

Gemeente Lochem

Ontwikkelingsvisie commerciële voorzieningen centrum Lochem

Eindrapport

Ontwikkelingsvisie commerciële voorzieningen centrum Lochem

Eindrapport

Datum 9 oktober 2009
Kenmerk LCM014/Gfr/0261
Eerste versie

Documentatiepagina

Opdrachtgever(s)	Gemeente Lochem
Titel rapport	Ontwikkelingsvisie commerciële voorzieningen centrum Lochem
Kenmerk	LCM014/Gfr/0261
Datum publicatie	9 oktober 2009
Projectteam opdrachtgever(s)	de heren Bas van Gageldonk, Gert Gillissen en Frits Schutte
Projectteam Goudappel Coffeng	de heren Roelof de Graaf en Tim van Huffelen
Projectomschrijving	Een marktanalyse voor het centrum van Lochem om de uitbreidings- en invullingsmogelijkheden voor de commerciële voorzieningen te bepalen.
Trefwoorden	marktanalyse, DPO, uitbreidingsruimte, Lochem, invullingsmogelijkheden, Etalage naar de Toekomst, ontwikkelingsvisie

Inhoud

	Samenvatting	1
1	Inleiding.....	1
1.1	Aanleiding	1
1.2	Onderzoeksvragen	1
1.3	Leeswijzer	2
2	Analyse huidige situatie	3
2.1	Aanbodanalyse	3
2.1.1	Lochem.....	3
2.1.2	Ruimtelijk functionele structuur.....	5
2.1.3	Aanbodontwikkelingen.....	6
2.2	Lochem in de regio.....	6
2.3	Consumentenvraag.....	7
2.3.1	Demografie	7
2.3.2	Ruimtelijk koopgedrag	8
2.3.3	Bestedingen	8
2.3.4	Toeristisch bezoek.....	9
2.4	Relevante trends en ontwikkelingen	9
2.5	Synergie en combinatiebezoeken.....	9
2.5.1	Combinatiebezoeken.....	10
2.5.2	Synergie/elkaar versterkende functies.....	11
2.6	SWOT-analyse.....	11
3	Marktanalyse	12
3.1	Huidige marktsituatie.....	12
3.1.1	Nuanceringen vooraf.....	12
3.1.2	Marktanalyse per branche	13
3.1.3	Toekomstige marktsituatie	14
3.1.4	Invullingsmogelijkheden detailhandel centrum.....	14
3.2	Scenario-ontwikkeling.....	15
3.2.1	Mobiliteitspatronen	16
3.2.2	Uitgangspunten invulling scenario's.....	16
3.2.3	Scenariovorming.....	17
4	Ontwikkelingsvisie commerciële voorzieningen.....	19
4.1	Afweging scenario's	19
4.2	Ontwikkelingsvisie.....	20
4.2.1	Scenario: Doelgerichte lokale voorzieningen met toeristische allure	20
4.2.2	Verplaatsing versspeciaalzaken.....	21
4.2.3	Invulling gasfabriekterrein	21
4.3	Randvoorwaarden.....	22
5	Slotbeschouwing	23
	Bijlage	
1	Algemene trends detailhandel	

Samenvatting

Lochem is volop in ontwikkeling. Goudappel Coffeng BV heeft een ontwikkelingsvisie op de commerciële voorzieningen geschreven voor het centrum van Lochem en het te ontwikkelen EndT-terrein. Dit zijn de belangrijkste resultaten uit het onderzoek.

Ruimtelijk functionele analyse

- Het winkelaanbod in de kern Lochem heeft een bovenlokale functie. De Intratuin is een sterke speler, maar ook het centrum van Lochem trekt veel consumenten uit omliggende kernen. Daarnaast wordt de kern jaarlijks door zeer veel toeristen bezocht.
- In vergelijking met het aantal inwoners heeft Lochem een ruim aanbod. Vooral het aantal supermarkten (6) is voor een kern als Lochem groot.

STERK	ZWAK
- Historische karakter - Breed voorzieningenpakket - Clustering van versspeciaalzaken en supermarkten - Variatie winkelaanbod - Veel unieke zelfstandige aanbieders - Sterke positie als winkelstad in de gemeente/regio - Hoog bestedingenniveau - Groot toeristisch potentieel - Mogelijkheden met het water	- Verspreide ligging voorzieningen/trekkers in centrum (o.a. Hema) - Relatie met het station - Routing in het centrum (Graafschapterrein) - Verbinding tussen deelgebieden
KANS	BEDREIGING
- Grotere regionale en toeristische aantrekkingskracht - Herinvulling panden aan de markt (o.a. voormalig postkantoor) - Combinatie winkelvoorzieningen met andere publieksgerichte voorzieningen - Mogelijke invulling EndT-locatie met commerciële voorzieningen - Versterking combinatiebezoek EndT-centrum-gasfabriekterrein - Versterken voorzieningenpakket	- Leegstand centrum door detailhandelsontwikkelingen elders - (Winkel)ontwikkelingen in de regio - E-commerce waardoor detailhandelsverkopen afnemen - Afname voorsprong op omliggende kernen

Tabel 1: SWOT-analyse commerciële voorzieningen kern Lochem

Marktverkenning

- De distributieplanologische verkenning voor Lochem wijst uit dat vraag en aanbod redelijk met elkaar in evenwicht zijn.
- In de supermarktbranche beschikt Lochem over een compleet aanbod. De marktruimte voor de toevoeging van een nieuwe supermarkt ontbreekt. Verplaatsing, uitbreiding van bestaande supermarkten is wel mogelijk. Daarmee ontstaat een aantrekkelijker aanbod voor de consument.
- Aan nieuwe (markt) initiatieven in de niet-dagelijkse branches moet gedoseerd invulling worden gegeven. De marktmogelijkheden zijn beperkt.
- Nieuw vestigers worden bij voorkeur in het centrum gerealiseerd. Clustering van het winkelaanbod rond de markt heeft de voorkeur. Daarmee wordt de functie van de markt als het 'Hart van Lochem' versterkt.

Toekomstperspectief

- Om de ontwikkelingspotentie van het EndT-terrein, in combinatie met het centrum te bepalen zijn een aantal scenario's uitgewerkt.
- Uiteindelijk is gekozen voor de verdere uitwerking van een 'optimaal' scenario en bevat de volgende aspecten:
 - Realisatie van compact centrum, met een gevarieerd recreatief winkelaanbod in combinatie met horeca.
 - Clustering van maatschappelijke voorzieningen op het EndT-terrein (gemeentehuis, bibliotheek en theater). Eventueel in combinatie met horeca en/of medische voorzieningen.
 - Clustering van voornoemde voorzieningen op het EndT-terrein leidt tot synergie waardoor de afzonderlijke functies elkaar versterken. De aantrekkingskracht van het gebied als geheel wordt daarmee vergroot.
 - Het EndT-terrein is een goede locatie voor de relocatie van twee bestaande supermarkten (Dekamarkt, Aldi).
 - Vestiging van non-food winkels op deze locatie is niet gewenst, Dit in verband met de beperkte marktruimte en de concurrentie voor het centrum. Een voorbehoud moet worden gemaakt voor (grootschalige) winkelvoorzieningen in een nichemarkt (zoals watergebonden detailhandel).
 - Versterking van recreatieve activiteiten, vooral gerelateerd aan waterrecreatie.
- De relatie tussen het EndT-terrein, centrum en Graafschapterrein moet nadrukkelijk worden gemaakt. Dit is een randvoorwaarde om het functioneren van de gebieden (onderling) te versterken. Dit kan door aantrekkelijke loop- en fietsroutes, goede bewegwijzering, duidelijke bereikbaarheid en parkeervoorzieningen, en het gebruik van eenduidige signs en reclame-uitingen.
- Het gasfabriekterrein had tot voorkort de functie als parkeerplaats. Het terrein is gunstig gelegen tussen het centrum en het EndT-terrein. Kansrijke ontwikkelingen zijn de vestiging van commerciële/dienstverlenende voorzieningen, woningbouw of woon-werklocaties.
- De huidige locatie van de versspeciaalzaken aan de Walderstraat/Tramstraat is niet gunstig (beperkte parkeergelegenheid, decentrale ligging in centrum, niet nabij supermarkten). Geadviseerd wordt deze een meer centrale plek in het centrum/nabij het Graafschapterrein te geven. Dit versterkt het foodcluster. Als randvoorwaarde geldt dat de uitwisseling tussen het centrum en het Graafschapterrein wordt geüpgraded.

1

Inleiding

Lochem is in beweging. Op verschillende locaties in de kern Lochem zijn projecten in uitvoering en worden plannen gemaakt om nieuwe ontwikkelingen mogelijk te maken. In opdracht van de gemeente Lochem zijn de ontwikkelingsmogelijkheden voor de commerciële voorzieningen onderzocht, met een focus op de detailhandelsvoorzieningen.

1.1 Aanleiding

Het centrum van Lochem is een prachtige oude binnenstad. Zeer recentelijk is met de realisatie van de Brouwershof een aantal nieuwe winkels, waaronder Piet Zoomers aan de binnenstad toegevoegd. In de binnenstad zijn voornamelijk recreatieve winkel- en horecavoorzieningen gevestigd.

In het centrum is een aantal leegstaande panden (o.a. voormalige postkantoor). Deze locaties bieden kansen voor nieuwe initiatieven in het centrum.

De supermarkten liggen aan de randen van het centrum. Ondanks het relatief beperkte inwoneraantal telt Lochem zes supermarkten. Super de Boer, Albert Heijn en Lidl liggen geclusterd aan het Graafschapterrein. De Aldi en Dekamarkt liggen meer aan de rand van het kernwinkelgebied. De Plus Supermarkt is een relatief moderne supermarkt solitair gelegen buiten het centrum.

Met de plannen voor EndT (Etalage naar de Toekomst), de locatie van het voormalig gasfabriekterrein en de opvulling van leegstaande panden in het centrum ontstaat de mogelijkheid (nieuwe) detailhandel te vestigen in en rondom de binnenstad. Daarnaast vindt een afweging plaats om op de EndT-locatie maatschappelijke/culturele voorzieningen te clusteren. Een aantal zijn momenteel nog in het centrum gevestigd, zoals het gemeentehuis, het theater en de bibliotheek.

1.2 Onderzoeksvragen

De belangrijkste vraag die in dit onderzoek is beantwoord is de volgende:

- Welke marktmogelijkheden ontstaan als gevolg van de ontwikkelingen in Lochem voor de versterking van het commerciële voorzieningenaanbod in en rondom het centrum?

Daarnaast wordt ingegaan op de wenselijke winkelstructuur voor het centrum. Daarom is aanvullend aandacht voor de volgende onderzoeksvragen:

- Wat zijn de gevolgen voor de economische structuur van de historische binnenstad van het verplaatsen van de schouwburg, het Sociaal Cultureel Werk en de bibliotheek naar 'EndT'?
- Is het realistisch om bij het vertrek van een supermarkt van het Graafschapterrein deze locatie in te richten met dagzaken (versspeciaalzaken)?
- Welke effecten zijn voor de detailhandel in het centrum te verwachten bij verplaatsing van supermarkten naar de EndT-locatie of het gasfabriekterrein?
- Welke (detailhandels)voorzieningen (branchering, omvang) zijn wenselijk in het EndT-gebied?

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 maken wij een korte analyse van de huidige situatie. Hierbij gaan wij in op zowel aanbodsaspecten zoals winkelomvang en ruimtelijke kwaliteit als de vraagzijde waaronder bevolking en koopstromen. Vervolgens confronteren wij in hoofdstuk 3 vraag en aanbod, zodat inzicht ontstaat in het economisch functioneren en de uitbreidingsmogelijkheden. Dit doen wij voor de toekomstige situatie aan de hand van een scenariobenadering, waarbij wij tot verschillende ontwikkelingspotenties komen. Hoofdstuk 4 gaat in op een visie op de voorzieningenstructuur, inclusief de programmatische invulling, functionele structuur en randvoorwaarden. In hoofdstuk 5 zijn de belangrijkste conclusies van het onderzoek kort op een rij gezet.

2

Analyse huidige situatie

Dit hoofdstuk beschrijft de huidige situatie. Hiertoe behoort een analyse van de ruimtelijk-functionele structuur en de relevante trends in de detailhandel. Tevens is de vraagzijde onderzocht (o.a. demografische gegevens, bestedingen en ruimtelijk koopgedrag). De analyse van het aanbod en de vraag leidt tot een SWOT-analyse.

2.1 Aanbodanalyse

2.1.1 Lochem

Detailhandelsaanbod

Tabel 2.1 toont de aanbodstructuur in Lochem. In Lochem zijn 119 winkels die tezamen ruim 43.000 m² wvo¹ beslaan. Het historische centrum is de belangrijkste winkellocatie in Lochem. Consumenten kunnen hier onder meer terecht voor de dagelijkse boodschappen. De overige winkelvoorzieningen in het centrum zijn divers en biedt consumenten veel keuzemogelijkheden. Het modische aanbod in Lochem is voorbehouden aan het centrum. Daarnaast zijn in het centrum een aantal laag frequent bezochte winkelvoorzieningen gevestigd, waaronder sportwinkels, opticiens, foto(speciaal)zaken en een fietswinkel.

Buiten het centrum van Lochem zijn geen kleinere buurt- of wijkcentra gevestigd. Wel zijn verspreid enkele dagelijkse voorzieningen aanwezig, waartoe onder meer de Plus supermarkt behoort.

Buiten het centrum zijn twee grote winkels gevestigd. Dit zijn de grote Intratuin (18.200 m² wvo) en de Praxis bouwmarkt (3.050 m² wvo). Naast deze twee grote aanbieders is het verspreide winkelaanbod beperkt.

¹ Winkelvloeroppervlak; betreft alle voor publiek toegankelijke ruimte (excl. o.a. magazijn, kantine etc.).

	Centrum		Lochem elders		Lochem totaal	
	vkp*	wvo**	vkp	wvo	vkp	wvo
levensmiddelen	19	5.500	6	1.390	25	6.890
persoonlijke verzorging	5	990	1	60	6	1.050
warenhuis	1	430	0	0	1	430
kleding & mode	21	2.590	0	0	21	2.590
schoenen & lederwaren	4	1.110	0	0	4	1.110
juwelier & optiek	4	240	0	0	4	240
huishoudelijke & luxe artikelen	5	850	0	0	5	850
antiek & kunst	2	100	0	0	2	100
sport & spel	4	910	1	220	5	1.130
hobby	5	220	1	90	6	310
media	4	610	0	0	4	610
plant & dier	3	230	2	18.360	5	18.590
bruin- & witgoed	3	330	3	540	6	870
auto & fiets	2	330	2	290	4	620
doe het zelf	2	260	3	3.620	5	3.880
wonen	5	1.540	6	1.530	11	3.070
detailhandel overig	3	190	2	790	5	980
eindtotaal	92	16.430	27	26.890	119	43.320

* vkp = aantal verkooppunten, ** wvo= winkelvloeroppervlak, Bron: Locatus Verkenner, 2009

Tabel 2.1: Aanbod detailhandel Lochem

Supermarkten

De zes supermarkten in Lochem zijn rondom het historische centrum gelegen. Het cluster aan de Prins Bernhardweg (AH, Lidl, Super de Boer) ligt tegen het centrum aan waardoor een combinatiebezoek met de meer recreatieve (winkel)voorzieningen mogelijk is. De overige drie supermarkten liggen meer solitair waardoor de uitwisseling met winkels in het centrum beperkt is.



Figuur 2.1: Ligging huidig supermarktaanbod

Overige voorzieningen

Tabel 2.2 toont de overige voorzieningen in Lochem aan. In het centrum zijn vooral leisuervoorzieningen (horeca en cultuur) en diensten (kappers, banken, uitzendbureaus) gevestigd. Daarbuiten zijn autogerelateerde bedrijven als garages en tankstations gevestigd.

	centrum	Lochem elders	totaal Lochem
automotive	1	33	34
brandstoffen	1	5	6
totaal transport	2	38	40
horeca	21	12	33
cultuur	5	0	5
ontspanning	0	3	3
totaal leisure	26	15	41
verhuur	1	2	3
ambacht	11	5	16
financiële instelling	9	3	12
particuliere dienstverlening	9	3	12
totaal diensten	30	13	43
totaal overige voorzieningen	58	66	124

Bron: Locatus Verkenner, 2009

Tabel 2.2: Aanbod overige voorzieningen Lochem

2.1.2 Ruimtelijk functionele structuur

Lochem heeft een historische binnenstad met de supermarkten daar net buiten gelegen. Momenteel is aan de Markt nog het gemeentehuis gevestigd. In het kader van de ontwikkelingen op het EndT-terrein wordt deze verplaatst en komt de huidige locatie beschikbaar voor nieuwe voorzieningen.

Ondanks de centrale ligging van de Markt is het merendeel van de commerciële voorzieningen in de straten rondom het plein gevestigd. Met de realisatie van de Brouwershof is de winkelfunctie van de Markt recentelijk duidelijk versterkt. Locaties als het pand van de Rabobank, het voormalige postkantoor en het gemeentehuis bieden de mogelijkheid meer voorzieningen/functies aan de Markt te realiseren.

Aan de westzijde van het centrum (Tramstraat/Walderstraat) is een cluster van versspeciaalzaken gevestigd. De grootste dichtheid van niet-dagelijkse winkels is gevestigd aan de Molenstraat. Horecavoorzieningen zijn geclusterd gevestigd aan de Bierstraat (kleine Markt).

Kenmerkend voor de winkelvoorzieningen in het centrum is de verspreide ligging. Voorbeeld hiervan worden waargenomen aan de Smeetsstraat en de Nieuwstad. Hier is een mix van recreatieve en doelgericht bezochte winkels gevestigd. Veel van deze functies passen uitstekend meer centraal in het centrum, bijvoorbeeld aan de Markt. Hiervan is de Hema een goed voorbeeld.

Ruimtelijke spreiding dagelijkse voorzieningen

De supermarkten liggen net buiten het historische centrum, zoals getoond in figuur 2.1. De drie supermarkten op het Graafschapsterrein liggen op loopafstand van het centrum, maar deze route is niet duidelijk en aantrekkelijk ingericht. Tevens ontbreekt een duidelijke verwijzing naar (winkel)voorzieningen in het centrum. Deze relatie moet worden versterkt.

De Aldi ligt solitair aan de zuidkant van het centrum. Consumenten bezoeken deze winkel doelgericht waardoor synergie met het centrum ontbreekt.

De Dekamarkt is gevestigd aan de doorgaande weg Nieuwstad. In deze straat zijn meerdere winkels en andere commerciële voorzieningen gevestigd. Tevens staan meerdere panden leeg.

Aanbod elders in de gemeente

In de overige kernen in de gemeente Lochem is het winkelaanbod beperkt. De meeste winkelmeters zijn gevestigd in de kernen Gorssel en Laren. Het winkelaanbod in deze plaatsen is redelijk beperkt en eenzijdig. Inwoners van deze plaatsen kunnen voor de boodschappen en aanverwante aankopen deels terecht bij de (kleinschalige) lokale aanbieders. Het niet-dagelijkse winkelaanbod is gering en bestaat voornamelijk uit doelgerichte winkelvoorzieningen.

woonplaats	detailhandel											
	dagelijks		mode & luxe		vrije tijd		in/om huis		overig		totaal	
	vkp	wvo	vkp	wvo	vkp	wvo	vkp	wvo	vkp	wvo	vkp	wvo
Almen	3	180	0	0	1	60	0	0	1	80	5	320
Barchem	2	280	1	70	1	40	2	330	0	0	6	710
Eefde	4	980	3	150	0	0	5	740	0	0	12	1.870
Epse	2	470	0	0	0	0	4	620	0	0	6	1.090
Gorssel	8	1.660	9	810	4	1030	10	1.970	1	50	32	5.510
Harfsen	2	500	2	130	1	30	4	460	0	0	9	1.120
Laren Gld	7	1.090	3	510	0	0	9	3.340	0	0	19	4.930
eindtotaal	28	5.150	18	1.660	7	1160	34	7.450	2	130	89	15.540

Bron: Locatus Verkenner, 2009

Tabel 2.3: Detailhandelsaanbod overige kernen gemeente Lochem

2.1.3 Aanbodontwikkelingen

In Lochem zijn meerdere ontwikkelingen actueel. Het project Etalage naar de Toekomst (EndT) gericht op herontwikkeling van bedrijventerrein Hanzeweg biedt ruimte voor onder meer een gemeentehuis met eventuele aanvullende publieke voorzieningen als een bibliotheek, schouwburg enz. Daarnaast zijn er mogelijkheden voor supermarkten en grootschalige detailhandel.

Mede door bovenstaande ontwikkelingen ontstaat ruimte in het centrum. Recentelijk is het project Brouwershof gerealiseerd (800 m² in vier winkels). Richting de toekomst dienen leegstaande panden als gevolg van vertrekkende functies in het historische centrum ingevuld te worden. Ook (langdurig) leegstaande panden dienen ingevuld te worden, waarbij de detailhandel aan de Nieuwstad ten zuiden van het centrum bij voorkeur herplaatst wordt naar het centrum.

Het gasfabriekterrein had tot voorkort de functie van parkeerplaats. Het terrein is gunstig gelegen tussen het centrum en het EndT-terrein. Kansrijke ontwikkelingen zijn de vestiging van commerciële/dienstverlenende voorzieningen, woningbouw of woon-werklocaties.

2.2 Lochem in de regio

Centrumgebieden in de regio van een hoger schaalniveau zijn Deventer en Zutphen waar een ruimer, meer recreatief winkelaanbod is gevestigd.

Zoals ook uit de hiernavolgende paragraaf blijkt heeft Lochem een bovenlokale verzorgingsfunctie. Voor consumenten in de omliggende kernen is Lochem een zeer

aantrekkelijke plaats, met name voor de dagelijkse aankopen. De vestiging van meerdere supermarkten bevestigt dit beeld.

Voor recreatief winkelen of doelgerichte aankopen bij bijvoorbeeld een meubelzaak is het aanbod in de grotere kernen in de omgeving van Lochem een volwaardig alternatief. Uit onderzoek blijkt ook dat de inwoners uit Lochem voor recreatieve en doelgerichte aankopen georiënteerd zijn op plaatsen als Deventer, Zutphen en ook Hengelo.

Het aanbod in omliggende kernen, zoals Ruurlo en Vorden is de laatste jaren versterkt. De concurrentie voor de winkelveorzieningen in Lochem is daarom gegroeid.

2.3 Consumentenvraag

Om een beeld te krijgen van de potentiële consumentenvraag behandelen wij achtereenvolgens het inwoneraantal, de detailhandelsbestedingen, het ruimtelijk koopgedrag en toeristisch bezoek.

2.3.1 Demografie

Tabel 2.4 toont het aantal inwoners per kern in de gemeente Lochem. In 2009 heeft de gemeente als totaal meer dan 33.000 inwoners waarvan er bijna 14.000 in de kern Lochem woonachtig zijn. Sinds 2006 is het inwoneraantal gestegen.

woonplaats	2009
Lochem	13.829
Laren	4.033
Barchem	1.820
Gorssel	3.814
Almen	1.216
Eefde	4.242
Joppe	416
Harfsen	1.693
Kring van Dorth	297
Epse	1.962
totaal	33.322

Bron: website gemeente Lochem

Tabel 2.4: Inwoners per kern gemeente Lochem

In tabel 2.5 is de bevolkingsopbouw voor de gemeente Lochem gegeven met een onderverdeling naar leeftijd. In de kern Lochem ligt het aandeel 65+ iets lager dan in de gemeente als geheel.

leeftijdscategorie	kern Lochem		gemeente Lochem	
	inwoners	% leeftijdsgroep	inwoners	% leeftijdsgroep
00-18	3.035	22%	7.360	22%
19-30	1.333	10%	2.845	9%
31-50	3.716	27%	8.822	26%
51-65	3.115	23%	7.536	23%
66-75	1.396	10%	3.698	11%
76->	1.234	9%	3.061	9%
totaal	13.829	100%	33.322	100%

Bron: website gemeente Lochem

Tabel 2.5: Leeftijdsoopbouw kern en gemeente Lochem

2.3.2 Ruimtelijk koopgedrag

Lochem heeft een bovenlokale aantrekkingskracht. Dit blijkt onder andere uit het gemeten koopgedrag in het Koopstromenonderzoek Overijssel en omgeving. Ook de inwoners uit de kern Lochem zelf doen met name hun dagelijkse aankopen bijna volledig in Lochem. Dit blijkt ook uit de koopkrachtbinding van 97% in de dagelijkse sector en 63% in de niet-dagelijkse sector (tabel 2.6).

In de dagelijkse sector vloeit 23% van de omzet toe van buiten de kern Lochem. Hiervan komt 17% vanuit de overige kernen in de gemeente, met name Barchem en Laren. Uit de overige kernen gaat een deel van de inwoners voor hun boodschappen naar de eigen kern of de grotere plaatsen Deventer en Zutphen.

In de niet-dagelijkse sector bindt Lochem 63% van de bestedingen. Daarnaast komt meer dan de helft van de omzet van buiten Lochem. Dit is onder meer het effect van de grote Intratuin die veel consumenten bindt (zie tabel 2.7). Daarnaast vloeit veel koopkracht naar het centrum toe. Deze koopkracht komt voornamelijk uit de overige kernen in de gemeente, maar ook uit de gemeente Berkelland, Hof van Twente en Zutphen. Koopkracht vloeit af richting Deventer en Zutphen.

Uit tabel 2.6 blijkt wel dat de binding en toevloeiing, die in Lochem worden gerealiseerd ver boven het gemiddelde van plaatsen met vergelijkbare omvang ligt. In deze cijfers zijn de toeristische bestedingen nog niet meegenomen (zie paragraaf 2.3.4).

	dagelijks		niet-dagelijks	
	binding	toevloeiing	binding	toevloeiing
Lochem	97%	23%	63%	53%
referentieplaatsen	90%	20%	50%	35%

Bron: Koopstromenonderzoek gemeente Lochem en overig Koopstromenonderzoek Nederland, Goudappel Coffeng 2005²

Tabel 2.6: Koopstromen kern Lochem

branche niet-dagelijks	binding	toevloeiing
kleding en schoenen	46%	45%
huishoudelijke artikelen	77%	44%
elektro	63%	41%
woninginrichting	27%	37%
doe het zelf	92%	56%
bloemen, planten en tuinartikelen	94%	82%

Bron: Koopstromenonderzoek gemeente Lochem en overig Koopstromenonderzoek Nederland, Goudappel Coffeng 2005

Tabel 2.7: Koopstromen kern Lochem per branche niet-dagelijks

2.3.3 Bestedingen

Omdat de gemeente Lochem een hoger besteedbaar inkomen heeft dan het landelijk gemiddelde zijn ook de detailhandelsbestedingen in de gemeente Lochem hoger. In Lochem is het besteedbaar inkomen per inwoner per jaar € 14.500,- ten opzichte van € 13.300,- op landelijk niveau. Dit is een verschil van 9%.

² In 2005 is het laatste koopstromenonderzoek in Lochem en omgeving uitgevoerd. Consumentengedrag verandert in de regel niet snel, alleen bij grote aanbodontwikkelingen. Daarom gaan wij uit van de cijfers uit 2005. In 2010 vindt een nieuw onderzoek plaats. Deze cijfers kunnen dan een actueel beeld geven.

Na het toepassen van een inkomenscorrectie bedragen de bestedingen in de detailhandel³ in de dagelijkse sector € 2.310,- (exclusief BTW) per inwoner per jaar. In de niet-dagelijkse sector is dit € 2.750,- per inwoner per jaar (exclusief BTW).

2.3.4 Toeristisch bezoek

In de gemeente Lochem overnachten 400.000 toeristen op jaarbasis. Dit toont aan dat Lochem een toeristische gemeente is, wat ook blijkt uit de ruimtelijke inrichting met veel horeca en terrassen. Deze toeristen besteden ook geld bij de lokale detailhandel en zorgt daarmee voor een extra bestedingsimpuls. Opgemerkt moet worden dat het aantal overnachtingen de laatste jaren langzaam daalt.

2.4 Relevante trends en ontwikkelingen

In de bijlage is een uitgebreide beschrijving gegeven van de meeste belanghebbende trends en ontwikkelingen in de detailhandel en het consumentengedrag. Het bezoekdoel van detailhandel is op te delen in drie motieven: boodschappen doen, doelgerichte aankopen en recreatief winkelen. Het centrum van Lochem wordt vooral bezocht voor het recreatief winkelen, de omliggende supermarkten voor de boodschappen en voor doelgerichte aankopen⁴, heeft Lochem veelal solitaire vestigingen. Hier zullen wij kort ingaan op de relevante trends en ontwikkelingen voor de detailhandel in Lochem:

- De consument wordt steeds kritischer en de vraag naar beleving neemt toe. De consument dient zich op zijn gemak te voelen in een winkelgebied en het verblijfsklimaat te waarderen. Het centrum van Lochem voldoet aan deze eisen. Het historische karakter en de gezellige sfeer dragen bij aan een uniek winkelaanbod met regionale aantrekkingskracht.
- Schaalvergroting van winkelgebieden en winkels vindt plaats. Consumenten bezoeken liever een groter winkelgebied, omdat daar meer keuzemogelijkheden zijn. Door winkels te clusteren is bovendien een combinatiebezoek beter mogelijk.
- Door de investeringsplannen in Lochem kan beter ingespeeld worden op de wensen van de hedendaagse consument. Wanneer dit goede connecties heeft met de aantrekkelijke punten van Lochem zoals het historische centrum, het water en de toeristische mogelijkheden kan het geheel elkaar versterken.
- E-commerce, oftewel aankopen via Internet nemen in belang toe. Dit is vooral het geval in de zakelijke dienstverlening (reizen, verzekeringen), maar ook in steeds sterkere mate in de niet-dagelijkse sector (boeken, muziek, kleding). Hier kunnen de voorzieningen in Lochem enige hinder van ondervinden.
- Economisch tij. Door de huidige economische recessie is de toekomst voor detaillisten onzeker. Momenteel hebben steeds meer ondernemers moeite het hoofd boven water te houden. Weliswaar blijven de verkopen in de dagelijkse sector goed, maar stellen consumenten duurdere aankopen uit (meubels, auto's). Dit heeft voor de detailhandel negatieve gevolgen.

2.5 Synergie en combinatiebezoeken

Uit voorgaande analyses blijkt dat Lochem over een divers winkelaanbod beschikt. Opgemerkt is dat onder meer vanwege de onderlinge afstand tussen de voorzieningen, de routing en de aantrekkelijkheid van de looproute aandacht verdient.

³ Bron: HBD/EIM, juli 2009.

⁴ Doelgerichte aankopen gaat om aankopen waar de consument doelgericht een winkel voor bezoekt. Dit gaat bijvoorbeeld om meubelzaken, tuincentra en doe-het-zelfzaken.

Naast de winkelvoorzieningen zijn in het centrum ook aanvullende publieksgerichte voorzieningen gevestigd. Voorbeelden hiervan zijn naast de horeca ook het gemeentehuis, het theater en de bibliotheek.

Met de plannen voor het EndT-terrein en beschikbare panden in het centrum, zoals het voormalige postkantoor biedt Lochem vestigingsmogelijkheden voor nieuwe publieksgerichte voorzieningen.

In de volgende paragrafen is geanalyseerd in hoeverre consumenten combinatiebezoeken maakt tussen verschillende voorzieningen. Tevens is de synergie tussen voorzieningen onderzocht. Bij synergie gaat het om de meerwaarde van geclusterde voorzieningen, zonder dat bezoekers deze voorzieningen direct combineren. Bijvoorbeeld door dubbelgebruik van parkeren of het verlengen van de verblijfstijd in een gebied.

2.5.1 Combinatiebezoeken

In tabel 2.8 is aangegeven in hoeverre een consument een winkelbezoek combineert met een bezoek aan andere voorzieningen. Het gaat om direct aansluitende bezoeken.

type voorziening	supermarkten	recreatief winkelen versspecialzaken	bibliotheek	gemeentehuis	theater	daghoreca	avondhoreca	verblijfhoreca	ambachten	health	museum	sociaal-maatschappelijk
supermarkt	++		++	0	0	--	+	-	+	-	-	0
versspecialzaken	++	++	+	0	--	0	--	--	+	0	--	+
bibliotheek	+	0	+	0	--	-	--	--	0	-	--	+
gemeentehuis	0	0	0	0	--	0	-	--	-	0	--	+
theater	--	--	--	--	--	--	+	+	--	--	-	--
daghoreca (lunchroom's)	0	+	0	-	0	--	-	-	0	0	+	0
avondhoreca (cafés)	--	-	--	--	+	-	-	++	-	0	-	--
verblijfhoreca (o.a. hotels)	--	-	--	--	+	-	++	--	+	+	+	-
ambachten (o.a. kapper)	+	+	+	0	--	0	-	--	-	--	+	+
health voorzieningen (fitness)	0	-	0	-	0	0	0	+	-	--	+	+
museum	--	-	--	--	-	+	-	+	--	--	--	--
sociaal maatschappelijke voorzieningen (wijkcentrum, apotheek)	+	0	+	+	--	0	--	-	+	+	--	--
onderwijs	0	-	0	+	--	0	--	--	0	0	-	0

Scores -- (geen), - (nauwelijks), 0 (beperkt), + (redelijk veel), ++ (veel) combinatiebezoek

Tabel 2.8: Directe combinatiebezoeken⁵

Uit consumentenonderzoek blijkt dat vooral recreatief winkelen wordt gecombineerd met een bezoek aan vrijetijds- of leisure voorzieningen, en dan vooral daghoreca.

Een bibliotheek wordt vaker gecombineerd met dagelijkse boodschappen (supermarkten). Een direct combinatiebezoek tussen theater en winkels vindt nauwelijks plaats. Alleen een direct combinatiebezoek tussen theater en avondhoreca (intern of extern) en eventueel verblijfhoreca vindt wel plaats.

Al met al zijn directe combinatiebezoeken tussen verschillende voorzieningen niet in grote mate aanwezig. Hierbij kan wel een stimulans worden veroorzaakt, door gezamenlijke promotie.

⁵ Deze tabel is mede gebaseerd op resultaten uit consumentenonderzoek en literatuur.

2.5.2 Synergie/elkaar versterkende functies

Het kan wel degelijk voordelen bieden om bepaalde voorzieningen bij elkaar te clusteren zonder dat consumenten beide voorzieningen bezoeken. De aanwezigheid van verschillende voorzieningen kan leiden tot een bepaalde aantrekkingskracht waardoor meer traffic gegenereerd wordt. Ook kan een combinatie van een aantal voorzieningen zorgen voor een gebied met een gezamenlijke uitstraling en eigen identiteit, waardoor het voorzieningencluster als één gebied aangemerkt kan worden. Met een voorzieningenniveau op een hoog peil ontstaat een aantrekkelijk cluster.

Sociaal maatschappelijke voorzieningen worden soms in of aan de rand van (centrum)gebieden geclusterd. Zonder dat dit leidt tot directe combinatiebezoeken kan dit wel de nodige traffic veroorzaken. Dit kan positief zijn voor de uitstraling van een gebied. Anderzijds kan het ook tot gevolg hebben dat conflictsituaties met parkeren.

Geconcludeerd wordt dat naar verwachting de relocatie van onder meer het gemeentehuis en het theater naar het EndT-terrein beperkte consequenties heeft voor de winkelvoorzieningen en horeca in het centrum. De directe combinatiebezoeken worden weinig gemaakt. Clustering van sociaal-maatschappelijke is positief, met name voor bezoekers die zo met een bezoek meerdere voorzieningen kunnen aandoen.

Een reden voor het ontbreken van synergie tussen voorzieningen is het tijdstip waarop bijvoorbeeld een gemeentehuis en een theater worden bezocht. Clustering van deze voorzieningen kan er juist wel voor zorgen dat een gebied zoals het EndT-terrein levendig wordt gedurende een langere periode. Bijkomend voordeel is het dubbelgebruik van parkeervoorzieningen.

2.6 SWOT-analyse

Op basis van voorgaande kunnen als afsluiting van dit hoofdstuk de sterke en zwakte punten van Lochem worden benoemd. De kansen en bedreigingen die hieruit volgen dienen als input voor de ontwikkelingspotenties.

STERK	ZWAK
- Historische karakter - Breed voorzieningenpakket - Clustering van verssspeciaalzaken en supermarkten - Variatie winkelaanbod - Veel unieke zelfstandige aanbieders - Sterke positie als winkelstad in de gemeente/regio - Hoog bestedingenniveau - Veel toeristisch bezoek, groot potentieel - Mogelijkheden met het water	- Verspreide ligging voorzieningen/trekkers in centrum (o.a. Hema) - Relatie met het station - Routing in het centrum (Graafschapsterrein)
KANS	BEDREIGING
- Grotere regionale en toeristische aantrekkingskracht - Herinvulling panden aan de markt (o.a. voormalig postkantoor) - Combinatie winkelvoorzieningen met andere publieksgerichte voorzieningen - Mogelijke invulling EndT-locatie met commerciële voorzieningen - Versterking combinatiebezoek EndT-centrum-gasfabrieksterrein - Versterken voorzieningenpakket	- Leegstand centrum door detailhandelontwikkelingen elders - (Winkel)ontwikkelingen in de regio - E-commerce waardoor detailhandelsverkoop afnemen - Afname voorsprong op omliggende kernen

Tabel 2.9: SWOT-analyse Lochem centrum

3

Marktanalyse

In dit hoofdstuk bekijken wij aan de hand van een scenariobenadering de ontwikkelingspotentie van Lochem. Na de bepaling van de huidige marktsituatie onderscheiden wij een drietal scenario's waarvoor wij de economische potentie bepalen.

3.1 Huidige marktsituatie

3.1.1 Nuanceringen vooraf

Voorafgaand aan de distributieplanologische verkenning dient een aantal nuanceringen te worden aangebracht bij de interpretatie van dergelijke rekensommen. De klassieke standaardmethodiek van distributieplanologisch onderzoek (dpo) gaat uit van een vast verband tussen omzet en rendement. In dpo's wordt de distributieve ruimte berekend door de omzet per vierkante meter winkelvloer (vloerproductiviteit) te vergelijken met een landelijke norm. Als de vloerproductiviteit in een onderzoeksgebied lager is dan de landelijke vloerproductiviteit, dan wordt geconcludeerd dat de markt is overbewinkeld. Bij een hogere vloerproductiviteit kan juist het aanbod worden vergroot.

Bij deze gedachte kan een aantal kritische opmerkingen worden geplaatst. In de eerste plaats leidt de dynamiek in de detailhandel tot schaalvergroting, die niet altijd een recht evenredig effect heeft op de omzet per vierkante meter winkelvloer. Van belang is dat door rationalisatie in het distributieproces de kosten per vierkante meter winkelvloer afnemen, waardoor toch voldaan kan worden aan de rendementseisen van de organisatie. In de tweede plaats houdt een distributieplanologische verkenning niet altijd rekening met de aard van de voorgenomen uitbreiding. Zo heeft de uitbreiding van een bestaande winkelvestiging doorgaans een veel minder grote marktpact dan de komst van een geheel nieuwe aanbieder. Distributieplanologische exercities houden ook onvoldoende rekening met de noodzakelijke variëteit in winkelaanbod en de voorkeuren van de consument.

Ten slotte moet worden gewaarschuwd voor het soms impliciete protectionistische karakter van dpo's, waarbij vernieuwing en dynamiek worden afgeremd. Het voorkomen van uitval van bestaand winkelaanbod in een woonplaats, ongeacht de kwaliteit daarvan, is dan de leidraad bij besluitvorming. Dit doet niet altijd recht aan de noodzakelijke vernieuwing in de detailhandel.

3.1.2 Marktanalyse per branche

Gezien de actuele ontwikkelingen in de detailhandel (schaalvergroting, opkomst stadsrandzones) is de vraag naar ruime vestigingslocaties ook actueel in de zogenaamde PDV-branches (o.a. doe het zelf, wonen, tuincentra) en GDV-branches (o.a. elektronica, huishoudelijke artikelen) en supermarktbranche. Met de ontwikkelingen aan het EndT-terrein wordt in Lochem een locatie gerealiseerd, waar mogelijk detailhandel kan worden toegevoegd. Daarnaast komen panden in het centrum vrij welke mogelijk met detailhandel kunnen worden ingevuld. In tabel 3.1 volgt een analyse van het economisch functioneren per branche.

Vooraf kunnen hierbij een aantal opmerkingen worden geplaatst. De gerealiseerde vloerproductiviteit per branche wordt vergeleken met de landelijk gemiddelde vloerproductiviteit per branche. Deze cijfers zijn indicatief. Daarnaast betekent het ontbreken van marktruimte in een bepaalde artikelgroep niet dat er überhaupt geen marktmogelijkheden zijn of ruimte is voor kwalitatieve toevoegingen.

Nieuwe vestigingen in marktsegmenten die thans zijn ondervertegenwoordigd en die een specifieke aantrekkingskracht en meerwaarde hebben zijn een versterking van de lokale detailhandelsstructuur.

branche	koopkracht- binding	regionale koopkracht- toevloeiing	aanwezig aanbod m ² wvo	gerealiseerde vloerproductiviteit (in €/m ² wvo/jaar)	landelijke vloerproductiviteit (in €/m ² wvo/jaar)	uitbreidings- ruimte in m ² wvo
dagelijks	97%	23%	8.040	€ 5.200	€ 6.380	-1.400
kleding en schoenen	46%	45%	3.700	€ 2.400	€ 3.000	-600
huishoudelijke artikelen	77%	44%	850	€ 4.600	€ 2.700	700
elektro	63%	41%	870	€ 4.900	€ 4.600	900
woninginrichting	27%	37%	3.070	€ 1.000	€ 1.300	-800
doe het zelf	92%	56%	3.620	€ 2.000	€ 1.600	900
bloemen, planten en tuinartikelen	94%	82%	18.590	€ 550	€ 500	2.000

Tabel 3.1: Indicatie economisch functioneren kern Lochem per branche.

Zoals uit de tabel blijkt, verschilt de distributieve uitbreidingsruimte per branche. In de dagelijkse sector is het huidige aanbod reeds zeer compleet. Op basis van deze analyse kan worden geconcludeerd dat er geen marktruimte is voor realisatie van nieuwe dagelijkse aanbieders. Binnen de branche is het echter mogelijk dat bestaande aanbieders inspelen op actuele trends zoals schaalvergroting. Dit is markttechnisch mogelijk, omdat:

- Het ontbreken van markttechnische uitbreidingsruimte niet per definitie betekent dat geen winkeluitbreidingen mogelijk zijn. Een kwantitatieve versterking van het aanbod gepaard gaande met een kwaliteitsverbetering leidt tot betere mogelijkheden voor de consument. Hierdoor kan de koopkrachtbinding toenemen.
- Bij uitbreiding van een winkel neemt de gerealiseerde omzet per vierkante meter niet rechtevenredig toe met de uitbreiding van het aantal winkelmeters. Dit betekent dat een omzet onder het landelijk gemiddelde dan uitstekend mogelijk is.
- Het is sowieso goed mogelijk dat supermarkten onder de landelijke gemiddelde vloerproductiviteit kunnen functioneren, wanneer bijvoorbeeld de huisvestingslasten niet te hoog zijn.
- Het belang van de consument staat voorop. Wanneer wordt besloten jarenlang geen investeringen in supermarkten toe te staan, neemt het gerief voor de consument af. Bredere gangpaden en ruimere opstellingen spelen in op de hedendaagse consumentenbehoefte.

In bijvoorbeeld de branches huishoudelijke artikelen en elektro is wel enige uitbreidingsruimte aanwezig. De berekende marktruimte is echter beperkt waardoor zorgvuldig moet worden omgegaan met de invulling hiervan.

3.1.3 Toekomstige marktsituatie

De toekomstige marktsituatie is afhankelijk van ontwikkelingen aan zowel de vraag- als de aanbodzijde.

Naar verwachting daalt het inwoneraantal in Lochem de komende jaren licht. Ook het aantal toeristen dat jaarlijks de gemeente bezoekt daalt (bron: ABF Research/Primos).

De ontwikkeling van het EndT-terrein is een concreet voorbeeld van veranderingen aan de aanbodzijde. Samen met versterkingen in het centrum kan de aantrekkingskracht van de voorzieningen op consumenten en toeristen stijgen waardoor de marktruimte toeneemt.

Zoals echter is gebleken is de lokale en regionale oriëntatie op het winkelaanbod in Lochem reeds bijzonder hoog. Naar verwachting leidt hier toevoeging van meer aanbod en keuzemogelijkheden niet tot een substantiële toename van consumentenaantallen. De verwachte uitbreidingsruimte is nu, en ook in de toekomst daarom beperkt.

Eventuele uitbreiding vindt plaats binnen het historische centrum. De marktruimte blijft op basis van deze analyse te beperkt voor de toevoeging van grootschalige aanbieders. Gezien het ruimtebeslag van dit type voorzieningen komt vrijwel alleen het EndT-terrein in aanmerking als vestigingsplaats.

De vestiging van grootschalige aanbieders in branches als elektronica en huishoudelijke artikelen op het EndT-terrein is vanuit de optiek van een duurzame gemeentelijke winkelstructuur niet gewenst. Deze voorzieningen concurreren direct met kleinschaligere voorzieningen in het historische centrum.

De mogelijkheden voor grootschalige winkelvoorzieningen op het EndT-terrein zijn dus beperkt. Alleen voorzieningen die niet direct concurreren met het centrum zouden tot de mogelijkheden behoren. In dit geval moet echter worden gewaarborgd dat bijvoorbeeld geen branchevervaging optreedt. Eventuele toevoeging van winkelvoorzieningen betreft grootschalige voorzieningen, die qua maatvoering niet in het centrum passen en bovendien niet direct concurrerend zijn met de recreatieve voorzieningen in het centrum.

3.1.4 Invullingsmogelijkheden detailhandel centrum

Naast de distributieplanologische analyse schetsen wij de invullingsmogelijkheden voor de recreatieve winkels in het centrum. Deze paragraaf schetst een signalering van mogelijkheden om te bepalen welke winkels qua branchering en winkelformules momenteel in Lochem ontbreken. Hiervoor hebben wij het aanbod vergeleken met meerdere centrumgebieden van vergelijkbare omvang en kenmerken⁶.

In vergelijking met een aantal andere centra beschikt Lochem over relatief veel dagelijks aanbod. In de niet-dagelijkse sector is het aanbod in Lochem enigszins beperkter. De volgende invullingsmogelijkheden zijn denkbaar, waarbij wij ook aandacht hebben voor thans ontbrekende winkelformules.

- Een warenhuis past bij een kern als Lochem. De omvang is momenteel kleinschalig.
- In de modische branches heeft Lochem minder winkels dan in vergelijkbare centra. Hier zijn dus mogelijkheden, vooral wat betreft kledingaanbod. Thans ontbrekende formules zijn onder meer: Cecil, Henk ten Hoor, Takko Fashion, Voge Mode en Shoetime.

⁶ Het betreft centrumgebieden met eenzelfde omvang, van woonplaatsen met ongeveer evenveel inwoners en een (redelijke) toeristische aantrekkingskracht: Ommen, Kaatsheuvel, Coevorden, Valkenburg, Nunspeet en Enkhuizen.

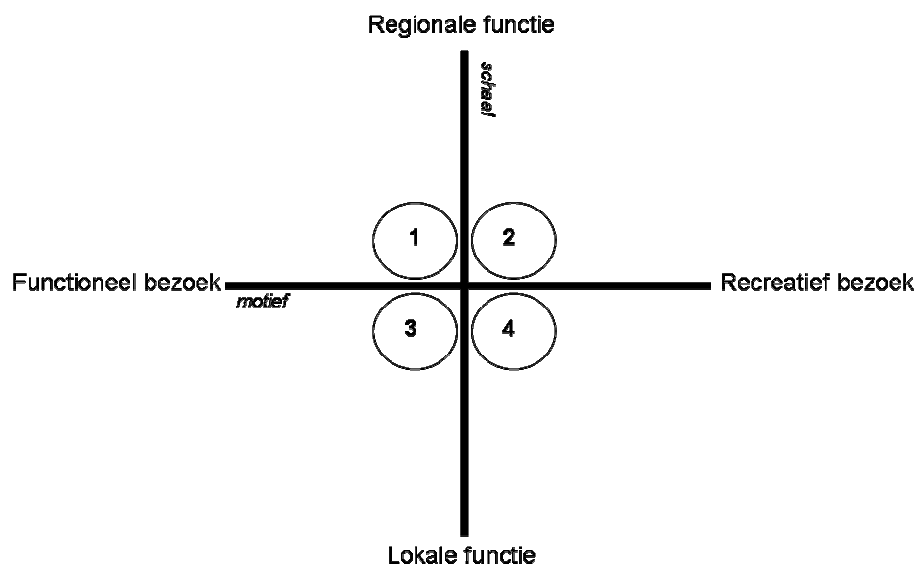
- In de branche vrije tijd (sport, media, hobby, antiek) komt het aanbod in Lochem redelijk overeen met de benchmark.
- Lochem-centrum beschikt over een beperkt aanbod in de branches bruin- en witgoed en plant en dier. Deze winkels bevinden zich in Lochem buiten het centrum, zoals Expert, een dierenwinkel en Intratuin.
- Wat betreft overige voorzieningen heeft Lochem vooral qua horeca minder aanbod dan de benchmarkcentra.
- Lochem beschikt over relatief veel zelfstandige ondernemers en minder landelijke winkelketens. Dit leidt tot een belangrijke eigen identiteit en een uniek aanbod. Wel zijn er mogelijkheden om qua winkelformules enige toevoegingen te doen, waardoor de aantrekkingskracht vergroot wordt.

3.2 Scenario-ontwikkeling

In het onderzoek gaan wij in op kansrijke ontwikkelingen voor Lochem. Hierbij schetsen wij een aantal scenario's waarin de ontwikkeling van het EndT-terrein met maatschappelijke- en commerciële voorzieningen is betrokken gecombineerd met de ontwikkeling van het centrum. In de scenario-ontwikkeling komen wij stapsgewijs tot een drietal scenario's, die wij verder uitwerken en afwegen.

De scenario's zijn opgebouwd volgens twee assen; op de horizontale as staat het bezoekmotief centraal, op de verticale as de schaal waarop het winkelcentrum kan opereren. Op deze wijze ontstaan vier kwadranten, die vier mogelijke invullingen suggereren voor het winkelcentrum.

Het kwadrantenstelsel dient ter discussie; het is niet noodzakelijk 1 keuze te maken, maar wel om de reikwijdte in beeld te brengen.

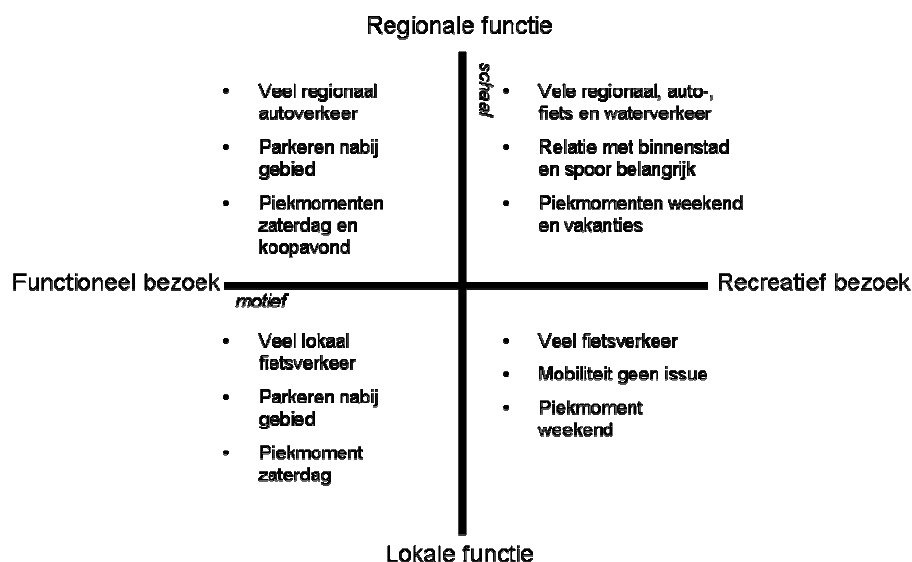


- **Kwadrant 1: Functioneel centrum op regionale schaal.**
Tot dit kwadrant behoren centra met een sterke regiofunctie voor met name dagelijkse aankopen en de aanwezigheid van dagelijkse en doelgericht bezochte voorzieningen. Kenmerkend voor deze centra is dat een sterk supermarktaanbod in combinatie met een goede bereikbaarheid en gratis parkeren.

- **Kwadrant 2: Recreatief centrum op regionale schaal.**
Naast voornoemde voorzieningen hebben centra in dit kwadrant een sterke aantrekkingskracht op regionale bezoekers met recreatieve doeleinden. Dit blijkt onder meer uit een gevarieerder aanbod aan verblijfsvoorzieningen (culturele en uitgaansvoorzieningen) in combinatie met dito winkelveorzieningen.
- **Kwadrant 3: Functioneel bezoek op lokale schaal.**
Tot dit kwadrant behoren centra met inwoners voorziet in de primaire levensbehoeften. Naast dagelijkse winkelveorzieningen zijn in deze centra ook sociaal-maatschappelijke voorzieningen aanwezig.
- **Kwadrant 4: Recreatief bezoek op lokale schaal.**
Centra in dit kwadrant hebben een rol als uitgaansplek voor de eigen inwoners. De recreatieve voorzieningen zijn van kleinschaliger aard en bestaat uit horecavoorzieningen, bibliotheek en indoor-sportvoorzieningen.

3.2.1 Mobiliteitspatronen

Doelgerichte voorzieningen kennen een ander mobiliteitspatroon dan recreatieve voorzieningen. De drukte zal op andere tijdstippen plaatsvinden en de vervoerswijzekeuzen verschillen.



De vier kwadranten kennen verschillende focussen qua mobiliteit. In geval van een regionale functie, zal meer verkeer van en naar de regio verwacht worden. De aard ervan verschilt weer naar gelang van bezoekmotief: recreatieve mobiliteit zal diverser van aard zijn omdat ook de fiets en trein een rol gaan spelen. Ook waterrecreatie (in de vorm van een passantenhaven) zal een rol spelen. In geval van een lokale schaal van het gebied zal de fiets van grote invloed zijn.

De rol van verbindingen (fysiek maar ook qua zicht) met het station en binnenstad, verschilt ook: bij de recreatieve regionale functie is deze van groot belang.

3.2.2 Uitgangspunten invulling scenario's

Voor het formuleren van de concrete scenario's zijn een aantal uitgangspunten gehanteerd. Deze uitgangspunten zijn gebaseerd op de voorgaande analyses:

- beperkte marktruimte voor versterking/uitbreiding winkelveorzieningen;
- realisatie EndT-locatie met voorzieningen als gemeentehuis en theater;
- realisatie EndT gaat samen met versterking toeristisch product;

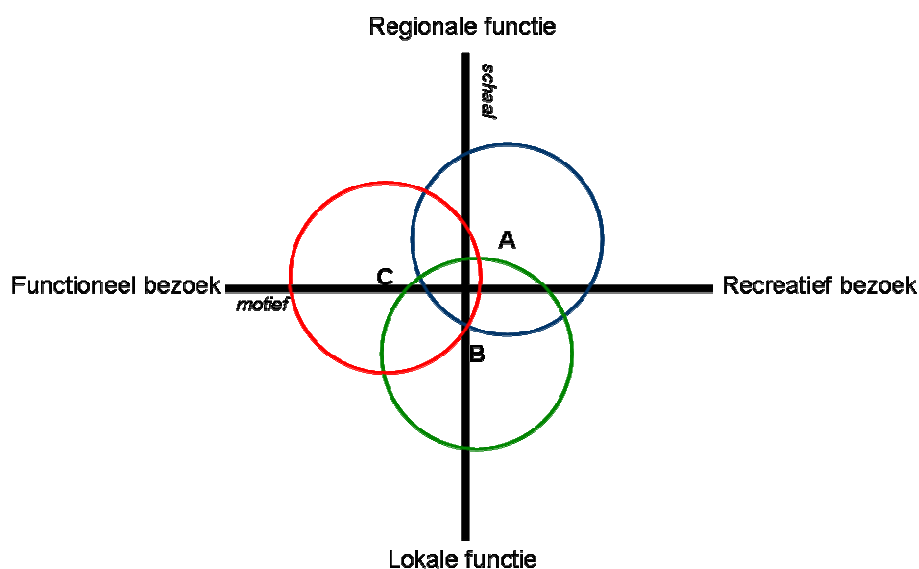
- centrum is belangrijkste vestigingslocatie voor winkelveorzieningen;
- gasfabriekterrein vanwege ligging goede locatie voor onder andere winkelveorzieningen, lay-out van gebied vormt echter beperking.

3.2.3 Scenariovorming

De 4 invalshoeken in combinatie met de hierboven gestelde uitgangspunten vormen de basis voor onderstaande concrete ontwikkelingsscenario's voor de kern Lochem. Hierbij wordt ingegaan op het EndT-terrein in combinatie met het huidige centrum.

- Scenario A: Regionaal recreatieknooppunt

In dit scenario wordt ingezet op de recreant. Het EndT-terrein krijgt voor een deel een toeristische functie. Dit past goed bij Lochem, omdat de kern al een uitstekende uitgangspositie kent als recreatieplek. Lochem dient in dit scenario als vertrek- of rustpunt in de regionale recreatienetwerken als het waternetwerk (Twentekanaal en Berkel) en fietsnetwerken. Primair doel is het voorzien van de recreant op het EndT-terrein. Concrete voorzieningen zijn verblijfshoreca (hotels), watervoorzieningen (verhuur), haven en aanvullende horeca (restaurants, cafés). Het activiteitenpatroon in dit scenario speelt zich voornamelijk af in de weekenden, avonden en in vakantieperiodes. Met dit scenario verkrijgt Lochem een betere positie op de toeristische kaart.



Naast het EndT-terrein dient ook in het centrum ingezet te worden op (verblijfs)horeca zoals terrassen, restaurants en lunchgelegenheden. Door zowel horeca op het EndT-terrein als het centrum toe te voegen, ontstaat enige concurrentie tussen deze horecavoorzieningen.

Om de recreatieve functie te versterken moet de verbinding met het station verbeteren, zodat voor bezoekers ander modaliteiten een goed alternatief zijn. Ook de (infrastructurele) relatie tussen het EndT-terrein en centrum dient aantrekkelijk te zijn, zodat de twee gebieden elkaar versterken als bezoekgebied.

- Scenario B: Lokaal multifunctioneel centrum

Dit scenario richt zich op vooral de lokale bezoeker waarbij het EndT-terrein wordt ingericht met een breed scala aan functies. Een cluster van maatschappelijke voorzieningen als een gemeentehuis, bibliotheek en theater vormt de basis van het gebied, aangevuld met woningbouw, horeca, een supermarkt en woon-werklocaties. Met deze voorzieningen wordt het EndT vooral bezocht door de lokale consument.

In dit scenario behoudt het centrum van Lochem zijn functie waar horeca en recreatief winkelen gepaard gaan met mogelijkheden voor de dagelijkse aankopen. In feite kunnen het EndT-terrein en het centrum in dit scenario los van elkaar functioneren, waarbij wel rekening dient te worden gehouden met het feit dat de twee locaties niet direct met elkaar gaan concurreren.

- **Scenario C: Doelgericht winkelen**

In dit scenario richt het gebied zich op zowel lokale als regionale bezoekers voor functioneel (winkelbezoek). Omdat Lochem nu al een toevloeiing heeft van 63% in de niet-dagelijkse aankopen, is dit scenario haalbaar. Binnen dit scenario past het goed om de twee solitair gelegen supermarkten (Deka en Aldi) naar het EndT-terrein te verplaatsen.

Buiten voornoemde dagelijkse voorzieningen behoort de vestiging van thematische retail (bijvoorbeeld watersport gerelateerd) tot de mogelijkheden die consumenten doelgericht bezoeken. Omdat in Lochem weinig marktmogelijkheden zijn voor uitbreiding van het winkelaanbod en het centrum als drager functioneert, is het niet gewenst reguliere detailhandel te vestigen.

In dit scenario dient duidelijk onderscheid gemaakt te worden met de grotere kernen als Zutphen en Deventer; zowel op schaal als in aanbod. Lochem kent in dit scenario duidelijk een tussenpositie tussen de lokale voorzieningen (zoals in Laren en Harfsen) en (inter)regionale voorzieningen in Zutphen en Deventer.

4

Ontwikkelingsvisie commerciële voorzieningen

Allereerst maken wij een afweging van de drie scenario's en bepalen per scenario wat de voor- en nadelen voor de ontwikkelingspotentie van Lochem zijn. Hieruit destilleren wij een optimale ontwikkelingssituatie, die wij verder uitwerken inclusief de randvoorwaarden waaraan dient te worden voldaan.

4.1 Afweging scenario's

De drie scenario's uit het vorige hoofdstuk hebben wij beoordeeld op een aantal aspecten om per scenario de sterke en zwakke punten te benoemen. Zo kunnen wij de scenario's tegen elkaar afzetten. Het gaat om de volgende aspecten:

- aantrekkingskracht van het EndT-terrein;
- gevolgen scenario voor het centrum;
- samenhang tussen centrum en EndT-terrein inclusief verwacht combinatiebezoek;
- verwachte haalbaarheid.

Scenario A: Regionaal recreatieknooppunt

Het scenario Lochem als regionaal recreatieknooppunt scoort goed op de aspecten regionale aantrekkingskracht en de mogelijkheden voor combinatiebezoek tussen het EndT-terrein en het centrum. Er ontstaat een aantrekkelijk geheel, waarbij recreanten aangetrokken worden door het EndT-terrein en in een optimale situatie ook het centrum van Lochem bezoeken. Hierdoor zullen de (horeca)voorzieningen in het centrum mee kunnen profiteren.

De verwachte haalbaarheid van de recreatieve voorzieningen in dit scenario is beperkt. Gezien de schaal van Lochem is het niet realistisch een enorm groot recreatieknooppunt te realiseren. Hierdoor blijven de bezoekersaantallen aan de lage kant en is dit scenario in grote mate afhankelijk van seizoensinvloeden.

Scenario B: Lokaal multifunctioneel centrum

Met het EndT-terrein als een lokaal multifunctioneel centrum functioneert het centrum los van het EndT-terrein. Dit leidt tot een beperkt combinatiebezoek en ook de regionale aantrekkingskracht is in dit scenario vrij beperkt. De geplande ontwikkelingen richten zich

voornamelijk op de lokale consument, waardoor het aantrekken van extra regionale consumenten beperkt blijft.

Bij dit scenario ondervindt het centrum nauwelijks effecten, waardoor deze naar behoren kan blijven functioneren. Bezoekers komen alleen doelgericht naar het EndT-terrein. Dit is gelijk aan de huidige situatie waarbij voorzieningen als het theater en gemeentehuis vooral doelgericht bezocht worden. Wanneer de mogelijkheden om gemakkelijk naar het centrum te gaan bevorderd worden, kunnen er enige voordelen voor combinatiebezoeken optreden. Voordeel van dit scenario is dat het naar verwachting goed haalbaar is.

Scenario C: Doelgericht winkelen

Dit scenario leidt tot een positieve ontwikkeling op het EndT-terrein met een grote aantrekkingskracht. De gevolgen voor het centrum zijn beperkt, omdat de geplande voorzieningen aanvullend aan het centrum zijn. Het centrum kan zich blijven ontwikkelen en richten op horeca en recreatief winkelen. De verplaatsing van de Dekamarkt en Aldi heeft nauwelijks negatieve gevolgen. Zeker de Aldi wordt momenteel doelgericht bezocht en in de huidige situatie is ook het combinatiebezoek tussen Dekamarkt en centrum gering.

Dit scenario is vanuit marktpincipe realistisch. Onderzoek heeft uitgewezen dat de vestiging van een full service supermarkt in combinatie met een discount supermarkt elkaar versterken en positief is voor het functioneren.

Vanuit de markt is er interesse voor relocatie van twee supermarkten. Mogelijkheden voor de vestiging van retail in nichemarkten zijn naar onze mening beperkter. Het is in de praktijk lastig om in een kern met de omvang van Lochem een grote trekker in een nichemarkt bereid te vinden zich te vestigen. Wanneer de mogelijkheid zich voordoet, kan het een welkome aanvulling zijn.

4.2 Ontwikkelingsvisie

Omdat geen van de drie scenario's tot een optimale situatie leidt voor het EndT-terrein, het centrum en de aantrekkingskracht van Lochem als geheel pleiten wij ervoor de sterke punten uit de verschillende scenario's te halen. Hiermee ontstaat een aantrekkelijk geheel waarbij zowel een positieve ontwikkelingspotentie voor het EndT-terrein als het centrum ontstaat. Dit leidt tot onderstaand scenario.

4.2.1 Scenario: Doelgerichte lokale voorzieningen met toeristische allure

Uitgangspunt is een behoud van een aantrekkelijk centrum en gebruik te maken van de mogelijkheden die het EndT-terrein en het Gasfabriekterrein bieden. In het meest optimale scenario gaan wij uit van de volgende ontwikkelingen:

- Het centrum compacter maken. Detailhandelsvoorzieningen aan de randen van het centrum (Hema) verplaatsen richting de markt, zodat de markt het 'hart' van Lochem wordt. Het is van belang de leegstaande panden⁷ (gemeentehuis, postkantoor) met (publieksgerichte) voorzieningen in te vullen. Het centrum dient de locatie te zijn voor recreatief winkelen en horeca waar het prettig is te verblijven. Dit kan versterkt worden door enige 'reshuffling' van voorzieningen⁸.
- Op het EndT-terrein clusteren van maatschappelijke voorzieningen. Dit gaat om het gemeentehuis, een bibliotheek en een theater. Aanvullend aan het theater kan intern

⁷ Mochten er panden leegstaan, dan is het mogelijk om deze als communicatiemiddel te gebruiken met foto's en reclame-uitingen voor Lochem als (winkel)stad. Dit biedt enerzijds de voordelen van marketing en anderzijds vertoont de leegstand een minder triest uiterlijk.

⁸ In een later stadium kan dit verder uitgewerkt worden. Mogelijkheden zijn werken via bestemmingsplannen (omvang, branchering toestaan), uitstervingsbeleid en publiek-private samenwerking door in nauw overleg met gemeente, makelaars, ontwikkelaars, eigenaren en ondernemers verplaatsing waar nodig te stimuleren (voorbeeld centrum Leeuwarden).

- of extern beperkt horeca worden toegevoegd. Ook is het mogelijk om bijvoorbeeld medische voorzieningen en een Gezondheidswinkel te clusteren op het EndT-terrein.
- De ontwikkelingsmogelijkheden voor detailhandel zijn beperkt. Relocatie van de supermarkten Dekamarkt en Aldi naar het EndT-terrein is kansrijk. Enerzijds zitten deze supermarkten momenteel solitair gevestigd op locaties waar weinig toegevoegde waarde voor de omgeving is. Anderzijds biedt een combinatie van een fullservice supermarkt (Dekamarkt) en een discounter (Aldi) een aantrekkelijk geheel voor de consument. Dit versterkt de supermarktstructuur in Lochem.
 - Voor aanvullende grootschalige detailhandelsvoorzieningen bestaat nauwelijks marktruimte in Lochem. Bovendien is het niet gewenst om bijvoorbeeld kledingzaken toe te voegen op het EndT-terrein, zodat de concurrentie met het centrum toeneemt. De enige mogelijkheden voor eventuele uitbreiding zitten in de zogenaamde nichemarkten. In Lochem is het meest passend om op waterrecreatie gerichte detailhandel toe te voegen. Andere creatieve nichemarkten kunnen eveneens een aantrekkelijk alternatief zijn.
 - De EndT-locatie leent zich goed voor versterking van de recreatieve mogelijkheden (met name waterrecreatie). Hierdoor kan het toeristisch potentieel van Lochem versterkt worden. Ondersteunende horeca is mogelijk, maar dient niet te concurreren met het centrum, zodat het centrum het toeristische hart blijft. Centrum en het EndT-terrein dienen elkaar op recreatief niveau te versterken.
 - Het EndT-terrein leent zich gezien de ligging goed voor woon-werklocaties. Dit dient niet in conflict te komen met de overige voorzieningen qua parkeergelegenheid en verkeersstromingen.

Gedifferentieerde ontwikkeling past bij de schaal van Lochem en leidt tot een verbetering van de bovenlokale aantrekkingskracht zonder 'te veel' op bepaalde voorzieningen in te zetten. Met dit geschetste scenario is het mogelijk meer consumenten in Lochem te trekken.

4.2.2 Verplaatsing versspecciaalzaken

Versterking van de detailhandelsstructuur kan worden bereikt door de verplaatsing van de versspecciaalzaken aan de Walderstraat/Tramstraat. De huidige locatie is niet gunstig. Dit vanwege de beperkte parkeergelegenheid en de een decentrale ligging in het centrum.

Voor een betere ruimtelijke situering van het dagelijks aanbod is het aan te bevelen deze winkels te verplaatsen naar locaties meer in het centrum van Lochem of bij het Graafschapterrein. Doordat in de planvorming de uitwisseling tussen centrum en Graafschapterrein verbeterd wordt, kunnen voor combinatiebezoeken in de dagelijkse sector voordelen ontstaan. Vestiging bij het Graafschapterrein zorgt voor een sterk foodcluster. Wel is het dan van groot belang dat de uitwisseling tussen het centrum en het Graafschapterrein gestimuleerd wordt.

4.2.3 Invulling gasfabriekterrein

Het gasfabriekterrein werd tot dusverre voornamelijk gebruikt voor parkeerdoeleinden. Het terrein is gunstig gelegen tussen het centrum en het EndT-terrein. De lay-out van het gasfabriekterrein is echter onpraktisch. Hierdoor is het bijvoorbeeld niet realistisch hier twee supermarkten te realiseren, terwijl de locatie aan de rand van het centrum wel gunstig is voor combinatiebezoeken. Het gasfabriekterrein kan wel ingevuld worden met andere functies, waardoor een dynamisch gebied ontstaat. De locatie biedt ruimte voor de vestiging van commerciële/dienstverlenende voorzieningen, woningbouw en/of woon-werklocaties.

4.3 Randvoorwaarden

Om tot een goed functionerend gebied te komen in de kern Lochem met enerzijds het vernieuwde EndT-terrein, en anderzijds het traditionele centrum en het supermarktcuster aan het Graafschapterrein is het aan te bevelen een aantal randvoorwaarden goed in te vullen:

- De verschillende gebieden dienen goed op elkaar aan te sluiten. Door aantrekkelijke looproutes te maken tussen Graafschapterrein en centrum en aantrekkelijke loop- en fietsroutes tussen centrum en EndT-terrein kunnen bezoekers beter een bezoek aan beide gebieden combineren.
- Een duidelijke bewegwijzering draagt bij aan bezoeken tussen verschillende gebieden. Daarnaast strekt het tot aanbeveling eveneens signs (vlaggen, borden, kenmerkende materialen) en reclame-uitingen te gebruiken, die aanzetten tot een combinatiebezoek van de verschillende gebieden. De lokale consument en de recreant moeten weten dat zij verschillende (winkel)gebieden in Lochem kunnen bezoeken.
- Om eenheid als kern uit te stralen, is het denkbaar met een eenduidige materialisering van onder andere straatmeubilair te werken. Dit vergroot de herkenbaarheid van Lochem.
- De bereikbaarheid van de verschillende winkelgebieden is eveneens een punt dat goed moet worden ingevuld. Ook hier speelt bewegwijzering een belangrijke rol.
- Daarnaast dienen voldoende parkeervoorzieningen aanwezig te zijn bij de verschillende gebieden met een goede bebording. Bij supermarkten is het van belang parkeervoorzieningen voor de deur te hebben en de parkeergelegenheid dient er overzichtelijk uit te zien.

5

Slotbeschouwing

Lochem is volop in ontwikkeling. In deze rapportage heeft Goudappel Coffeng een ontwikkelingsvisie voor commerciële voorzieningen geschreven voor het centrum van Lochem en het te ontwikkelen EndT-terrein. In dit laatste hoofdstuk beantwoorden wij kort de verschillende deelvragen uit het onderzoek.

Hoofdvraag:

- Welke marktmogelijkheden ontstaan als gevolg van de ontwikkelingen in Lochem voor de versterking van het commerciële voorzieningenaanbod in en rondom het centrum?

Geconstateerd is dat Lochem momenteel een ruim aanbod aan winkels heeft, vooral in de dagelijkse sector. Toevoeging van een nieuwe supermarkt is niet gewenst. Wel is het mogelijk bestaande supermarkten te verplaatsen en eventueel uit te breiden. Daarnaast is het van belang de voorzieningen in het centrum te versterken/cluseren waarmee de markt het 'hart' van Lochem wordt. Dit kan worden bereikt door herschikking van commerciële voorzieningen en het gericht toevoegen/verplaatsen van winkels.

Daarnaast is ingegaan op de wenselijke winkelstructuur voor het centrum van Lochem. Daarom zijn aanvullend de volgende onderzoeksvragen behandeld:

- Wat zijn de gevolgen voor de economische structuur van de historische binnenstad van het verplaatsen van de schouwburg, het Sociaal Cultureel Werk en de bibliotheek naar 'EndT'?

Uit onze analyse blijkt dat de directe combinatiebezoeken tussen genoemde voorzieningen en recreatieve winkels/horeca door consumenten in beperkte mate plaats vindt. Hierdoor blijven de negatieve gevolgen voor het functioneren van voorzieningen in het centrum beperkt. Daarnaast biedt de clustering van dergelijke voorzieningen op een moderne locatie voordelen qua synergie, uitstraling en parkeren. Wel is het van belang om aan een aantal randvoorwaarden te voldoen. Enerzijds dienen de verbindingen tussen EndT-terrein en centrum geoptimaliseerd te worden. Anderzijds zullen de vrijkomende panden in het centrum met geschikte functies die een aantrekkende werking hebben ingevuld dienen te worden.

- Is het realistisch om bij het vertrek van een supermarkt van het Graafschapterrein deze locatie in te richten met dagzaken (versspeciaalzaken)?

De huidige versspeciaalzaken (Tramstraat/Walderstraat) hebben gezien de ligging niet een optimale locatie. Een locatie in het centrum biedt voordelen, maar ook is een locatie bij

het Graafschapterrein aan te bevelen. Op deze locatie kan een sterk foodcluster worden gerealiseerd. Wel dient de uitwisseling tussen centrum en Graafschapterrein verbeterd te worden.

- Welke effecten zijn voor de detailhandel in het centrum te verwachten bij verplaatsing van supermarkten naar de EndT-locatie of het gasfabriekterrein?

Wanneer Dekamarkt en Aldi geclusterd worden op het EndT-terrein ontstaat een supermarktcluster met elkaar aanvullende voorzieningen. De effecten op het centrum blijven beperkt, omdat in de huidige situatie ook weinig combinatiebezoek tussen deze supermarkten en de voorzieningen in het centrum plaatsvindt. Supermarktvestiging op het gasfabriekterrein is niet realistisch. Vanwege de lay-out van dit gebied is dit niet een ideale vestigingslocatie voor supermarkten.

- Welke (detailhandels)voorzieningen (branchering, omvang) zijn wenselijk in het EndT-gebied?

Qua detailhandel is de vestiging van twee elkaar aanvullende supermarkten mogelijk en eventueel een grootschalige winkel in een nichemarkt. Andere functies zijn niet gewenst vanwege concurrentie met het centrum. Daarnaast leent het Endt-terrein zich goed voor recreatieve voorzieningen gericht op toeristen (watergebonden), woon-werklocaties en een cluster van maatschappelijke voorzieningen (onder andere gemeentehuis, theater).

Bijlage: Algemene trends detailhandel

Trends in het consumentengedrag

Demografische ontwikkelingen	Vergrijzing, het aantal 65+'ers stijgt in Nederland naar bijna 2,5 miljoen in 2010.
	Toename van het aandeel allochtonen in de Nederlandse samenleving.
	Gezinsverdunding, in combinatie met individualisering neemt het aantal 1- en 2-persoons huishoudens toe.
Consument steeds kritischer	Consumenten stellen steeds hogere eisen en er is steeds meer informatiebehoefte over producten of de aanbieders. De consument is kritisch ten aanzien van service, prijs, kwaliteit en bereikbaarheid en maakt keuzes op basis van behoeftes. Wachtrijen bij kassa's worden nauwelijks meer geaccepteerd.
Beleving	Vraag naar avontuur, vermaak en belevenis neemt toe. Stijgende vraag naar leisudefuncties en vermaak in winkels.
Boodschappen doen	Voor de dagelijkse aankopen is de consument in beginsel gericht op het meest nabijgelegen winkelgebied. De factor afstand speelt echter een minder prominente rol dan voorheen. Het koopgedrag wordt steeds diffuser. Zo kan een en dezelfde consument 1 keer per week de bulkaankopen bij de grote supermarkt in het stadsdeelcentrum doen, regelmatig naar de buurtsupermarkt op de hoek gaan voor de 'tussendoor' aankopen, af en toe een discountsupermarkt bezoeken voor een aantal goedkope artikelen en op weg van het werk naar huis bij het tankstation nog een paar vergeten boodschappen halen. Het verrichten van de dagelijkse aankopen moet snel en efficiënt en zonder veel gedoe. Bij de keuze van aankoopplaats zijn de reistijd, de parkeermogelijkheden, het assortiment en de prijs bepalend.
Doelgerichte aankopen	Voor de doelgerichte aankopen geldt eveneens dat gemak en efficiency cruciale factoren zijn. Voor producten die niet keuzegevoelig zijn, zoals doe-het-zelfartikelen, is het van belang dat de winkel goed vindbaar en bereikbaar is. Combinatiebezoek met andere winkels vindt bij dit type aankopen niet of nauwelijks plaats. Grootschalige bouwmarkten en tuincentra zijn meestal (solitair) ontwikkeld op een bedrijventerrein, of bevinden zich op een perifere locatie aan de rand van de stad. Anders is het met de 'duurdere' aankopen, zoals meubels en auto's. De consument oriënteert zich graag breed binnen gespecialiseerde themacentra als de woon- en autoboulevards. Deze themacentra zijn vanwege de grootschaligheid overwegend ontwikkeld op goed bereikbare locaties aan de rand van de stad. Ten slotte zijn er nog de doelgerichte aankopen in branches als bruin- en witgoed. De consument informeert zich tegenwoordig vooraf uitgebreid op internet en via folders en gaat vervolgens naar de winkel waar het gewenste artikel voor de laagste prijs wordt aangeboden. Ook bij deze aankopen is het combinatiebezoek met andere typen winkels, zoals kledingboetieks, in de regel beperkt. De consument koopt gericht een wasmachine of televisie en wil de auto dicht bij de winkel kunnen parkeren. Het succes van de MediaMarkt en illustreert in feite de wensen van de moderne consument: een ruim en breed assortiment, lage prijzen en een goed bereikbare winkel.
Recreatief winkelen	Het recreatieve winkelen een vrijetijdsbesteding op zich. Het rondlopen en het kijken en vergelijken is meestal nog belangrijker dan het kopen zelf. Het recreatieve winkelen vindt plaats in de binnensteden en in de (grotere) stadsdeelcentra. Bepalend voor de attractiviteit van deze winkelgebieden zijn de omvang en kwaliteit van het (modische) aanbod en de aanwezigheid van specifieke consumententrekkers als Hennes & Mauritz, ZARA of de Bijenkorf. Daarnaast spelen zaken als sfeer, ambiance en gezelligheid een rol bij het recreatieve winkelen.

	Vaak wordt opgemerkt dat de bereikbaarheid en het parkeren bij dit type winkelen ondergeschikt zijn. Dit is in principe waar. Dit wil natuurlijk niet zeggen dat de bereikbaarheid en het parkeren er niet toe doen. Juist vanwege problemen op dit gebied is de marktpositie van veel binnensteden de afgelopen jaren afgenomen⁹. De consument wil niet eerst een kwartier naar een parkeerplaats zoeken en vervolgens drie euro per uur betalen. Verder is het van belang dat een winkelgebied zich blijft vernieuwen en ontwikkelen. In de regel is het zo om de tien jaar tijd voor een nieuwe impuls of herontwikkeling. Koopstromenonderzoek laat zien dat deze ontwikkeling zich meestal ook uitbetaalt in een hogere koopkrachtbinding en -toevoeiing. Winkelgebieden die zich niet vernieuwen leveren daarentegen (langzaam) marktaandeel in.
Aanbodtrends	
Schaalvergroting en schaalverkleining	Op winkelniveau (supermarkten, tuincentra, meubelzaken, maar ook andere soorten winkels, zoals Mediamarkt, Intersport, Halfords) Op winkelgebied. De consument wenst compleet aanbod en brede keuzemogelijkheden. Bovendien kan het kostenreductie opleveren. Kleine dorps- en buurtcentra staan onder druk. Zowel woonboulevards als binnensteden moeten veel mogelijkheden en ruimte bieden om consumenten te bekoren. Er ontstaat vraag naar schaalverkleining en supergespecialiseerde formules
Branchevervaging	Veel winkels zijn niet meer in te delen in één branche, bijvoorbeeld drogisterijen, bouwmarkten en tuincentra verkopen veel branchevreemde goederen. Ook kleding- en sportwinkels zijn amper meer te onderscheiden.
Nieuwe detailhandelsconcepten	Het Factory Outlet Center (FOC) is het meest spraakmakende 'nieuwe' concept van het afgelopen decennium in Nederland. Een FOC is een concentratie van winkels waar producenten van merkartikelen hun restpartijen, gedateerde artikelen of producten met een foutje rechtstreeks en met kortingen aan de consument verkopen. FOC's hebben een relatief groot verzorgingsbereik.
Verweving detailhandel en leisure	Winkelen is een (mid)dagje uit en daar hoort vermaak en entertainment bij. Vaak bestaan overdreven verwachtingen tussen detailhandel en leisure. Een combinatiebezoek met museum of bioscoop wordt slechts sporadisch uitgevoerd. Een combinatie met horeca, zoals een lunchroom, komt vaker voor. Omgekeerd zijn er steeds meer leisureprojecten waarbij detailhandel is opgenomen. Het idee is dat themagerelateerde leisure en detailhandel elkaar versterken. Daarnaast dient detailhandel vaak als kostendrager van grootschalige leisureprojecten. Zo is de ontwikkeling van grootschalige detailhandel bij voetbalstadions vaak nodig om de exploitatie van de grond te krijgen. De multifunctionaliteit van dergelijke concepten neemt toe.
Detailhandel op trafficlocaties	De afgelopen jaren zijn steeds meer winkels ontwikkeld op plaatsen waar veel passanten komen. Voorbeelden hiervan zijn de winkels bij de benzinestations, NS-stations, ziekenhuizen en scholen. Deze kleinschalige winkels zijn afgestemd op het motief van de passant en bieden over het algemeen een assortiment aan lectuur en voedings- en genotsartikelen.
E-commerce	Het kopen via internet wint langzaam terrein. Tot nog toe gaat het vooral om probleemloze goederen als boeken, cd's, dvd's, computers en fotocamera's. De consument kent het product en laat zich leiden door prijs of comfort. De consument wil 'emotiegoederen' als mode en meubels nog steeds zien, voelen en beleven. Het internet zal de komende jaren naar verwachting aanvullend blijven aan de traditionele winkel en niet leiden tot een ingrijpende verandering van de detailhandelsstructuur.
Vloerproductiviteit	Een daling van vloerproductiviteit treedt op omdat consumentenbestedingen minder snel stijgen als het winkelvloeroppervlak.

⁹ Zie onder andere 'Koopstromenonderzoek Randstad' (Goudappel Coffeng, 2004).