

Boskoop, DPO Bouwmarkt

Intergamma B.V.

Eindrapport



B | Я O
Ruimte | om *in* te leven

Boskoop, DPO Bouwmarkt

Intergamma B.V.

Eindrapport

Rapportnummer: 203X00669.056396_4

Datum: 05 juli 2010

Contactpersoon opdrachtgever: dhr. L. Miedema, dhr. J. Beemsterboer

Projectteam BRO: Aiko Mein, Ruth Bervoets

Trefwoorden: Boskoop, distributieplanologisch onderzoek, doe-het-zelf, bouwmarkt

Bron foto kaft: Hollandse Hoogte 7

Beknopte inhoud: Intergamma BV is voornemens om aan de Hoogveenseweg 5-7 in Boskoop een Karwei bouwmarkt van 2.500 m² winkelvloeroppervlak (wvo) te vestigen. Ter onderbouwing van de toevoeging van bouwmarkt Karwei is aan BRO verzocht een distributieplanologisch onderzoek uit te voeren en eventuele effecten ervan te onderzoeken.

BRO
Hoofdvestiging
Postbus 4
5280 AA Boxtel
Bosscheweg 107
5282 WV Boxtel
T +31 (0)411 850 400
F +31 (0)411 850 401

Inhoudsopgave

pagina

1. INLEIDING	3
1.1 Aanleiding & vraagstelling	3
1.2 Doe-het-zelf branche	3
1.3 Onderzoeksgebied	4
1.4 Opzet	4
2. VERTREKSITUATIE	5
2.1 Aanbod	5
2.2 Vraag	7
3. EXTERNE FACTOREN & ONTWIKKELINGEN	9
3.1 Trends & ontwikkelingen: Doe-het-zelf branche	9
3.2 Beleidskaders	10
3.3 Plannen & initiatieven	11
4. MARKTRUIMTE	13
4.1 Marktruimte	13
5. EFFECTEN & CONCLUSIE	15
5.1 Marktruimte	15
5.2 Effecten	15
5.3 Conclusie	16

1. INLEIDING

1.1 Aanleiding & vraagstelling

Aanleiding

Intergamma BV is voornemens om aan de Hoogeveenseweg 5-7 in Boskoop een Karwei bouwmarkt van 2.500 m² winkelvloeroppervlak (wvo) te vestigen. Ter onderbouwing van de toevoeging van bouwmarkt Karwei is aan BRO verzocht een distributieplanologisch onderzoek uit te voeren en eventuele effecten ervan te onderzoeken.

Vraagstelling

De centrale vragen voor het onderzoek zijn:

- In hoeverre is er nu en in de nabije toekomst distributieve ruimte voor uitbreiding van het doe-het-zelf aanbod in de gemeente Boskoop?
- Wat zijn de effecten van toevoeging van bouwmarkt Karwei op de beoogde locatie op de detailhandelsstructuur in de branche doe-het-zelf van de gemeente Boskoop?

1.2 Doe-het-zelf branche

Definitie

De volgende winkels vallen onder de hier gebruikte definitie van de doe-het-zelf branche:

- bouwmarkten (groter of gelijk aan 1.500 m² wvo);
- breedpakketzaken (kleinere allround doe-het-zelfzaken, kleiner dan 1.500 m² wvo);
- speciaalzaken in ijzerwaren en gereedschappen;
- speciaalzaken in verf en behang.

De volgende branches en verkoopkanalen vallen expliciet niet onder de doe-het-zelf branche: sanitair- en keukenzaken, showrooms en verkooppriimte bij bouw- en groothandelsbedrijven, de verkoop van doe-het-zelf artikelen in warenhuizen, in Boerenbond- en Welkoopwinkels, in BouwCenters en op warenmarkten. Deze verkoopkanalen zijn niet in de omzet- en bestedingscijfers van het HBD & GfK meegenomen, dus worden zij ook in de aanbodgegevens achterwege gelaten.

2. VERTREKSITUATIE

2.1 Aanbod

Omvang & samenstelling

Het aanbod in de doe-het-zelf branche in Boskoop beslaat 615 m² wvo, verdeeld over drie winkels. Alle drie de winkels zijn in het centrumgebied van Boskoop gevestigd. Het aanbod bestaat uit twee speciaalzaken in verf en behang en één speciaalzaak in ijzerwaren en gereedschappen. Opgemerkt dient te worden dat de speciaalzaken in verf en behang (Decorette en Mark Keyzer) een ruim assortiment aan woon(decoratie)artikelen aanbieden en dat dus alleen Provak uitsluitend 'echte' doe-het-zelf artikelen aanbiedt. De subbranches bouwmarkten en breedpakketzaken ontbreken in Boskoop.



Tabel 2.1 Gemeente Boskoop: Doe-het-zelf aanbod

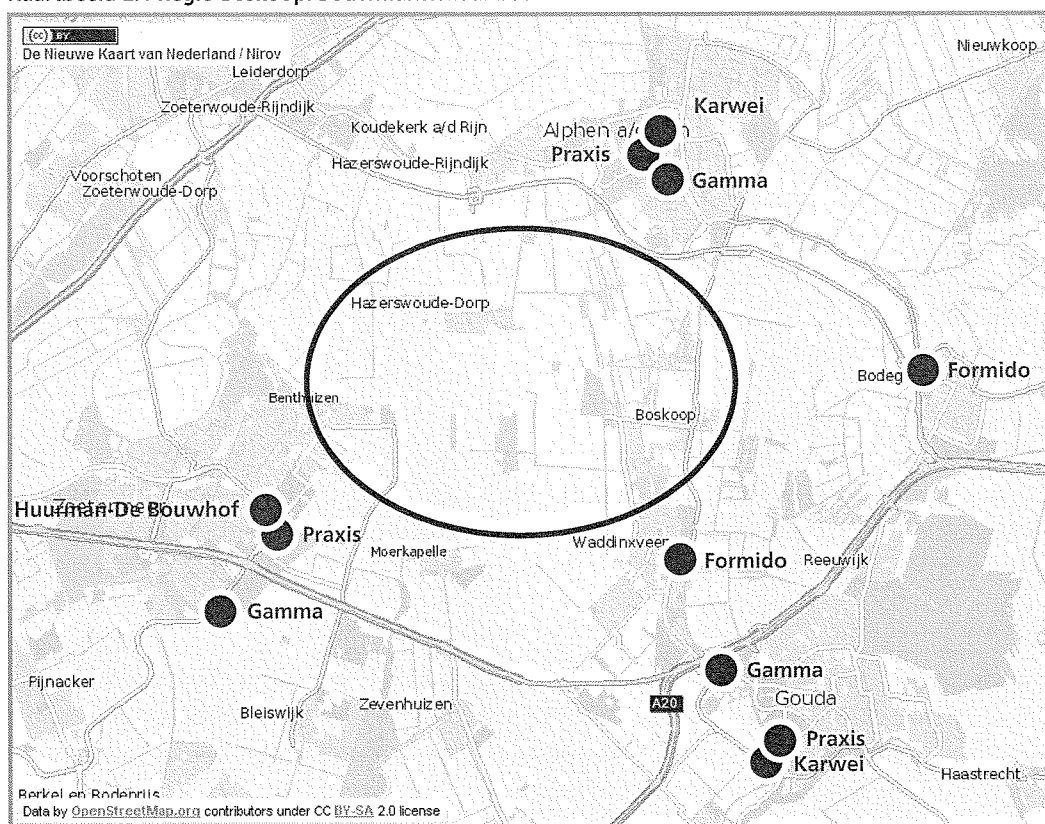
Subbranche	Aantal winkels	m ² wvo
Verf & behang	2	425
Ijzerwaren & gereedschappen	1	190
Totaal	3	615

Bron: Locatus Retail Verkenner, Peildatum 04-11-2009, Bewerkt door BRO.

In perspectief: Zeer beperkt aanbod

Het aanbod in Boskoop kan in perspectief worden geplaatst door een vergelijking te maken met plaatsen van een vergelijkbaar inwonertal. De gemeente Boskoop telt 15.135 inwoners. Uit onderstaande vergelijking blijkt dat het doe-het-zelf aanbod in Boskoop in aantal winkels, in winkelvolumen, in schaal en in winkelvolumen per 1.000 inwoners veel kleiner is dan in vergelijkbare plaatsen. Het verschil wordt verklaard doordat in Boskoop geen enkele bouwmarkt is gevestigd.

Kaartbeeld 2.1 Regio Boskoop: Bouwmarktenaanbod



Bron: www.nieuwekaart.nl, Bewerkt door BRO.

2.2 Vraag

Stijging inwonertal in Boskoop en in de regio

Anno 2009 telt de gemeente Boskoop 15.135 inwoners. De verwachting is dat het inwonertal de komende jaren zal stijgen. Overigens laten ook de meeste gemeenten in de directe regio dat beeld zien.

Tabel 2.4 Boskoop: Ontwikkeling inwonertal

Jaar	Inwonertal Boskoop
2009	15.135
2010	15.265
2015	15.760
2020	16.180
2025	16.435

Bron: CBS, Statline, 2009.

3. EXTERNE FACTOREN & ONTWIKKELINGEN

3.1 Trends & ontwikkelingen: Doe-het-zelf branche

- De consument geeft relatief veel geld uit aan de woning en de woonomgeving en richt zich daarbij steeds meer op het makkelijke en comfortabele kopen bij bouwmarkten. Het verbeterde imago van zelfwerkzaamheid, de individualisering van de woonomgeving en de toenemende 'kluservaring' van de consument (geholpen door doe-het-zelf-tv-programma's) zijn hierop mede van invloed.
- Tot en met februari 2009 behaalde de doe-het-zelfzaken bijna 9% minder omzet dan een jaar eerder. De dalende huizenverkoop in de afgelopen tijd is niet gunstig voor de doe-het-zelf branche. Het totaal aantal vestigingen in de branche neemt de laatste jaren licht af.
- De schaalvergroting zet zich voort, 3.000 tot 4.500 m² wvo is voor een bouwmarkt gebruikelijk. Daarnaast is er ook een toenemende druk vanuit de markt voor het vestigen van zeer grootschalige bedrijven. Voorbeeld hiervan is de Hornbach formule die al gauw 10.000-13.000 m² of zelfs meer (de geplande, weliswaar gecombineerde, Hornbach vestiging in Breda zal ca. 23.000 m² wvo omvatten) vraagt voor een bouwmarkt, tuincentrum en bedrijvenservicepunt onder één dak.
- De uitbreiding van het winkelloppervlak gaat gepaard met verbreding en verdieping van het assortiment. Ook neemt de integratie van andere branches toe, men verkoopt ook keukens, badkamers, tuinartikelen, verlichting, auto- en fietsaccessoires, huishoudelijke artikelen en woninginrichtingartikelen. Inmiddels bestaat ca. 20% van de omzet uit branchevreemde artikelen.
- Er is sprake van netwerkverdichting in het bouwmarktensegment. Ook de kleinere verzorgingsgebieden worden steeds vaker bediend door (grootschalige) bouwmarkten. Waar vroeger de kleinere plaatsen veelal waren aangewezen op het bouwmarktenaanbod in de grotere plaatsen in de (directe) regio, beschikken zij steeds vaker over aanbod dat in de eigen behoeften voorziet. In dat kader zien wij, tegenover de trend van schaalvergroting, juist ook weer de wat kleinere bouwmarkten verrijzen.
- Het onderscheid tussen de diverse bouwmarktformules is beperkt en de onderlinge concurrentie groot. De prijsconcurrentie lijkt toe te nemen.
- Speciaalzaken zoeken steeds meer naar niches in de markt. De kwaliteiten van speciaalzaken liggen in het verlenen van service (persoonlijke benadering, vertrouwen), deskundigheid, exclusiviteit en het flexibel inspelen op de behoefte van de klant, zoals het leveren van een totaalconcept ('niet alleen verf, maar ook gordijnen en andere sfeermakers, dus de complete inrichting').

Nieuwe detailhandel, buiten de traditionele aankoopplaatsen, is mogelijk indien het buurt- en gemakswinkels, winkels op knopen (passend binnen het knoopprofiel), detailhandel in brand- en explosiegevaarlijke goederen, zeer volumineuze goederen, tuincentra en bouwmarkten of grootschalige meubelbedrijven (> 1.000 m² bvo) betreft. De provincie heeft opvanglocaties voor nieuwe grootschalige detailhandel aangewezen in de structuurvisie.

Regionaal beleid Midden-Holland

In 2003 is de Regionale Structuurvisie Detailhandel Midden-Holland vastgesteld. In 2005 is een evaluatie van de Structuurvisie uitgevoerd die heeft geleid tot een aantal wijzigingsvoorstellen. Met de aanpassing en actualisering van de Regionale Structuurvisie Detailhandel geldt voor de vestiging van kleinschalige bouwmarkten (nog steeds) het volgende: 'Voor kleinschalige bouwmarkten (minder dan 10.000 m² wvo) komen locaties in aanmerking met een lokaal of beperkt regionaal verzorgingsgebied. De vestiging van kleinschalige bouwmarkten is gericht op spreiding over de hele regio Midden-Holland.'

3.3 Plannen & initiatieven

Naast het initiatief van Intergamma BV om aan de Hoogeveenseweg 5-7 in Boskoop een Karwei bouwmarkt van 2.500 m² winkelvloeroppervlak (wvo) te vestigen, zijn bij ons bijna geen plannen en initiatieven bekend op het gebied van de doe-het-zelf branche in de regio van de gemeente Boskoop. Alleen in de gemeente Bodegraven spelen ideeën om het bouwmarktenaanbod te versterken.

4. MARKTRUIMTE

4.1 Marktruimte

Uitgangspunten

Onder invloed van de verwachte ontwikkelingen aan de aanbod- en vraagzijde kan het toekomstig functioneren worden benaderd. Als uitgangspunten voor de berekeningen in navolgende tabel gelden:

- Een stijging van het inwonertal in de gemeente Boskoop tot ca. 15.265 inwoners in 2010. In de richting van 2020 wordt een doorgroei van het inwonertal tot ca. 16.180 inwoners verwacht.
- De bestedingen worden constant gehouden op ca. € 274,- per hoofd van de bevolking, omdat het onduidelijk is hoe de bestedingen zich in de toekomst zullen gaan ontwikkelen.
- Wanneer de doe-het-zelf branche in Boskoop wordt uitgebreid met een Karwei bouwmarkt van 2.500 m² wvo, dan is een sterke stijging van de koopkrachtbinding te verwachten. Iets dat er nog niet is, wordt toegevoegd. Het doe-het-zelf aanbod komt met een bouwmarkt qua m² wvo meer op het niveau van het aanbod in naar inwonertal vergelijkbare plaatsen. De koopkrachtbinding zal naar verwachting ook meer naar het niveau in vergelijkbare plaatsen evolueren (Bolt, Winkelvoorzieningen op waarde geschat, 2003). Kortom, door het toevoegen van een bouwmarkt wordt met name de koopkrachtafvloeiing naar de omliggende plaatsen tegengegaan. De toekomstige koopkrachtbinding wordt ingeschat op ca. 70 à 75%.
- Door het toevoegen van een bouwmarkt aan het doe-het-zelf aanbod in de gemeente Boskoop is ook een stijging van de koopkrachttoevloeiing vanuit de regio te verwachten. De toevloeiing is vooral te verwachten vanuit Hazerswoude Dorp (geen bouwmarkt, beoogde locatie Karwei Boskoop heel gemakkelijk te bereiken), Benthuisen (geen bouwmarkt, deels ook wel gericht op het bouwmarktenaanbod in Zoetermeer, maar beoogde locatie Karwei Boskoop gemakkelijk te bereiken) en Waddinxveen (enkel Formido, beoogde locatie Karwei Boskoop heel gemakkelijk te bereiken, met name vanuit het noordwestelijke gedeelte van Waddinxveen). De toekomstige koopkrachttoevloeiing als aandeel van de totale omzet in de doe-het-zelf branche in de gemeente Boskoop wordt ingeschat op ca. 30%⁶.

⁶ In tegenstelling tot de eerdere versie (april 2010) van dit onderzoek, is in voorliggende versie (juli 2010) rekening gehouden met de (recente) uitbreiding van bouwmarkt Formido in Waddinxveen tot ca. 3.340 m² wvo. Hierdoor is de verwachting dat de toevloeiing vanuit (vooral het noordwestelijk deel van) Waddinxveen naar de bouwmarkt in Boskoop iets beperkter is dan eerder aangenomen. Uitgegaan wordt van een toevloeiing als aandeel van de omzet van ca. 30% in plaats van de eerder aangenomen ca. 30 à 35%.

5. EFFECTEN & CONCLUSIE

5.1 Marktruimte

De eerder benaderde marktruimte voor de doe-het-zelf branche in de gemeente Boskoop bedraagt ca. 2.185 à 2.385 m² wvo in 2010. De uitbreidingsmogelijkheden zijn vooral gebaseerd op de verwachte optimalisering van het doe-het-zelf aanbod (toevoegen bouwmarkt) met als gevolg een sterke stijging van de koopkrachtbinding (dit is een vermindering van de afvloeiing naar omliggende plaatsen) en een stijging van de koopkrachttoevoeiing. De (extra) uitbreidingsmogelijkheden tot ca. 2.535 m² wvo in de richting van 2020 zijn gebaseerd op de verwachte doorgroei van het inwonertal. De beoogde omvang van de toe te voegen bouwmarkt bedraagt ca. 2.500 m² wvo. Die omvang is op basis van bovenstaande benadering distributieplanologisch te onderbouwen.

5.2 Effecten

Effecten op aanbod in Boskoop

Marktechnisch is voldoende marktruimte voor het toevoegen van een bouwmarkt in de gemeente Boskoop aan te geven. Uiteraard zal de concurrentie toenemen, maar wat belangrijker is, voor de consument nemen de keuzemogelijkheden toe. Inwoners van Boskoop hebben momenteel niet de beschikking over een eigen bouwmarkt en moeten dus voor deze aankopen de eigen plaats verlaten. Met het toevoegen van een bouwmarkt in de gemeente Boskoop wordt de consumentenverzorging dus verbeterd.

Ten aanzien van de bestaande, kleinere aanbieders in het centrum van Boskoop geldt dat de concurrentie zal toenemen. Echter, vooral Decorette en Mark Keyzer zullen hiervan nauwelijks iets ondervinden. Deze speciaalzaken richten zich immers op een heel ander assortiment, met o.a. ook veel woondcoratiespullen (iets meer gericht op het 'funshoppen'), en dus op een heel andere publiek.

De verwachting is dat de concurrentie voor Provak het grootst wordt omdat deze speciaalzaak in ijzerwaren en gereedschappen zich meer richt op de 'echte' doe-het-zelf artikelen. Opgemerkt dient te worden dat, in het licht van de algemene trends en ontwikkelingen, een verdere krimp van het aantal kleinere (speciaal)zaken hoe dan ook te verwachten is. De speciaalzaken kunnen zich echter wel onderscheiden door service.

