



Bijlagen bij omgevingsvergunning hoek Lübeckweg-Bornholmstraat

1. Verkeerskundige onderbouwing vestiging Bauhaus te Groningen, nadere onderbouwing parkeren. Goudappel Coffeng, 3 september 2013
2. Groningen vestiging Bauhaus, reactie op rapport BSP. BRO, 5 september 2013.

Deventer
Snipperlingsdijk 4
7417 BJ Deventer
T +31 (0)570 666 222
F +31 (0)570 666 888
Postbus 161
7400 AD Deventer

Den Haag
Verheeskade 197
2521 DD Den Haag

Eindhoven
Flight Forum 92-94
5657 DC Eindhoven

Leeuwarden
F. HaverSchmidtwei 2
8914 BC Leeuwarden

Amsterdam
De Ruyterkade 143
1011 AC Amsterdam

Aprisco BV

Verkeerskundige onderbouwing vestiging Bauhaus te Groningen

nadere onderbouwing parkeren

Datum 3 september 2013
Kenmerk APS001/Rta/0004
Eerste versie 19 augustus 2013

Op 21 december 2012 heeft Aprisco Retail Parks BV een aanvraag ingediend voor een omgevingsvergunning voor het oprichten van een bouw- en tuinmarkt op de hoek Lüb-eckweg/Bornholmstraat in Groningen. Door Goudappel Coffeng BV is op 10 juni 2013 een verkeerskundige onderbouwing opgesteld bij deze aanvraag¹. De gemeente Groningen heeft op 12 juni 2013 de omgevingsvergunning (voorlopig) verleend. Op deze vergunningverlening zijn een drietal zienswijzen binnengekomen. Deze gaan deels in op de huidige onderbouwing van de parkeervraag. Naar aanleiding van de zienswijzen heeft Aprisco BV Goudappel Coffeng gevraagd het benodigde aantal parkeerplaatsen nader te onderbouwen.

Aanpak

Het aantal benodigde parkeerplaatsen (de parkeervraag) wordt berekend door de omvang van de functie te vermenigvuldigen met de bijbehorende parkeernorm of parkeercijfer (het aantal benodigde parkeerplaatsen per functie-eenheid, bijvoorbeeld per vierkante meter bvo).

Programma

In tabel 1 is het programma van de ontwikkeling van de bouw- en tuinmarkt opgenomen. Hierbij is onderscheid gemaakt naar de functies bouwmarkt, tuinmarkt (tuincentrum) en drive-through.

¹ Goudappel Coffeng BV, 'Verkeerskundige onderbouwing vestiging Bauhaus te Groningen' (kenmerk ASP001/Mmj/0002, d.d. 10 juni 2013).

	bruto vloeroppervlak (bvo)
bouwmarkt	9.504
tuincentrum	5.940
drive-through	5.940
totaal	21.384

Tabel 1: Programma

Parkeernormen en parkeerkencijfers

Voor de berekening van de parkeervraag wordt in principe gebruik gemaakt van de parkeernormen van een gemeente. In dit geval gelden de parkeernormen van de gemeente Groningen, welke zijn vastgelegd in de 'Beleidsregels Parkeernormen 2012'. De CROW-parkeerkencijfers vormen hiervoor de basis.

De gemeente Groningen onderscheidt bij haar parkeernormering voor (detail)handelsfuncties drie functies, te weten:

- Winkel of (hoofd)winkelgebied;
- PDV (< 1.500 m² vvo);
- GDV (> 1.500 m² vvo).

Volgens deze indeling kan de te ontwikkelen bouw- en tuinmarkt worden gezien als GDV (Grootschalige geconcentreerde detailhandelsvestiging) en dient een parkeernorm van 7,5 parkeerplaatsen per 100 m² vvo gehanteerd te worden.

Door de parkeernorm voor GDV te hanteren wordt de parkeervraag van de bouw- en tuinmarkt te hoog bepaald. Binnen de functiecategorie GDV vallen namelijk nog veel verschillende functietypen die elk een andere parkeervraag kennen. Bij de actualisatie van de CROW-parkeerkencijfers in 2012² is daarom het aantal detailhandelsfuncties uitgebreid. Tevens zijn bij de actualisatie de meest recente inzichten ten aanzien van de parkeervraag van de betreffende functies verwerkt.

Om de parkeervraag van een functie in de categorie GDV te bepalen wordt binnen de CROW-parkeerkencijfers nu onderscheid gemaakt in de volgende functies met bijbehorende parkeerkencijfer voor de locatie in Groningen³:

- Groothandel in levensmiddelen (5,5 pp per 100 m² bvo);
- Kringloopwinkel (1,35 pp per 100 m² bvo);
- Bruin- en witgoedzaken (6,15 pp per 100 m² bvo);
- Woonwarenhuis/woonwinkel (1,35 pp per 100 m² bvo);
- Woonwarenhuis (zeer groot) (4,15 pp per 100 m² bvo);
- Meubelboulevard/woonboulevard (1,75 pp per 100 m² bvo);

² CROW-publicatie 317: 'Kencijfers parkeren en verkeersgeneratie' d.d. oktober 2012.

³ Gegeven de ligging van de locatie, de stedelijkheid van Groningen en het uitgangspunt waarmee de gemeentelijke parkeernormen zijn gekozen (gemiddelde kencijfers ASVV2004), wordt uitgegaan van de gemiddelde parkeerkencijfers in zeer sterk stedelijk gebied, rest bebouwde kom.

- Winkelboulevard (3,15 pp per 100 m² bvo);
- Outletcentrum (8,3 pp per 100 m² bvo);
- Bouwmarkt (1,95 pp per 100 m² bvo);
- Tuincentrum (2,25 pp per 100 m² bvo);
- Groencentrum (2,35 pp per 100 m² bvo).

Berekening parkeervraag

Voor de berekening van de parkeervraag van de bouw- en tuinmarkt wordt uitgegaan van de meest actuele parkeerkcijfers⁴ van CROW (publicatie 317). In deze publicatie wordt niet alleen de bouwmarkt en het tuincentrum als afzonderlijke functies benoemd, bovendien zijn de cijfers uit deze publicatie gebaseerd op de meest recente onderzoeken en inzichten en vormen daarmee een goed uitgangspunt.

Uitzondering hierop vormt het functieonderdeel drive-through. Deze functie staat niet onderscheiden binnen de kencijfers. In de drive-through kunnen klanten hun gekochte producten afhalen. De klanten kunnen met de auto of bestelbus door het magazijn rijden en op de juiste locatie de producten inladen. Hiermee kan de drive-through op het gebied van parkeren worden vergeleken met een magazijn, loods of opslag. Daarmee kan het parkeerkcijfer voor een arbeidsextensief/bezoekersextensief bedrijf worden gehanteerd. In tabel 2 is het resultaat van de parkeervraagberekening en de gehanteerde parkeerkcijfers opgenomen.

	omvang	parkeerkcijfer	parkeervraag
bouwmarkt	9.504 m ² bvo	1,95 pp per 100 m ² bvo	185,3
tuincentrum	5.940 m ² bvo	2,25 pp per 100 m ² bvo	133,7
drive-through	5.940 m ² bvo	0,085 pp per 100 m ² bvo	50,5
totaal			370 (afgerond)

Tabel 2: Resultaat parkeervraagberekening

De berekende parkeervraag voor de bouw- en tuinmarkt bedraagt 370 parkeerplaatsen. Op het parkeerterrein zijn 384 parkeerplaatsen gepland. Dit betekent dat in de plannen in voldoende parkeercapaciteit wordt voorzien.

⁴ Gegeven de ligging van de locatie, de stedelijkheid van Groningen en het uitgangspunt waarmee de gemeentelijke parkeernormen zijn gekozen (gemiddelde kencijfers ASVV2004), wordt uitgegaan van de gemiddelde parkeerkcijfers in zeer sterk stedelijk gebied, rest bebouwde kom.

Advies : Groningen vestiging Bauhaus,
Reactie op rapport BSP

Datum : 5 september 2013
Opdrachtgever : Aprisco Retail Parks B.V.
Ter attentie van : Dhr. D. van der Veen
Projectnummer : 203X00919.072014_7-2

Opgesteld door : Aiko Mein, Jan Carel Jansen Venneboer

Achtergrond

De firma Bauhaus is voornemens op het noord-westelijke deel van het bedrijventerrein Eemskanaal een bouw- & tuinmarkt te realiseren. Het gaat daarbij om een grootschalige winkel bestaande uit een bouwmarktgedeelte, een tuingedeelte (deel buiten ruimte) en een drive-in gedeelte voor grove bouwmaterialen. BRO heeft in het kader van de benodigde bestemmingsplanwijziging een effectenanalyse uitgevoerd (3 juni 2013, nr. 203x00919.072014_7). Hierin wordt onder meer geconcludeerd dat er enige theoretische distributieve ruimte is voor een uitbreiding van het bouwmarktenaanbod in Groningen en veel ruimte voor een uitbreiding van het tuincentrumaanbod. Tevens is aangegeven dat de meeste effecten van de veranderde concurrentieverhoudingen te verwachten zijn bij het aanbod in de stad Groningen en dat het niet uit te sluiten is dat bestaand aanbod hierdoor verdwijnt. Geconcludeerd wordt tenslotte dat de vestiging van de bouw- & tuinmarkt op de beoogde locatie per saldo geen negatieve effecten heeft op de verzorgings- en detailhandelsstructuur in Groningen en omgeving. Deze conclusie is met name ingegeven door locatieaspecten (bereikbaarheid, aansluitend aan winkelgebied Sontplein e.o., nabijheid tot de Groningse binnenstad).

In opdracht van Praxis Vastgoed B.V. is door Bureau Stedelijke Planning (BSP) een second opinion van de behoeftebepaling en de effecten opgesteld (Distributieve toets en effecten Bauhaus Groningen, 31 juli 2013, nr. 2013.A561). In onderhavige notitie gaat BRO in op enkele onderdelen van deze rapportage, en met name de conclusies.

Vooraf

Vooraf zouden wij willen opmerken dat de berekening van distributieve ruimte zoals opgenomen in zowel de rapportages van BRO als BSP bedoeld zijn om enig inzicht te krijgen op de mogelijke effecten van een bepaald retail initiatief. Het is een hulpmiddel. Met de uitkomst moet bovendien voorzichtig omgegaan worden omdat de berekeningen altijd gebaseerd zijn op meerdere aannames met betrekking tot een toekomstige situatie. Van belang is dat de beoordeling van de mogelijke effecten ook met andere aspecten rekening gehouden wordt. Aangezien het om de onderbouwing van een bestemmingsplanwijziging gaat, dient het daarbij met name om ruimtelijk relevante aspecten te gaan. BRO moet constateren dat de nadruk in de rapportage van BSP zeer sterk ligt op mogelijke effecten op de bestaande winkelstructuur, met name op het aspect verdringing, maar dat mogelijke positieve effecten op de detailhandelsstructuur slechts summier

aan bod komen. Zo wordt het beleid van de gemeente en provincie Groningen wel genoemd, maar komt de relatie hiervan met het initiatief niet meer terug in de conclusies. Dit klemmt te meer daar BSP in haar rapport naar de mening van BRO de mogelijke effecten te beperkt vertaalt naar effecten op de detailhandelsstructuur als geheel. Navolgend gaan wij daar nader op in waarbij de indeling van de rapportage van BSP aangehouden wordt.

Reactie op Hoofdstuk 1 Contextanalyse

Omvang verzorgingsgebied en bevolkingsontwikkeling

De door BRO en BSP aangegeven primaire en secundaire verzorgingsgebieden komen in grote lijnen overeen. We moeten wel benadrukken dat het in beide gevallen om aannames gaat omdat er uiteraard nog geen inzicht is in de werkelijke omzetherkomst van Bauhaus. Beide onderzoeken geven ook een lichte bevolkingsgroei in beide onderscheiden verzorgingsgebieden aan. De bevolkingskrimp in het achterland van Groningen zal met name in het noord-oostelijke en oostelijke gedeelte van de provincie Groningen plaats vinden. Deze gebieden kunnen beschouwd worden als delen van het tertiaire verzorgingsgebied, het gebied waarvan de inwoners veel minder sterk op de stad Groningen en het hier aanwezige bouwmarktenaanbod gericht zijn. In andere delen van dit tertiaire verzorgingsgebied (zoals Midden Drenthe en oostelijk Friesland) is de komende jaren volgens de prognoses geen sprake van bevolkingskrimp.

BSP geeft aan dat het verzorgingsbereik van grootschalige aanbieders als Hornbach en Bauhaus ca. 20 autominuten bedraagt. BRO is van mening dat het verzorgingsbereik van een Bauhaus-vestiging op de beoogde locatie groter zal zijn vanwege:

- De historische oriëntatie van de inwoners van een relatief grote regio op de stad Groningen, vanwege de daar aanwezige winkel- en andere voorzieningen en werkgelegenheid.
- De zeer goede bereikbaarheid van de locatie via het snelwegennetwerk vanuit zowel zuidelijke oostelijke als westelijke richting.
- De uniciteit van de Bauhaus-formule (eerste en enige in Noord Nederland).

Dit houdt in dat de omzeteffecten zich ook over een grotere regio spreiden dan BSP aangeeft. We komen hier later op terug bij de reactie op H4.

Formuleschets

Op hoofdlijnen wijkt de assortimentssamenstelling van Bauhaus niet af van die van de andere grootschalige bouwmarkten annex tuincentra in Nederland. Wel is het assortiment breder en dieper dan bij reguliere bouwmarkten en is er sprake van een combinatie met een compleet tuincentrumaanbod. Overigens verkopen ook de reguliere bouwmarkten gewoonlijk tuin- en woonartikelen.

Aanbod

Zowel BRO als BSP gaan uit van de Locatus-aanbodgegevens. BRO heeft daarbij de aansluiting gezocht met de gehanteerde bestedingscijfers die door het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD) zijn gepubliceerd in de notitie 'Omzet kengetallen ten behoeve van ruimtelijk-economisch onderzoek'. Hierover is ook contact geweest met het HBD. Een belangrijk verschil is dat BSP de omvang van de Praxis aan het Damsterdiep in een van de berekeningen corrigeert naar de eigen opgave van Praxis. Onbekend is in hoeverre in de gebruikte opgave ook buitenruimte of opslag-

ruimte meegenomen is. Het voormalige tuincentrumgedeelte van deze winkel wordt overigens zeer extensief gebruikt.

Opvallend is in de rapportage van BSP de opname van de woonbranche bij de aanbodbeschrijving. Dit is niet gebruikelijk bij effectenmetingen voor de dhz- en tuinbranche en er wordt verder ook niets mee gedaan.

De door BSP opgenomen trends en ontwikkelingen worden door BRO onderschreven. Er wordt echter, afgezien van de constatering dat de dhz-branche onder druk staat en het feit dat Bol.com ook dhz- en tuinartikelen verkoopt, heel weinig aandacht besteed aan branchespecifieke trends en ontwikkelingen, zoals bijvoorbeeld de schaalvergroting en de formule-ontwikkelingen. Overigens wordt veel van de on-line bestedingen aan bouwmarktartikelen via de sites van de bouwmarktformules zelf gedaan en dit vormt daarmee onderdeel van de omzet van deze zaken.

Beleid

Geen opmerkingen.

Reactie op hoofdstuk 2 Distributie-planologische toetsing

Benchmark

BRO plaatst de omvang van het doe-het-zelfaanbod in Groningen evenals BSP in perspectief door een vergelijking met landelijke cijfers en komt tot dezelfde conclusie (relatief veel aanbod aanwezig). BRO geeft in tegenstelling tot BSP ook een verklaring voor deze bijzondere situatie (zeer sterke regionaal verzorgde positie van de stad). De positie van Groningen is wat dit betreft uniek in Nederland: andere grotere steden als Zwolle en Leeuwarden liggen op relatief grote afstand (respectievelijk ca. 65 en 100 kilometer). De meeste van de door BSP in haar benchmark opgenomen steden liggen veel dichterbij een even grote of zelfs grotere stad dan dat bij Groningen het geval is!

Aan de onderbouwing voor het initiatief Bauhaus voegt het door BSP als aanvullende methode gebruikte onderdeel 'winkeldichtheden' (par. 2.1) niets toe: hooguit bevestigt dit het beeld dat Groningen over relatief veel aanbod beschikt in de doe-het-zelfbranche en weinig aan tuincentrum. In de betreffende tabel 5 wordt overigens gesproken van winkeldichtheid doe-het-zelf en in de bijbehorende tekst over winkeldichtheid bouwmarkten.

Clustering bouwmarkten

BSP geeft in par. 2.2. aan dat er momenteel vier bouwmarkten geclusterd zijn en bij vestiging van Bauhaus vijf. Het is waar dat deze bouwmarkten op tamelijk korte afstand van elkaar gelegen zijn (ca. 750 m tot 1 km) maar van ruimtelijke clustering is geen sprake omdat de zaken op locaties liggen die door water en wegen van elkaar gescheiden zijn en ieder een heel ander karakter hebben. Alleen Karwei en Gamma zijn naast elkaar gelegen; hier is daadwerkelijk sprake van een cluster.

Distributieve berekening: Gehanteerde koopstroompercentages

Een van de belangrijkste verschillen tussen de rapporten van BRO en BSP is de gehanteerde koopstroompercentages, met name de koopkrachtoevloeiing. BSP gaat er in haar berekeningen niet van uit dat de vestiging van Bauhaus resulteert in hogere aandelen gebonden koopkracht en

koopkracht van buiten. BRO is van mening dat Bauhaus wel een positief effect heeft op die koopstromen en geeft hiervoor, anders dan BSP aangeeft, een heldere onderbouwing in par. 4.3. van haar rapportage. De veronderstelde toename heeft te maken met locatie-aspecten van de Bauhaus, zoals de goede bereikbaarheid via snelwegen uit de stad en grote delen van de regio, en de ruimtelijke relatie met de nabijheid tot het sterk publiek trekkende aanwezige winkelaanbod (Ikea, Sontplein). Verder speelt de hoge uniciteit van de formule mee.

Hierbij merken we nogmaals op dat de regionaal-verzorgende positie van Groningen niet te vergelijken is met ander regio's in Nederland, zeker niet met de Randstad, zoals BSP doet. Echt concurrerende winkelgebieden liggen op zeer grote afstand, waardoor het verzorgingsbereik van Groningen als winkelstad ook heel groot is. BSP gaat in haar tweede berekening uit van de klantenherkomstmeting van Praxis (31,4%), maar geeft tevens aan dat deze winkels niet optimaal functioneren. Ook gaat men voorbij aan de zelf geconstateerde sterke aanwezigheid van dhz-aanbod in Groningen. Dit aanbod onderscheidt zich door de omvang van de aanwezige bouwmarkten en de aanwezigheid van de formule Hornbach ook van het aanbod in het achterland van Groningen.

Let op: in tabel 8 van het BSP-rapport, is bij de berekening situatie 2020 de omzet door toevloeiing niet helemaal goed weergegeven. Dit bedrag moet € 18,5 mln. zijn i.p.v. € 19.

Distributieve berekening: Gehanteerde vloerproductiviteit

BSP geeft aan dat haar de logica van de door BRO (mede) gehanteerde lagere vloerproductiviteit ontgaat. De motivatie is nochtans helder verwoord in par. 4.1 van het BRO-rapport. Centraal hierbij staat de grootschaligheid van met name het bouwmarktenaanbod en het extensieve ruimtegebruik van sommige bouwmarkten (zoals Praxis Damsterdiep). Verder hanteert BRO ook de het door BSP gebruikte landelijke gemiddelde.

Distributieve berekening: Bestedingen

BSP constateert (blz. 17, tweede bullit) dat het waarschijnlijker is dat de bestedingen aan dhz-artikelen door de economische crisis en de stagnatie op de woningmarkt eerder zullen dalen dan stijgen. Beide genoemde ontwikkelingen zijn echter conjunctureel en er zijn voorzichtige signalen dat het dal bereikt is. Zo bezien is het eerder waarschijnlijk dat de bestedingen weer gaan toenemen. Verder gaat BSP uit van dezelfde bestedingen die BRO gebruikt.

Distributieve berekening: Onnauwkeurig karakter

BRO onderschrijft de opmerkingen van BSP over de gevoeligheid van distributieve berekeningen omdat verschillende uitgangspunten/aannames gebruikt kunnen worden. Dit is de rapportage van BRO ook nadrukkelijk naar voren gebracht (par. 4.2 rapport BRO) en we benadrukken nogmaals dat de uitkomsten van deze berekeningen altijd indicatief zijn.

Reactie op Hoofdstuk 3 Effectanalyse

Effecten op de bestaande winkelstructuur

De essentie van het rapport van BSP is gelegen in paragraaf 3.2, effecten op de bestaande detailhandelsstructuur. Hierin wordt een theoretische berekening gemaakt van het mogelijke verdringingseffect. Aangegeven wordt dat dit effect in het primaire en secundaire ca. € 9,8 mln. kan bedragen, waarvan vermoedelijk de helft afkomstig is van de gevestigde bouwmarkten (rest

tuincentra en andere aanbieders). Het effect bij bouwmarkten bedraagt dus volgens BSP € 4,9 mln. Dit komt bij de door BSP gehanteerde uitgangspunten uit op ca. 5,6% hetgeen overeenkomt met ca. 3.500 m² wvo, en niet 6.750 m² wvo zoals per abuis door BSP wordt aangegeven. Dit is zowel absoluut als relatief een bescheiden negatief effect dat bijvoorbeeld nooit zal leiden tot duurzame ontwrichting. Door BSP wordt namelijk een aantal mogelijk bedreigde bouwmarkten op verschillende locaties genoemd en er wordt vervolgens geconcludeerd dat de komst van Bauhaus zal leiden tot het versneld sluiten van een aantal van deze vestigingen. Hierbij wordt voorbij gegaan aan het feit dat bijna alle door BSP als bedreigd aangegeven bouwmarkten groter zijn dan 3.500 m² wvo. Mocht er door de komst van Bauhaus één of misschien twee van de aanwezige bouwmarkten verdwijnen, en BRO heeft dat in haar rapportage zoals gezegd zeker niet uitgesloten, dan ontstaat uiteraard weer meer marktruimte voor de overgebleven aanbieders.

Op de ruimtelijke consequenties voor de detailhandelstructuur, de essentie van een onderbouwing voor een bestemmingsplan, gaat BSP verder nauwelijks in. BRO merkt op dat uit de opsomming op bladzijde 20 kan opgemaakt worden dat de in de omgeving van de beoogde Bauhaus gelegen bouwmarkten het meest bedreigd worden. Mocht één of misschien zelfs twee van deze zaken omvallen, dan resteren er nog steeds drie of vier, want met de komst van Bauhaus wordt ook weer een bouwmarkt toegevoegd. Mocht het gaan om de sluiting van een bouwmarkt van de formule Praxis, Karwei of Gamma, dan resteert er nog altijd een aanbieder van deze formule in de stad en meerdere in de regio. Zo bezien zullen de keuzemogelijkheden voor de consument niet wezenlijk aangetast worden.

BSP gaat slechts zeer summier in op de mogelijke toegevoegde waarde van een nieuwe aanbieder voor de consumentenverzorging (zoals meer keuzemogelijkheden voor de consument, versterking van de regiopositie van de stad en bijdrage aan de beleidsmatig beoogde versterking van het gebied Sontplein e.o. als winkelgebied met een bovenregionaal verzorgingsniveau). Dergelijk kwalitatieve aspecten maken horen naar de mening van BRO wel degelijk meegenomen te worden bij de 'behoeftebepaling'. De behoefte wordt niet alleen bepaald door het gevestigde aanbod: zou hier wel van uitgegaan worden dan is er geen vernieuwing (een belangrijke consumentenbehoefte) meer mogelijk.

Ten aanzien van de conclusie van BSP dat herinvulling van eventueel leegkomende bouwmarktpanden gezien de recente ontwikkelingen in de traditionele PDV-branches niet of nauwelijks aan de orde is, merken wij op dat de bouwmarkten gewoonlijk op bedrijventerreinen gelegen zijn en dat daar ook andere invullingsmogelijkheden dan detailhandel een optie zijn. Veelal is de vestiging van bouwmarkten juist via afwijkingsregelingen in het bestemmingsplan mogelijk gemaakt. Specifiek voor de Praxis Sontplein geldt dat een herinvulling van dit pand met een winkelfunctie gezien de ligging wel degelijk aan de orde kan zijn. Dit vanwege de belangstelling van diverse detailhandelsorganisaties voor vestiging op de locatie Sontplein e.o.

De conclusie van BSP ten aanzien van de werkgelegenheid zijn niet onderbouwd: men geeft enerzijds aan dat er door Bauhaus werkgelegenheid bijkomt maar in hoeverre dat het eventueel verlies van andere werkgelegenheid bij andere aanbieders compenseert, wordt niet vermeld.

BRO is het overigens eens met de conclusie van BSP dat de komst van Bauhaus in de binnenstad voelbaar zal zijn, alleen op een geheel andere manier dan BSP bedoelt. Bauhaus zal evenals Ikea, en zeker in combinatie met Ikea, bezoekers van buiten de stad trekken. Uit de regelmatig door de gemeente Groningen gehouden monitor, bestaande uit een bezoekersonderzoek in de binnenstad en op het Sontplein, blijkt steeds weer dat veel van de bezoekers aan Sontplein e.o. ook

de binnenstad aan doen. Gezien de aard van het assortiment van Bauhaus (doe-het-zelf-, tuin en woonartikelen, assortimenten die al decennia op perifere locaties verkocht mogen worden, ook in de stad Groningen), is het zeer onwaarschijnlijk dat (het betreffende aanbod in) de binnenstad negatieve effecten zal ondervinden van een extra aanbieder. Bovendien zijn dit assortiment en deze soorten winkels niet essentieel voor de hoofdfunctie van de binnenstad, het recreatieve winkelen. Deze conclusie van BSP heeft daardoor geen ruimtelijke relevantie.

De opmerking van BSP dat een zaak als Bauhaus concurrerend is voor dhz-speciaalzaken is terecht. Echter juist in Groningen bestaat al geruime tijd een situatie met meerdere (zeer) groot-schalige bouwmarkten die stuk voor stuk ook concurrerend zijn voor deze winkels. De overgebleven speciaalzaken hebben dus al een eigen plek in deze markt moeten vinden. De effecten zullen vooral bij bouwmarkten terecht komen. Zo er al effecten zijn op speciaalzaken op het gebied van tuin en wonen, dan zal dat nooit resulteren in een onaanvaardbare aantasting van de structuur van reguliere winkelgebieden in het bijzonder de binnenstad. Dit soort winkels is immers voor het overgrote deel gevestigd op perifere locaties. Door de vestiging van Bauhaus op de beoogde locatie wordt de beleidsmatig nagestreefde clustering van dit soort aanbod bovendien juist bevorderd.

BSP concludeert tevens dat tuincentra een deel van hun omzet gaan inleveren, mogelijk met sluiting tot gevolg. Eerder geeft men echter dat er juist relatief weinig tuincentrumaanbod aanwezig is. De conclusie is daarmee twijfelachtig en verder ook niet onderbouwd met bijvoorbeeld berekeningen.

Reactie op H4 Conclusies en advies

Wordt de regio zwaar getroffen?

BSP sluit haar rapportage af met de zin "Het kan niet anders dan dat de regio zwaar getroffen wordt, met ondermijning van het woon- leef- en ondernemersklimaat alhier". Dit is een bijzonder merkwaardige conclusie in het licht van de door BSP gemaakte berekeningen. Zoals men zelf aangeeft is het theoretische verdringingseffect voor bouwmarkten in het door hen onderscheiden primaire en secundaire gebied slecht 5,6%. Afgaande op de rapportage van BSP opsomming (blz. 20) zijn de meeste effecten in de stad Groningen te verwachten, iets dat ook BRO aangeeft.

Stel een derde van de €4,9 mln omzetverdringing bij bouwmarkten (= ca. €1,6 mln) komt terecht bij het aanbod in de door de door BSP onderscheiden secundaire regio en dat komt overeen met ca.1.100 m² vwo bouwmarkt oftewel 5,6% van het hier aanwezige bouwmarktenareaal. Misschien spitst het effect zich toe op bepaalde aanbieders, maar dan nog kan BSP deze zware woorden niet staven met haar eigen rapportage. Mocht immers een van de bestaande bouwmarkten hier verdwijnen, dan zullen de inwoners van de betreffende plaats terecht kunnen in een andere bouwmarkt (of speciaalzaak) in de omgeving. Specifiek voor Hoogezand-Sappemeer, dat overigens over de snelweg op 15 minuten ligt en niet 10 minuten zoals BSP stelt, geldt bovendien dat hier twee bouwmarkten aanwezig zijn op een primair draagvlak van ca. 35.000 inwoners. Mocht een van beide zaken eventueel verdwijnen, dan resteert er nog altijd ruim voldoende draagvlak voor de overgebleven zaak. Daarmee blijft de consumentenverzorging in dit gebied gewaarborgd.

Tot slot

De overheid mag zich volgens de Europese Dienstenrichtlijn niet mengen in concurrentieverhoudingen maar men kan wel sturen op detailhandel vanuit consumentenbescherming, ruimtelijke ordening en milieu. Het gaat in feite om de bepaling van de effecten van een nieuwkomer op de ruimtelijke detailhandelsstructuur en dat is wat anders dan de bestaande structuur. Vertaald naar de Nederlandse jurisprudentie: blijft de consument beschikken over voldoende keuzemogelijkheden op aanvaardbare afstand van de woonomgeving? BSP gaat in haar conclusies überhaupt niet in op het ruimtelijk koopgedrag van consumenten ten aanzien van het bezoek aan bouwmarkten. Het zijn met name bouwmarkten die tegenwoordig detailhandelsstructuur in de dhz-branchen bepalen en voorzien in de consumentenverzorging op dit gebied. Gezien de omvang en ruimtelijke spreiding van het bouwmarktenaanbod in de stad en de omliggende gemeenten effecten, en het relatief beperkte effect van de komst van Bauhaus op de huidige aanbodstructuur (beperkte verdringing, toevoeging nieuwe aanbieder), zullen de consumenten in dit gebied logischerwijs voldoende keuzemogelijkheden op aanvaardbare afstand overhouden. Hierbij speelt mee dat het bezoek aan bouwmarkten in belangrijke mate per auto plaats vindt.

Nadere besturing van het rapport van BSP geeft aan dat ook bij de door hen gehanteerde minder positieve uitgangspunten, het effect van de vestiging van Bauhaus op die structuur per saldo gering zal zijn omdat het gaat om verdringing van hooguit een enkele bouwmarkt of misschien twee in een groot gebied. Maar er wordt tegelijkertijd ook een nieuwe bouwmarkt met eigen kwaliteiten op een daarvoor zeer geschikte locatie toegevoegd. Dat aspect neemt BSP niet mee. Men geeft alleen maar aan dat er gevolgen zijn voor de winkelstructuur in Groningen en het secundaire verzorgingsgebied. Maar wat die gevolgen voor die structuur precies zijn, concreetiseert men in ieder geval voor de stad Groningen niet, en de benoemde gevolgen voor de secundaire regio kan met op basis van de eigen rapportage niet onderbouwen.

Uiteraard veranderen de concurrentieverhoudingen tussen de aanbieders als er een nieuwe aanbieder bij komt, en dat kan eventueel resulteren in een toename van leegstand. Het zal daarbij echter nooit gaan om grote aantallen panden, maar slechts om een of enkele panden die bovendien verspreid gelegen zijn over meerdere plaatsen en locaties binnen plaatsen. Het feit dat in een plaats een winkel leeg komt, zal gewoonlijk niet resulteren in structurele negatieve effecten op het woon-, leef- en ondernemersklimaat, vooral niet als het een winkel betreft die buiten de reguliere winkelgebieden gelegen is, zoals meestal het geval is met dhz- en tuinwinkels.

Resumerend blijft BRO de mening toegedaan dat de consument in de stad Groningen en in de omliggende regio ook bij de vestiging van een Bauhaus op de beoogde locatie zal blijven kunnen beschikken over bouwmarkten of ander dhz- en tuinaanbieder op aanvaardbare afstand van de woonomgeving, mede omdat dergelijk aanbod voor het overgrote deel per auto bezocht wordt en er hooguit in beperkte mate van verdringing sprake zal zijn vanwege de omvang en spreiding van de omzeteffecten op het bestaande aanbod.