Zet in op het opleiden van meer zelfstandige winkeliers. Ondersteun initiatieven en nieuwe concepten om de markt levendig te houden.

CONCEPT

3. Huidige structuur en positionering Goes



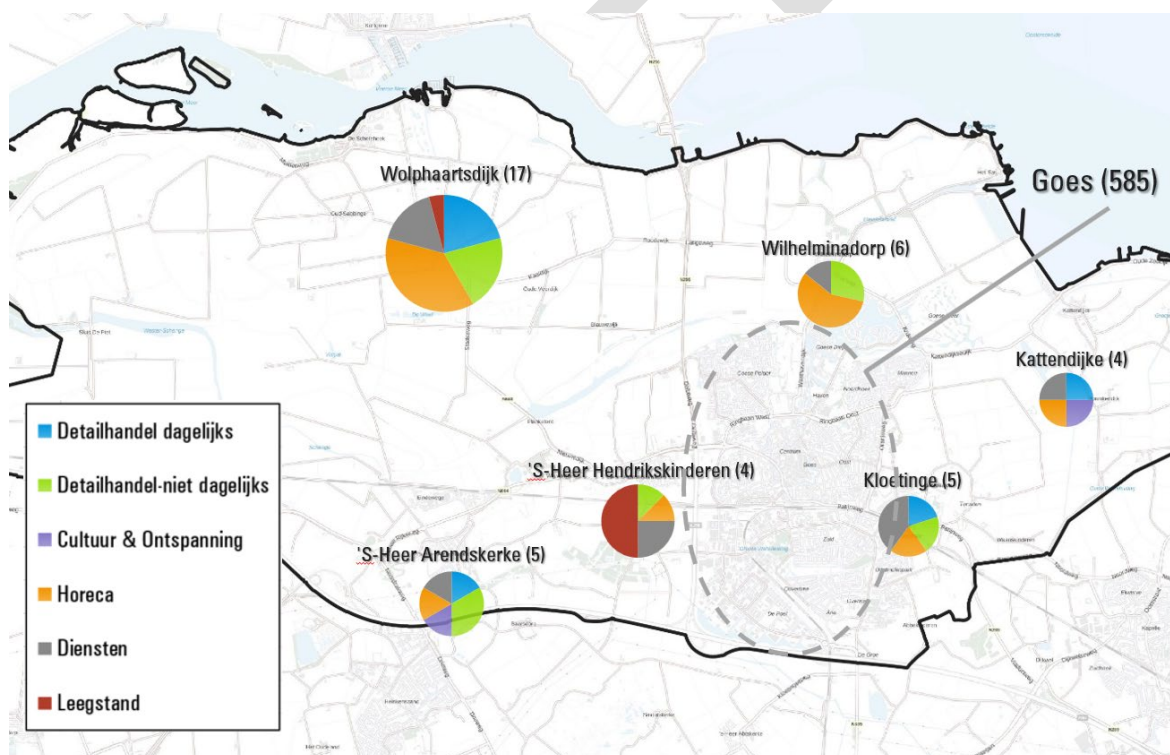
In dit hoofdstuk zetten we de huidige structuur van de gemeente Goes uiteen. Ook brengen we de winkelgebieden van Goes nader in beeld. Thema's die aan bod komen zijn functieverdeling, ontwikkeling van het aanbod, leegstand en de supermarktstructuur.

3.1 Huidige structuur

Uitgebreid en divers aanbod in Goes, kleinschalig aanbod in de kernen

Onderstaande kaarten geven inzicht in het winkelaanbod binnen de gemeente Goes op kernniveau (figuur 1) en per winkelgebied (figuur 2). De kern Goes huisvest veruit de meeste detailhandel in de gemeente en onderscheidt zich als dé plek om recreatief te winkelen in de regio. In de dorpen is het aanbod kleinschaliger en meer gericht op eigen inwoners. Wolphaartsdijk kent een tweedeling. Enerzijds zijn er (winkel)voorzieningen in het dorp zelf, gericht op de lokale behoefte. Anderzijds zijn er winkels en horeca gevestigd in het gebied rondom de haven. Dit aanbod is meer gericht op de toeristische bezoeker.

Figuur 1: Voorzieningenmix gemeente Goes (per plaats/kern)*



Bron: Locatus (2025). Bewerking: Stec Groep (2025). *Tussen haakjes het aantal verkooppunten.

Historische binnenstad belangrijkste aankooplocatie, boodschappen doen in de wijkcentra

De historische binnenstad van Goes is de belangrijkste aankooplocatie in de gemeente. Ruim 60% van alle verkooppunten in de gemeente is hier gevestigd. De helft van het aanbod in de binnenstad bestaat uit detailhandel, aangevuld met horeca, cultuur en diensten. De binnenstad wordt ondersteund door drie wijkcentra: De Spinne, Beukenhof en Westerschans. Hier komen inwoners primair op boodschappen te doen. Het Marconigebied is een PDV-locatie waar ook twee supermarkten te vinden zijn. Daarnaast is bedrijventerrein de Poel een belangrijke locatie voor grootschalige detailhandel.

Figuur 2: Voorzieningsmix kern Goes per winkelgebied*



Bron: Locatus (2025). Bewerking: Stec Groep (2025). *Tussen haakjes het aantal verkooppunten.

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: 'even snel iets halen'. Omdat de producten laagfrequent gekocht worden is de consument bereid een langere afstand af te leggen. Combinatie-bezoeken 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.

Leegstand boven een gewenst frictieniveau

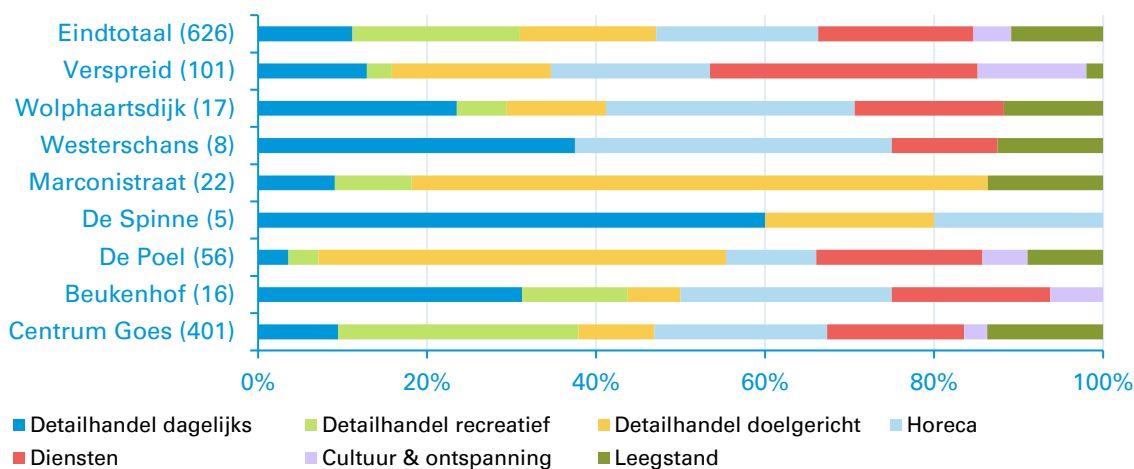
Het leegstandspercentage in de gemeente Goes ligt momenteel rond de 11%, met een iets hoger percentage in de binnenstad. Deze leegstand ligt boven het frictieniveau van 4-5%, dat doorgaans als gezond wordt beschouwd vanwege de ruimte die het biedt voor dynamiek, zoals nieuwe toetreders en verplaatsingen. De leegstand in Goes past binnen een bredere landelijke trend, waarbij veel gemeenten en met name binnensteden te maken hebben (gehad) met een afname van het aantal winkels. Tegelijkertijd is leegstand altijd een momentopname: verkooppunten

kunnen inmiddels weer ingevuld zijn, of juist recent zijn vrijgekomen. Zo zien we dat de leegstandssituatie in de gemeente Goes al een aantal jaren schommelt.

Recreatief winkelen in centrum Goes, doelgericht winkelen in de Marconistraat en op de poel, dagelijkse aankopen in de wijkcentra

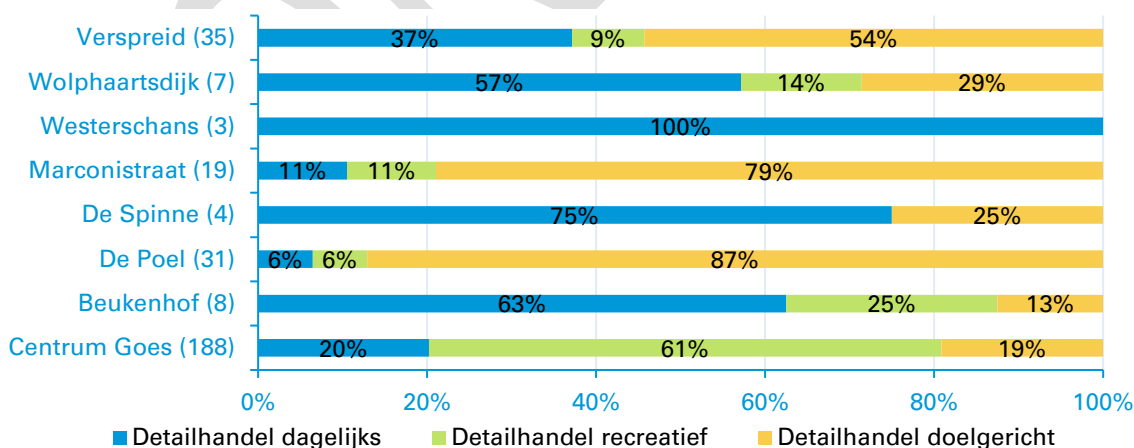
In de detailhandel maken we onderscheid tussen recreatief winkelen, doelgericht winkelen en boodschappen doen (zie bovenstaand kader). Vanuit deze winkelmotieven bekeken is het centrum van Goes is belangrijkste locatie voor recreatief winkelen. In de Marconistraat en op de Poel is doelgericht winkelen dominant. In de wijkcentra van Goes zijn de supermarkten de belangrijkste trekkers. Boodschappen doen is het dominante bezoeks-motief. In figuur 3 en 4 staat een overzicht van de functiemix per winkelgebied (in verkooppunten).

Figuur 3: Functiemix en leegstand per winkelgebied (in verkooppunten)



Bron: Locatus (2025). Bewerking: Stec Groep (2025).

Figuur 4: Aanbod detailhandel per winkelgebied (in verkooppunten)



Bron: Locatus (2025). Bewerking: Stec Groep (2025).

Binnenstad Goes bovenregionale aantrekkingskracht, overige centra meer lokaal karakter

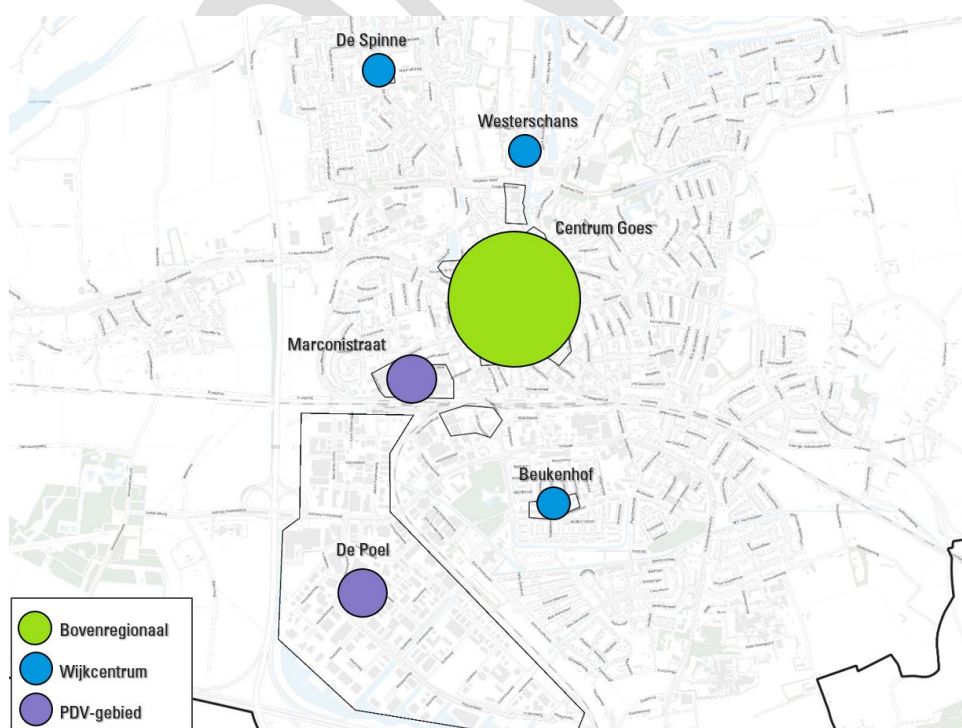
De winkelstructuur in de gemeente Goes is hiërarchisch opgebouwd en bestaat uit verschillende locaties die zich onderscheiden in omvang, bezoeks-motief en aantrekkingskracht. Hieronder lichten we de verschillende typen winkelgebieden in de gemeente kort toe:

- **Bovenregionaal:** de binnenstad van Goes is hét centrum van de gemeente met een zeer ruim aanbod aan voorzieningen en sterke (bovenregionale) trekkracht. De binnenstad onderscheidt zich door haar historische karakter en trekt bezoekers vanuit de gehele provincie (en

daarbuiten). Bezoekers komen onder andere af op het hoogwaardige modesegment waar Goes bekend om staat. Ook voor dagelijkse boodschappen kunnen inwoners van de binnenstad van Goes terecht in de binnenstad.

- **Wijkcentra:** er zijn drie wijkcentra in de gemeente aanwezig. Deze centra functioneren primair als centrum voor de dagelijkse boodschappen en ondersteunen de bovenregionale binnenstad van Goes. In Goes-Noord gaat het om De Spinne en de Westerschans en in Goes-Zuid om de Beukenhof. De Beukenhof zal de komende jaren grondig geherstructureerd worden. Voor de Spinne is er vanuit de Lidl een wens om uit te breiden. De Westerschans kent een kleine concentratie van (dagelijkse) winkels, waar de Albert Heijn de grote trekker is. De wijkcentra hebben ieder een eigen verzorgingsgebied. Daarbij heeft De Beukenhof naast supermarkt Dirk ook diverse andere winkelvoorzieningen; in de andere wijkcentra is het overige winkelaanbod beperkt.
- **PDV-cluster:** het Marconigebied is het primaire gebied voor grootschalige PDV (de enige officiële locatie). Hier ligt tevens de grootste winkel in Goes: TMC. Daarnaast zijn er bovengemiddeld veel grootschalige detailhandelsvestigingen aanwezig op bedrijventerrein de Poel. De winkels op deze locaties hebben een regionaal verzorgingsgebied en trekken bezoekers vanuit zowel Goes als de rest van de Bevelanden. De wens is om grootschalige detailhandelsvestigingen zoveel mogelijk te clusteren in het Marconigebied. Hiervoor moeten we onder andere in overleg met vastgoedeigenaren.
- **Dorpen:** In Wolphaartsdijk, Wilhelminadorp, 's-Heer Hendrikskinderen, 's-Heer Arendskerke, Kloetinge en Kattendijke is divers winkelaanbod aanwezig. In Wolphaartsdijk is het aanbod het ruimst met onder andere twee supermarkten, dagelijkse speciaalzaken en andere aanbieders. In de andere dorpen beperkt het aanbod zich tot enkele vestigingen.
- **Verspreid:** tot slot zijn verspreide (solitaire) winkelvestigingen in Goes. Dit zijn winkels gelegen op een locatie buiten de structuur. Het gaat zowel om kleinschalige verkooppunten gericht op de dagelijkse boodschappen of persoonlijke verzorging (zoals de bakker, de slager en de kapper), als om (concentraties van grotere) winkels, waaronder Klein Frankrijk en de Spiegelstraat in Goes. De twee grootste verspreide winkels zijn de Gamma (Goese Poort) en de Praxis aan de rand van de binnenstad.

Figuur 5: Detailhandelsstructuur kern Goes



Bron: Stec Groep (2025).

De wijkcentra van Goes uitgelicht

De wijkcentra in Goes hebben verschillende samenstellingen en verzorgingsfuncties. We gaan hieronder kort in op de samenstelling van de wijkcentra.

- **De Beukenhof** is het grootste wijkwinkelcentrum van Goes. Supermarktformule Dirk heeft er een vestiging. Andere trekkers zijn Kruidvat, Zeeman en Readshop. Verder zijn er wat aanvullende dagelijkse winkels en fastservicehoreca gevestigd in het gebied. De Beukenhof is een verouderd wijkcentrum. Voor de komende jaren staat er een grootschalige herstructurering voor de Beukenhof op de planning. Het aantal parkeerplaatsen wordt uitgebreid en er worden betaalbare woningen gebouwd boven de winkels.
- **Westerschans** is een relatief nieuw gevestigd wijkcentrum. In wijkcentrum Westerschans is een clustering van voorzieningen aanwezig, met de Albert Heijn als grootste trekker. Daarnaast zijn er wat aanvullende dagelijkse winkels, horecazaken en een fietsverhuur aanwezig in Westerschans.
- **De Spinne** is het kleinst van de wijkcentra. Er is een Lidl gevestigd die graag zou willen uitbreiden naar een moderne en marktconforme maat. Hier is een principeverzoek voor ondertekend. Daarnaast is er een Kruidvat, bakker, plantenzaak en horecazaak gevestigd in de Spinne.

Herontwikkeling van het Marconigebied

De grootste geplande ontwikkeling op het gebied van detailhandel is de herstructurering van het Marconigebied. Om het karakter van het Marconigebied als PDV-locatie te versterken en niet te concurreren met de binnenstad, is het wenselijk duidelijke keuzes te maken welke activiteiten wel en niet zijn toegestaan, zo wordt er geschreven in de gebiedsvisie Marconigebied (2021). Vestigingsmogelijkheden voor perifere detailhandel buiten het Marconigebied worden daarom nog steeds beperkt. Aandachtspunt hierbij is wel dat de fysieke ruimte in het Marconigebied op dit moment te minimaal is om alle buiten het Marconigebied gevestigde PDV-detailhandel (zoals op de Poel) te kunnen huisvesten.

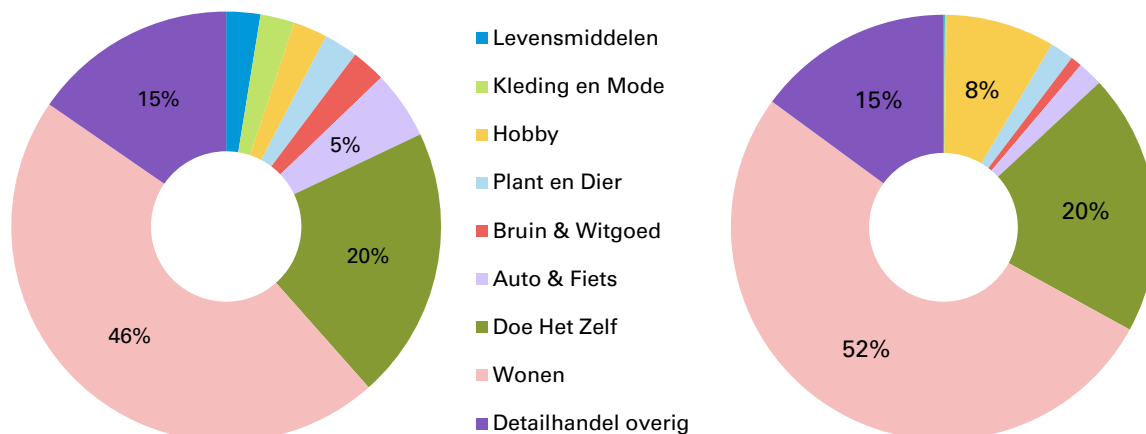
Daarnaast wordt er kritisch gekeken naar (kleinschalige) detailhandel die zich in het Marconigebied wil vestigen. Het verder verbreden van de detailhandel, met uitzondering van grootschalige woon-, bouw-, tuingerichte winkels, in het Marconigebied blijft onwenselijk omdat reguliere detailhandel hier concurrentie vormt met de detailhandel in de binnenstad.

De Poel uitgelicht

De Poel is geen officieel aangewezen winkelgebied. Toch is er veel detailhandel gevestigd op het bedrijventerrein. Op basis van de Locatus data die is aangevuld met lokale kennis, is er een overzicht gemaakt van de aanwezige detailhandel op bedrijventerrein de Poel. Dit overzicht komt uit 2022. Toen waren er 31 winkels gevestigd op de Poel, met een totaal winkelvloeroppervlak van zo'n 10.695 vierkante meter. Naast de detailhandel zijn er ook 11 verkooppunten gevestigd voor dienstverleners, 6 horecazaken en 3 aanbieders in de branche cultuur en ontspanning.

De woonbranche is het grootst op de Poel. Deze branche goed voor ongeveer de helft van alle winkels. Het gaat bijvoorbeeld om winkels in badkamers, keukens en tegels. De tweede grootste branche is 'doe-het-zelf': hier worden bijvoorbeeld bouwmaterialen, verf en gereedschap verkocht. Daarnaast zijn er wat andere winkels aan de Poel gevestigd zoals een bakker, een winkel in muziekinstrumenten, een fietsenwinkel en vestiging van KPN XL.

Figuur 6: Detailhandel op de Poel in verkooppunten (links) en omvang (rechts)



Bron: Locatus & Gemeente Goes (2022). Bewerking: Stec Groep (2025).



Goes in breder regionaal perspectief

De binnenstad van Goes heeft zoals beschreven een bovenregionale aantrekkingskracht. Goes concurreert echter op bepaalde aspecten met andere winkelconcentraties.

- Middelburg beschikt over het meest omvangrijke winkel- en voorzieningenaanbod van Zeeland. Middelburg heeft met name een centrumfunctie voor de regio Walcheren. Vanwege de historische kwaliteiten en het brede en hoogwaardige winkel- en horeca-aanbod oefent de stad daarnaast een sterke aantrekkingskracht uit op zowel binnenlandse als buitenlandse toeristen. Ook beschikt Middelburg met Mortiere over een PDV-cluster waar naast winkels gericht op de woning en tuin ook een MediaMarkt gevestigd is.
- De aantrekkingskracht van Vlissingen is kleiner dan Middelburg. Het voorzieningenaanbod is beperkter en minder onderscheidend dan Middelburg. Vlissingen functioneert als centrum voor haar eigen inwoners en het accent ligt op dagelijks en doelgericht winkelbezoek. In de zomer trekt Vlissingen toeristische bezoekers. Vaak combineren zij een bezoek aan het centrum met een bezoek aan de boulevard.
- Tot slot liggen op kortere afstand van Goes nog enkele (kleinere) centra. Heinkenszand en Kapelle hebben een centrumfunctie binnen hun eigen gemeente (Borsele en Kapelle). In deze kernen is vooral aanbod uit de dagelijkse branche te vinden.

- Buiten Zeeland zal met name Bergen op Zoom en verder Breda en Antwerpen (en in mindere mate Designer Outlet Roosendaal) aantrekkingskracht uitoefenen op de Zeeuwse consument en de toeristisch recreatieve bezoeker.

3.2 Supermarktstructuur Goes

Goes heeft relatief veel supermarktmeters, passend bij regionale functie

De supermarktvoorraad van de gemeente Goes bestaat uit 9 (landelijke) supermarktformules met een totale omvang van 13.350 m² wvo. Aanvullend zijn er en 8 lokale zelfstandige (mini)supermarkten. Deze zelfstandige supermarkten variëren van 60 m² wvo tot ruim 400 m² wvo. Het totale supermarktaanbod in de gemeente heeft een omvang van circa 15.000 m² wvo. Goes beschikt hiermee over zo'n 380 m² wvo supermarkten per 1.000 inwoners. Dit is ruim boven het gemiddelde in Nederland (ruim 280 m² wvo per 1.000 inwoners). Dit kan worden verklaard door de regionale functie van Goes. Inwoners uit de omgeving komen boodschappen doen in Goes vanwege het complete aanbod en de centrale ligging. Dit geldt in het bijzonder voor inwoners in de gemeenten Borsele, Noord-Beveland en Kapelle. Dit maakt de positie van supermarkten ook deels kwetsbaar; mocht het supermarktaanbod elders in de regio versterkt worden dan heeft dit impact op het functioneren van de supermarkten in Goes. Mogelijk kiezen consumenten er dan voor om boodschappen te doen in eigen gemeente.

Grote diversiteit in supermarktsegmentering

Goes beschikt met vier full-service supermarkten, vier discounters en één XL versmarkt over een divers en breed supermarktaanbod. Er zijn zes verschillende formules actief: Jumbo, Albert Heijn, Lidl, Aldi, Dirk en Boon's Markt. 38% van de supermarktmeters wordt ingenomen door full-service formules en 33% door discounters. De Jumbo foodmarkt is goed voor 20% van het totale oppervlak. De minisupermarkten (zoals een toeristische, biologische of Poolse supermarkt) zijn goed voor 12% van het aanbod. Vrijwel alle supermarkten hebben een marktconforme omvang (circa 1.200 tot 1.500 m² wvo). Enkel supermarkt Lidl in wijkcentrum De Spinne is relatief klein. Hier speelt dan ook een uitbreidingswens. Daarnaast zijn er plannen voor herstructurering van wijkcentrum Beukenhof inclusief uitbreiding van de supermarkt (Dirk).

Tabel 2: Supermarktformules in de gemeente Goes

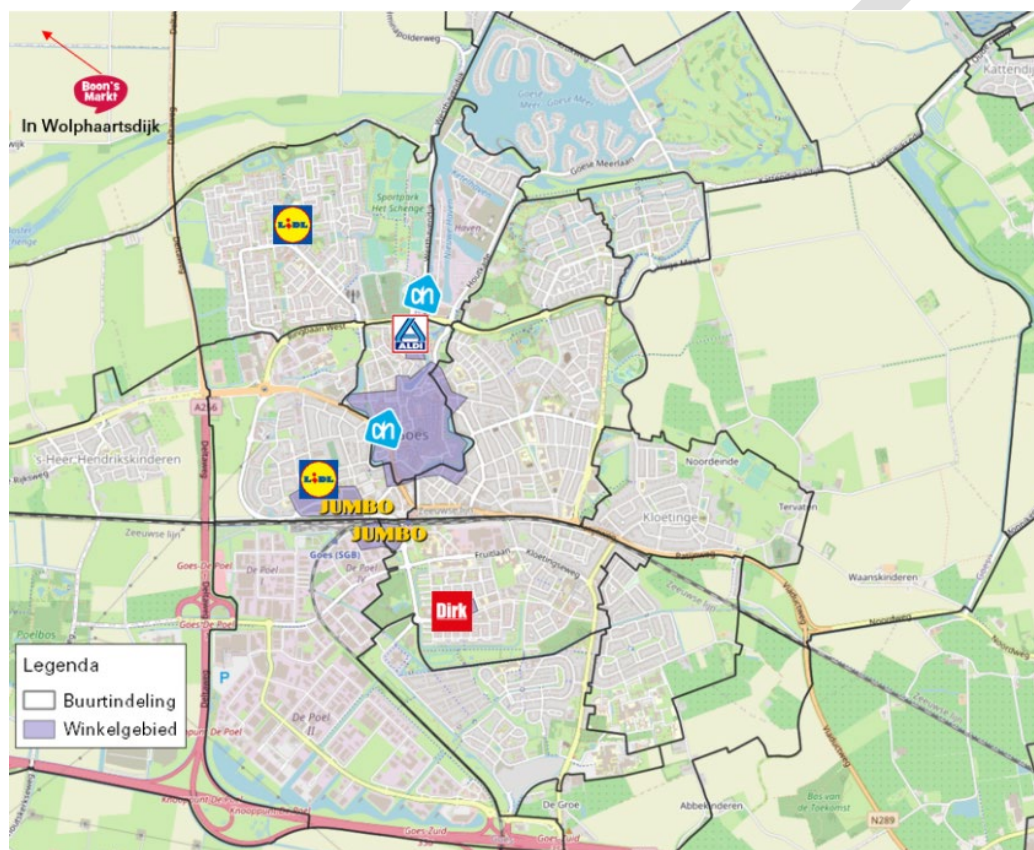
Formule	Adres	Type supermarkt	Functie in de structuur	Omvang (in m ² wvo)
Jumbo Foodmarkt	Van Doornestraat 2	XL versmarkt	Solitaire supermarkt	2.990
Jumbo	Marconistraat 1-2	Full-service	Wijksupermarkt	2.020
Albert Heijn	Westhavendijk 103	Full-service	Wijksupermarkt	1.585
Lidl	Marconistraat 11	Discounter	Wijksupermarkt	1.430
Albert Heijn	Kolveniershof 44	Full-service	Centrumsupermarkt	1.415
Aldi	Molenplein 6	Discounter	Solitaire supermarkt	1.225
Dirk	Beukenhof 1	Merken-discounter	Wijksupermarkt	1.135
Lidl	De Spinne 46	Discounter	Wijksupermarkt	870
Boon's Markt	Hoofdstraat 37, Wolphaarsdijk	Full-service (lokaal)	Dorpssupermarkt	680

Bron: Locatus (2025). Bewerking: Stec Groep (2025).

Spreiding supermarkten niet optimaal, in oost en Kloetinge geen eigen supermarktaanbod

De supermarkten zijn verspreid over de stad Goes aanwezig (zie figuur 7). Het noordelijk deel van Goes wordt bediend door de supermarkten Lidl (De Spinne), Albert Heijn (Westhavendijk) en Aldi (Molenplein). Het westelijk deel en de binnenstad worden bediend door supermarkten Lidl en Jumbo (Marconi) en Albert Heijn (Kolveniershof). In het zuiden van Goes is Dirk (Beukenhof) de primaire supermarkt, aangevuld met supermarkten Lidl en Jumbo in het Marconigebied. In het oostelijk deel van Goes en Kloetinge is geen supermarkt aanwezig. Inwoners in dit deel doen met name boodschappen bij Albert Heijn (Westhavendijk), Aldi (Molenplein) en Dirk (Beukenhof). De Jumbo Foodmarkt (Van Doornestraat) heeft een functie voor alle inwoners van Goes vanwege haar omvang, assortiment en concept.

Figuur 7: Spreiding supermarktaanbod in Goes



Bron: Locatus (2025); CBS (2025). Bewerking: Stec Groep (2025).

Marktruimte voor supermarkten in Goes verzadigd

Om inzicht te geven in de huidige en toekomstige marktruimte voor supermarkten voerden we distributieplanologisch onderzoek uit (zie bijlage 1). Hieruit blijkt dat de theoretische marktruimte voor supermarkten in de gemeente verzadigd is. Er zijn meer supermarktmeters dan past bij het inwoneraantal en de verzorgingsfunctie van Goes. Het toevoegen van extra aanbieders betekent dat de bestaande supermarkten verder onder druk komen te staan. Het is daarom cruciaal om zorgvuldig om te gaan met nieuwe supermarktinitiatieven. In het beleidskader in hoofdstuk vijf gaan we hier nader op in.

3.3 Veranderingen op de Goese markt

De afgelopen jaren hebben er veel ontwikkelingen plaatsgevonden in de winkelgebied van Goes. Er zijn winkels verdwenen en andere functies kwamen op. Hieronder vergelijken we de situatie uit 2018 met de huidige stand van zaken.

Wat valt er op?

- **Recreatieve detailhandel heeft het zwaar.** De recreatieve detailhandel in Goes is de afgelopen jaren fors gekrompen in aantal verkooppunten. Deze krimp heeft voor het overgrote deel plaatsgevonden in de binnenstad. Binnen deze branche ging het met name om een krimp van het aantal mode & schoenenzaken, maar ook het aantal hobby/vrijtijdswinkels in de binnenstad neemt af. Ook op landelijk niveau zagen we een stevige afname van het aantal recreatieve winkels.
- **De samenstelling van de horecasector in Goes verandert.** Het aantal fastservicezaken is toegenomen (fastfood en bezorg- en afhaalzaken) en ook het aantal lunchrooms is gegroeid. Het aanbod in de categorie 'dranken' is juist afgenomen. Het traditionele café verdwijnt of verandert van concept. Dit is een landelijke trend.
- **Er zijn wat voorzieningen verdwenen in de Beukenhof.** Ondanks dat het wijkcentrum haar positie als boodschappencentra heeft behouden, zijn er wat minder voorzieningen dan voorheen. Drie dienstverleners zijn vertrokken en één doelgerichte winkel. Mogelijk heeft dit te maken met de herstructurering die plaats gaat vinden.
- **De supermarkten hebben ingezet op schaalvergroting.** In 2015 was het gemiddelde vloeroppervlakte van de reguliere supermarkten zo'n 1.080 m². Dit is gegroeid naar een gemiddeld oppervlak van 1.500 m². De komst van de Jumbo foodmarkt en de nieuwe Lidl op Marconi zijn hier mede voor verantwoordelijk, maar ook de andere supermarkten groeiden in omvang. Dit past bij de trend van schaalvergroting onder supermarkten.
- **Kleinschalige supermarkten komen op.** Nieuwe namen zijn de Regenboog Market, de Maal Alshaam Bazar en de Krawka markt. Al deze nieuwkomers hebben een relatief beperkt winkelvloeroppervlakte kleiner dan 500 m².
- **Op bedrijventerrein de Poel is het aantal verkooppunten toegenomen.** Het gaat om zowel winkels in het niet-dagelijkse segment (tegelminkels en bouwmaterialen) als om horecagelegenheden (de Beren, New York Pizza, KFC en Burger King) nabij de afslag van de A58. Het aantal keukenwinkels nam juist af. De afgelopen jaren steeg de leegstand van verkooppunten met een retailbestemming op het bedrijventerrein.
- **Het aantal verkooppunten in Wolphaartsdijk is afgenomen.** De verwachting was dat het aantal voorzieningen rond het havengebied zou toenemen, mede om de havens beter te integreren in het recreatiegebied. Binnen de havens was ruimte gereserveerd voor functies met meerwaarde voor het gebied, zoals horeca en detailhandel, om de openbaarheid te vergroten. Dit staat beschreven in de Visie Recreatiezone Wolphaartsdijk. Het aantal verkooppunten in de horeca en dagelijkse detailhandel is echter afgenomen.

Tabel 3: Ontwikkeling verkooppunten per winkelgebied naar branche 2018-2025*

	Dagelijkse detailhandel	Recreatieve detailhandel	Doelgerichte detailhandel	Cultuur & ontspanning	Horeca	Diensten	Leegstand	Totaal
Binnenstad	-9	-45	-11	0	-1	3	15	-48
Beukenhof	-1	0	-1	0	1	-3	-1	-5
De Poel	1	2	5	-2	2	2	4	14
De Spinne	0	0	0	0	0	0	0	0
Marconistraat	1	0	-2	0	0	-2	0	-3
Wolphaartsdijk	-2	0	0	0	-5	-1	1	-7
Verspreid	5	-1	-2	4	4	1	-3	0
Totaal	-5	-46	-11	2	1	0	16	-41

Bron: Locatus (2025). Bewerking: Stec Groep (2025). *verkooppunten Westerschans vallen onder verspreid.

3.4 Marktruimte detailhandel

Om de marktruimte voor detailhandel in beeld te krijgen hebben we distributieplanologisch onderzoek uitgevoerd. Hierin onderscheiden we dagelijkse, recreatieve en doelgerichte detailhandel. De resultaten van het DPO zijn te vinden in tabel 4. Voor de koopstroomgegevens hebben we gebruik gemaakt van benchmark van vergelijkbare gemeenten uit het Koopstromenonderzoek Randstad en Noord-Brabant (2021). Voor een overzicht van de volledige berekening, zie bijlage 1.

Marktruimte voor detailhandel in Goes bijna in balans

Na jaren van krimp is de marktruimte voor detailhandel in de gemeente Goes bijna in balans. In alle drie de detailhandelsbranches – dagelijks, recreatief en doelgericht – is momenteel nog sprake van een beperkt theoretisch overaanbod. Relatief gezien gaat het om een overaanbod van zo'n 2 á 3%. Het einde van de fase van krimp lijkt daarmee in zicht. Richting de toekomst neemt de potentie voor detailhandel in de gemeente toe doordat de bevolking groeit. Er zijn in 2035 immers meer inwoners die bestedingen gaan doen. Gezien de negatieve marktruimte is het verstandig om deze extra bestedingspotentie in te zetten voor versterking van het bestaande aanbod in de hoofdstructuur. Er is geen aanleiding om extra detailhandel toe te voegen.

Tabel 4: Uitkomsten DPO gemeente Goes (in m² wvo)

Branche	Huidig aanbod	Haalbaar aanbod 2035	Marktruimte	Marktruimte relatief
Dagelijks	20.135	19.450	-685	-3%
Recreatief	28.020	27.170	-850	-3%
Doelgericht	59.990	58.835	-1.155	-2%

Bron: Stec Groep (2025).

Kansen en opgaven Goes

De detailhandel in Goes functioneert over het algemeen goed, maar er zijn wel diverse uitdagingen. Op korte termijn zijn er met name uitdagingen in de kostenstructuur (inkoop, personeel, huren, energie), op middellange termijn werken een aantal structurele trends (veranderend consumentengedrag, online shoppen, veranderende behoeftes aan voorzieningen) door. Vanwege onder andere het online shoppen is een deel van het winkelaanbod weggevallen, met name in het mode & luxe segment. In de binnenstad van Goes is dit duidelijk merkbaar. Het leegstandsniveau is hier nog fors boven frictieleegstand. In de overige winkelgebieden zijn de effecten gering. Voor de toekomst verwachten we dat het einde van de krimp in zicht is. In bijlage 2 hebben we een marktanalyse uitgevoerd naar kansrijke economische functies in de binnenstad van Goes. Voor zowel detailhandel, horeca, dienst en leisure zijn er versterkingskansen. Een belangrijk aandachtspunt blijft onbenutte capaciteit voor detailhandel in bestemmingsplannen in de gehele gemeente en de groei van het winkelaanbod op bedrijventerreinen. Daarom wordt er een paraplubestemmingsplan ingezet (zie hoofdstuk 5.3).

4. Verdieping op de binnenstad van Goes



In dit hoofdstuk maken we een ruimtelijk-functionele verdieping op de binnenstad van Goes. We gaan onder andere in op de verschillende deelgebieden in de binnenstad, de afbakening van het kernwinkelgebied en kansrijke transformatielocaties (inclusief kansrijke alternatieven).

4.1 Ruimtelijk functionele analyse van de binnenstad

Historische binnenstad Goes biedt aantrekkelijke en gevarieerde mix aan functies

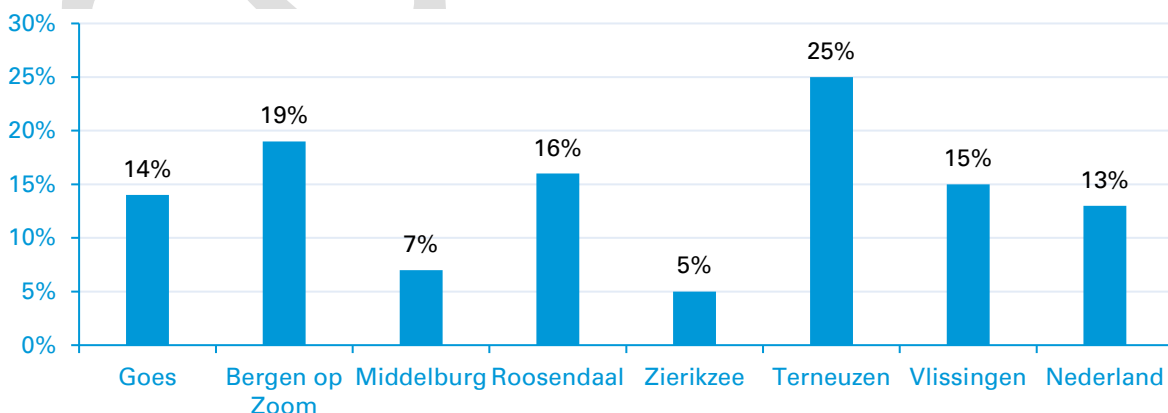
De binnenstad van Goes is grootste en meeste relevante winkelgebied binnen de gemeente Goes, met een duidelijke bovenregionale aantrekkingskracht. Bezoekers komen hier zowel voor recreatief als doelgericht winkelen. Het aanbod is breed en gevarieerd: van detailhandel en horeca tot culturele voorzieningen en dienstverleners. De historische setting draagt bij aan het prettige verblijfsklimaat en versterkt de belevingswaarde van het centrum.

In totaal telt de binnenstad 346 actieve zaken, waarvan ongeveer de helft bestaat uit winkels. Daarnaast speelt horeca een prominente rol in de binnenstad. Toch kent het gebied ook uitdagingen: met 55 leegstaande verkooppunten ligt het leegstandspercentage op circa 14%, ruim boven een gewenst frictieniveau. Recreatieve winkels (met name kleding en schoenen) zijn vooral aanwezig in de Lange Vorststraat en de Lange Kerkstraat. Aan de Grote Markt en ten noorden van de grote markt richting de stadshaven is de meeste horeca aanwezig. Het noordwesten van de binnenstad staat sinds de herontwikkeling van het Bleekveld en de komst van de bibliotheek steeds meer in het teken van cultuur en ontspanning. De leegstaande verkooppunten liggen verspreid door de binnenstad, met de grootste concentratie van leegstand aan de Lange Vorststraat.

Leegstand in centrum Goes in lijn met landelijk gemiddeld

De leegstand van de Goese binnenstad ligt in lijn met het gemiddelde van Nederlandse binnensteden met een vergelijkbare omvang. Dit blijkt uit onderstaand figuur met daarin het leegstandspercentage in Goes en binnensteden uit de regio. In vergelijking tot Middelburg en Zierikzee is er fors meer leegstand in Goes. In vergelijking tot Bergen op Zoom, Roosendaal, Terneuzen en Vlissingen presteert Goes juist beter wat betreft leegstand in de binnenstad.

Figuur 8: Leegstand binnenstad Goes versus binnensteden in de regio



Bron: Locatus (2024). Bewerking: Stec Groep (2025).

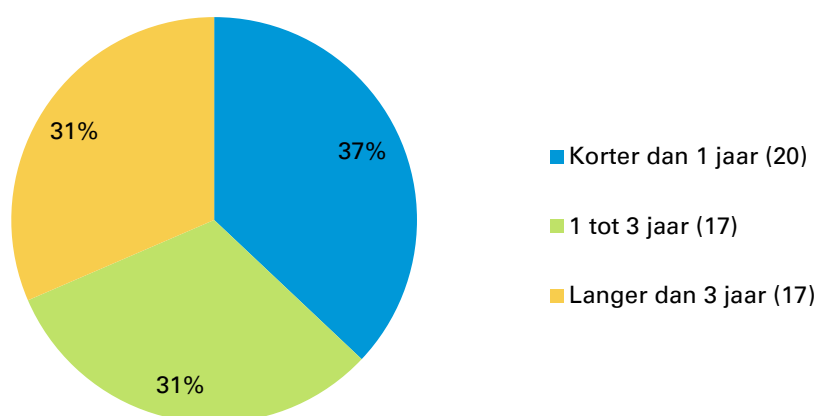
Deel leegstand is structureel, meeste leegstand van korte duur

In de Goese binnenstad staat circa een derde van de verkooppunten structureel leeg (langer dan 3 jaar). Het gaat om 17 van de 54 leegstaande verkooppunten. Ongeveer 37% van de leegstaande

verkooppunten staat maximaal 1 jaar leeg of waren op het moment van meten in verbouwing naar een nieuwe commerciële functie of naar een andere niet-commerciële functie zoals wonen.

De laatste jaren is er veel dynamiek in de binnenstad. Met name in de deelgebieden waar de winkelhuren wat lager liggen, zoals de Ganzepoortstraat en de Kreukelmarkt, zien winkelmakelaars in Goes de laatste tijd weer meer winkels openen. Het gaat in veel gevallen om kleine winkeltjes van een lokale ondernemer. Tegelijkertijd zien makelaars ook dat veel van deze winkels het na een bepaalde periode lastig krijgen en de deuren weer moeten sluiten. Hoewel de leegstand verspreid aanwezig is over de gehele binnenstad, zien we enige concentratie in het kernwinkelgebied. Als reden voor de leegstand in het kernwinkelgebied geven makelaars en lokale winkeliers als hoofdredenen dat de gevraagde huurprijzen nog te beperkt meebewegen met de afzwakkende winkelmarkt van de laatste jaren.

Figuur 9: Leegstaande verkooppunten in binnenstad naar leegstandsduur



Bron: Locatus (2025). Bewerking: Stec Groep (2025).

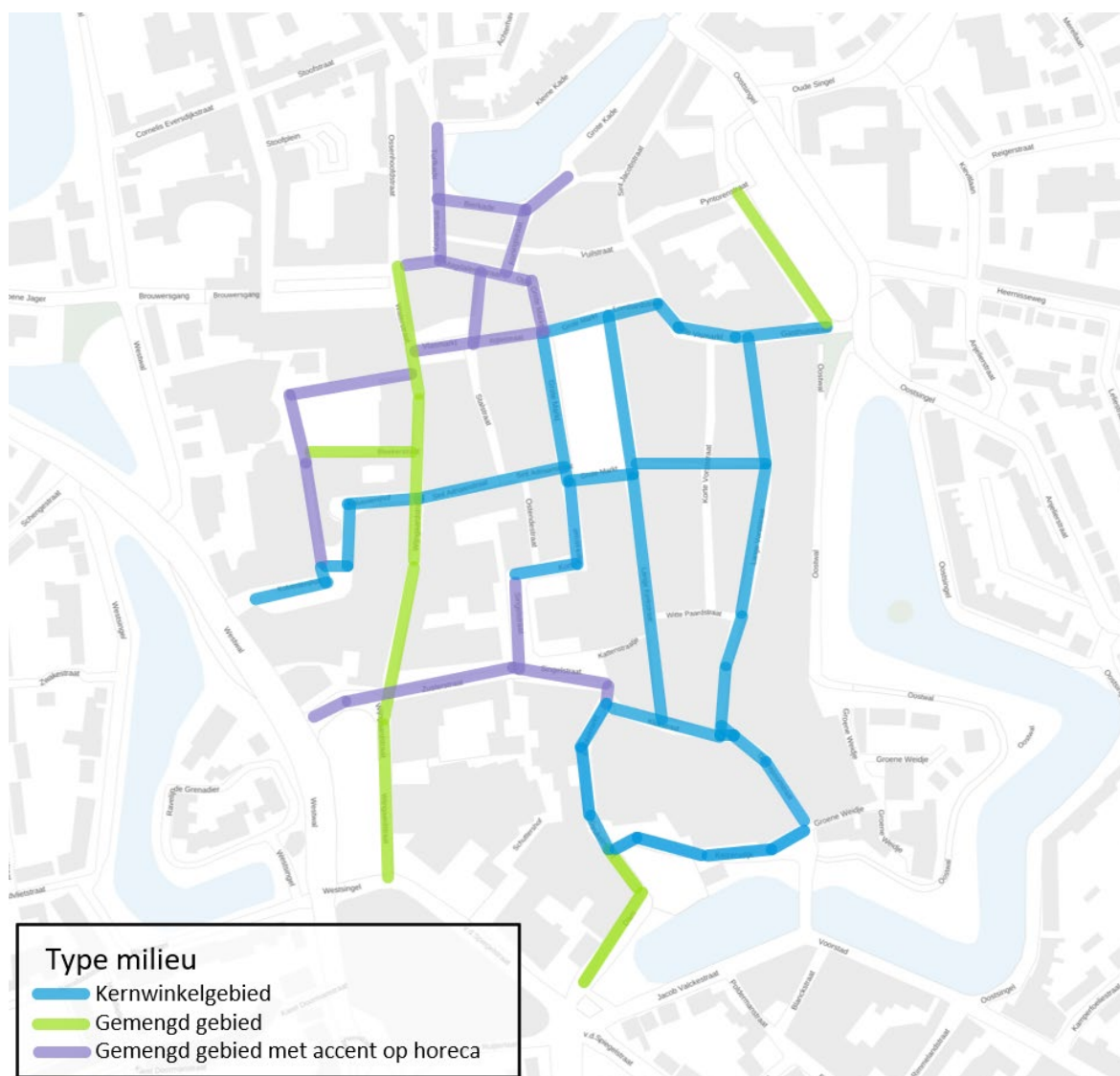
4.2 Uitgangssituatie deelgebieden binnenstad

In deze paragraaf zoomen we in op de verschillende deelgebieden in de binnenstad. We stellen de uitgangssituatie vast, waarna we in het volgende hoofdstuk vooruitkijken naar de toekomst.

De binnenstad van Goes in drie deelgebieden

We hebben de binnenstad verdeeld in drie deelgebieden met ieder haar eigen karakter en gebiedstypering. We maken onderscheiden het kernwinkelgebied, gemengd gebied en gemengd gebied met accent op horeca en cultuur. Zie onderstaand figuur met de binnenstad van Goes en de verdeling naar deelgebieden.

Figuur 10: Deelgebieden in de binnenstad van Goes



Bron: Stec Groep & Gemeente Goes (2025).

Kernwinkelgebied als de belangrijkste locatie voor funshoppen

In figuur 11 staat de functiemix per deelgebied. Hierin is goed te zien dat het kernwinkelgebied dé belangrijkste plek is voor recreatief winkelen. Het mode & luxe segment is hier goed vertegenwoordigd. Bezoekers kunnen er ook terecht voor dagelijkse en doelgerichte winkels. Rondom het Kolveniershof is een cluster van dagelijkse winkels te vinden. Maar de functiemix in het kernwinkelgebied is breder dan enkel detailhandel. Er zijn allerlei soorten horecazaken te vinden. Van cafés en restaurants tot ijssalons en cafetaria's. We zien een cluster van horecazaken aan De Grote Markt. Dit centrale plein fungeert als het kloppende hart van de binnenstad. Verder zijn er ook allerlei dienstverleners actief, denk aan een kapper, reisbureau en schoonheidssalon. Tot slot staat ook een deel van de verkooppunten in het kernwinkelgebied leeg.

Gemengd gebied met accent op horeca en cultuur

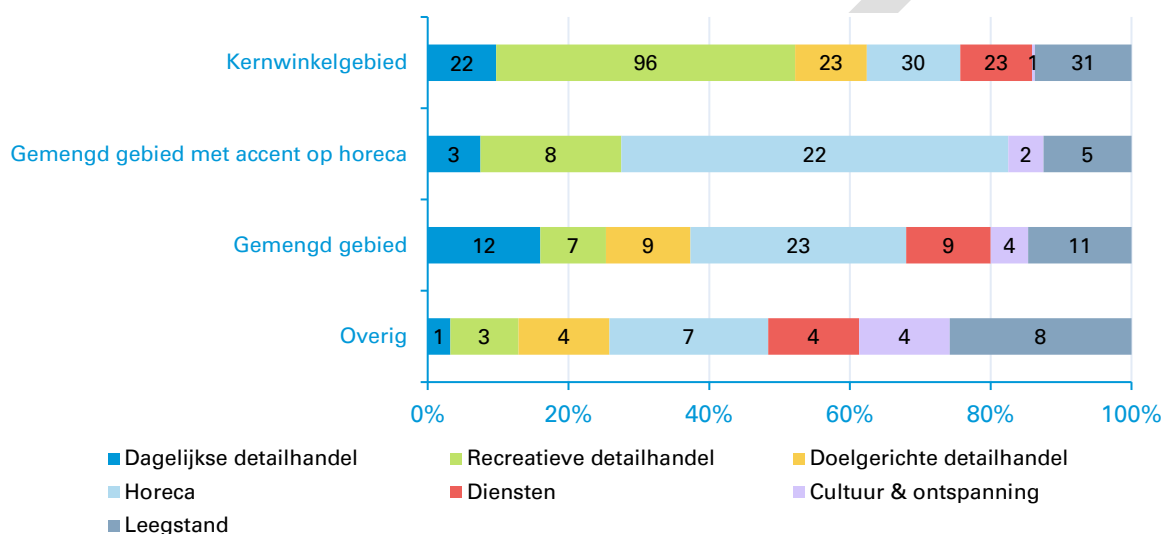
Zoals de naam al doet vermoeden ligt in dit deelgebied het accent op horeca en cultuur. Met een hoge concentratie aan cafés, restaurants en terrassen is dit een belangrijk culinair punt in de binnenstad. Het horeca-aanbod is divers: bezoekers kunnen kiezen uit veel verschillende keukens. De straten in dit deelgebied zijn rijk aan monumentale verkooppunten en historische gevels, wat bijdraagt aan de aantrekkelijke en authentieke sfeer. Cultuur is volop aanwezig in het gebied met

onder andere De Mythe, 't Beest, Bibliotheek, KEC en ateliers. Als aanvulling op de horecazaken en cultuur zijn er wat winkels: enkele unieke boetiekjes en speciaalzaken.

Overig gemengd gebied kent brede functiemix en fungeert als aanloopgebied

In het laatste deelgebied, gemengd gebied, is de functiemix het meest divers. Naast winkels zijn hier veel dienstverleners zoals kappers, makelaars en uitzendbureaus. Ook is er relatief veel fastservice horeca te vinden. Dit is een logische plek voor dit type horeca gezien de ligging aan de rand van de binnenstad. In het gemengd gebied is her en der ook wonen op de begane grond aanwezig, zoals aan de Wijngaardstraat. De straten in het gemengd gebied fungeren als aanloopstraten voor het kernwinkelgebied.

Figuur 11: Functiemix deelgebieden binnenstad Goes (in verkooppunten)



Bron: Locatus (2025). Bewerking: Stec Groep (2025).

5. Visie op detailhandel

In dit hoofdstuk staat onze visie op detailhandel in Goes. Eerst zetten we onze uitgangspunten voor de hoofdwinkelstructuur in Goes uiteen. Hierna vertalen we dit in beleidsregels. Separaat aan het detailhandelsbeleid is een uitvoeringsagenda opgesteld. Op deze agenda staan diverse uitvoeringsacties en maatregelen waarmee de gemeente concreet aan de slag kan. Zo kunnen de ambities en wensen uit dit beleid in de praktijk worden gebracht.

5.1 Uitgangspunten hoofdwinkelstructuur Goes

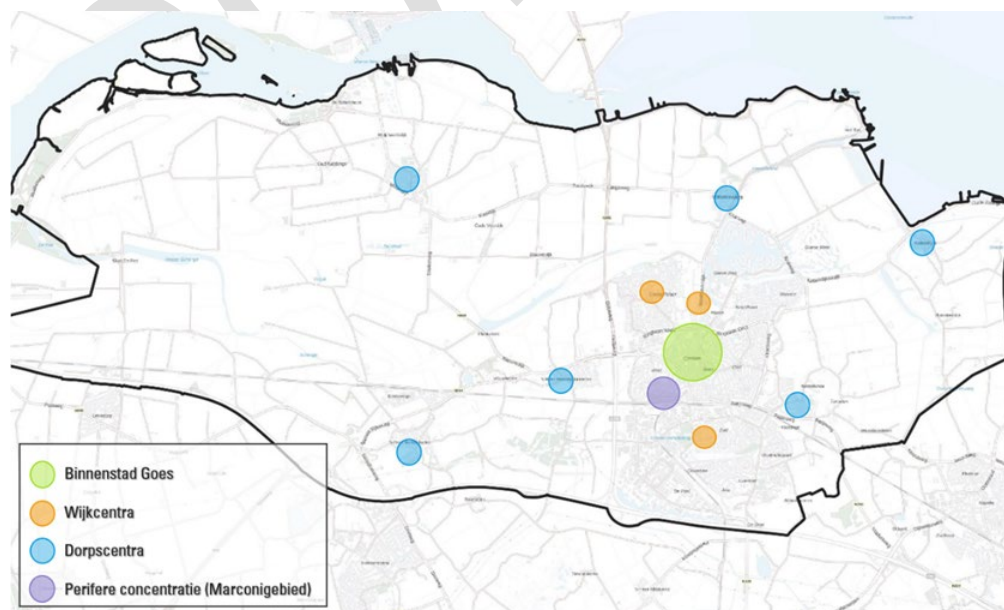
Om te komen tot een optimale en toekomstbestendige detailhandelsstructuur in de gemeente Goes moeten keuzes gemaakt worden. Ook al is de Goese detailhandelsstructuur in hoofdlijnen op orde, het is gelet op de dynamiek in de detailhandel noodzakelijk een duidelijke koers voor de toekomst te bepalen. We geven dynamiek en ondernemerschap de ruimte en bundelen deze in de hoofdwinkelstructuur. We hanteren in ons beleid de volgende uitgangspunten:

- We zetten in op een zo compleet en divers mogelijk voorzieningenaanbod voor zowel inwoners uit Goes, de dorpen, regio en toeristen;
- We gaan voor een aantrekkelijk en dynamisch ondernemersklimaat;
- We clusteren winkelvoorzieningen in een compacte hoofdwinkelstructuur, waardoor voorzieningen profiteren van elkaars nabijheid (synergie). Ook in de dorpen gaan we concentratie van (winkel)voorzieningen;
- We staan geen nieuwe detailhandelsmeters toe buiten de vastgelegde hoofdwinkelstructuur (tenzij daar specifiek beleid geldt, paragraaf 5.2), nieuwe initiatieven leiden dus tot versterking van hoofdwinkelstructuur;
- We bouwen verspreide bewinkeling af en stimuleren verplaatsing naar de hoofdstructuur;
- We dringen (onbenutte) plancapaciteit terug;
- We gaan leegstand tegen en streven daarbij naar een frictieleegstand van 4 á 5 procent.

De hoofdwinkelstructuur in de gemeente Goes ziet er als volgt uit:

- Binnenstad Goes en haar deelgebieden;
- Wijkcentra in Goes: Beukenhof, Westerschans en de Spinne;
- Dorpscentra;
- Perifere concentratie (Marconigebied).

Figuur 12: Hoofdstructuur detailhandel gemeente Goes



Bron: Locatus (2025). Bewerking: Stec Groep (2025).

Tabel 5: Uitgangspunten hoofdwinkelstructuur

Type gebied

Binnenstad	• Inzet op een compact kernwinkelgebied, maar ook aandacht voor schil eromheen • Versterken lokaal ondernemerschap en onderscheidend (winkel)aanbod: buiten het kernwinkelgebied is de binnenstad een optimale locatie als kweekvijver voor commercieel talent • Verbreden van functiemix met horeca, sport, cultuur, leisure, ambachten, werkfuncties, maatschappelijke voorzieningen en wonen • Behouden van regiofunctie • Overstappen naar emissieloos verkeer in de binnenstad
Wijkcentra	• Hart van de wijk en centrale plek voor voorzieningen (boodschappen, maatschappelijke voorzieningen, horeca en werkfuncties). Boodschappen doen als basis • Compact houden en voorkomen verspreiding winkelfunctie • Wijkcentra hebben een lokaal verzorgende functie, gericht op de wijk. Dit betekent dat de wijkcentra ondersteunend zijn aan de binnenstad en geen concurrentie vormen. Nieuwe winkelketens in wijkcentra zijn alleen toegestaan als tweede vestiging naast een bestaande locatie in de binnenstad. Verplaatsing van winkelketen uit de binnenstad naar een wijkcentrum is niet toegestaan. • Basis op orde: samenwerking, 'schoon, heel, veilig', bereikbaarheid en parkeren
Dorpscentra	• Waar mogelijk optimaliseren van het dagelijks voorzieningen aanbod in de kernen passend bij de demografische ontwikkeling • Behoud van leefbaarheid • Benutten toeristische potentie
Perifere concentratie (Marconigebied)	• Kwalitatieve versterking van het aanbod passend binnen de klassieke PDV-branches (zie beleidsregels) • Geen verdere uitbreiding van dagelijks aanbod (twee supermarkten) • Bundeling van verspreide PDV-branches in het Marconigebied • Verhogen kwaliteit van het gebied (uitstraling vastgoed, openbare ruimte, beleving, positionering, parkeren)

5.2 Uitgangspunten winkelgebieden hoofdwinkelstructuur

In deze paragraaf werken we de uitgangspunten voor de hoofdwinkelstructuur verder uit naar de verschillende typen winkelgebieden binnen de hoofdwinkelstructuur.

Binnenstad: compact kernwinkelgebied met aantrekkelijke aanloopmilieus

Goes is dé winkelstad van Zeeland. Al jaren komen bezoekers speciaal naar Goes voor het sterk ontwikkelde modesegment. In het hart van de stad en nabij de haven zijn gezellige cafés en goede restaurants met terrassen. Hier beginnen ook de aaneengesloten winkelpromenades met het uitgebreide winkelaanbod. Kronkelende straatjes koppelen de charme van het verleden aan het assortiment van nu. Aan het einde van de 16e eeuw geeft Prins Maurits aan Goes toestemming voor de aanleg van stadsverdediging. Nog steeds is voelbaar dat Goes ooit een belangrijke (agrarische) handelsstad is geweest. Zo heeft Goes al sinds de 14^e eeuw een weekmarkt. De namen van de pleinen en kaden herinneren nog aan die tijd: Oude Vismarkt, Vlasmarkt, Beestenmarkt, Bierkade en Turfkade.

Anno 2025 bruist de Goese binnenstad nog steeds. Wel zijn er op het vlak van detailhandel uitdagingen. We zetten voor de binnenstad daarom in op een compact kernwinkelgebied. In dit

kernwinkelgebied clusteren we de detailhandel waarbij landelijke ketens afwisselen met lokale zaken. We stimuleren functieverbreiding; dit zorgt voor extra levendigheid en een langere verblijfsduur van bezoekers. Ook faciliteren we blurring zodat ondernemers innovatie concepten en mengvormen kunnen beginnen. Buiten het kernwinkelgebied blijven we werken aan aantrekkelijke aanloopstraten, waar een mix van voorzieningen gewenst is. De aanloopstraten zijn een kweekvijver voor commercieel talent en nieuwe concepten, winkeltjes en ambachten. We onderscheiden daarnaast twee soorten gemengd gebied: één met het accent op horeca, en een met een brede functiemix. Buiten de drie deelgebieden bouwen we het voorzieningenaanbod af.

Hierna werken we de uitgangspunten voor de verschillende deelgebieden in de binnenstad uit.

Kernwinkelgebied

Kernkwaliteiten

Dit gebied is het belangrijkste aankoopmilieu van de gemeente Goes en dit winkelrondje willen we behouden. Bezoekers komen hier recreatief winkelen en laten zich verrassen door het lokale winkelaanbod in combinatie met de bekende aanwezige ketens. Op de Grote Markt is aan de noord- en oostzijde veel horeca gevestigd. Dit versterkt het verblijfsklimaat en maakt het winkelrondje compleet. De Kolveniershof en Sint Adriaanstraat vormen vanuit de westzijde een entree en bronpunt voor (parkeer)bezoekers aan de binnenstad. Met name het dagelijkse segment is goed vertegenwoordigd met de Albert Heijn, Gall & Gall, Kruidvat en Primera.

De laatste jaren zien we dat de winkelfunctie in zowel de gehele binnenstad als in het kernwinkelgebied onder druk is komen te staan. Dit resulteert voor het kernwinkelgebied bijvoorbeeld in leegstaande gaten in de winkelplint.



Waar zetten we op in?

Voor het kernwinkelgebied focussen we ons op het recreatieve winkelsegment. Hier willen we de dominante winkelfunctie behouden. Transformatie van winkels naar bijvoorbeeld wonen in de plint sluiten we dan ook uit. Initiatieven voor het samenvoegen van meerdere naastgelegen winkelverkooppunten tot één winkel of juist het splitsen van verkooppunten willen we faciliteren wanneer dit de detailhandelsstructuur ten goede komt en een oplossing biedt aan leegstaande winkelverkooppunten. Het accent in de Kolveniershof en Sint Adriaanstraat ligt op dagelijkse winkelvoorzieningen. Het Kolveniershof en omgeving verdient een opwaardering.

We zien kansen voor meer diversiteit in het winkelaanbod in het kernwinkelgebied. Het gaat hierbij om zowel recreatieve als doelgerichte winkels (city concepten van Praxis, Gamma, Auping, Goossens, Trendhopper en Swiss Sense, etc.) en dagelijkse (koffie/theezaken, slijters, bakkers, apotheek, delicatessen, chocoladewinkel/patisserie, groente/fruit en viswinkels, etc) segment. We zien deze winkels landen in het kernwinkelgebied als of onderscheidende aanvulling op het winkelaanbod als in het Kolveniershof. In deze productgroepen zijn relatief veel zelfstandige ondernemers actief. Het toevoegen van dagelijkse speciaalzaken is daarmee een kans om de lokale kleur en onderscheidend vermogen van de binnenstad te vergroten. In de hoofdwinkelstraten bieden we ruimte voor het toevoegen van enkele horecazaken (categorie 1) gericht op het winkelend publiek.

Straten in kernwinkelgebied

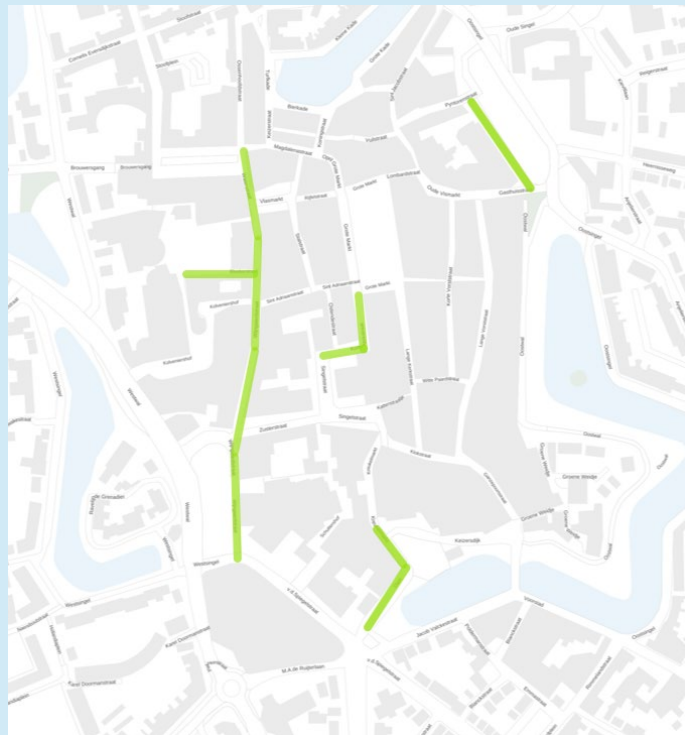
Ganzepoortstraat, Gasthuisstraat, Grote Markt, Keizersdijk, Klokstraat, Kolveniershof, Korte Kerkstraat, Kreukelmarkt, Lange Kerkstraat, Lange Vorststraat, Lombardstraat, Oude Vismarkt, Papegaaistraat, Sint Adriaanstraat

Gemengd gebied

Kernkwaliteiten

De binnenstad van Goes kent naast het kernwinkelgebied, waar de winkelfunctie dominant is, ook een aantal aanloopmilieus waar allerlei type voorzieningen elkaar afwisselen. Het gaat om de straten zoals weergegeven in het figuur hiernaast. We typeren dit als 'gemengd gebied'.

De straten¹ aan de westzijde van de binnenstad functioneren als ontdekmilieu met verrassende (internationale) winkeltjes. Je vindt er unieke zaken en concepten. Door lagere huren dan in het kernwinkelgebied biedt het kansen voor nieuwe en zelfstandige ondernemingen. Wel staat de winkelfunctie al enige tijd onder druk in dit gebied. Het gemengd gebied in het noordoosten van de binnenstad bestaat uit de Oostwal. De parkeerplaats vormt een belangrijke entree van de binnenstad vormt. Er zijn hier slechts een aantal voorzieningen. Het gemengd gebied in het zuiden van de binnenstad bestaat uit de Dam en Keizersdijk. Ook hier vormt de parkeerplaats een belangrijke entree voor de binnenstad. In het gemengd gebied zijn her en der ook woningen op de begane grond aanwezig.



Waar zetten we op in?

De straten in het gemengd gebied hebben ieder een eigen karakter met als gemeenschappelijke deler dat ze een belangrijke aanlooproute vormen naar het kernwinkelgebied. De focus in het gemengd gebied ligt niet primair op het recreatieve winkelsegment. We zetten in op een brede functiemix waar detailhandel, horeca, diensten, ambachten of wonen elkaar kunnen afwisselen. Wel stellen we beperkingen aan wonen in de plint, zodat we het gemengde karakter met een brede mix aan functies op ooghoogte in stand houden. Aan de Koepoort zien we geen uitbreiding van de detailhandelsfunctie voor ons.

Straten in gemengd gebied

Bleekerstraat, Dam, Koepoort, Kreukelmarkt, Oostwal (tot Gashuisstraat), Singelstraat, Waterstraat, Wijngaardstraat, Zusterstraat

¹ Bleekerstraat, Koepoort, Korte Kerkstraat, Singelstraat, Waterstraat, Wijngaardstraat en Zusterstraat.

Gemengd gebied met accent op horeca en cultuur

Kernkwaliteiten

De naam van het 'Gemengd gebied met accent op horeca en cultuur' geeft het al aan: op deze plek in het centrum komen veel functies samen én het accent ligt op horeca. Zo zijn er veel horecazaken gevestigd, maar zijn er ook onderscheidende winkeltjes en dienstverleners aanwezig. De commerciële voorzieningen worden afgewisseld met wonen op de begane grond. De Stadshaven heeft een zeer charmante uitstraling en is geliefd bij inwoners en toeristen.

Ook culturele voorzieningen spelen een belangrijke rol in de aantrekkingskracht van dit gebied. Aan het Bleekveld is onder andere theater de Mythe en de nieuwe bibliotheek gevestigd.



Waar zetten we op in?

Het gemengde gebied met accent op horeca heeft een eigen karakter en trekkracht. We willen het voorzieningenniveau op peil houden en waar mogelijk versterken met concepten aanvullend op het bestaande aanbod (bijvoorbeeld enkele koffiebars, zie bijlage B). In dit gebied past kleinschalige detailhandel, bijvoorbeeld gericht op de toerist. De kwaliteit en verbinding tussen dit deelgebied en de Stadshaven willen we meer accentueren.

Straten in gemengd gebied met accent op horeca en cultuur

Bierkade, Bleekveld, Goudenmuilstraat, Grote Kade (tot Blauwe Steen), Keizerstraat, Koningstraat, Magdalenastraat, Opril Beestenmarkt, Opril Grote markt, Rijfelstraat, Turfkade, Vlasmarkt

Voorzieningen buiten één van bovenstaande deelgebieden in de binnenstad

Circa 90% van alle verkooppunten in de binnenstad van Goes valt binnen één van bovenstaande deelgebieden. Circa 10% van de verkooppunten valt hier dus buiten en is niet ingedeeld bij één van de deelgebieden. Deze verkooppunten zijn gevestigd langs een aantal verbindingstraatjes, of buiten de vesting aan bijvoorbeeld de Westwal, Piet Heinstraat, Oostsingel en Voorstad.

Ons beleid is gefocust op concentratie van commerciële voorzieningen. Op deze manier creëren we synergie en profiteren de verschillende commerciële functies van elkaars nabijheid en aanwezigheid. Uitgangspunt voor commerciële voorzieningen die aanwezig zijn buiten de deelgebieden, is dan ook dat deze voorraad niet zal uitbreiden en de commerciële functie hier stapsgewijs verdwijnt door middel van een uitsterfconstructie (zie beleidsregels).

Wijkcentra in Goes: positie behouden, ongewenste concurrentie tegengaan

Goes kent drie wijkcentra: Beukenhof, Westerschans en de Spinne. De centra vormen het hart van de wijk en een centrale plek voor voorzieningen (boodschappen, maatschappelijke voorzieningen, horeca en werkfuncties). Boodschappen vormen de dagelijkse basis in de wijkcentra.

De wijkcentra functioneren goed en hebben elk hun eigen verzorgingsgebied. Het beleid wat geldt sinds 2016 is nog altijd passend. Dit betekent dat een schaalsprong die de verzorgingsfunctie van de wijkcentra zoals hij nu is overschrijdt, ongewenst is. Ook met de herontwikkeling van de Beukenhof zal het totale aantal vierkante meters winkelvloeroppervlak slechts beperkt toenemen. Dit geldt ook voor het initiatief van Lidl in De Spinne om de supermarkt uit te breiden. We willen dat de wijkcentra hun positie behouden en versterken deze waar de kans zich voordoet met maatschappelijke voorzieningen.

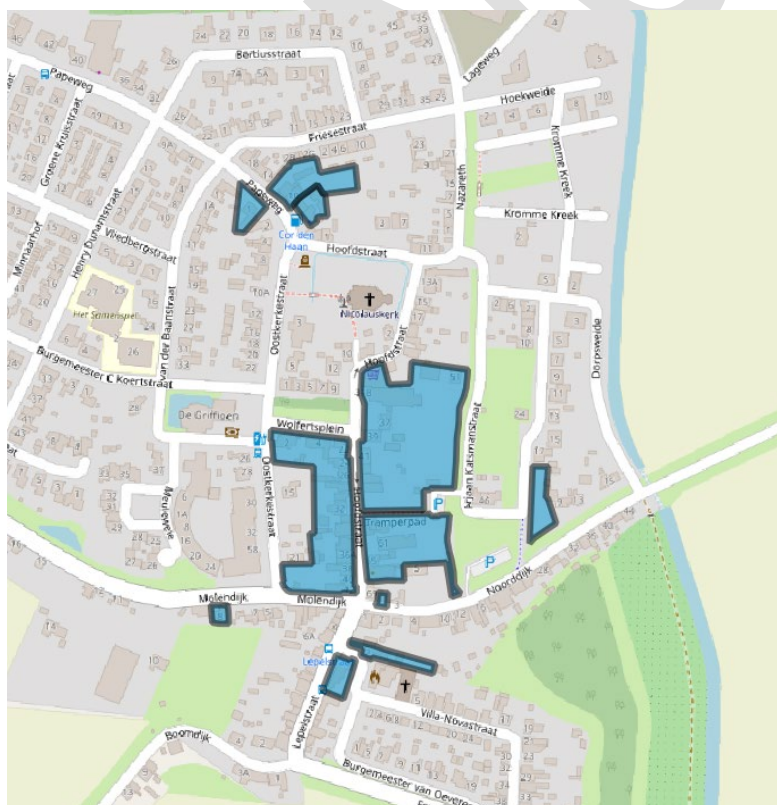
We zijn zeer terughoudend wat betreft uitbreiding van het aantal supermarktmeters buiten deze wijkcentra ten opzichte van de situatie zoals hij nu is. Verplaatsing van supermarkten is onder voorwaarden mogelijk. Welke voorwaarden dit zijn leest u onder de beleidsregels in de volgende paragraaf.

De dorpscentra: detailhandel in de kernen op pijl houden

Behoud van voorzieningen is een belangrijk uitgangspunt voor de dorpen. Initiatieven om het aanbod in de dagelijkse sector te versterken worden ondersteund. Wel is het uitgangspunt dat zij geen overmatige effecten (cq. leegstand) hebben op de hoofdwinkelstructuur.

Wolphaartsdijk kent als grootste dorp de ruimste mogelijkheden voor detailhandel. In onderstaand kaartje geven we de percelen aan waar detailhandel is toegestaan onder de bestemming 'gemengd'. Conform het bestemmingsplan mag een winkel maximaal 250 m² wvo zijn per bouwperceel.

Figuur 13: Mogelijkheden detailhandel Wolphaartsdijk



Bron: ruimtelijkeplannen.nl

Voor het havengebied van Wolphaartsdijk geldt specifiek de ambitie om deze meer een onderdeel te laten zijn van het recreatiegebied. Er is daarom ruimte voor extra recreatieve voorzieningen. Hierbij geldt wel dat er ook een meerwaarde voor het gebied wordt gerealiseerd. Bijvoorbeeld door de toevoeging van functies die de openbaarheid van het gebied vergroten zoals horeca of detailhandel. Wat betreft detailhandel gaat het om kleinschalige detailhandel passend in het recreatieve karakter van het havengebied. Branches die doorgaans in binnensteden aanwezig zijn (mode, schoenen, elektronica, et cetera) vinden we niet passend.

Zeelandhallen

Er wordt nagedacht over een alternatieve invulling van een deel van de Zeelandhallen. Daarmee kan de Zeelandhallen als evenementenlocatie blijven behouden. Versterking van de detailhandelsfunctie is in de basis ongewenst. De wenselijkheid en kansrijkheid van deze functie en andere functies moet nader worden bekeken, in het bijzonder in relatie tot de hoofdstructuur (binnenstad en de wijkcentra). Ontwikkelingen nabij de Zeelandhallen mogen op geen enkele manier kannibaliserend zijn voor de detailhandelsstructuur. Voor verdere uitwerking zie hoofdstuk 5.3.

Marconigebied: dé PDV-locatie van Goes, mogelijkheden elders beperken

Om het karakter van het Marconigebied als PDV-locatie te versterken en niet te concurreren met de binnenstad, is het uitgangspunt om de functie van perifere detailhandelsvestigingen in dit gebied te behouden en waar mogelijk te versterken. Het accent ligt dus op het upgraden van het Marconigebied door het toevoegen van extra vierkante meters PDV. Daarbij worden ontwikkelmogelijkheden (nog niet gerealiseerd planaanbod) voor perifere detailhandel buiten het Marconigebied en de Goese Poort geschrapt.

In het oostelijk deel van Marconi staat het huidige bestemmingsplan meer mogelijkheden toe. Het gaat om de locaties van de supermarkten Lidl en Jumbo en een winkelstrip aan de Braillestraat. De aanwezige supermarkten hebben momenteel een belangrijke functie die we willen behouden voor dit deel van Goes. Voor andere niet-perifere detailhandel (de winkelstrip Braillestraat), ligt de toekomst in de binnenstad. Huidige planologische rechten worden gerespecteerd. Wanneer er vestigingen van niet-perifere detailhandel besluiten te stoppen of vertrekken is het wenselijk dat er perifere detailhandel voor terugkomt. Met andere woorden: als er in de toekomst een winkel weggaat is het gewenst dat er een perifere detailhandelszaak voor terugkomt. Het verder verbreden van de detailhandel in het Marconigebied achten we onwenselijk omdat reguliere detailhandel hier concurrentie vormt met de detailhandel in de binnenstad.

De Poel

In de showroomzone van De Poel staan we, aanvullend op de ABC en brand- en explosiegevaarlijke goederen, de verkoop van goederen in diverse perifere branches toe. Deze zijn nader toegelicht in hoofdstuk 5.3.

5.3 Beleidsregels

Heldere compacte hoofdwinkelstructuur als basis

Detailhandel willen we concentreren binnen de beschreven hoofdwinkelstructuur (zie vorige paragraaf). De uitgelichte gebieden zijn grotendeels complementair aan elkaar, waardoor ongewenste concurrentie tussen winkelgebieden in Goes op dit moment nauwelijks aan de orde is. Dit willen we zo houden.

Bijkomend voordeel van een heldere structuur is dat deze lijn duidelijkheid schept naar marktpartijen, winkeliers en vastgoedeigenaren. Zij weten waar ze in de toekomst aan toe zijn en kunnen hiernaar handelen. Initiatieven en plannen dienen in het licht van dit detailhandelsbeleid worden afgewogen. Het is van belang dat het voorgenoemde beleid en de (beoogde)

winkelstructuur zijn juridische verankering krijgt in bestemmingsplannen. Zo kan gestuurd worden op de in dit beleid neergelegde wenselijke winkelstructuur en kan handhaving gestalte krijgen.

Voor verspreide bewinkeling hanteren we een uitsterfconstructie

In Goes hebben we te maken met veel verspreide bewinkeling. Dit is mogelijk vanwege de vele 'gemengde' bestemmingen, maar is onwenselijk wanneer we verder toe willen werken naar geconcentreerde winkelgebieden. Voor detailhandel buiten de hierboven beschreven winkelgebieden gaan we daarom een uitsterfregime hanteren. Dit wil zeggen dat we de functie detailhandel schrappen uit het bestemmingsplan/omgevingsplan wanneer de detailhandelsfunctie binnen één jaar na vaststelling van dit detailhandelsbeleid niet wordt benut. Als er nu wel detailhandel gevestigd is, wordt die bestemming verwijderd als er sprake is van 1 jaar leegstand. Dit vraagt om goede monitoring en tijdig aankondigen van het voornemen om de detailhandelsfunctie weg te bestemmen. Dit in het kader van voorzienbaarheid.

Beperking detailhandel buiten hoofdwinkelstructuur via parapluherziening detailhandel

Op basis van de in de gemeente Goes tot op heden geldende bestemmingsplannen kan detailhandel buiten de winkelgebieden niet worden gereguleerd. In het merendeel van de plannen wordt gebruik gemaakt van de 'gemengde' bestemming, waarmee verschillende invullingen van de locatie mogelijk worden gemaakt. Met een paraplubestemmingsplan kan alsnog worden voorzien in een adequate regeling. Het treffen van een regeling om detailhandel te reguleren betekent overigens niet dat (nieuwe) detailhandel niet meer mogelijk gaat zijn in de gemeente Goes. In delen van de binnenstad, het Marconigebied en de wijkwinkelcentra blijft detailhandel onverminderd mogelijk. Dat geldt ook voor de dorpskern van Wolphaartsdijk.

Detailhandel wordt, buiten de hierboven benoemde gebieden, beperkt in oppervlakte en vestigingsmogelijkheden. Bedrijven mogen ten hoogste 15 procent van de bedrijfsvloeroppervlakte, tot maximaal 40 m², van de hoofdfunctie gebruiken voor detailhandel en particuliere verkoop. Ook mag deze ruimte uitsluitend gebruikt worden voor de verkoop van met de hoofdfunctie rechtstreeks verband houdende artikelen. Deze regeling is van toepassing op de bedrijventerreinen. Voor de showroomzone op bedrijventerrein De Poel, die wordt uitgebreid ten opzichte van de bestaande situatie, geldt een aanvullende regeling voor de uitstalling van goederen, (mede) bedoeld voor de verkoop aan particulieren.

Voor de bestaande gevallen die legaal zijn gerealiseerd op basis van de huidige regels komt er een overgangsbepaling. Dat wil zeggen dat bestaande rechten worden gerespecteerd en dat hiervoor een uitsterfconstructie geldt. De bestaande winkels buiten de aangewezen gebieden krijgen de aanduiding 'detailhandel' met de mogelijkheid die aanduiding te verwijderen als de winkel minimaal een jaar niet meer geopend is.

Voor enkele branches en typen winkels is vestiging buiten de gewenste winkelgebieden te rechtvaardigen (omdat ze qua aard en omvang niet passen binnen de kernwinkelgebieden). Het gaat dan bijvoorbeeld om perifere (volumieuze) detailhandel, verkoop aan huis en afhaalpunten voor via het internet verkochte goederen. Deze vormen van detailhandel kunnen een aanvulling vormen op de detailhandelsstructuur van Goes, maar kunnen deze ook ondermijnen. Aangezien het uitgangspunt van dit beleid is het behouden en compacter maken van de bestaande structuur, gaan we uitermate terughoudend om met deze vormen van detailhandel. Hierna werken we deze uitzonderingsgevallen verder uit.

Verkoop van auto's, boten en caravans (ABC) en brand- en explosiegevaarlijke goederen toegestaan op bedrijventerreinen

Verkoop van auto's, boten en caravans (ABC) en brand- en explosiegevaarlijke goederen staan we in principe alleen toe op bedrijventerreinen.

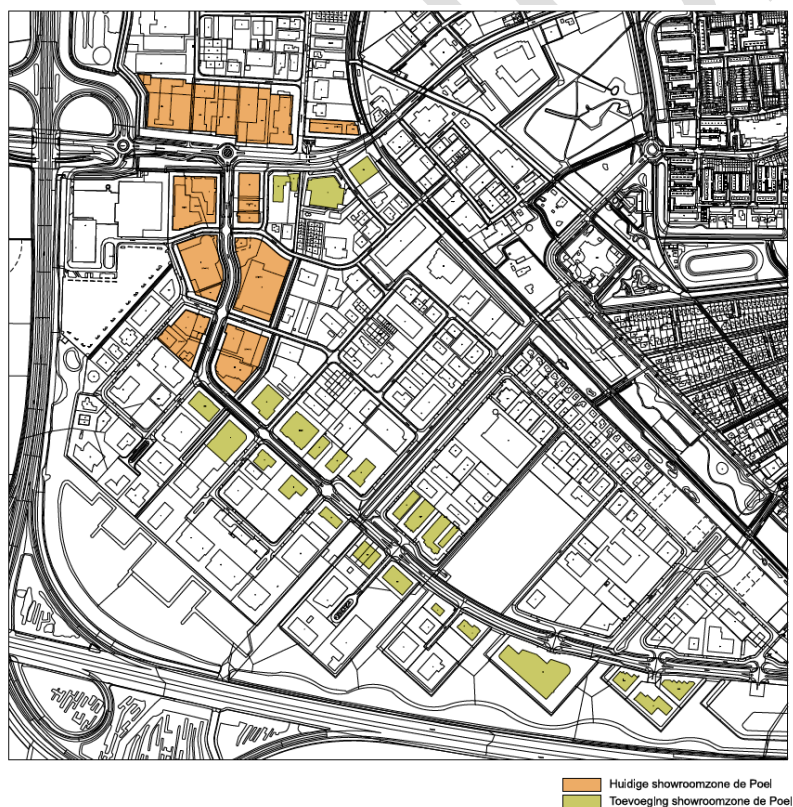
Voor showroomzone op de Poel geldt aangepast beleid

In de showroomzone van De Poel staan we, aanvullend op de ABC en brand- en explosiegevaarlijke goederen, de verkoop van goederen in de volgende branches toe, zoals geformuleerd door Locatus:

Aquariums	Bouwmaterialen	Hout	Scooters & brommers
Autodealers	Caravans & aanhangers	IJzerwaren & gereedschap	Tankstations
Automaterialen	Carparts	Keukens	Tegels
Autoschadebedrijven	Deuren & Kozijnen	Motorfietsen	Tuinmeubelen
Autosloperij	Fietsen	Rijwielen	Verf & behang
Badkamers	Garagebedrijven	Sanitair	Zonwering
Botendealers	Haarden/Kachels	Sauna/Zwembad	

De showroomzone breiden we uit omdat we voldoende ruimte willen bieden voor de betreffende branches. In de praktijk zijn in veel gevallen de betreffende branches al ingevuld met een showroom. Onderstaand geven we de showroomzone weer.

Figuur 14: Showroomzone De Poel



■ Huidige showroomzone de Poel
■ Toevoeging showroomzone de Poel

Bron: Gemeente Goes (2023).

Clustering PDV/GDV – winkels vindt plaats in het Marconigebied

Het uitgangspunt ten aanzien van PDV/GDV is dat het brancheaanbod op locaties die plek bieden aan PDV/GDV complementair moet zijn aan de winkelstructuur van Goes. Clustering vindt plaats in het Marconigebied. Bestaande perifere winkelvevestigingen buiten het Marconigebied kunnen de bedrijfsvoering voortzetten, mits passend binnen het bestemmingsplan. Extra uitbreiding van winkelmeters voor deze doelgroepen buiten Marconistraat is niet toegestaan.

Uitzondering vormt een tuincentrum. Deze kunnen we binnen de huidige hoofdwinkelstructuur, waaronder het Marconigebied, niet faciliteren vanwege de omvang. Mocht een initiatief voor een tuincentrum zich aandienen kijken we naar een passende plek.

Verkoop aan huis ongewenst

We vinden detailhandel aan huis ongewenst, omdat het concurreert met de reguliere winkelcentra in Goes. Het zorgt voor verdere versnippering van het winkelaanbod en veroorzaakt ongewenste verkeersbewegingen in de wijken. Nieuwvestiging van deze vorm van detailhandel is verboden. Voor de dorpen geldt dat we soepeler omgaan met beperkte verkoop aan huis, aangezien hier beperkte vestigingsmogelijkheden zijn en we de lokale economie willen stimuleren. Om het toeristisch karakter van de dorpen te ondersteunen is verkoop aan huis tot max 40m² toegestaan van zelfgeproduceerde (toeristische) producten, denk daarbij aan bijvoorbeeld vers fruit en jams en ambachtelijke producten.

Afhaalpunten webshops

Waar het gaat om internetwinkels zonder fysieke bezoekmogelijkheid is de beleidsregel simpel. De hoofdfunctie van de nieuwe internetwinkel moet passen binnen het bestemmingsplan (functie, bestemming of bedrijfsmatig verkeer). Waar het gaat om internetwinkels met een fysieke bezoekmogelijkheid geldt aangepast beleid. Het risico bestaat dat deze afhaalpunten verkapte winkels worden en zo gaan concurreren met de gevestigde detailhandel in Goes. Beleidslijn hiervoor is dat binnen de bestaande detailhandelsbestemmingen in Goes voldoende mogelijkheden zijn voor de realisatie van afhaalpunten. Bij voorkeur landen de afhaalcentra in een van de centra binnen de hoofdwinkelstructuur. De vestiging van een afhaalpunt in de centra kan namelijk een aantrekkende en versterkende werking hebben op die centra. Mensen moeten er immers hun pakketje ophalen en zijn dan in het centrum en kunnen dan ook vervolgbestedingen doen.

Detailhandel bij tankstations

Hoewel onbemande tankstations in opkomst zijn, vormen winkels bij bemande tankstations een steeds belangrijkere bron van inkomsten. Om te voorkomen dat deze teveel gaan concurreren met de reguliere detailhandel is het belangrijk om hier richtlijnen voor af te spreken in het beleid. We gaan uit van een maximale winkel van 75 m² bvo bij een motorbrandstoffenverkooppunt. Het assortiment moet gericht zijn op automobilisten.

Productiegebonden detailhandel

Voor gebieden zonder bestemming detailhandel beperken we de mogelijkheid voor detailhandel in oppervlakte tot ten hoogste 15% van de bedrijfsvloeroppervlakte van de hoofdfunctie tot ten hoogste 40 vierkante meter, uitsluitend voor de verkoop van met de hoofdfunctie rechtstreeks verband houdende artikelen. Uitzonderingen kunnen worden gegeven via een vergunning, welke we toetsen aan de uitgangspunten zoals opgenomen in dit detailhandelsbeleid.

Darkstores: nee, tenzij

Darkstores (snelle bezorgsupermarkten of detailhandel met magazijnen en zonder winkelfunctie) beschouwen we niet als reguliere detailhandel. Op meerdere plekken leiden darkstores tot overlast en een inbreuk op het woon- en leefklimaat. We hanteren algemeen verbod op vestiging van darkstores binnen het gehele grondgebied van de gemeente Goes. Om eventueel medewerking te kunnen verlenen, dient een aanvraag te voldoen aan diverse voorwaarden. Dit zijn voorwaarden die beogen omliggende bedrijven niet onevenredig aan te tasten en leefklimaat van omwonenden en/of en ook de gebruiksmogelijkheden van de openbare ruimte niet mogen aantasten. Door middel van een binnenplanse afwijking kan het college besluiten om met een omgevingsvergunning van het voornoemde verbod afwijken. Deze bevoegdheid beperkt zich tot gebieden buiten de binnenstad.

Outletcentrum

In de loop der jaren zijn op verschillende plekken in het land outletcentra geopend. Op deze grootschalige winkellocaties buiten de binnenstad worden merken aangeboden met hoge kortingen. Er speelt op dit moment geen initiatief voor een outletcentrum in Goes of Zeeland. We vinden een outletcentrum niet van toegevoegde waarde voor onze winkelstructuur en binnenstad. We staan een outletcentrum daarom niet toe.

Beleid supermarktstructuur gericht op consolideren, maar niet uitbouwen

Supermarkten horen thuis in de hoofdstructuur detailhandel. Het beleid is er dan ook op gericht om supermarkten te concentreren in onze wijkcentra (en de binnenstad). Uit de economische analyse blijkt dat er in Goes bovengemiddeld veel supermarktaanbod aanwezig is. Dit kan op den duur tot negatieve effecten op het functioneren leiden. In het algemeen is er op gemeenteniveau daarom geen distributieve ruimte voor uitbreiding van het dagelijks aanbod, ook niet in de toekomst. De supermarktbranche is echter wel sterk in beweging en veel supermarktketens moderniseren en breiden hun vestigingen uit om meer beleving en comfort in de winkel te verbeteren.

Het enerzijds ontbreken van marktruimte en anderzijds de wens van supermarkten om te kunnen blijven ontwikkelen vraagt om een zorgvuldige afweging van toekomstige supermarktinitiatieven. De volgende uitgangspunten en voorwaarden gelden ten aanzien van supermarktontwikkelingen in de gemeente Goes:

- Een supermarktontwikkeling mag niet leiden tot onaanvaardbare effecten op de consumentenverzorging, de detailhandelsstructuur in de gemeente en de leefbaarheid in de kernen. De noodzaak tot uitbreiding moet worden aangetoond aan de hand van de Ladder voor duurzame verstedelijking. In lijn hiermee moeten nieuwe supermarktontwikkelingen passen bij het lokale draagvlak en de koopbereidheid van inwoners. Supermarktontwikkelingen worden enkel toegestaan indien zij een kwaliteitsimpuls betekenen voor het betreffende winkelgebied of de leefbaarheid in het gebied.
- Vergroting dan wel verplaatsing van bestaande supermarkten naar de hoofdwinkelstructuur heeft de voorkeur boven nieuwvestiging, vanwege het ontbreken van marktruimte en het draagvlak in de gemeente. Een nieuwe supermarkt is enkel mogelijk wanneer een bestaande supermarkt een locatie sluit.
- Alle supermarktlocaties krijgen een specifieke supermarktbestemming, in plaats van een algemene detailhandelsbestemming. Zo kan een supermarktinitiatief eerst nader worden afgewogen. Op locaties met een algemene detailhandelsbestemming zijn nieuwe supermarkten niet direct mogelijk. Hiervoor dient eerst een planologische procedure voor te worden doorlopen.
- Verplaatsing van een supermarkt is alleen mogelijk wanneer aansluiting wordt gezocht bij andere bestaande winkels in de kern vanwege het belang van de nabijheid van een supermarkt voor overige voorzieningen. Bij verplaatsing van een supermarkt in het kader van

gebiedsontwikkeling of herontwikkeling toetsen we op ruimtelijke effecten op de hoofdstructuur.

- In de kleinste kernen is onvoldoende draagvlak voor supermarktaanbod op commerciële basis. Eventuele verswinkels binnen bestaande detailhandelsbestemmingen behoren uiteraard wel tot de mogelijkheden.
- Goes kent diverse supermarkten op solitaire locaties buiten de structuur. Deze mogen op huidige plek blijven, maar versterken we niet verder. Nieuwe (solitaire) supermarkten zijn per definitie niet toegestaan. Uitgangspunt is het behouden en waar mogelijk versterken van de bestaande structuur.

Uitzonderingen buiten de hoofdwinkelstructuur

- De Zeelandhallen zijn geen onderdeel van de hoofdstructuur en versterking van de detailhandelsfunctie is in de basis ongewenst. Voor het gebied Zeelandhallen wordt een integrale herstructurering voorzien, gericht op de (boven)regionale centrumfuncties die verband houden met Goes als hart van Zeeland en centrum van de Bevelanden. Versterking van de congres- en evenementen voorzieningen staan centraal, samen met hieraan verbonden diensten als horeca, indoor/outdoor leisurevoorzieningen, specifieke vormen van grootschalige detailhandel en kantoren. Randvoorwaarde voor de eventuele toevoeging van detailhandel is dat wordt aangetoond dat het toestaan van detailhandel geen onaanvaardbare ruimtelijke effecten veroorzaakt in de bestaande hoofdstructuur (binnenstad en wijkcentra). Politieke besluitvorming is vereist.
- Circulaire werkplaats/Kringloopwinkel. Momenteel loopt een locatieonderzoek naar een nieuwe milieustraat. De wens is daarbij een circulaire werkplaats incl. kringloop (ca. 6.500 m²) te vestigen. In een circulaire werkplaats wordt een moderne milieustraat gecombineerd met een kringloopwinkel en eventueel demontagebedrijf, met aandacht voor onderwijs en educatie en mogelijk inschakeling van medewerkers met een achterstand tot de arbeidsmarkt. Zo wordt geprobeerd goederen langer in de kringloop te houden en afval zoveel als mogelijk te voorkomen in combinatie met het creëren van werkgelegenheid. Binnen de hoofdwinkelstructuur is geen ruimte beschikbaar voor dit initiatief. Gelet op de synergie tussen de milieustraat en het circulaire centrum/kringloopwinkel en de grote omvang van het initiatief staan we er voor open om een dergelijk initiatief buiten de hoofdwinkelstructuur te realiseren. Daarbij willen we dit concept specifiek bestemmen gericht op de kringloopwinkel, zodat bij een eventueel vertrek geen andere detailhandel mogelijk is.

5.4 Beleidskader horeca binnenstad Goes

Separaat aan dit detailhandelsbeleid is een beleidskader op gesteld voor horeca in de binnenstad van Goes. Dit beleidskader is opgenomen in de uitvoeringsagenda. Het doel van dit beleidskader is een zorgvuldig afgestemde spreiding van de horeca in de Goese binnenstad. Het uitgangspunt: de juiste horeca op de juiste plek. Horeca draagt bij aan een levendige, aantrekkelijke en economisch vitale binnenstad, waarin verschillende functies elkaar versterken. In het beleidskader zijn een aantal uitgangspunten opgenomen die belangrijk zijn om de horeca in Goes een impuls te geven. Ook is de huidige planologische situatie uiteengezet. In het laatste onderdeel van het beleidskader wordt een gewenst toekomstbeeld geschetst. Het beleidskader vormt een basis voor een nieuwe horecavisie. Dit kan als vervolg op dit beleid worden opgestart.

Bijlage 1 Berekening marktruimte DPO's

Tabel 6: DPO dagelijks

	2025	2035
Inwoners	40.120	42.000
Bestedingen	€ 2.925	€ 2.925
Fysieke bestedingen	€ 117.351.000	€ 122.850.000
Koopkrachtbinding	95%	95%
Gebonden omzet	€ 111.483.450	€ 116.707.500
Toevloeiing	30%	30%
Totale omzet	€ 159.262.070	€ 166.725.000
Gemiddelde omzet in NL per m ²	€ 8.570	€ 8.570
Haalbaar aanbod in m ² wvo	18.580	19.450
Gevestigd aanbod in marktregio m ² wvo	20.135	20.135
Marktruimte in m ² wvo	-1.555	-685

Bron: CBS, 2025; Panteia, 2024; Primos Prognose, 2025; KSO, 2021. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Tabel 7: DPO recreatief

	2025	2035
Inwoners	40.120	42.000
Bestedingen	€ 1.035	€ 1.035
Fysieke bestedingen	€ 41.524.200	€ 43.470.000
Koopkrachtbinding	75%	75%
Gebonden omzet	€ 31.143.150	€ 32.602.500
Toevloeiing	50%	50%
Totale omzet	€ 62.286.300	€ 65.205.000
Gemiddelde omzet in NL per m ²	€ 2.400	€ 2.400
Haalbaar aanbod in m ² wvo	25.955	27.170
Gevestigd aanbod in marktregio m ² wvo	28.020	28.020
Marktruimte in m ² wvo	-2.065	-850

Bron: CBS, 2025; Panteia, 2024; Primos Prognose, 2025; KSO, 2021. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Tabel 8: DPO doelgericht

	2025	2035
Inwoners	40.120	42.000
Bestedingen	€ 1.255	€ 1.255
Fysieke bestedingen	€ 50.395.285	€ 52.752.000
Koopkrachtbinding	80%	80%
Gebonden omzet	€ 40.136.225	€ 42.201.600
Toevloeiing	55%	55%
Totale omzet	€ 89.591.616	€ 93.781.333
Gemiddelde omzet in NL per m²	€ 1.595	€ 1.595
Haalbaar aanbod in m² wvo	56.205	58.835
Gevestigd aanbod in marktregio m² wvo	59.990	59.990
Marktruimte in m² wvo	-3.785	-1.155

Bron: CBS, 2025; Panteia, 2024; Primos Prognose, 2025; KSO, 2021. Bewerking: Stec Groep, 2025.

Bijlage 2 Marktanalyse economische kansen binnenstad

In deze bijlage staat de marktanalyse voor economische functies in de binnenstad. We behandelen de potentie voor detailhandel, horeca, leisure en diensten. Voor meerdere functies hanteren we een benchmark. De benchmark bestaat uit centrumgebieden met een historisch profiel en een vergelijkbare omvang².

Detailhandel

Trends en ontwikkelingen

Toenemende menging van functies	De scheidslijnen tussen winkels, horeca en dienstverlening vervagen. Voor de consument biedt dit nieuwe concepten en aantrekkelijke winkelomgevingen. Er is steeds meer sprake van '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.
De ultieme winkelervaring	Om tegenwicht te bieden aan webshops (breed assortiment, lage prijzen en gemak) is het cruciaal om met service en positieve ervaringen de consument te verleiden. Dit uit zich 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.
Afvlakking van online winkelen	Het groeiplafond van webshops komt in zicht, in het bijzonder in recreatieve branches als mode, schoenen, vrije tijd en sport. Branches waar centrumgebieden sterk op leunen. Het aandeel online stijgt naar verwachting nog iets verder, maar niet meer in die mate als voorheen. Vanwege het onder druk staande verdienmodel van webshops (hoge kosten, lage marges) worden verzend- en retourkosten momenteel verhoogd. Er is sprake van een kantelpunt in deze markt. Online blijft een majeur aankoopkanaal. Het gemak, ruimer assortiment en scherpe prijsstellingen zijn daarbij onderscheidende factoren voor veel consumenten.

Kwantitatieve behoefte

In bijlage 1 is een marktruimteberekening gemaakt voor detailhandel in de gemeente. Het primaat voor de binnenstad ligt overwegend in recreatieve branches en in mindere mate voor dagelijkse en doelgerichte branches. Rekenen we de marktruimte door op het niveau van de binnenstad dan blijkt dat de grootste krimp voorbij is. De marktruimte is nog steeds negatief (-2.000 m² wvo), maar beweegt zich richting een evenwicht in 2035.

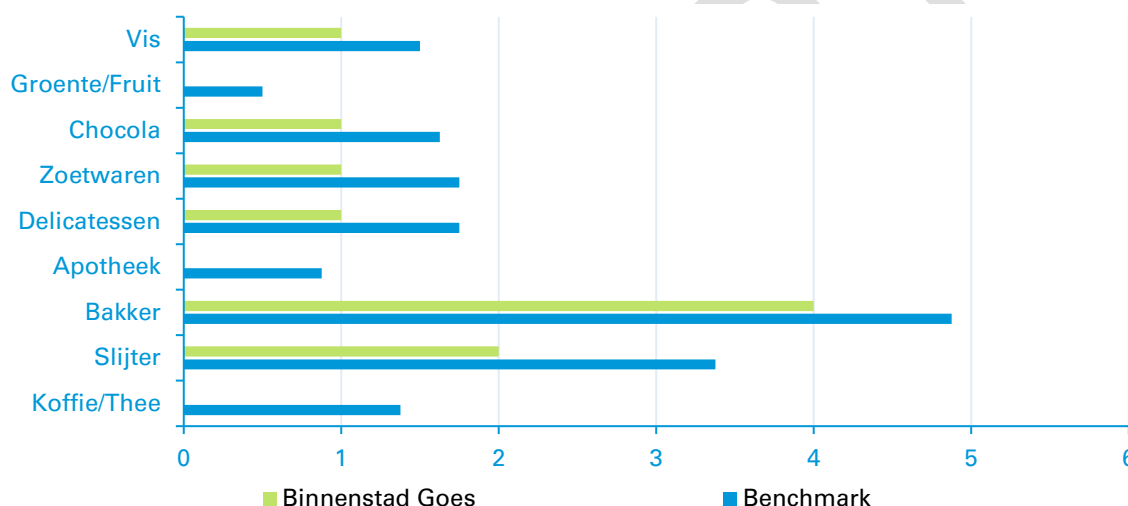
² Bergen op Zoom, Gouda, Hoorn, Purmerend, Roermond, Sittard, Sneek en Zutphen.

Kwalitatieve kansen voor versterking

We gaan in op de kwalitatieve kansen voor versterking van het winkelaanbod in binnenstad Goes. We richten ons daarbij op de detailhandelsgroepen dagelijks, recreatief en doelgericht.

In het **dagelijks segment** zien we kansen voor een meer divers aanbod. Verschillende branches ontbreken momenteel of zijn ondervertegenwoordigd. Er liggen kansen voor het toevoegen van dagelijkse speciaalzaken aan de binnenstad. Denk aan koffie/theezaken, slijters, bakkers, apotheek, delicatessen, chocoladewinkel/patisserie, groente/fruit en viswinkels. In deze productgroepen zijn relatief veel zelfstandige ondernemers actief. Het toevoegen van dagelijkse speciaalzaken is daarmee een kans om de lokale kleur en onderscheidend vermogen van de binnenstad te vergroten. Ook zijn er specifieke formules/ketens die momenteel geen vestiging hebben in de binnenstad van Goes, maar wel in vergelijkbare binnensteden. Denk bijvoorbeeld EkoPlaza, Erica, Rousseau Chocolate en Simon Levelt. Parfumerieën, winkels gericht op haarproducten, poeliers en tabak/lektuurwinkels zijn juist relatief sterk vertegenwoordigd.

Figuur 15: Benchmark dagelijks winkelaanbod per branche



Bron: Locatus (2023).

Tabel 9: Potentiële dagelijkse winkelformules voor binnenstad Goes

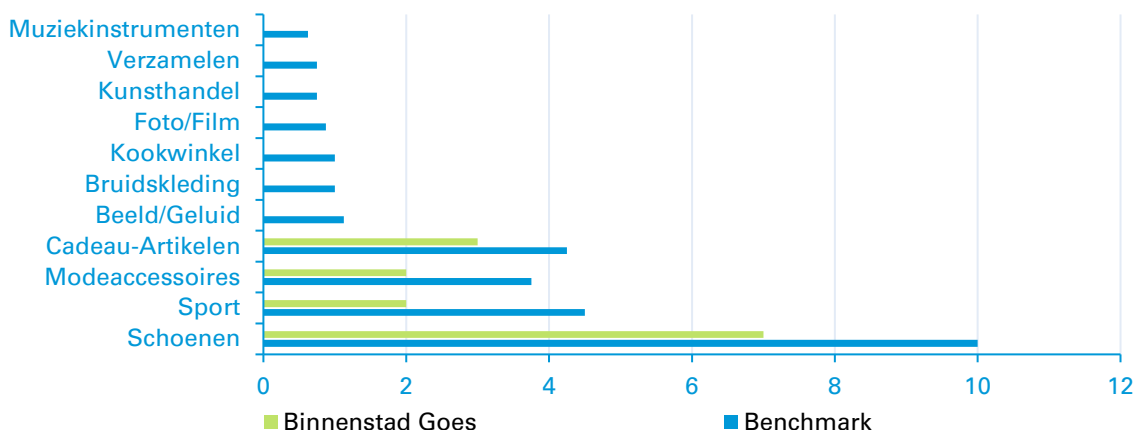
Formule	Metrage	Branche	Formule	Metrage	Branche
BENU	S (50-100)	Apotheek	Rousseau	XS (0-50)	Chocolade
Branderij Joost	XS (0-50)	Delicatessen	Simon Levelt	XS (0-50)	Koffie/Thee
Echte Bakker	XS (0-50)	Bakker	Spar City	M+ (250-500)	Supermarkt
EkoPlaza	M+ (250-500)	Eco-supermarkt	Trekpleister	M (100-250)	Drogist
Erica	M (100-250)	Gezondheid	Vitaminstore	S (50-100)	Dieet/voedingsupl.
G&W	M (100-250)	Gezondheid	Zuivelhoeve	S (50-100)	Kaashandel
Jan Schrieke	XS (0-50)	Bakker			

Bron: Locatus (2023).

In het **recreatief segment** ligt het winkelaanbod op een vergelijkbaar niveau met de benchmark-binnensteden. Vooral in de productgroepen schoenen, sport, modeaccessoires en cadeauartikelen. Het schoenensegment is gelet de relatief hoge online-penetratie kwetsbaar.

Minder aanbod in deze branche is niet per definitie ongunstig. Ook in productgroepen als beeld/geluid, bruidskleding, koken, foto/film, kunsthandel en verzamelwinkels blijft het aanbod qua winkelketens achter. In deze branches zijn overwegend zelfstandig ondernemers actief. Er is een groot aantal specifieke recreatieve formules/ketens die momenteel geen vestiging hebben in de binnenstad van Goes, maar wel in vergelijkbare binnensteden. Denk daarbij onder andere aan Nelson, Norah, Cotton club en Ziengs. Het modesegment (damesmode in het bijzonder) is relatief sterk vertegenwoordigd. Het aantal vestigingen ligt ruim een vijfde hoger.

Figuur 16: Benchmark recreatief winkelaanbod per branche



Bron: Locatus (2023).

Tabel 10: Potentiële formules binnenstad Goes

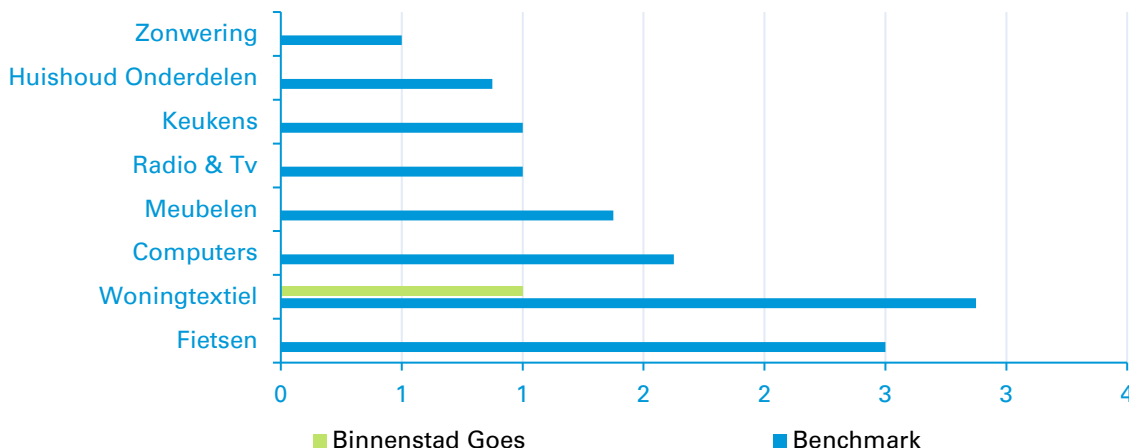
Formule	Metrage	Branche	Formule	Metrage	Branche
Be One	M (100-250)	Damesmode	Oogwereld	S (50-100)	Optiek
Cecil*	S (50-100)	Damesmode	Rickens	S (50-100)	Naaimachines
Costes	M+ (250-500)	Damesmode	Runnersworld*	M (100-250)	Sport
Cotton Club	M+ (250-500)	D&H Mode	Schuurman	M+ (250-500)	Schoenen
Durlinger	M (100-250)	Schoenen	State of Art	M (100-250)	Herenmode
ECCO	S (50-100)	Schoenen	Van Os	M (100-250)	Lederwaren
Meyer&Meyer	M (100-250)	Herenmode	Van Vuuren	M (100-250)	Damesmode
Nelson	M (100-250)	Schoenen	Wolky	S (50-100)	Schoenen
Norah	M (100-250)	Damesmode	Ziengs	M (100-250)	Schoenen

Bron: Locatus (2023). * Voormalig aanwezig in binnenstad Goes.

In het **doelgerichte segment** loopt het aanbod achter op de benchmark-binnensteden. Een verklaring ligt in de relatief grote verspreide bewinkeling op bedrijventerreinen en PDV-locaties in Goes. In het bijzonder ketens gericht op fietsen, woningtextiel, computers, meubelen, radio & tv, keukens en huishoudelijke onderdelen ontbreken nagenoeg in de binnenstad. Kansrijke formules voor versterking van het aanbod in de binnenstad zijn onder andere Amac, Expert, Halfords en Handyman. De metrages van winkels in het doelgerichte segment zijn doorgaans ruimer dan de gemiddelde winkel. Er zijn in andere woorden grotere verkooppunten nodig om dergelijke concepten te huisvesten. Hoewel het gros van de doelgerichte winkels primair aanwezig zijn op woonboulevards en andere perifere locaties, worden er steeds vaker city-concepten geopend in

centrumgebieden. Denk aan Praxis, Gamma, Auping, Goossens, Trendhopper en Swiss Sense. Deze concepten richten zich voornamelijk op grotere steden, maar zijn in potentie kansrijk.

Figuur 17: Benchmark doelgericht aanbod per branche



Bron: Locatus (2023).

Tabel 11: Potentiële doelgerichte formules binnenstad Goes

Formule	Metrage	Branche	Formule	Metrage	Branche
Aanhuis**	M+ (250-500)	Woninginrichting	Halfords	M (100-250)	Fietsen / Auto
Amac	M (100-250)	Computers	Handyman	XS (0-50)	Huishoud ond.
Bike Totaal	M+ (250-500)	Fietsen	PartsNL	S (50-100)	Huishoud ond.
Expert	M+ (250-500)	Elektronica			

Bron: Locatus, 2023. **Aanwezig elders in Goes of gemeente

Horeca

Relevante trends en ontwikkelingen voor binnensteden

Het belang van belevingswaarde	De consument zoekt beleving en reuring. Ze verlangen naar een levendige en dynamische ervaring wanneer ze uit eten gaan of een café bezoeken. Het gaat om het creëren van een memorabele belevenis. 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.
Het terras als uithangbord en smaakmaker	Het terras is uitgegroeid tot een belangrijke hotspot die een impuls geeft aan de horeca in binnensteden. De recente pandemie heeft de belangstelling van terrassen verder aangewakkerd. Het terras is meer dan alleen een aanvulling op horecazaken: het is een levendige ontmoetingsplaats waar mensen samenkomen en genieten. Het terras fungeert als smaakmaker en horecaondernemers investeren dan ook steeds meer in goed ontworpen, comfortabele (en verwarmde) terrassen.
Opkomst gemak- en bezorg concepten	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.

Ketenvorming en uniformiteit

Door concurrentie en huurprijzen slagen vooral middensegment-concepten gericht op massa op de beste locaties. Ketenvorming in de horeca neemt toe, in het bijzonder in fastfood en casual dining.

Kwantitatieve behoefte

We maken een indicatieve doorrekening van de behoefte aan horeca tot 2030. Hierbij letten we op de inwonersgroei die Goes doormaakt en het huidige horeca-aanbod dan ondergemiddeld is (zie onderstaand). Hieruit blijkt een potentie voor toevoeging van ruim 1.200 m² wvo horeca tot en met 2030. Dit bestaat voor het overgrote deel uit horeca in het segment eten (restaurants, lunchroom). Ook in fastservice verwachten we, gelet op de sterke groei in deze branche, een verdere groei in aanbod. In het segment dranken is landelijk sprake van aanzienlijke krimp (in het bijzonder van cafés). We verwachten, ondanks de inwonersgroei, ook in de binnenstad van Goes sprake zal zijn van enige krimp/stabilisatie van de drankenhoreca.

Tabel 12: Inschatting kwantitatieve behoefte horeca 2030 binnenstad Goes

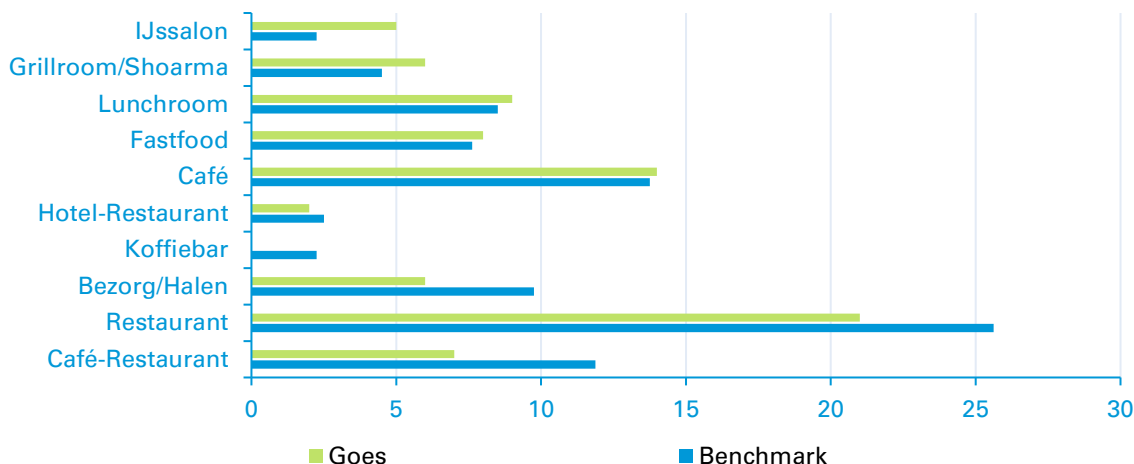
Branche	Huidig aanbod	Potentie aanbod 2030	Groei (vestigingen)	Groei (m ² wvo)
Dranken	15	14	-1	-90
Eten	37	45	8	1.000
Fastservice	20	25	5	250
Koffie & desserts	5*	6	1	60

Bron: Stec Groep (2023).

Kansen voor versterking

De horeca in binnenstad Goes is minder sterk aanwezig vergeleken met de benchmark-binnensteden van vergelijkbare omvang. Het aanbod ligt ruim 10% lager dan gemiddeld. Kijken we naar segmentering dan blijft met name het aantal café-restaurants (grand-café's, eetcafé's) en restaurants achter. Hier liggen kansen voor uitbreiding. Het aantal zaken in de fastservice, zoals cafetaria's, bezorgdiensten en grillroom/shoarma, zijn juist wat ruimer vertegenwoordigd. Het overgrote deel van de horecavoorzieningen wordt gedragen door lokale ondernemers. Dit is in de meeste binnensteden zo, maar in het bijzonder in Goes. In de Goese binnenstad zijn momenteel slechts vier horecaketens actief, terwijl het gemiddelde in vergelijkbare steden rond de negen ligt. Landelijk zien we dat er steeds meer ketenbedrijven actief in de horecabranche (zie trends). Voorbeelden hiervan die niet actief zijn in de binnenstad van Goes maar wel vergelijkbare binnensteden zijn BackWERK, Bagels & Beans en 't Zusje.

Figuur 18: Benchmark horeca



Bron: Stec Groep (2023).

Tabel 13: Potentiële horecaformules binnenstad Goes

Formule	Metrage	Branche	Formule	Metrage	Branche
30ml Coffee	S (50-100)	Koffie & desserts	Delifrance	S (50-100)	Eten – lunch
Anne & Max	M (100-250)	Eten – lunch	Doppio Espresso	M (100-250)	Koffie & desserts
BackWERK	M (100-250)	Eten – lunch	Eazie	M (100-250)	Fastservice
Barista Cafe	S (50-100)	Koffie & desserts	Fratelli	M (100-250)	Restaurant
Bregje	M (100-250)	Eten - Restaurant	Johnny's Burger Company	XS (0-50)	Fastservice
Bufkes	S (50-100)	Fastservice	Mr. Sushi	XS (0-50)	Fastservice
BurgerMe	S (50-100)	Fastservice	Subway	S (50-100)	Fastservice
De Beren*	M+ (250-500)	Eten - Restaurant	't Zusje	M+ (250-500)	Eten - Restaurant
De Pizzabakkers	S (50-100)	Eten - Restaurant	Taco Mundo	XS (0-50)	Fastservice

Bron: Stec Groep (2023). *Aanwezig elders in Goes.

Leisure, cultuur en ontspanning

Opkomst leisure in binnensteden

Het bezoekmotief van centrumgebieden is steeds meer gericht op recreëren en daar passen leisure-concepten bij. Leisure kent vele verschijningsvormen. Denk aan escape-rooms, spelhallen, of activiteiten en evenementen (speurtochten, themarondleidingen, verhuur ludieke vervoersmiddelen, etc.). Deze concepten passen soms niet in bestaande bestemmingen en kennen een inpassingsvraagstuk, waarbij de impact op een (historische) omgeving een aandachtspunt is. Tegelijkertijd bieden cultuurinstellingen steeds meer een jaarrond-programmatie aan.

Festivalisering

Er worden steeds meer activiteiten in centrumgebieden georganiseerd. Denk aan foodtruck-, bierproef- en muziekfestivals. Dit is een kans om bezoekers te trekken en te binden. Cultuur kent eveneens vele verschijningsvormen. Cultuur mengt

zich meer met andere concepten zoals horeca. Ook zijn tijdelijke concepten aan de randen van de binnenstad in opkomst.

Grote trendgevoeligheid

De leisure markt is trendgevoelig. We zien een voortdurende opkomst van nieuwe concepten en de geleidelijke verdwijning van bestaande. De marktvraag verandert snel. De trendgevoeligheid heeft gevolgen voor ondernemers en consumenten. Ondernemers moeten voortdurend alert zijn op nieuwe trends en innovaties. Ook moeten ze bereid zijn hun aanbod aan te passen en te vernieuwen. De levenscyclus van concepten wordt steeds korter. De consument heeft de mogelijkheid steeds weer nieuwe activiteiten te ontdekken en hun vrije tijd dynamisch in te vullen. Deze trend is met name zichtbaar in de categorie attracties en entertainment.

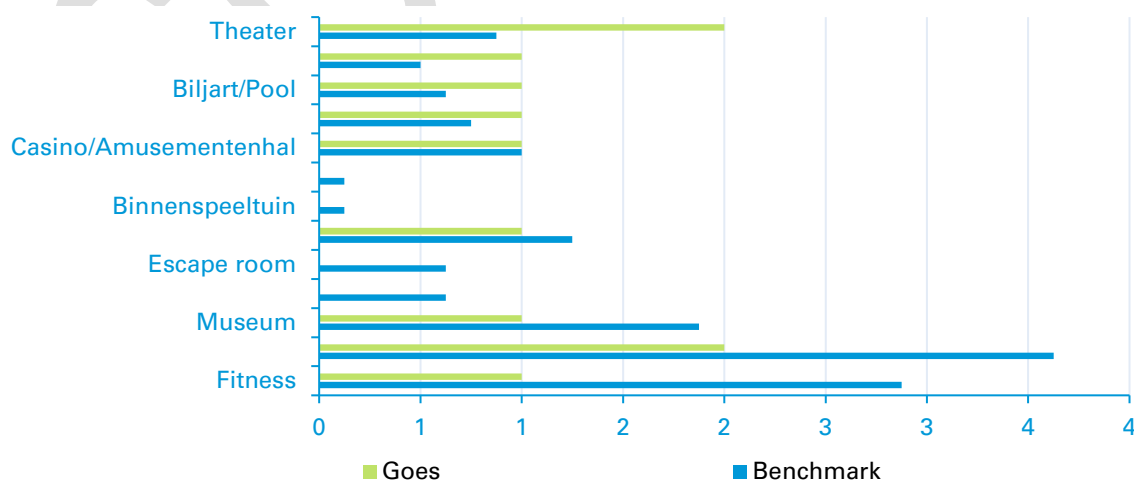
Kwantitatieve behoefte

Een adequate behoefteeraming op basis van vraag en aanbod is voor leisure, cultuur en ontspanning is niet voorhanden. Er zijn geen uniforme bestedings- of omzetkengetallen. Voor de cultuursector speelt daarbij subsidiëring mee. De mate in hoeverre er behoefte is aan leisure en ontspanning, wordt grotendeels bepaald door het concept zelf. Voor sterke concepten liggen veel kansen voor versterking, mede in combinatie met horeca. Indicatief liggen er kansen voor invulling van circa 1.000 m² wvo.

Kwalitatieve kansen voor versterking

Om een beeld te geven van versterkingskansen voeren we een benchmark uit. Hieruit blijkt in z'n totaliteit dat het aanbod in de binnenstad iets achterloopt. De oorzaak zit met name in het beperkte aanbod fitness/sportcentra en kunstgaleries. We constateren tegelijkertijd dat het aanbod leisure, cultuur en ontspanning divers is met onder andere een bibliotheek, twee theaters, kunsttuleencentrum, casino en museum. De kansen voor versterking van het aanbod zitten naast fitness/sportcentra en kunstgaleries in uitbreiding van het museumaanbod, bioscoopaanbod en leisurefuncties zoals een escape room, entertainment center of gamehall. Voor de bioscoop geldt dat deze momenteel gevestigd aan de rand van de stad. Hierdoor landen positieve spin-off effecten (mensen die dit combineren met een hapje eten of winkelen) niet in de binnenstad. Wel is er een filmhuis aanwezig in de binnenstad ('t Beest). Verdere versterking van het aanbod leisure, cultuur en ontspanning stelt binnenstad Goes in het bijzonder in staat het toeristisch profiel te versterken.

Figuur 19: Benchmark leisure, cultuur en ontspanning



Bron: Stec Groep (2023).

Diensten en ambachten

Relevante trends en ontwikkelingen voor binnensteden

Opkomst reparatiediensten en lichte maakbedrijven	Reparatiediensten zijn in opkomst. Ook is er meer aandacht voor lokaal produceerde en duurzame producten. Dergelijke concepten met zowel een winkel als atelier, kunnen de Goese binnenstad verlevendigen. De hoge huurprijzen en specifieke pand- en locatie-eigenschappen zijn soms (nog) relevante belemmeringen. Alle deelgebieden (excl. horecaconcentratiegebied) zijn in potentie geschikt voor deze functies. Lichte bedrijvigheid is soms niet inpasbaar, gelet op de ruimtelijke impact op de omgeving (geur, geluid, bevoorrading etc.).
Snelle groei aantal kappers, nagelstudio's, zonnebankstudio's	Landelijk is er sprake van een snelle groei van kappers, nagel- en zonnebankstudio's. Kwalitatief goede zaken zijn een welkome aanvulling, maar gewaakt moet worden voor monocultuur. Ook hebben deze voorzieningen een verhoogd risico op criminele overnames en ondermijning. Dit speelt doorgaans vooral in de rafelranden van het centrum.
Digitalisering en dienstverlening	Er is een duidelijke trend van afname van dienstverlenende voorzieningen (baliefuncties) als gevolg van digitalisering. Denk aan reisbureaus, banken en makelaars. Naast minder locaties wordt er tegelijkertijd ingezet op nieuwe concepten op de achterblijvende locaties (zoals bankkantoren). Deze concepten zijn gericht op service, toegankelijkheid en branding, soms in combinatie met horeca.

Kwantitatieve behoefteaming

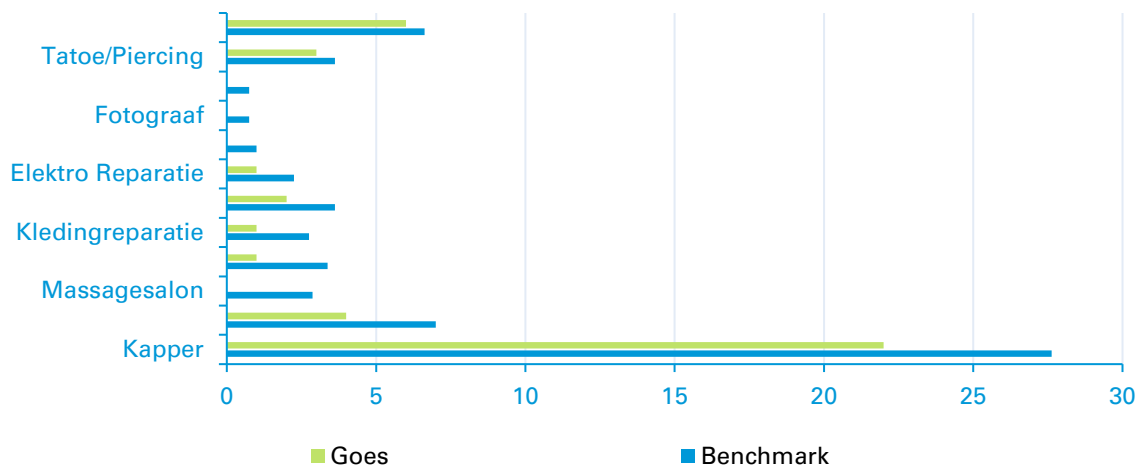
Een behoefteaming is voor de groep diensten en ambachten niet op te stellen, door het gebrek aan omzetkengetallen en de brede variatie en samenstelling van de sector. Groei van de branche aan sich is naar verwachting in zijn totaliteit beperkt. Op basis van inwonersgroei verwachten we een beperkte kwantitatieve uitbreiding van 200 m² wvo richting 2030, oftewel zo'n 4 extra vestigingen.

De kwantitatieve behoefte hangt tevens samen met mogelijkheden in het beleid (bestemmingsplannen) voor diensten en ambachten buiten de binnenstad, zoals op de bedrijventerreinen en in de woonwijken. We constateren dat in de gemeente Goes het aandeel diensten en ambachten op verspreide locaties 42% is, waar dit in de benchmark-gemeenten en landelijk op 35% ligt. Hier liggen kansen voor concentratie in de binnenstad. Bij gericht concentratiebeleid verwachten we op langere termijn een aanvullende potentie van 450 m² wvo (gemiddeld niveau) tot 750 m² wvo (hoog ambitieniveau) voor binnenstad Goes. Dit zijn respectievelijk 9 tot 15 extra vestigers voor (lege) verkooppunten.

Kwalitatieve kansen voor versterking

Om een beeld te geven van versterkingskansen voeren we een benchmark uit. In zijn totaliteit is het aanbod dienstverleners en ambachten in binnenstad Goes ondergemiddeld (circa een kwart minder). Een deel van de verklaring ligt in het feit dat diensten en ambachten in Goes relatief vaker op verspreide locaties (zoals woonwijken, bedrijventerreinen, solitair) aanwezig is. Met name dienstverlenende activiteiten zoals kappers, schoonheidssalons, massagesalons en nagelstudio's zijn minder vaak aanwezig in de binnenstad van Goes. Het aantal uitzendbureaus is juist sterk vertegenwoordigd. Qua ambachten zien we met name in kledingreparatie, elektro reparatie, fotografie, lijstenmaker en kleermaker beperkt tot geen aanbieders.

Figuur 20: Benchmark diensten en ambachten binnenstad Goes



Bron: Stec Groep (2023).

Bijlage 3 Verslag consultatieronde stakeholders

Er heeft op verschillende momenten participatie plaatsgevonden:

- Gesprekken: Eind 2022 – begin 2023 hebben er zeven gesprekken plaatsgevonden met stakeholders die actief zijn in de Goese binnenstad. Er is gesproken met winkeliers, makelaars en pandeigenaren.
- Bijeenkomsten eerste ronde: Op 19 juni en 27 juni 2023 hebben twee sessies plaatsgevonden met stakeholders. Gezamenlijk waren 57 ondernemers en pandeigenaren aanwezig.
- Bijeenkomst tweede ronde: Op 26 september 2023 vond een brede stakeholdersbijeenkomst plaats over het concept-detailhandelsbeleid voor specifiek de binnenstad van Goes. Er waren circa 30-35 ondernemers en pandeigenaren aanwezig.
- “Goes Bezig voor Jou”-bijeenkomsten in juni 2025.

Hierna volgen de verslagen van de gesprekken en bijeenkomsten.

Verslag gesprekken

Algemeen functioneren binnenstad Goes

De binnenstad van Goes functioneert redelijk goed, zeker ook in vergelijking met andere binnensteden in Zeeland en Noord-Brabant van vergelijkbare omvang. De binnenstad van Goes staat er goed voor en is na de binnenstad van Middelburg de binnenstad in Zeeland met de meeste aantrekkingskracht. Wel profiteren de winkels in Middelburg meer van toeristische bezoekers dan de winkels in Goes.

Goes staat sinds jaar en dag bekend om haar mode-aanbod in het midden- tot hoge segment. Stakeholders zien dit aanbod de laatste jaren echter steeds verder teruglopen. Familiebedrijven hebben moeite met het vinden van opvolging. Dit resulteert in een afnemende diversiteit in het winkelbestand en steeds meer (langdurig) leegstaande verkooppunten, ook binnen het kernwinkelrondje. Met name de hoek Lange Vorststraat – Klokstraat – Kreukelmarkt is een aandachtsgebied. Het vinden van nieuwe permanente invulling is hier steeds lastiger, terwijl de leegstand buiten het kernwinkelgebied juist beperkt is. Dit vanwege de lagere huren op deze locaties.

De laatste tijd openen er ook steeds meer internationale winkeltjes in de binnenstad van Goes, zo zien stakeholders. Deze ondernemers brengen diversiteit in het winkelaanbod en straatbeeld. Wel is de omloopsnelheid onder deze ondernemers hoog, wat betekent dat lastig is permanent succesvol te aarden in Goes.

Visie vanuit gemeente

De samenwerking met- en de toegankelijkheid van de gemeente wordt als fijn ervaren. Wel pleiten veel stakeholders voor een meer concrete visie op detailhandel vanuit de gemeente. Identificeer deelgebieden in de binnenstad, en werk toe naar een stip op de horizon vanuit de verschillende gemeentelijke beleidsvelden. Wees daarnaast strenger in mogelijkheden voor detailhandel in bestemmingsplannen, bijvoorbeeld voor bedrijventerrein de Poel.

Werk aan een compact kernwinkelgebied, maar leg niet alleen de focus op het kernwinkelgebied. De binnenstad van Goes onderscheidt zich juist doordat er in iedere straat binnen de voormalige wallen leuk aanbod te vinden is. Bezoekers lopen graag een rondje door het hele historische centrum, waar het kernwinkelgebied slechts een onderdeel van is.

Overige aandachtspunten meegegeven voor de gemeente

- De verkooppunten in de binnenstad van Goes zijn gemiddeld gezien relatief klein. Hierdoor kunnen grotere spelers soms geen geschikte locatie vinden. Enkele stakeholders roepen de gemeente op soepeler om te gaan met het samenvoegen van kleinere verkooppunten tot één groter winkelpand. Op die manier wordt je als binnenstad ook aantrekkelijker voor grotere spelers.
- Werk aan parkeerbeleid omtrent wonen boven winkels.
- Wees als gemeente de verbindende factor in de organisatiegraad van winkeliers, pandeigenaren en makelaars. Maak bijvoorbeeld duidelijke afspraken over koopavonden- en zondagen en ga regelmatig in gesprek met makelaars. Zij weten vaak al maanden van tevoren dat winkels gaan sluiten en zitten dicht op het vuur wat betreft potentiële nieuwe vestigers voor de binnenstad.
- De openbare ruimte in de binnenstad verdient meer aandacht. Dit geldt ook voor de parkeerlocaties aan de randen.
- Werk concrete acties uit rondom het verleiden van winkeliers om zich te vestigen in het kernwinkelgebied.
- Er is meer behoefte aan flexibele werk/studeerplekken, waarbij ook een daghorecagedeelte een belangrijke rol kan vervullen.
- Bedien de sluis in de zomermaanden tot later dan 19.00 's-avonds. Hier zal vooral de avondhoreca van profiteren.

Verslag bijeenkomsten eerste ronde

Bij de eerste bijeenkomst staat de binnenstad centraal. Bij de tweede bijeenkomst staan wijkcentra, Marconi, bedrijventerreinen inclusief De Poel centraal.

Verslag stakeholdersessie 19 juni (binnenstad)

Martijn Exterkate (Stec Groep) schetst trends en ontwikkelingen die op middelgrote binnensteden in Nederland afkomen. Ook wordt geschetst hoe de binnenstad van Goes er op dit moment voor staat.

Reacties op presentatie:

- Huurprijzen zijn echt niet de enige factor bij het aantrekken van nieuwe ondernemers. De laatste jaren zijn de huurprijzen in het centrum al fors gedaald. Als huurprijzen al de helft lager zijn geworden, is het ook voor pandeigenaren niet meer mogelijk om nog verder te dalen willen ze er nog wat rendement uit halen.
 - Reactie gemeente: Als gemeente gaan we niet over de huurprijzen. Een goed functionerende en aantrekkelijke binnenstad met weinig leegstand maken we samen.
- Het gaat er in de binnenstad ook om welke inspanningen er vanuit de gemeente worden gedaan om ondernemers naar je centrum te trekken. Neem Middelburg hierbij als voorbeeld, waarbij er iemand is ingezet om actief ondernemers te trekken naar het centrum.
 - Reactie gemeente: Gemeente heeft dit jaren gedaan, maar er is momenteel nauwelijks vraag.
- Als gemeente moet je vriendelijk zijn tegenover ondernemers. Stimuleer ondernemerschap actief, in plaats van ze juist tegen te werken met bureaucratie. Probeer nieuw ondernemerschap te stimuleren. Dockwise Vlissingen is een mooi voorbeeld.
 - Reactie gemeente: Gemeente gaat aan de slag met het onderwerp stimuleren ondernemerschap. Is een van de vele actiepunten in de Kwaliteitsagenda binnenstad. Ook wordt er in de uitvoeringsagenda invulling aan gegeven. De gemeente probeert zo min

mogelijk beperkende regels te hanteren. Zo zijn een aantal jaar geleden de regels mbt uitstallingen aanzienlijk beperkt.

- Alle ballen op het kernwinkelgebied is geen goed idee. Er zitten juist in de aanloopstraten hele leuke winkeltjes van parttime ondernemers die de lagere huurprijs daar wel kunnen betalen en nooit zouden kunnen landen in het kernwinkelgebied.
 - Reactie gemeente: Dit wordt onderschreven in het beleid. Zal in de nieuwe versie beter worden toegelicht.
- Bedrijventerrein Klein Frankrijk moet ook terugkomen in het beleid. Wat wil je hier mogelijk maken en houden en wat juist niet?
 - Reactie gemeente: Klein Frankrijk beschouwen we niet als een winkelgebied.
- Wees scherp op nevenassortiment van grootschalige PDV-winkels in de gemeente. Producten waarvoor je ook in de binnenstad terecht kan, moeten niet ook nog bij dergelijke PDV-winkels in het assortiment komen.
 - Reactie gemeente: Hier kan de gemeente nauwelijks op sturen.

Reacties op het conceptbeleid mbt onderdeel Binnenstad

De conceptvisie wordt geschetst. Op hoofdlijnen luidt deze als volgt: een compact kernwinkelgebied met aantrekkelijke aanloopmilieus. In de aanloopmilieus is een mix van voorzieningen passend waar detailhandel, horeca, diensten, ambachten en wonen elkaar kunnen afwisselen.

- De zorg wordt geuit dat er met dit beleid wordt gestuurd op transformatie naar wonen buiten het kernwinkelgebied. □ Haal je de charme niet uit de binnenstad als je de aanloopstraten en rafelranden laat transformeren naar woonstraat?
 - Reactie gemeente: Deze zorg nemen we serieus. We verduidelijken de tekst in het nieuwe beleid. Het is namelijk niet zo dat we met dit beleid hierop sturen, het is echter wel zo dat de behoefte aan winkelmeters afneemt, dus een deel van de huidige winkels zal een andere invulling moeten krijgen. We willen op 26 september graag het gesprek hierover voortzetten.
- De Witte Paardstraat en het Papegaaistraatje zijn aandachtspunten. In het Papegaaistraat zijn nu 3 verkooppunten getransformeerd naar 'dienstverlenende bedrijven'. Maar vooralsnog gebeurt er weinig commercieels. Dat is zonde van zo'n leuk straatje. De ondernemers die nog over zijn ondervinden er ook de gevolgen van.
 - Reactie gemeente: Publieke dienstverlening is toegestaan volgens het bestemmingsplan. De gemeente houdt in de gaten of de publieke invulling voldoende is.
- Er wordt bediscussieerd of de Kreukelmarkt niet eigenlijk bij het kernwinkelgebied moeten horen.
 - Reactie gemeente: Deze discussie zetten we voort op de bijeenkomst op 26 september.
- Ook de Sint Adriaanstraat en het Kolveniershof zouden tot het kernwinkelgebied gerekend moeten worden.
- Reactie gemeente: Dit verduidelijken we in het beleid. We beschouwen de Sint Adriaanstraat en het Kolveniershof wel zeker als kernwinkelgebied, zien hier echter vooral de dagelijkse sector een plek hebben.
- Als gemeente zou je het niet goed moeten vinden dat er woningen in de plint worden gerealiseerd in de Korte Kerkstraat. Zeker niet als in de Grote Kerk een doorloop wordt gecreëerd.
 - Reactie gemeente: De Korte Kerkstraat in de vorige detailhandelsvisie (2017) al aangeduid als aanloopstraat waar wonen op de begane grond mogelijk is. Dit is zo ook opgenomen in het bestemmingsplan (2022). We bespreken dit graag verder op 26 september.
- Aandachtspunt: waar gaan nieuwe bewoners in de binnenstad hun auto laten?
 - Reactie gemeente: Dit is een belangrijk aandachtspunt en speelt nu al. We zijn aan het onderzoeken hoe we dit kunnen regelen.

- Om te voorkomen dat een aanloopstraat niet meer aantrekkelijk is om te blijven ondernemen, zou je een norm moeten stellen voor het maximale aantal woningen, bijvoorbeeld maximaal 20% (indicatief) van de verkooppunten mag een woning worden.
 - Reactie gemeente: Dit is een goede suggestie. Waar ligt het kantelpunt? We bespreken dit graag verder op 26 september.
- De verkooppunten in het kernwinkelgebied blijven ook leeg staan als de huur niet naar beneden wordt bijgesteld. Er zou wat aan gedaan moeten worden als verkooppunten bewust lang leeg worden gelaten door eigenaren.
 - Reactie gemeente: Als gemeente gaan we niet over de huurprijzen. Een goed functionerende en aantrekkelijke binnenstad met weinig leegstand maken we samen.
- Vergelijk Goes eens met andere gemeenten, is het allemaal zo erg als dat geschetst wordt?
 - Reactie gemeente: Goes doet het best goed in vergelijking met andere steden. In het beleid is een vergelijking toegevoegd.
- Fietzers geven in de binnenstad veel overlast.
 - Reactie gemeente: Op sommige straten (bijvoorbeeld Kreukelmarkt mag gefietst worden) op andere straten niet tijdens winkeltijden. Het is lastig om dit te handhaven.

Verslag stakeholdersessie 27 juni (gemeentebreed)

Martijn Exterkate (Stec Groep) blikt terug op de vorige bijeenkomst. De zorgen die werden geuit nemen we serieus. Er is nog een slag nodig in het beleid, en deze willen we gezamenlijk met stakeholders in de binnenstad maken. Hiervoor wordt er in september een verdiepende bijeenkomst georganiseerd. Hierna worden een aantal trends en ontwikkelingen geschetst die op de gemeente Goes afkomen, of al spelen. Ook wordt ingegaan op de verschillende typen van voorzieningenclusters die de gemeente Goes rijk is.

Reacties op de presentatie:

- We moeten niet te veel waarde hechten aan de passantenanalyse van Locatus. Zij zijn op een slechte dag komen meten. Eigenlijk zou de gemeente hier iets anders voor moeten bedenken en periodiek moeten meten.
 - Reactie gemeente: Tot 2020 maakten we gebruik van citytraffic voor passantendata, vanwege privacyregels zijn we daarmee gestopt. Momenteel bekijken we of er een andere aanbieder is.
- Kijk nog eens goed naar de trends die worden geschetst.
 - Reactie gemeente: Sommige 'trends' zijn al lang aan de gang maar hebben nog steeds invloed op het winkelbestand. We hebben het aangepast.
- De geschetste beleidsregels zijn uitgangspunten voor beleid. Zorg dat er uitzonderingen mogelijk zijn, bijvoorbeeld een chaletwinkel naast een camping.
 - Reactie gemeente: Uitzonderingen blijven mogelijk via een omgevingsvergunning.
- In het beleid staat niets over het vestigen van een outletcentrum. Graag opnemen dat dit onwenselijk/onmogelijk is.
 - Reactie gemeente: Dit hebben we toegevoegd.
- In Goes is behoefte aan een tuincentrum, bij de Gamma is er plek. De markt wil niet. Wel opnemen in het beleid dat er plek voor is.
- Reactie gemeente:
 - Dit hebben we toegevoegd.
- De wijkcentra in de gemeente doen het inderdaad goed. Ze hebben intrinsieke aantrekkingskracht en we zien dat er steeds meer andere functies landen in de centra. Het gaat bijvoorbeeld om zorgvoorzieningen, sportscholen en apotheken.
- Wolphaartsdijk: toerisme is een beetje onderbelicht. Dit moeten we koesteren. Je moet er rekening mee houden dat veel toeristen die in het buitengebied overnachten, in de binnenstad van Goes hun aankopen doen.
 - Reactie gemeente: Dit hebben we toegevoegd.

- Vanuit Wolphaartsdijk is de verbinding met Goes niet erg aantrekkelijk. Ook is de Veerweg niet erg aantrekkelijk.
 - Reactie gemeente: Hier gaat het detailhandelsbeleid niet over. Wordt aan gewerkt in de visie voor de recreatiezone.
- In de kleinere kernen heb je erg veel kleine bedrijfjes die er gevestigd zijn. Dit geeft reuring en moeten we koesteren. De afname van de wat kleinere industrie is zonde.
 - Reactie gemeente: Hier gaat het detailhandelsbeleid niet over.
- Verkoop aan huis is voor dorpen belangrijk. Beleid voor verkoop aan huis zou voor in de dorpen dan ook anders moeten zijn dan voor Goes zelf.
 - Reactie gemeente: Dit hebben we toegevoegd.
- Marconi: als de grotere winkels als BCC hier moeten vertrekken, waar moeten ze dan heen? In de binnenstad is geen plek en je gaat ook niet op de fiets je tv ophalen.
 - Reactie gemeente: Grote winkels hoeven niet te vertrekken. Huidige winkels mogen blijven. Mocht een winkel vertrekken dan zien wij liever een invulling met perifere detailhandel die niet concurrerend is met de binnenstad.
- Je moet heel strak sturen op branchering en verkoopvloeroppervlaktes. Wat mag waar wel en wat wil je waar niet. Hier moet je streng op zijn.
 - Reactie gemeente: Hier zijn we het mee eens.
- Er is behoefte aan een update over de uitvoering van de gebiedsvisie Marconigebied.
 - Reactie gemeente: In januari 2023 zijn de ondernemers en eigenaren geïnformeerd per brief. Momenteel is er niet veel nieuws te vertellen.
- De Poel: de showroomzone is in beleid veel kleiner dan de fysieke showroomzone op het bedrijventerrein. Veel PDV-bedrijven vestigingen zich er graag.
 - Reactie gemeente: Dit is aangepast.
- Er mag veel strenger gehandhaafd worden op 15% ondergeschikte detailhandel.
 - Reactie gemeente: Gaan we oppakken.

Vervolg

- Op 26 september vindt er een verdiepende sessie voor de binnenstad plaats.
- We gaan de data in het rapport updaten.

Verslag bijeenkomsten tweede ronde

De bijeenkomst had als doel om gezamenlijk te reflecteren op de voorgestelde gebiedsindeling, de functiemenging in de binnenstad en de toekomst van de binnenstad. De urgentie om actie te ondernemen werd breed gedeeld, al was er minder consensus over de concrete maatregelen en de rolverdeling tussen gemeente en ondernemers.

Gebiedsindeling en afbakening

Tijdens de sessie werd uitgebreid gesproken over de indeling van de binnenstad in drie typen gebieden: het kernwinkelgebied, de aanloopstraten en het gemengd gebied. Het kernwinkelgebied wordt gezien als het hart van de binnenstad, waar detailhandel op de begane grond leidend is en wonen enkel op de verdiepingen mogelijk is. Voor enkele aanloopstraten geldt dat bij langdurige leegstand transformatie naar wonen op de begane grond mogelijk moet zijn. In het gemengd gebied is ruimte voor horeca, cultuur, dienstverlening en wonen op alle niveaus.

Er werd voorgesteld om heel secuur te kijken waar wonen op de begane grond gewenst is. Een woning op de begane grond kan een 'dood gat' worden. De Korte Kerkstraat, Singelstraat (West), Dam en Keizersdijk (Zuid) zijn bijvoorbeeld belangrijke looproutes. Ook de looproute van de stadshaven via de Koningstraat naar de Grote Markt werd aangedragen als logische route. De Kreukelmarkt werd als twijfelgeval benoemd. De gedachte is dat straten die onderdeel zijn van het loopcircuit van de binnenstad én nabij een parkeerterrein liggen, automatisch als kernwinkelgebied beschouwd zouden moeten worden. Er is ook een duidelijk tegengeluid: laten

we eerst zorgen dat alles in de hoofdwinkelstraten zoals Lange Vorststraat en Lange Kerkstraat gevuld wordt, voordat we het gaan verruimen. Consensus is vooral dat in deze gebieden geen woningen moeten worden toegevoegd op de begane grond om ze als looproutes te behouden.

Ondernemerschap en gemeentelijke rol

Een terugkerend thema was de rol van de gemeente in het versterken van het ondernemersklimaat. Meerdere deelnemers gaven aan dat de gemeente te weinig doet om nieuwe bedrijvigheid aan te trekken. Er werd gepleit voor een actievere acquisitie en marketingstrategie, gericht op het werven van ondernemers en het versterken van het imago van Goes als winkelstad. Suggesties waren onder andere het bieden van tijdelijke contracten en startbijdragen voor beginnende ondernemers. Ook werd gepleit voor het mogelijk maken van daghoreca in winkelstraten zoals de Lange Vorststraat, maar ook aanlooproutes in het kernwinkelgebied zoals de Kreukelmarkt. Dit zou kunnen bijdragen aan een levendiger straatbeeld en een betere spreiding van functies. Ook kan gekeken worden naar baliefuncties in de zone rondom het kernwinkelgebied.

Daarnaast werd het belang van samenwerking tussen ondernemers benadrukt. Meer onderlinge samenhang en gezamenlijke initiatieven kunnen bijdragen aan een aantrekkelijker winkelgebied. De perceptie van de consument moet meer centraal staan, juist de beleving van bezoekers bepalend is voor het succes van de binnenstad. Er werd opgeroepen om meer aandacht te besteden aan de wensen en ervaringen van consumenten.

Inrichting en beleving van de binnenstad

De fysieke inrichting van de binnenstad kwam ook uitgebreid aan bod. Er is behoefte aan meer groen, bankjes en een betere bestrating. Het kerkplein werd specifiek genoemd als locatie voor vergroening. Straten zoals Singelstraat – Korte Kerkstraat en Keizersdijk – Dam – Kreukelmarkt, werden aangeduid als visitekaartjes van de stad. Deze straten moeten schoon, veilig en aantrekkelijk zijn om een positieve eerste indruk te geven aan bezoekers.

De hoge parkeertarieven werden als knelpunt benoemd, ondanks dat deze gelijk zijn aan die in Middelburg. Er werd voorgesteld om het gebruik van parkeergarages aantrekkelijker te maken, bijvoorbeeld door dubbelgebruik voor bewoners en bezoekers mogelijk te maken.

Verslag input participatieplatform Goes praat mee

Veel respondenten maken zich zorgen over de leegstand in de binnenstad van Goes en pleiten voor meer tweedehands winkels, creatieve invulling van lege panden en het stimuleren van kleinere, lokale ondernemers. Er wordt gesuggereerd om eigenaren te motiveren tot realistische huurprijzen en om grote ketens te weren.

Toegankelijkheid van de binnenstad en winkels komt vaak terug: trottoirs en openbare ruimte zijn niet vriendelijk voor mensen met een beperking, drempels en smalle deuren vormen obstakels, en invalidetoiletten zijn slecht bereikbaar. Respondenten vragen om meer aandacht voor veilige, brede looproutes en toegankelijke voorzieningen.

Parkeren is een terugkerend probleem: bewoners ervaren overlast door bezoekers die parkeerplekken innemen, en de openingstijden van parkeergarages zijn niet afgestemd op evenementen en koopzondagen.

De sfeer en uitstraling van de binnenstad worden als ongezellig en armoedig ervaren. Er is behoefte aan meer groen, gezellige pleinen, cultuur, muziek, kunstroutes en een betere mix van horeca en winkels. Ook wordt gepleit voor het behoud van authenticiteit en het weren van schrale fastfoodzaken en felle reclame-uitingen.

Enkele respondenten wijzen op het belang van het compacter maken van het winkelgebied en het terugbrengen van historische structuren. Daarnaast is er aandacht voor de dorpen rondom Goes, zoals Wolphaartsdijk, waar meer geïnvesteerd moet worden in toerisme en infrastructuur.

Tot slot is er kritiek op het inhuren van externe adviesbureaus en wordt gevraagd om meer transparantie en concrete plannen vanuit de gemeente. Over het openstellen van winkels op zondag zijn de meningen verdeeld, met zowel religieus gemotiveerde bezwaren als tegengeluiden.

Reacties participatiebijeenkomst 'Goes bezig voor jou' 11 juni

- Grootte kernwinkelgebied maakt niet echt uit. Wel dat er genoeg te beleven is.
- Belangrijk dat het gebied aantrekkelijk blijft. Lege panden niet afplakken met kranten oid
- Investeer meer in toerisme. Winkel in Middelburg verkoopt alleen beter vanwege toerisme.
- Gemeente moet startende ondernemers stimuleren.
- Meer horeca toestaan in winkelgebied, maar wel daghoreca.
- Eigenaren van leegstaande panden eerder sancties opleggen, leegstandsboete.
- Reclamebelasting ook voor te koop en te huur-borden voor pandeigenaren.
- Meer logiesfuncties in de binnenstad zoals hotelletje en B&B.
- Wonen boven winkels maken voor bewoning en niet voor huisvesting arbeidsmigranten/kamerverhuur.
- Stadsfeesten (terugkerend) organiseren. Ook voor de trots van de Goesenaar en ondernemer zelf.

Colofon

Datum: 20 november 2025

Projectnummer: 22.142

Opdrachtgever: Gemeente Goes

Opdrachtnemer: Stec Groep

Adviseurs: Martijn Exterkate, Teije van Mourik & 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