



Distributieplanologisch onderzoek
winkelcentrum Koedijkslanden
Meppel

RMA Stedelijke Ontwikkeling & Vastgoed

opdrachtgever: De Hoge Dennen

21 februari 2012

Dit rapport heeft 12 pagina's

Inhoudsopgave

	Bladzijde
1. Inleiding	1
1.1 Aanleiding en vraagstelling	1
1.2 Onderzoeksmethodiek en werkzaamheden	1
2. Markttoets toekomstige omvang winkelcentrum Koedijkslanden	3
2.1 Ontwikkelingen in de markt en de gevolgen voor Koedijkslanden	3
2.2 Analyse winkelaanbodstructuur in Meppel	4
2.3 Detailhandelsvisie voor de toekomst	6
2.4 Analyse van de vraagzijde: marktpotentie	6
2.5 Distributieve toets marktmogelijkheden (vraag-aanbod-confrontatie)	9
2.6 Conclusies berekening distributieve mogelijkheden WC Koedijkslanden	11
3. Indicatief branchepatroon WC Koedijkslanden	12

1 Inleiding

1.1 Aanleiding en vraagstelling

De Hoge Dennen (DHD) is één van de eigenaren binnen de Coöperatieve Vereniging van Eigenaren (CVvE) Koedijkslanden. Als verhuurder van de unit met de Jumbo supermarkt van ca. 1.550 m² b.v.o., is zij binnen winkelcentrum Koedijkslanden de partij met het grootste vastgoedbelang. In overleg met de andere eigenaren binnen de CVvE heeft zij enkele jaren geleden het initiatief genomen voor de beoogde uitbreiding van het winkelcentrum.

Begin 2008 heeft RMA in opdracht van DHD een markttoets verricht om de gewenste, marktconforme omvang van winkelcentrum (WC) Koedijkslanden voor de toekomst te bepalen. Tevens is toen een indicatief brancheringsvoorstel opgesteld. Die gegevens vormden de basis voor het planconcept voor de uitbreiding en renovatie van WC Koedijkslanden dat vanaf 2008 is ontwikkeld.

Inmiddels is het 4 jaar later en is er veel gebeurd. Het aantal gerealiseerde woningen in de buurt Berggierslanden is inmiddels opgelopen tot circa 850. Daarmee nadert de buurt, waar ca. 1.100 woningen gepland zijn, haar voltooiing. Daarnaast heeft de retailmarkt niet stilgestaan en heeft de crisis haar sporen achtergelaten. Voor DHD voldoende aanleiding om de gewenste marktconforme omvang van het te vernieuwen WC Koedijkslanden opnieuw te laten bepalen. Dit heeft tot de volgende vraagstelling aan RMA geleid:

1. Een distributieplanologische berekening van de gewenste marktconforme omvang van WC Koedijkslanden in de toekomst, wanneer de buurt Berggierslanden is afgebouwd.
2. een indicatief brancheringsvoorstel op te stellen voor de “optimale invulling” van het toekomstige winkelcentrum, rekening houdend met de bestaande ondernemers.

1.2 Onderzoeksmethodiek en werkzaamheden

Ten behoeve van de beantwoording van de onderzoeksvragen heeft RMA de gewenste marktconforme omvang van het winkelcentrum in de toekomst bepaald. Hierbij is onderzocht wat de omvang en samenstelling van het toekomstige winkelcentrum Koedijkslanden zou moeten zijn op deze locatie, gezien het primaire toekomstige consumentendraagvlak en de (concurrentie) positie binnen de winkelhiërarchie van Meppel. Dit betekent onder meer:

- Een analyse van de vraagzijde van het winkelaanbod in winkelcentrum Koedijkslanden te Meppel (bestedingen, raming toekomstige koopkrachtbinding en –toevloeiing, vloerproductiviteiten).
- Een indicatieve kwantitatieve en kwalitatieve analyse van de aanbodzijde van het winkelaanbod in Meppel, waarbij op basis van onder meer het aanbod in de concurrerende aankoopgebieden de marktmogelijkheden voor het toekomstige buurtwinkelcentrum Koedijkslanden zijn ingeschat.

Op basis van deze gegevens heeft RMA een distributieplanologische analyse (DPO) verricht, waarbij de marktmogelijkheden voor de dagelijkse en niet-dagelijkse sector in beeld zijn gebracht. Vervolgens heeft RMA op basis van referentiegegevens en ervaring en uitgaande van de huidige samenstelling en de interesse van marktpartijen voor vestiging in Koedijkslanden een indicatief brancheringspatroon opgesteld.

Bij de uitvoering van dit onderzoek heeft RMA gebruik gemaakt van haar kennis en ervaring met soortgelijke projecten en de volgende bronnen en methodieken:

- Deskresearch: informatie via diverse websites van gemeente Meppel, HBD en CBS, algemene literatuur (Bolt, Locatus, HBD, e.d.), referentiemateriaal van diverse winkelcentra in Nederland en locatiespecifieke informatie (o.a. het Koopstromenonderzoek Kern Meppel uit 2010, de detailhandelsvisie van Meppel uit 2005 en gegevens uit het DPO's van RMA en MKB Reva,)
- Gesprek met dhr. E. Eggink van De Hoge Dennen, vertegenwoordiger van de CVvE Koedijkslanden en informatie van de gemeente Meppel verkregen via de heer R. Smeenk, gemeentelijk projectleider .
- Kaartmateriaal, planvisies en locatie-analyse in Koedijkslanden en overig Meppel.

2 Markttoets toekomstige omvang winkelcentrum Koedijkslanden

In dit hoofdstuk wordt op basis van een indicatieve analyse van de marktmogelijkheden een raming van de markttechnisch verantwoorde omvang van het toekomstig uitgebreid buurtwinkelcentrum Koedijkslanden gemaakt.

Hierbij wordt eerst stilgestaan bij de ontwikkelingen in de economie en de winkelmarkt in de laatste jaren en haar gevolgen voor de vraag- en aanbodzijde van de winkelontwikkeling in Koedijkslanden. Vervolgens wordt ingegaan op de verrichte indicatieve kwantitatieve en kwalitatieve analyse van het winkelaanbod in Meppel en wordt de vigerende detailhandelsvisie van de gemeente Meppel belicht. Deze visie stamt nog uit maart 2006, maar er wordt momenteel gewerkt aan een update. Deze was ten behoeve van dit onderzoek helaas nog niet beschikbaar.

Daarna volgt een analyse van de vraagzijde voor een winkelcentrum in de wijk Koedijkslanden (bestedingen, raming toekomstige koopkrachtbinding en –toevloeiing, vloerproductiviteiten). Op basis van deze gegevens verricht RMA een distributie-planologische analyse (DPO), waarbij de marktmogelijkheden voor food en non-food in beeld worden gebracht.

2.1 Ontwikkelingen in de markt en de gevolgen voor Koedijkslanden

Vanaf medio 2008 is Nederland in een kredietcrisis beland en eind 2011 kwam daar nog een sluimerende eurocrisis overheen. Dat heeft gevolgen gehad voor de retailsector. Zowel consumenten als retailers zijn kritischer, terughoudender en kieskeuriger geworden.

Consumenten willen goed geoutilleerde buurt/wijkwinkelcentra waar ze zoveel mogelijk dag- en weekaankopen in één keer kunnen doen. Te kleine buurtwinkelcentra, zoals het huidige Koedijkslanden, zullen het naar verwachting moeilijk gaan krijgen. Een toekomstgericht sterk buurtwinkelcentrum moet een omvang van 4.500-5.500 m² hebben, om voldoende aanbod te accommoderen om het de veeleisende consument naar de zin te kunnen maken. De genoemde omvang wordt algemeen als 'de kritische massa' beschouwd voor een succesvol, toekomstgericht buurtwinkelcentrum.

Ook retailers zijn kritischer geworden ten aanzien van de plekken waar ze willen investeren en een winkel openen, mede omdat het verkrijgen van kredieten en financieringen moeilijker is geworden. Daarnaast heeft de schaalvergrotingstendens in de supermarktbranche zich voortgezet. Terwijl in het onderzoek van 2008 nog uitgegaan werd van discounters van ca. 800 m² bvo en een fullservice supermarkt van ca. 1.550 m² bvo, zijn die metrages nu niet meer toereikend. Een marktconforme discounter heeft nu een omvang van minimaal 1.000 en liefst 1.200 m² bvo, terwijl een volwaardige servicesupermarkt eigenlijk een omvang van 1.800-2.000 m² bvo zou willen. Aan de andere kant zie je dat ketens als Blokker en Hema kleine formules hebben ontwikkeld, die ze ook in kleinere buurtwinkelcentra willen exploiteren. Voorwaarde daarbij is wel dat er naast een fullservice supermarkt een discounter is opgenomen en dat bereikbaarheid en (gratis) parkeren goed op orde zijn.

2.2 Analyse winkelaanbodstructuur in Meppel

In het centrum van Meppel bevindt zich ruim 50% van het totale winkelaanbod in Meppel, te weten ca. 88.730 m² winkelvloeroppervlak (wvo). Dit geeft deze aankoopplaats een sterke positie op het gebied van zowel de dagelijkse boodschappen, als het vergelijkend winkelen (Bron: gegevens Gemeente Meppel, o.b.v. Locatuscijfers, 2011). Met in totaal ruim 45.030 m² wvo, waarvan ca. 9.500 m² wvo dagelijks aanbod en bijna 35.500 m² wvo niet-dagelijks aanbod is het centrum binnen het krachtenveld van aankoopplaatsen in Meppel op alle fronten het sterkst. Het centrum vervult daarmee de top van de winkelhiërarchie van Meppel. Voor meer dan de dagelijkse of wekelijkse boodschap, zal de inwoners van Meppel primair het centrum bezoeken.



Drie wijken in Meppel hebben hun eigen winkelvoorzieningen: Haveltermade, Oosterboer en Koedijkslanden. Winkelcentrum Haveltermade (ca. 5.440 m² wvo of ca. 6.800 m² bvo) heeft qua regulier winkelaanbod een beperkte omvang, maar er zijn ook enkele PDV-aanbieders (woninginrichting DHZ) in het centrum opgenomen. Winkelcentrum Oosterboer heeft een omvang van ca. 1.400 m² wvo (of 1.750 m² bvo) en is primair wijkverzorgend. Winkelcentrum Koedijkslanden, waarop in de volgende paragraaf wordt ingegaan, is wijkverzorgend voor de buurten Koedijkslanden en Berggierslanden. Daarnaast heeft het dorp Nijeveen, onderdeel van de gemeente Meppel, een beperkt eigen winkelaanbod (ca. 1.000 m² wvo of ca. 1.250 m² bvo). Tot slot zijn er twee concentraties voor perifere detailhandel (PDV): Rogat (ca. 7.600 m² wvo) en Blanken-stein (ca. 10.900 m² wvo). Tezamen met wat verspreid niet-dagelijks aanbod komt het totale winkel-aanbod voor Meppel daarmee op ca. 88.700 m² wvo (Bron: gegevens Gem. Meppel, Locatus, 2011).

Winkelcentrum Koedijkslanden

Winkelcentrum Koedijkslanden is oorspronkelijk het winkelcentrum voor de wijk Koedijkslanden. Op dit moment wordt de nieuwbouwwijk Berggierslanden gerealiseerd. Er zijn in januari 2012 inmiddels circa 850 woningen opgeleverd. Het gaat daarbij merendeels om ruime eengezinswoningen. Deze buurt met uiteindelijk ca. 1.100 woningen heeft geen eigen winkelvoorzieningen en ligt op zeer korte afstand van winkelcentrum Koedijkslanden. Het goed en snel bereikbare buurtwinkelcentrum Koedijkslanden zal ook de functie van primaire aankoopplaats voor de food- en frequent benodigde non-food aankopen voor inwoners uit Berggierslanden gaan vervullen. Dit betekent dat het primair draagvlak voor winkelcentrum Koedijkslanden behoorlijk wordt uitgebreid. Op dit punt wordt in paragraaf 2.3 nader ingegaan.





Het winkelcentrum Koedijklanden oogt in de huidige situatie centrum enigszins gedateerd. Het is duidelijk dat dit winkelcentrum een upgrading kan gebruiken. Daarnaast is het centrum zeer introvert en ligt de hoofdentree niet op een logische plaats ten opzichte van de belangrijkste parkeerconcentraties, maar juist aan de doorgaande straat waar nauwelijks parkeerplaatsen zijn. De twee belangrijkste parkeerplaatsen liggen aan de zijkant (ca. 46 pp) en aan de achterkant van het centrum (ca. 35 pp). Daarnaast zijn er nog langspaarvakken aan de voor- en andere zijkant (ca. 24). Daarmee komt het totale aantal parkeerplaatsen op circa 105.

Zeer recentelijk, op 7 december 2011, is de Jumbo-supermarkt Koedijklanden geopend. De voormalige Super De Boer supermarkt is in enkele maanden omgebouwd in een Jumbosupermarkt. Aangezien Jumbo beter wordt beoordeeld en bezocht door consumenten in de huidige winkelmarkt, is dit een verbetering voor het centrum. De Jumbo met een omvang van 1.550 m² bvo (1.240 m² wvo) is onmiskenbaar de grote trekker in het centrum, maar relatief klein voor een servicesupermarkt gerekend naar de huidige maatstaven. Een groenteman, een bakker en slijterij maken het versaanbod in dit buurtwinkelcentrum redelijk compleet. Daarnaast zijn er nog enkele non-food speciaalzaken, te weten: een drogisterij, een bloemist, een (kantoor)boekhandel en enig aanbod voor dienstverlening (kapper, drukkerij) en horeca (cafetaria). Het totale aanbod bedraagt circa 2.510 m² bvo (of 2.010 m² wvo).



Tabel 2.1: Het aanbod in WC Koedijklanden (januari 2012)

Commercieel aanbod	Branche	aantal m2 bvo
Dagelijkse sector	Jumbo supermarkt	1.550
	slijterij	125
	AGF (Aardappel, groente& fruit)	50
	bakker	100
	drogisterij	170
Subtotaal dagelijks		1.995
Niet dagelijkse sector	Primera (kantoorboekhandel, postagentschap)	130
	boemen/planten	110
Subtotaal niet-dagelijks		240
Totaal winkelaanbod		2.235 m2 bvo of 1.790 m2 wvo
Dienstverlening	kapper	70
	drukkerij	100
	stomerij (onderdeel van drogisterij)	20
	postagentschap (onderdeel van Primera)	20
Horeca	cafetaria	65
Subtotaal horeca/dienstverl.		275
TOTAAL commercieel aanbod		2.510 m2 bvo of ca. 2.010 m2 wvo

2.3 Detailhandelsvisie voor de toekomst

De Detailhandelsvisie van de gemeente Meppel is uit maart 2006 en daarmee enigszins verouderd. Momenteel werkt de gemeente aan een nieuwe detailhandelsvisie, maar die is nog niet beschikbaar voor dit onderzoek. In de detailhandelsvisie is het beleid van de gemeente ten aanzien van het toekomstige detailhandelsbeleid verwoord. De nadruk ligt vanzelfsprekend op de versterking van het centrum, teneinde de concurrentie met andere aankoopplaatsen in de regio te kunnen aangaan. Daarnaast vindt de gemeente het van groot belang dat de dagelijkse verzorging in de buurten en wijken op peil blijft.

Voor de ondersteunende centra in de wijken is aangegeven, dat zij zich zowel kwalitatief als kwantitatief zouden moeten versterken in de toekomst. Hierbij moeten ze zich primair op de dagelijkse boodschappen richten, maar daarnaast moet er ook ruimte voor de realisatie van frequent benodigde niet-dagelijkse aankopen (o.a. bloemen/planten, huishoudelijke artikelen en textiel) worden geboden. De inpassing van aanvullende voorzieningen (o.a. dienstverlening, zorg en horeca) draagt bij aan het vergroten van de levensvatbaarheid van buurt- en wijkwinkelvoorzieningen op langere termijn. In de detailhandelsvisie is voor winkelcentrum Koedijkslanden specifiek aangegeven dat opwaardering gewenst is, mede om de verzorgingsfunctie te kunnen vervullen voor de nieuwe inwoners in de wijk Berggierslanden.

2.4 Analyse van de vraagzijde: marktpotentie

Inwonertal

De gemeente Meppel telde 1 april 2011 ca. 32.525 inwoners. Het primaire marktgebied bestaat uit de buurt Koedijkslanden en de nieuwbouwbuurt Berggierslanden. Per 1-1-2012 wonen er in deze buurten tezamen ca. 8.655 inwoners (bron: gemeente Meppel). De buurt Berggierslanden is echter nog volop in ontwikkeling en het aantal inwoners stijgt gestaag. Momenteel zijn er ca. 855 woningen gebouwd en in de eindsituatie zullen dat er ca. 1.100 zijn. Het gaat daarbij vooral om (grotere) eengezinswoningen, zodat de gemiddelde woningbezetting in Berggierslanden ruim boven het landelijk gemiddelde (ca. 2,6 inwoners/woning) zal liggen. Op dit moment bedraagt de gemiddelde woningbezetting in deze buurt ca. 3,25 inwoners/woning (inw/wo).

Voor het bepalen van de distributieve ruimte over enkele jaren, is het reëel uit te gaan van een afgebouwde buurt Berggierslanden. Uitgaande van een voorzichtig geschatte gemiddelde woningbezetting van 3,0 inw/wo, zal het aantal inwoners in Berggierslanden in 2015 bij 1.100 woningen circa 3.300 bedragen. Het aantal inwoners in Koedijkslanden neemt de laatste jaren als gevolg van de vergrijzing gestaag af. Verwacht wordt dat deze tendens zich nog enige jaren doorzet, zodat het huidig aantal inwoners (6.327 per 1-1-2012) zal afnemen naar circa 6.200 inwoners in 2015. Dat betekent dat het primair draagvlak voor het winkelcentrum Koedijkslanden in 2015 wordt gevormd door circa 9.500 inwoners in Koedijkslanden en Berggierslanden. Aangezien de gewenste toekomstige marktconforme omvang van winkelcentrum Koedijkslanden wordt bepaald, zal bij de berekeningen van dit inwonertal worden uitgegaan.

Bestedingen in de dagelijkse- en niet-dagelijkse sector

Net als alle gerenommeerde adviesbureaus, ontleent ook RMA haar toonbank bestedingscijfers aan het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD). Het HBD heeft in 2009 het initiatief genomen, om in overleg met een aantal onderzoeksbureaus de bestedingscijfers en vloerproductiviteitscijfers te harmoniseren. Jaarlijks wordt er een update gemaakt van deze cijfers. Het HBD heeft in september 2011 haar nieuwste rapportage met bevindingen gepubliceerd. RMA maakt vanzelfsprekend gebruik

van deze recente, objectieve bron (HBD, "Omzetkengetallen ten behoeve van ruimtelijk economisch onderzoek, september 2011")¹.

De omzet in de detailhandel worden gesplitst in omzet aan dagelijkse artikelen (levensmiddelen en drogisterij-artikelen) en niet-dagelijkse artikelen, om over deze twee segmenten separate uitspraken te kunnen doen. Voor 2010, het meest recente jaar waarvan betrouwbare cijfers beschikbaar zijn, noemt de rapportage de volgende omzetkengetallen per hoofd van de bevolking: € 2.240,- (excl. btw) voor dagelijkse sector en € 2.580,- (excl. btw) voor de niet dagelijkse sector. In totaal dus € 4.820,- (excl. Btw) per hoofd van de bevolking (HBD, september 2011).

Het gemiddelde besteedbaar inkomen per hoofd van de bevolking in de gemeente Meppel ligt 6,2 % onder het landelijk gemiddelde van € 12.700 per hoofd van de bevolking (*Bron: CBS, 1-1-2010*). Als gevolg van de lagere inkomens zullen de detailhandelbestedingen in Meppel ook iets onder het landelijke gemiddelde liggen. De detailhandelsomzet neemt niet rechtevenredig met de stijging van het inkomen toe. Op basis van ervaringen en onderzoek elders, wordt gerekend met een correctie voor inkomenselasticiteit van 0,25 voor dagelijks en 0,5 voor niet-dagelijks². Na inkomenscorrectie resulteert dat voor Meppel een bestedingscijfer per hoofd van de bevolking van € 2.205,- voor de dagelijkse sector en € 2.500,- voor de niet-dagelijkse sector (bedragen excl. btw).

CBS, CPB, trendwatchers, goeroes en adviesbureaus buitelen over elkaar heen over de effecten op lange termijn van de crisis in de afgelopen jaren en stellen die ook weer geregeld bij. Volgens de HBD-cijfers is de omzet per hoofd van de bevolking tussen 2008 en 2010 in de dagelijkse sector vrijwel gelijk gebleven (van € 2.230 in 2008 naar € 2.240 in 2010). In de niet-dagelijkse sector is de omzet per hoofd tussen 2008 en 2010 echter met enkele procenten per jaar gedaald (van € 2.850, via € 2.620 naar € 2.580 in 2010). De ontwikkelingen van de afgelopen maanden (dreigende nieuwe euro-crisis) en de inmiddels aangekondigde extra bezuinigingsronde, zullen effecten op het consumenten-vertrouwen hebben. Een stabilisatie van de omzet per hoofd in de komende jaren lijkt realistisch. RMA gaat er in deze rapportage dan ook vanuit dat de bestedingen zich in de komende jaren stabiliseren op het niveau van 2010.

Normatieve vloerproductiviteit³

Bij het bepalen van de normatieve vloerproductiviteit kan RMA gebruik maken van het eerder genoemde rapport van het HBD: "Omzetkengetallen ten behoeve van ruimtelijk economisch onderzoek" (HBD, september 2011). In het kader van deze studie heeft het HBD voor een groot aantal branches de gemiddeld gerealiseerde omzet per m² per jaar bepaald. Daaruit komt onder

¹ Deze notitie beoogt het voorkomen van het rekenen met cijfers uit verschillende bronnen en het bevorderen van één type kengetal. De omzetkengetallen zijn de omzet per m² en de omzet per hoofd (HBD, september 2011). Een van de voordelen van omzet, in tegenstelling tot consumentenbestedingen, is dat het allesomvattend is (dus inclusief opbrengsten uit verkoop aan niet-particulieren, inclusief producten die eventueel buiten budgetonderzoek vallen, etc.).

² Wanneer het inkomen met 1% groeit, zal er 0,25% meer worden besteed in de dagelijkse en 0,5% in de niet-dagelijkse sector.

³ De normatieve vloerproductiviteit is de vloerproductiviteit (omzet per m²) die ondernemers minimaal nodig hebben voor het rendabel functioneren. Dit is dus iets anders dan de werkelijke gerealiseerde vloerproductiviteit (dat is totale omzet van een winkel gedeeld door het aantal m²). De ondernemer moet dus minimaal de normatieve vloerproductiviteit realiseren, om functioneringsproblemen te voorkomen en het hoofd boven water te kunnen houden.

meer naar voren dat de omzet per m² per jaar in winkels in de dagelijkse sector substantieel hoger is dan die van winkels in de niet-dagelijkse sector.

Tabel 2.2: Gerealiseerde vloerproductiviteit voor bestaande winkelaanbod (bron: HBD, sept. 2011)

Gerealiseerde vloerproductiviteit (omzet in Euro per m ² wvo/jaar)	2010
Dagelijkse sector	€ 6.910
Niet-dagelijkse sector	€ 1.960

Het HBD geeft in haar rapportage aan dat het om gemiddeld gerealiseerde omzetten gaat, die niet automatisch kunnen worden gehanteerd voor nieuwe situaties. Het is echter wel de objectieve basis van waaruit RMA haar raming van de toekomstig benodigde vloerproductiviteiten voor WC Koedijklanden.

De normatieve vloerproductiviteit, de benodigde vloerproductiviteit voor rendabel functioneren, hangt samen met de personeels-, investerings- en huisvestingslasten. Deze zijn in nieuwe winkelprojecten veelal hoger, dan bij bestaande winkels. Met name het verschil in directe huur- en servicekosten is van invloed. Voor hoofdwinkelcentra ligt de benodigde normatieve vloerproductiviteit weer iets hoger dan in dorps-, buurt- en wijkwinkelcentra, omdat door hogere lasten (met name hogere huurniveaus) ondernemers een hogere omzet moeten draaien om rendabel te kunnen functioneren. Voorzichtigheidshalve gaat RMA voor Koedijklanden in haar berekeningen uit van de gemiddelde gerealiseerde landelijke vloerproductiviteit in de dagelijkse sector van € 6.910,- per m² per jaar. Ook in de niet-dagelijkse sector acht RMA een afwijking van het landelijk gemiddelde te speculatief. In de berekeningen zal dan ook worden uitgegaan van de gemiddelde gerealiseerde landelijke vloerproductiviteit van € 1.960,-/per m²/per jaar.

Bij het berekenen van de distributieve ruimte voor winkelaanbod in de toekomst moet rekening gehouden worden met de ontwikkelingen in de bestedingen en de vloerproductiviteiten in de komende jaren. Tot het jaar 2008 zijn de bestedingen iets sneller gestegen dan de vloerproductiviteit. Dit komt mede door de schaalvergrotingstendens. De consument stelt steeds hogere eisen aan comfort, kwaliteit en "beleving", waardoor de winkels in deze branches geleidelijk veranderen. Er wordt meer geïnvesteerd in comfort, onderscheidend vermogen en het verbeteren van de concurrentiepositie. De schaalvergroting in branches als supermarkten, drogisterijen, sport, speelgoed, kleding, schoenen en woninginrichting, houdt daardoor niet helemaal gelijke tred met de omzetontwikkeling. Tot op heden gaan RMA en andere onderzoek- en adviesbureaus er bij dit soort distributieplanologische opgaven vanuit, dat de ontwikkeling van de bestedingen op langere termijn gelijke tred houdt met de ontwikkeling van vloerproductiviteit. In 2009 en 2010 zijn beide kengetallen licht gedaald, met uitzondering van de vloerproductiviteit in de dagelijkse sector die licht gestegen is. Verwacht wordt dat de bestedingen in de detailhandel weer licht zullen stijgen, waarbij echter de verwachte stijging van bestedingen via het internetkanaal de toename van de toonbankbestedingen zal afnemen. Het is nog ongewis wat de vloerproductiviteiten de komende jaren zullen doen. Om deze reden kiest RMA, in navolging van haar collega-bureaus, er voor om het uitgangspunt te hanteren, dat bestedingen en vloerproductiviteiten zich in de komende jaren in gelijke mate ontwikkelen. De bestedings- en vloerproductiviteitscijfers worden voor de berekening van de marktruimte in de toekomstige situatie dan ook gelijk gehouden.

Raming koopkrachtbinding en –toevloeiing

Op basis van ervaringscijfers van RMA en andere onderzoeksbureaus, alsmede vakliteratuur (o.a. Bolt: “Winkelvoorzieningen op waarde geschat”, 2003), is bekend dat een modern, goed ingevuld en goed functionerend buurtwinkelcentrum in haar primaire marktgebied een koopkrachtbinding in de dagelijkse sector kan realiseren van 50-70%. In de niet dagelijkse sector ligt het koopkrachtbindingspercentage tussen de 8-15 %. Hoewel dergelijke percentages sterk beïnvloed worden door locatiespecifieke factoren (bereikbaarheid, kwaliteit aanbod, parkeersituatie, concurrentieprofiel, omvang aanbod, etc.), blijkt uit de referentiegegevens dat forse afwijkingen van de genoemde range uitzonderlijk zijn. Wel is het zo dat nieuwe of vernieuwde centra van een optimale omvang altijd tegen de bovengrens van de marges zitten en dat in buurtwinkelcentra met 2 complementaire supermarkten de binding in de dagelijkse sector soms nog boven de 70% ligt. In tabel 3 zijn de ranges voor de mogelijke koopkrachtbinding en –toevloeiing in de toekomst bij winkelcentrum Koedijkslanden weergegeven. De bovengrenzen zijn voor winkelcentrum Koedijkslanden zonder meer mogelijk, wanneer de omvang geoptimaliseerd wordt (ca. 5.000 m2 bvo) en wanneer er inderdaad een fullservice supermarkt en een discounter gevestigd wordt.

Tabel 2.3: *Koopkrachtbinding- en koopkrachttoevloeiing en dagelijkse en niet-dagelijkse sector in buurtwinkelcentra*

	koopkrachtbinding	koopkrachttoevloeiing*
dagelijkse sector #	50 – 70 %	8 - 15%
niet-dagelijkse #	6 - 12 %	3 - 6 %

Bronnen: Handboek “Winkelvoorzieningen op waarde geschat. Theorie en praktijk”, drs. E.J. Bolt, augustus 2003 en diverse onderzoeken van buro’s als Goudappel&Coffeng, BRO, Ecorys, DTNP en RMA.

* aandeel van de totale omzet dat van buiten de wijk, het primaire verzorgingsgebied, afkomstig is.

2.5 Distributieve toets marktmogelijkheden (vraag-aanbod-confrontatie)

RMA heeft bij de berekening van de distributieve uitbreidingsruimte voor het winkelcentrum Koedijkslanden de volgende uitgangspunten ten aanzien van het aanbod gehanteerd (zie ook hoofdstuk 3):

- service supermarkt (Jumbo) van ca. 2.000 m2 bvo;
- discounter met, afhankelijk van de formule, een omvang van 1.000-1.300 m2 bvo;
- drogisterij (200-250) en enkele foodspecialzaken;
- in de niet-dagelijkse sfeer: textielsuper, speciaalzaak in huishoudelijke artikelen, een gemakswinkel, enkele kleine speciaalzaken en eventueel een kleine Hema-formule (300-350 m2 bvo);
- minimaal handhaving van het huidige aanbod van dienstverlening en horeca;
- een upgrading van het bestaande centrum (geen visueel verschil tussen oud en nieuw);
- een verbetering van de parkeersituatie (een ruime hoeveelheid, geconcentreerd parkeren).

Wanneer aan deze voorwaarden voldaan wordt, dan kan met name door de 2 supermarkten de koopkrachtbinding iets boven de range van gemiddelde vergelijkbare centra komen, terwijl daarnaast ook de koopkrachttoevloeiing in de dagelijkse sector zal toenemen. Het is immers evident dat de huisvesting van een discounter in winkelcentrum Koedijkslanden, in combinatie met de relatief goede bereikbaarheid, de toevloeiing van koopkracht van buiten het primaire marktgebied zal stimuleren. Voor een discounter is de consument nu eenmaal bereid grotere afstanden te overbruggen. In de niet-dagelijkse sector neemt door de huisvesting van 2 complementaire supermarkten ook de aantrekkingskracht op filiaal- en ketenbedrijven toe. Het is in zo’n geval realistisch dat er naast een kleine textielsuper ook interesse zal zijn voor de vestiging van een speciaalzaak in huishoudelijke artikelen in dit centrum. Mogelijk zal ook Hema geïnteresseerd zijn

voor de vestiging van een kleine Hema-formule (300-350 m² bvo). De variabele factoren in de drie scenario's zijn de lokale koopkrachtbinding aan het winkelcentrum en de koopkrachttoevloeiing naar het winkelcentrum.

RMA heeft drie scenario's ontwikkeld voor de berekening van de distributieve ruimte voor WC Koedijkslanden op basis van de hiervoor beschreven kengetallen: een conservatief, een realistisch en een optimistisch scenario. Op basis van de huidige kennis en inzichten acht RMA het middenscenario het meest realistisch. Als we echter toch in een langjarige crisis belanden, dan wordt het conservatieve scenario echter mogelijk opportuun. Die kans acht RMA iets groter dan dat het meer rooskleurige optimistische scenario de werkelijkheid wordt.

De invloed van de sterk toegenomen internetbestedingen in de laatste jaren, speelt voor WC Koedijkslanden slechts een beperkte rol. In de dagelijkse sfeer zijn landelijk gezien de internetbestedingen nog steeds zeer beperkt. Verwacht wordt dat dit niet fundamenteel zal veranderen in de komende jaren. Wel is het denkbaar dat een of meerdere aanbieders in het winkelcentrum Koedijkslanden inspelen op de internettrend, door afhaalpunten van bestellingen in hun winkel op te nemen. Dat heeft een positief effect op de bezoekfrequentie aan het centrum en leidt daarmee ook tot een groei van de bestedingen.

Tabel 2.4: Berekening distributieve ruimte winkelcentrum Koedijkslanden

Sector	conservatief scenario		realistische scenario		optimistisch scenario	
	dagelijks	niet-dag.	dagelijks	niet-dag.	dagelijks	niet-dag.
Aantal inwoners in 2015	9.500	9.500	9.500	9.500	9.500	9.500
Bestedingen	2.205	2.500	2.205	2.500	2.205	2.500
Koopkrachtbinding	65 %	9 %	67,5 %	10 %	70 %	11 %
Koopkrachttoevloeiing	12,5 %	4 %	15 %	5 %	17,5 %	6 %
Totale bestedingen in mio euro	15,56	2,23	16,64	2,50	17,78	2,78
Normatieve vloerproductiviteiten	6.910	1.960	6.910	1.960	6.910	1.960
Distributieve ruimte in m ² wvo	2.252	1.136	2.408	1.276	2.572	1.418
Distributieve ruimte in m ² bvo	2.815	1.420	3.010	1.595	3.215	1.770
Totale distributieve ruimte winkels	4.235 m ² bvo		4.605 m ² bvo		4.985 m ² bvo	
Distributieve ruimte horeca/dienstverlening (ca. 15%)	ca. 635 m ² bvo		ca. 690 m ² bvo		ca. 750 m ² bvo	
Totale omvang buurtwinkelcentrum Koedijkslanden	ca. 4.870 m² bvo		ca. 5.295 m² bvo		ca. 5.735 m² bvo	

* Omrekenfactor WVO/BVO bedraagt 0,8:1 voor de food en non-food sector.

In winkelcentra van deze omvang kan naast het winkelaanbod ook aan een invulling met dienstverlening (stomerij/hakkenbar, financieel adviseur, drukkerij, e.d.) en horeca (cafeteria, afhaalchinese, pizzeria/shoarma) worden gedacht. Op basis van referentie-analyses zijn inschattingen gemaakt voor de realistische, haalbare metrages in een winkelcentrum van deze omvang. In de praktijk is dit ca. 15% van het aanwezige winkelaanbod. In tabel 2.4 is de indicatieve omvang van het totale markttechnisch haalbare voorzieningenprogramma voor winkelcentrum Koedijkslanden voor de drie scenario's weergegeven.

2.6 Conclusie berekening distributieve mogelijkheden WC Koedijklanden

De uitbreidingsruimte bestaat uit vierkante meters nieuw te realiseren winkelaanbod en additionele diensten en horeca. In de drie beschreven scenario's zijn realistische kengetallen gehanteerd. Dit leidt tot een reële indicatie van de toekomstige marktmogelijkheden in winkelcentrum Koedijklanden. Omdat een discounter het functioneren van alle winkels, maar ook de aanbieders van horeca- en dienstverlening sterk positief beïnvloedt, wordt geadviseerd de inpassing van een discounter hoge prioriteit en aandacht te geven.

Daar waar RMA normaliter zonder meer uitgaat van het realistische scenario bij haar eindadvies, zijn de marktontwikkelingen en -verwachtingen dusdanig onzeker, dat ook rekening moet worden gehouden met het "conservatieve scenario". Daarom wordt geadviseerd om te kiezen voor een metrage dat ligt tussen de grenzen van deze beide scenario's en daarmee een zekere robuustheid in te bouwen.

Wanneer daarnaast de branchering, het concept en de parkeer- en bereikbaarheidssituatie voor het toekomstig winkelcentrum worden geoptimaliseerd, dan is een winkelcentrum van ca. 5.100 m² bvo markttechnisch zeker haalbaar en wenselijk. Sterker nog, gezien de verdergaande schaalvergroting in de retailbranche en het opschuiven van de ondergrens van levensvatbaarheid voor winkels en winkelcentra, zou de realisatie van een winkelcentrum van beperktere omvang op langere termijn zeker marktrisico's met zich mee kunnen brengen. Een primair draagvlak van 9.500 inwoners is voldoende voor een winkelcentrum van deze omvang. Er moet daarnaast ook aan een aantal voorwaarden worden voldaan bij de uitwerking van het concept en de invulling van de branchering. Hierop zal in het volgende hoofdstuk worden ingegaan.

3. Indicatief branchepatroon WC Koedijkslanden

Positionering en branchering buurtwinkelcentrum Koedijkslanden

Het buurtwinkelcentrum Koedijkslanden is functioneel en programmatisch gezien complementair aan het hoofd(winkel)centrum van Meppel. Het winkelcentrum zal primair een functie hebben voor de dagelijkse verzorging van de inwoners van de buurten Koedijkslanden en Berggierslanden (totaal in 2015 ca. 9.500 inwoners).

In het buurtwinkelcentrum zal het aanbod van non-food artikelen relatief beperkt zijn. Het belangrijkste bezoeks-motief voor het buurtwinkelcentrum is efficiënt boodschappen doen of de “vergeten boodschap”. Voor vergelijkend winkelen ten aanzien van dagelijkse artikelen (meerdere service supermarkten en een breed assortiment van food-speciaalzaken) en niet-dagelijkse artikelen zijn de bewoners primair aangewezen op het centrum van Meppel.

Omvang en branchepatroon buurtwinkelcentrum Koedijkslanden

Het buurtwinkelcentrum dient voldoende massa te hebben om in de toekomst te kunnen overleven. Immers indien het buurtwinkelcentrum te klein van omvang is, respectievelijk er geen compleet aanbod van food en hoog frequent benodigde non-food artikelen geboden wordt, zal de consument al snel geneigd zijn het winkelcentrum de rug toe te keren.

Rekening houdend met de huidige trends in de detailhandel en vooral in de supermarkt-branche (schaalvergroting, branchevervaging, uitbreiding met andere functies) zou het branchepatroon van winkelcentrum Koedijks-landen met een omvang van ca. 5.100 m² b.v.o. er als volgt uit kunnen zien:

- *Dagelijkse Sector (totaal ca. 3.500 m² b.v.o.)*⁴
 - Een “full service” supermarkten van ca. 2.000 m² b.v.o. (Jumbo)
 - Een discounter van ca. 1.000-1.200 m² bvo
 - Kleinschalig food-aanbod, minimaal bestaande uit slager, bakker, groenteboer, slijterij en eventueel toko. Dit zijn units van 75 tot 125 m² b.v.o., tezamen goed voor ca. 400 m² b.v.o.
 - Gezien de wisselwerking tussen supermarkten en foodspeciaalzaken is het wenselijk deze formules in elkaars nabijheid te situeren.
 - drogisterij van ca. 200-250 m²
- *Niet-dagelijkse sector (totaal ca. 1.100 m² b.v.o.)*
 - Op het gebied van frequent benodigde non-food artikelen zou het aanbod kunnen bestaan uit huishoudelijke artikelen (Blokker), textielsuper (Wibra, Zeeman), bloemen/planten/dieren, tijdschriften/kantoorartikelen en eventueel rijwielen. Daarnaast is het denkbaar dat er een kleine hema-vestiging (ca. 300 m² b.v.o.) komt.
 - Een courante maat voor de meer kleinschalige winkelunits voor speciaalzaken op buurtniveau is circa 100 tot 200 m² b.v.o.
- *Horeca en dienstverlening (ca. 600 m² b.v.o.)*
 - Naast de winkelvoorzieningen is enig aanbod van andere publieksgerichte buurtverzorgende functies gewenst. Dit kan in de vorm van daghoreca, maar ook een beperkt aanbod van avondhoreca (snackbar, fastfoodrestaurant, pizzeria) is denkbaar. Ten aanzien van de dienstverlening kan gedacht worden aan een stomerij/hakkenbar, kapper, financieel adviseur, makelaar, drukkerij e.d.).
 - In totaal ca. 5 á 7 units van circa 80 tot 120 m² b.v.o.
- *Totaal aanbod van commerciële voorzieningen bedraagt ca. 5.100 m² b.v.o.*

⁴ Dit metrages is iets hoger dan de berekende distributieve ruimte in de dagelijkse sector. Het assortiment van een fullservice supermarkt, een discounter en een drogisterij bevat in alle gevallen tussen de 10-15% niet-dagelijkse artikelen. Denk daarbij bijvoorbeeld aan: bloemen&planten, tijdschriften/boeken, kantoorartikelen, schoonmaakartikelen, servies, keukengerei, speelgoed, etc. Dat betekent dat feitelijk een deel van de niet-dagelijkse distributieve ruimte in deze winkels wordt ingevuld.