



Omvang en faseringsplan retailprogramma Nieuw-Valkenburg Katwijk



Droogh Trommelen en Partners (DTNP)

Adviseurs voor Ruimte en Strategie

Graafseweg 109

6512 BS Nijmegen

T 024 - 379 20 83

E info@dtnp.nl

W www.dtnp.nl

Opdrachtgever: Gemeente Katwijk

Contactpersoon: De heer R. van der Poel

Projectteam DTNP: De heer W. Frielink

De heer T. Wissink

Projectnummer: 2032.0219

Datum: 06 mei 2019

Omvang en faseringsplan retailprogramma Nieuw-Valkenburg Katwijk



Inhoudsopgave

1	Inleiding	1	Bijlagen	19
2	Detailhandelsstructuur	2	Bijlage 1	Marktruimte
2.1	Ligging en ontsluiting	2	Bijlage 2	Combinatiebezoek
2.2	Aanbod omgeving	3		
2.3	Vigerende beleidskaders	4		
3	Programma	5		
3.1	Omvang van de wijk	5		
3.2	Veranderende winkelwereld	5		
3.2	Retailprogramma	7		
3.3	Maatschappelijke functies	10		
4	Fasering	11		
4.1	Ontwikkelingspad wijk	11		
4.2	Draagvlak dagelijkse winkels	12		
4.3	Faseringsplan	13		
5	Ruimtelijke aandachtspunten	15		
5.1	Detailhandelsstructuur Nieuw-Valkenburg	15		
5.2	Optimalisatie detailhandelsstructuur	16		
5.3	Randvoorwaarden functioneren winkelgebied	16		
5.4	Locatie tijdelijke winkel	18		

1 Inleiding

Het voormalig Marinevliegkamp Valkenburg en omgeving worden getransformeerd tot een aantrekkelijk woon-, werk- en recreatiegebied. In het hele plangebied is er uiteindelijk ruimte voor maximaal 5.000 woningen. Met circa 300 woningen per jaar is de wijk rond 2036 klaar. Voor het beoogde centrumgebied worden in deze fase ruimtelijke reserveringen gemaakt. Hiervoor is het nodig de uitgangspunten voor de retail uit te werken.

Masterplan en Retailvisie Leidse Regio

In het Masterplan Locatie Valkenburg (2013) wordt uitgegaan van een cluster van commerciële voorzieningen in het hart van de nieuwe woonwijk. Het Masterplan biedt voldoende ruimte in het Hart voor winkelvoorzieningen, waaronder supermarkten. In totaal is maximaal 12.000 vierkante meter bruto vloeroppervlak (m² bvo) gereserveerd voor commerciële voorzieningen op de Locatie Valkenburg.

Het beleidskader voor nieuwe detailhandelsontwikkelingen in Katwijk is de Retailvisie Leidse regio 2025 (2016). Hierin is

geconstateerd dat er te veel winkelmeters zijn. Voor nieuwe initiatieven moet worden aangetoond dat deze (marktruimteteknisch) mogelijk zijn en niet ten koste gaan van winkelgebieden binnen de winkelstructuur. De ontwikkellocatie Valkenburg is in de Retailvisie Leidse Regio wel benoemd, maar vanwege de planhorizon (tot 2025) nog niet opgenomen in de structuur. Voor een eventuele toevoeging aan de detailhandelsstructuur is in de visie geadviseerd verder onderzoek te doen naar de kansen van een winkelcentrum voor dagelijkse aankopen.

“[...] spreekt het voor zich dat zo’n grote ontwikkeling voldoende koopkracht genereert voor een eigen winkelcentrum voor dagelijkse aankopen. [...] We vinden het aannemelijk dat deze ontwikkeling een kansrijke aanvulling op de detailhandelsstructuur vormt.”

Doel onderzoek

Doel is een passend retailprogramma voor de nieuwe wijk op te stellen. Hierbij zijn het vastgestelde beleid, de ontwikkelingen in de markt en de programmatische uitgangspunten van de wijk leidend. Dat betekent een inschatting van de behoefte aan retailprogramma bij en na afronding van de wijk: 2036 en verder. In de snel veranderende retail is dat een uitdagende doelstelling. Daarnaast dient er een faseringsplan opgesteld te worden dat synchroon loopt met de

ontwikkeling van de woonwijk en het draagvlak voor voorzieningen.

Hiervoor worden in dit rapport de volgende vragen beantwoord:

1. Hoe ziet de huidige structuur van de detailhandel van Valkenburg en omgeving er uit? Liggen er kansen voor optimalisatie?
2. Wat is een passende omvang van het winkelgebied Valkenburg in de eindsituatie (5.000 woningen)?
3. Wat zijn bij het winkelgebied passende aanvullende retailvoorzieningen (o.a. horeca en dienstverlening) en welke omvang hoort daarbij?
4. Welke bij het winkelgebied passende overige maatschappelijke voorzieningen kunnen het functioneren van het winkelgebied versterken?
5. Hoe verloopt bij voorkeur de fasering van retailprogramma in samenhang met de ontwikkeling van de woonwijk?

2 Detailhandels-structuur

Het bestaande retailaanbod in de omgeving is mede bepalend voor de mogelijkheden voor retail gedurende de ontwikkeling van de nieuwe wijk. Om de positie van de wijk ten opzichte van het omliggende retailaanbod te analyseren, is de ligging en ontsluiting van de wijk van belang.

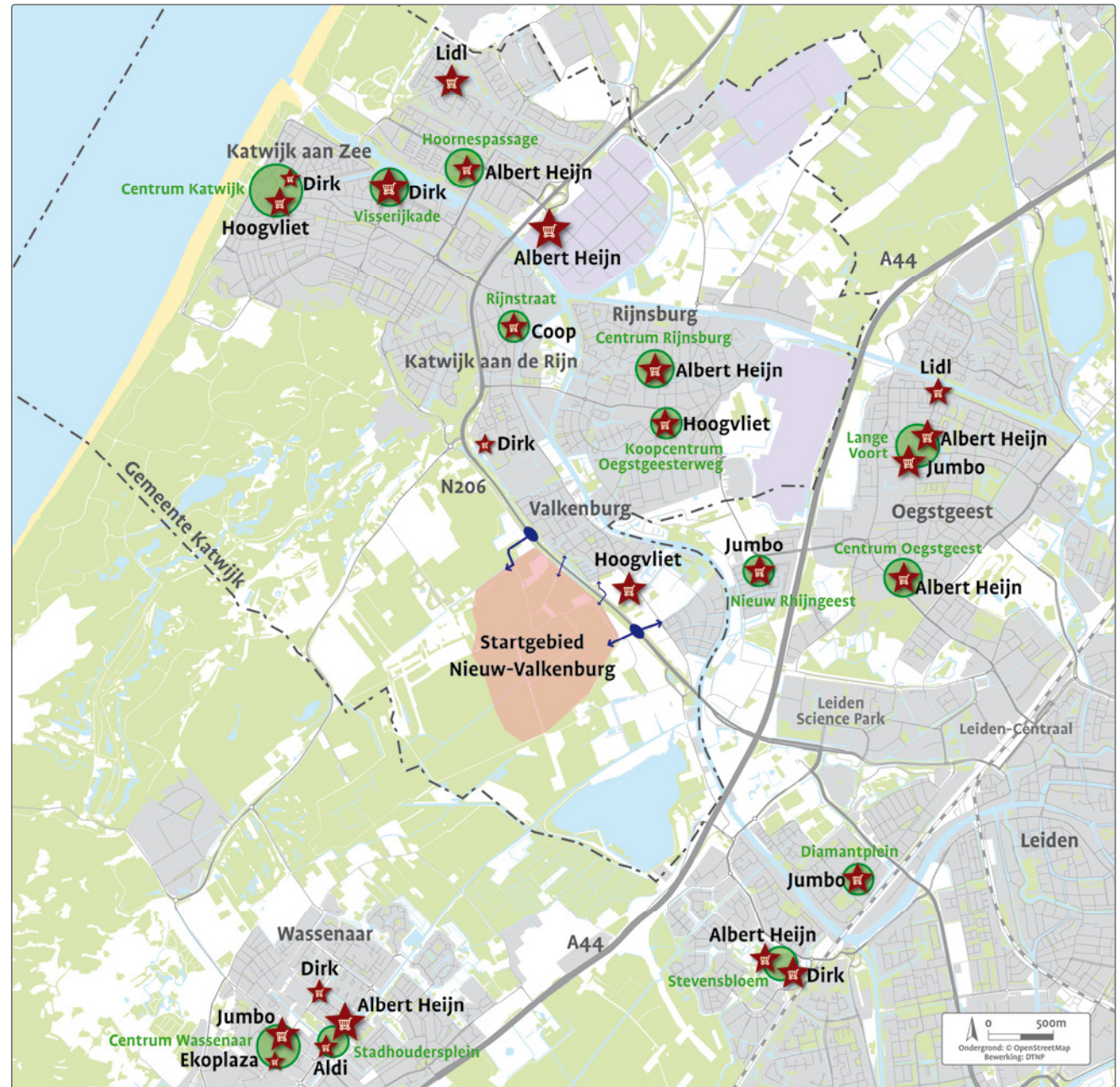
2.1 Ligging en ontsluiting

De nieuwe wijk komt van Oud-Valkenburg af gezien aan de overkant van de N206, in het gebied tussen Valkenburg en Wassenaar. Het plangebied ligt tussen de duinen en de A44.

De nieuwe wijk wordt op twee punten vanaf de N206 ontsloten.

- De ontsluiting aan de kant van de A44 wordt het zwaarst. Hier komt via een kruispunt met VRI en een 2x2-weg het grootste deel van het uiteindelijke autoverkeer de wijk in en uit (circa $\frac{2}{3}$). Deze weg zal ook het toekomstige wijkcentrum ontsluiten. De ontsluiting aan de kant van Katwijk aan den Rijn is een 1x1-weg zonder VRI.

Centrumgebieden en supermarkten omgeving Valkenburg geschaald naar m² wvo

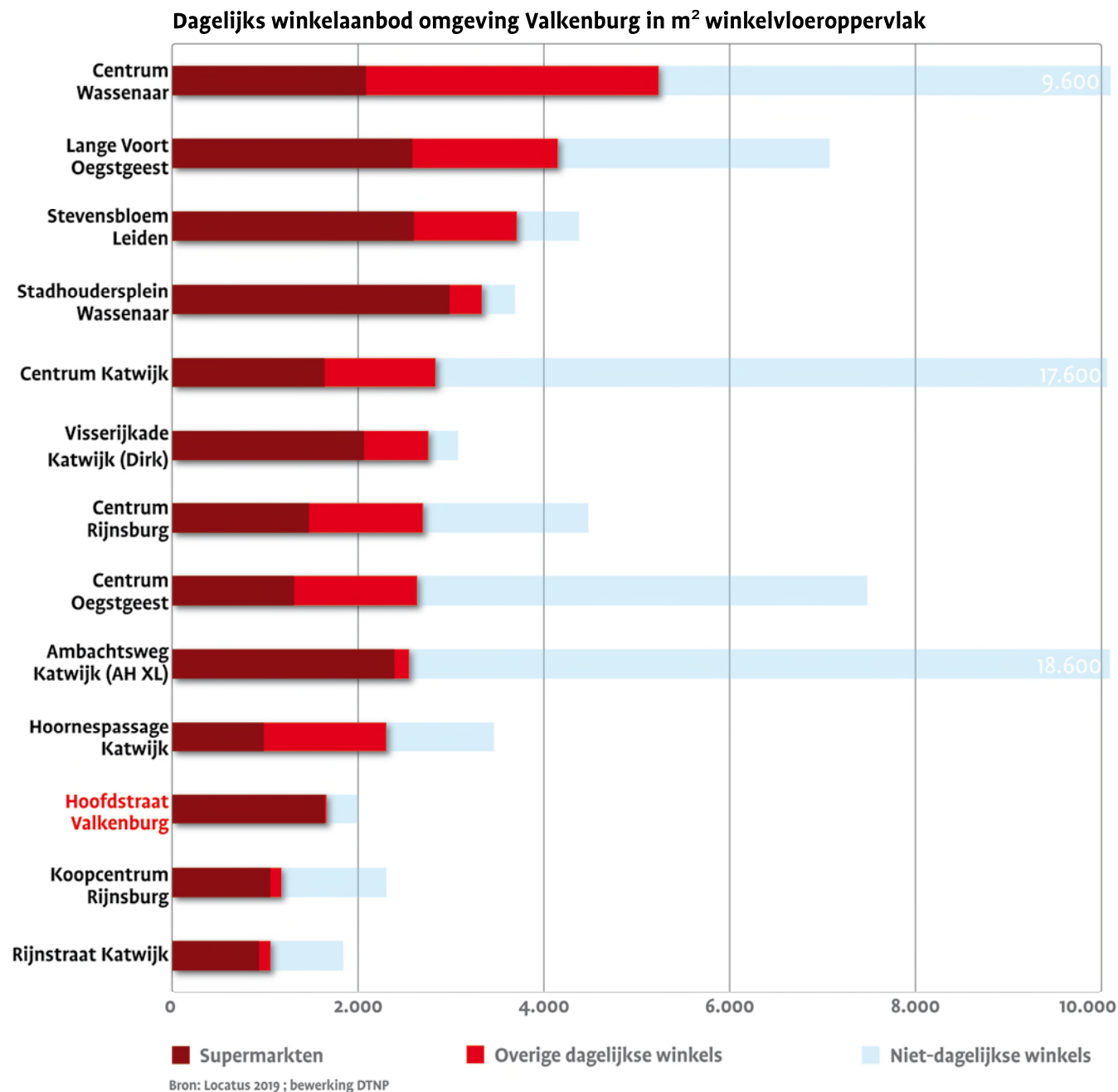


- Langs de Nieuw-Valkenburgse zijde van de N206 komt een HOV-verbinding naar o.a. Leiden Centraal. Het is de ambitie in Nieuw-Valkenburg een auto-luw mobiliteitsprofiel te realiseren (auto te gast, focus op duurzaamheid, langzaam verkeer en OV).
- Aanvullend aan het nieuwe 2x2-kruispunt worden na circa 5 jaar twee directe verbindingen naar Oud-Valkenburg gerealiseerd: een fietsbrug en een autoverbinding.

2.2 Aanbod omgeving

Supermarkten zijn het belangrijkste dagelijkse winkelaanbod. Nabijheid, bezoekgemak en de omvang van de winkel spelen een belangrijke rol in de keuze van de consument. De meest nabijgelegen supermarkten voor Nieuw-Valkenburg liggen in Oud-Valkenburg en Katwijk aan den Rijn.

- Hoogvliet aan de Hoofdstraat in Valkenburg is groot (1.600 m² winkelvloeroppervlak (wvo)) en dichtbij. In de toekomst is deze locatie vanuit Nieuw-Valkenburg nog beter bereikbaar dan nu.
- Dirk in Oud-Valkenburg en Coop aan de Rijnstraat in Katwijk aan den Rijn zijn door hun beperkte omvang niet aantrekkelijk voor bovenlokale bezoekers.



Centra met meer dan één supermarkt zijn er op enige afstand, in o.a. Oegstgeest (Lange Voort), Leiden (Stevensbloem) en Wassenaar.

2.3 Vigerende beleidskaders

Retailvisie Leidse Regio 2016

In de Retailvisie Leidse Regio wordt de mogelijkheid voor een winkelcentrum voor dagelijkse aankopen in Nieuw-Valkenburg benoemd. De visie geeft verder al enige kaders voor de opzet en het programma van boodschappencentra:

- Hier is de aanwezigheid van een fullservice- en een discountsupermarkt gewenst, beide met een minimale omvang van 1.000 m² vwo;
- Er is een compleet dagelijks aanbod bestaande uit foodspeciaalzaken (slager, bakker, groentewinkel);
- Het food-aanbod kan worden aangevuld met non-food zoals drogisterijen en warenhuizen met huishoudelijke artikelen (zoals Hema of Blokker);
- Boodschappencentra hebben een compacte en heldere structuur;
- Het is ongewenst dat er meer supermarktmeters in de regio komen. Nieuwe supermarkten zijn alleen mogelijk indien er ergens anders meters verdwijnen. Uitzonderingen zijn er wanneer bewoners

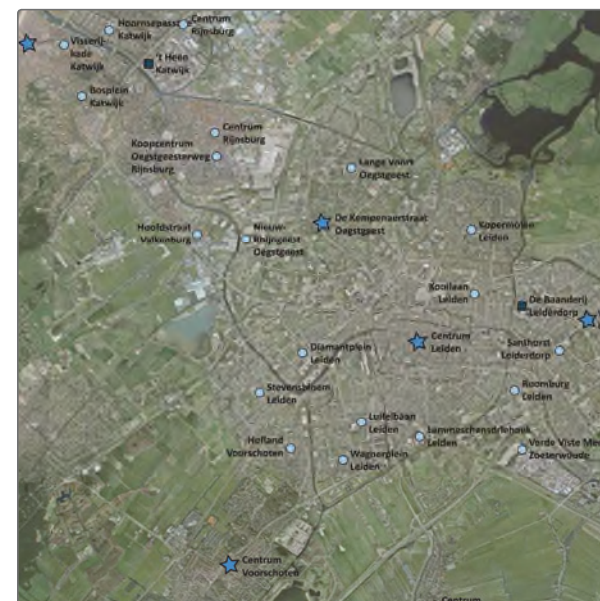
anders te ver moeten reizen voor hun dagelijkse boodschappen (o.a. Amaliaplein, Bosplein, centrum van Rijnsburg).

De locatie van Hoogvliet (Hoofdstraat Valkenburg) wordt de Retailvisie Leidse Regio benoemd als onderdeel van de wenselijke Retailstructuur. Dit terwijl de uitgangspunten voor supermarkten in deze visie helder zijn: solitaire supermarkten zijn ongewenst en worden waar mogelijk verplaatst naar bestaande winkelcentra. Het uitgangspunt dat bewoners niet te ver zouden moeten hoeven reizen voor hun dagelijkse boodschappen lijkt de aanleiding te zijn voor de positie van Hoogvliet in de Retailvisie Leidse Regio.

De Retailvisie Leidse Regio kijkt tot 2025. De nieuwe wijk is waarschijnlijk pas rond 2036 afgerond.



Hoogvliet Valkenburg



Retailvisie Leidse Regio

3 Programma

In dit hoofdstuk wordt het retailprogramma voor de nieuwe wijk opgesteld. In dit rapport wordt een retailprogramma voorgesteld dat goed moet kunnen functioneren op het draagvlak van de toekomstige wijkbewoners. Belangrijk daarbij is het aantal mensen dat in de wijk zal wonen bij afronding, evenals de vraag in hoeverre het retailschap dan anders zal zijn dan nu. Met deze gegevens kan de toekomstige behoefte aan detailhandel en overige retail worden onderzocht.

3.1 Omvang van de wijk

De uiteindelijke wijk zal circa 5.000 woningen groot zijn. Er wordt een mix aan sociale huur, suburban, hoge dichtheid en luxe woningen gebouwd. De wijk is voor circa eenderde gericht op de opvang van woningbehoefte uit Katwijk en voor circa tweederde op de behoefte uit de overige Leidense regio.

Het uiteindelijke wijkcentrum moet tot ver na 2036 geschikt zijn. Gezien de woningmix en huidige huishoudensgroottes in de omgeving wordt uitgegaan van een gemiddelde

huishoudensgrootte van 2,4. Dat betekent een wijkcentrum voor circa 12.000 inwoners. De wijk is daarmee in aantal inwoners vergelijkbaar met omliggende wijken als Katwijk-Noord (circa 13.000) of Stevenshof (circa 11.000).

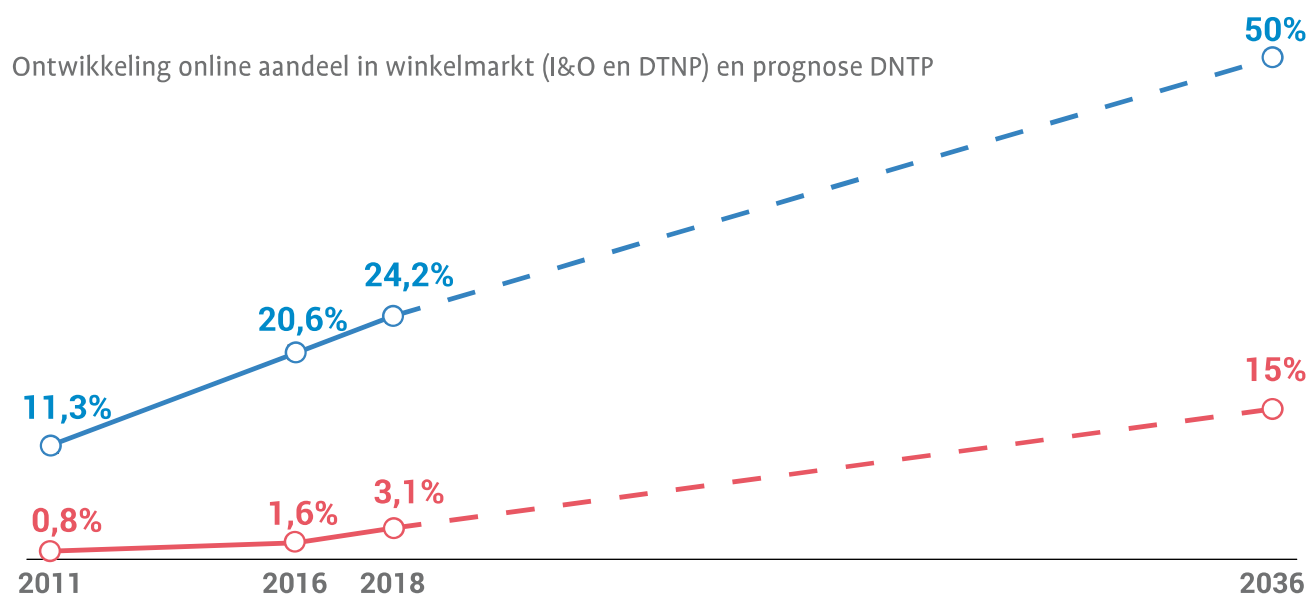
3.2 Veranderende winkelwereld

Het retailprogramma dat anno 2019 in wijken van 12.000 inwoners aanwezig is, is niet zomaar een maatstaf voor het haalbare aanbod in 2036 en daarna. Vooral in de winkelsector hebben de afgelopen jaren grote verschuiving plaatsgevonden, mede door de ontwikkeling van het online aankoopkanaal. Met het natuurlijke verloop ontstaat er een steeds

grotere doelgroep die is groot geworden met internet als logisch onderdeel van het koopgedrag.

Online in de dagelijkse en niet-dagelijkse sector

Momenteel zijn er grote verschillen in het online marktaandeel van internet in de dagelijkse en niet-dagelijkse sector. In de niet-dagelijkse sector is dit aandeel al flink ($\frac{1}{4}$), in de dagelijkse sector is dit nog beperkt, mede door de fijnmazige boodschappenstructuur in Nederland en de logistieke knelpunten bij het leveren van vers voedsel. Het aandeel groeit echter razendsnel, online boodschappen doen wordt steeds populairder onder bepaalde doelgroepen (o.a. tweeverdieners). Afhankelijk van innovaties in de logistieke sector kan het doen van online boodschappen de fijn-



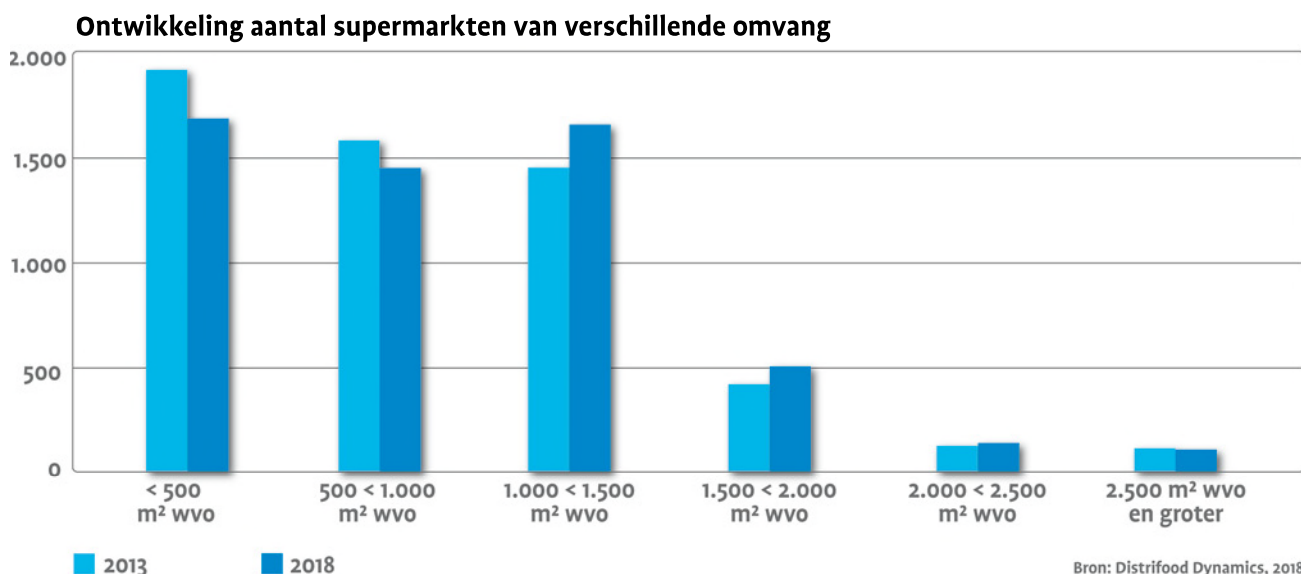
mazige fysieke boodschappenstructuur in Nederland onder druk gaan zetten. In de berekening van het haalbare winkelprogramma (3.2) in 2036 wordt daar rekening mee gehouden.

Dagelijkse sector nu en in de toekomst

- Met $\pm 80\%$ marktaandeel in de dagelijkse sector zijn supermarkten de basis bij het boodschappen doen en bepalen zij in belangrijke mate de keuze van een consument voor een boodschappencentrum.
- De concurrentiestrijd onder supermarkten is hevig. Deze strijd wordt onder andere door middel van schaalvergroting (verdrrukking) uitgevochten. Vooral het aantal supermarkten van 1.200 tot 2.000 m² wvo groeit. Hierdoor wordt het benodigde verzorgingsgebied per supermarkt groter. Kleinschalige supermarkten verdwijnen uit de boodschappenstructuur, doelgroepconcepten zoals Ekoplaza, stations- en stads-supers daargelaten.
- Niet alleen andere supermarkten worden door de schaalvergroting beconcurrerd. Al jaren neemt het aantal versspecialzaken (bakkers, slager, groente/fruit) af, mede door het steeds groter en breder wordende aanbod van supermarkten.
- Zowel versspecialzaken als supermarkten richten zich steeds meer op 'food-beleving'. Hier komen steeds vaker ook horeca-elementen bij kijken (o.a. Jumbo/La Place).



Online boodschappen relevante factor toekomst.



Discounters ook meer aandacht voor vers

- Het onderscheid tussen service- en discountformules bestaat nog steeds (hoog en laag marktsegment), maar wordt wel kleiner. Servicesupermarkten verkopen in toenemende mate discountproducten en ook de omvang en het assortiment van discountsupermarkten wordt groter (o.a. meer bake-off en vers).
- De verwachting is dat het aantal supermarkten groter dan 2.000 m² nog maar beperkt zal toenemen. Waar de ruimtebehoefte door elementen van beleving toeneemt, neemt deze naar verwachting af door thuisbezorging van artikelen als bierkratjes, WC-papier en zakken aardappelen. De fullservice-supermarkt van 2036 en daarna zal met circa 1.500 m² wvo naar verwachting goed kunnen functioneren.

Niet-dagelijkse sector nu en in de toekomst

- Veel typen niet-dagelijkse bestedingen worden steeds meer óf online óf in de grote stad gedaan (o.a. Leiden-Centrum).
- Het perspectief voor niet-dagelijkse winkels in dorp en wijk valt of staat bij het aansluiten bij de boodschappenfunctie (frequente behoeftes) van het centrum. Enige uitzondering is in een enkele 'unieke' lokale ondernemer met scherp inzicht in de lokale doelgroep.

3.2 Retailprogramma

Zoals de Retailvisie Leidse Regio aangeeft hebben goede wijkcentra een ongelijke verhouding dagelijks en niet-dagelijks winkelaanbod. Wat de omvang en verhoudingen voor Nieuw-Valkenburg zouden moeten zijn wordt hier onderzocht. Naast het winkelaanbod wordt ook het potentiële overige retailprogramma (horeca, commerciële dienstverlening) beschreven.

Dagelijkse winkels

Voor Nieuw-Valkenburg zijn er vooral mogelijkheden voor dagelijks winkelaanbod in 2036 en daarna.

Door gebruik van kengetallen en prognoses over inwoners en de ontwikkeling van internet kan voor Nieuw-Valkenburg de marktruimte voor dagelijks winkelaanbod in 2036 worden berekend (bijlage 1). Uit deze analyse blijkt een aanbod van maximaal 3.100 m² wvo dagelijks winkelaanbod haalbaar.

Supermarkten:

Een combinatie van een fullservice- en een discountsupermarkt is sterk en gewenst (Retailvisie Leidse Regio). Voor twee moderne

supermarkten (fullservice en discount) is minimaal 2.500 m² wvo nodig.

Overig dagelijks:

Er is minimaal circa 350 m² wvo nodig voor een bescheiden aanbod aan versspeciaalzaken en een drogist.

Niet-dagelijkse winkels

Voor Nieuw-Valkenburg zijn er voor niet-dagelijks aanbod in 2036 en daarna geen grote mogelijkheden. De concurrentie van online aankopen is dan een nog grotere factor dan nu. Het niet-dagelijkse aanbod moet op het boodschappenpubliek uit de wijk kunnen functioneren. Op 12.000 mensen is in 2036 een niet-dagelijks aanbod van maximaal circa 800 m² wvo haalbaar (bijlage 1).

In een wijkcentrum bestaat kansrijk niet-dagelijks aanbod voornamelijk uit winkels voor frequente behoeftes, zoals een bloemist en tabak/lectuur (Primera, Cigo, Vivant, etc.). Eventuele aanvullingen zijn een fietsenzaak, een dierenspeciaalzaak, een textielsuper zoals Wibra en Zeeman, dan wel familiemode, zoals ter Stal of Shoeby. Heel misschien is een klein warenhuis zoals Hema tegen die tijd nog geïnteresseerd in nieuwvestiging.

Conclusie detailhandelprogramma

Een omvang van maximaal circa 3.900 m² wvo (circa 4.880 m² bvo) detailhandel is haalbaar op de bevolking van Nieuw-Valkenburg:

- max. 3.100 m² wvo dagelijks
- max. 800 m² wvo niet-dagelijks.

Commerciële dienstverlening

Commerciële dienstverlening is ook gevoelig voor de online ontwikkelingen, met name de balie-functies verdwijnen in rap tempo. De commerciële diensten die nog wel aanwezig zijn in wijkcentra zijn de ambachten. Kappers en schoonheids-salons blijven in fysieke vorm bestaan. Wijkcentra zijn hiervoor geschikte vestigingslocaties. In de keuze voor een kapper is nabijheid een belangrijke factor. Op 12.000 inwoners zijn ten minste twee volwaardige salons te exploiteren.

Een ambacht als kledingreparatie kan bestaan in de nabijheid van supermarkten (traffic). Met de blik op de toekomst zijn nieuwe lokale dienstverleners denkbaar. Een reservering voor commerciële dienstverlening van in totaal circa 300 m² wvo is passend.

Meters naar wijkprogramma

De marktruimte voor winkels, dienstverlening en horeca kan op verschillende manieren worden ingevuld.

Hier worden de verschillende typen haalbare functies uiteengezet met hun maatvoering in winkelvloeroppervlak en brutovloeroppervlak. Elk type functie heeft een minimale maat om goed te kunnen functioneren en een maximale maat in de context van de wijkfunctie. Een klein warenhuis in een binnenstad is bijvoorbeeld al snel 1.000 m² wvo, waar dat in een wijk maximaal de helft is.

	m ² wvo	m ² wvo	m ² bvo	m ² bvo
Dagelijks	min.	max.	min.	max.
Fullservice-supermarkt	1.400	1.500	1.750	1.875
Discount-supermarkt	1.100	1.200	1.375	1.500
Versspeciaalzaak x3	150	300	190	375
Drogist	200	300	250	375
Totaal	2.850	3.300	3.565	4.125
Niet-dagelijks	min.	max.	min.	max.
Tabak/Lectuur	60	120	75	150
Bloemist	50	100	65	125
Textielsuper/Mode	100	250	125	300
Dierenspeciaalzaak	80	200	100	250
Fietsenwinkel	80	200	100	250
Klein warenhuis (optie)	350	500	425	625
Totaal	720	1370	900	1.700
Dienstverlening	min.	max.	min.	max.
Kapper x2	100	200	120	235
Kledingreparatie	40	80	50	100
Schoonheidssalon	60	100	70	125
Totaal	200	380	235	450
Horeca	min.	max.	min.	max.
Snackbar	30	70	40	100
Afhaal/bezorg	25	50	30	70
Lunchroom (optie)	50	100	70	140
Restaurant	60	150	80	200
Totaal	165	370	220	500

Horeca

Er zijn in de wijk een aantal karakteristieke locaties met de potentie voor horeca met een bovenwijkse aantrekkingskracht; denk aan Torenruin, Erf Zonneveld, VIP Gebouw, etc.

Dit rapport gaat daar verder niet op in, maar focust op het horeca-programma voor de eigen wijk. Dat betekent aanbod in de branches fastservice en restaurants.

Fastservice:

De fastservicebranche heeft van de horeca-branches de sterkste lokale verzorgingsfunctie. De branche richt zich op de groeiende behoefte 'even snel' iets te eten (geen zin om te koken of in combinatie met een boodschap). Dit aanbod heeft grote concurrentie van platforms die thuisbezorging aanbieden.

In totaal is het potentiële fastserviceprogramma voor de wijk circa 200 m² wvo groot. De snack-bar en het afhaalrestaurant zijn de basis. Een lunchroom is goed mogelijk, met flexibelere werktijden is de behoefte aan daghoreca groeiende. Wanneer bijvoorbeeld de bakker al een ruime lunchroom heeft wordt dit snel lastig.

Restaurants:

Naast de snelle hap is er voor 12.000 bewoners ook ruimte voor een klein restaurant (circa 100 m² wvo). Ook dit aanbod richt zich op de lokale, 'omdat je er toch bent', klant. Restaurants met een lokale focus kunnen een belangrijke sociale rol vervullen in de wijk*.

Het grote horeca-aanbod (fysiek en thuis-bezorging) in de regio Katwijk/Leiden maakt meer dan 300 m² wvo horeca-aanbod op de eigen inwoners niet rendabel.

* Voorbeeld: www.buurbrakkenstein.nl

Conclusie retailstructuur Nieuw-Valkenburg

Het retailprogramma dat in deze paragraaf is berekend is alleen haalbaar op het draagvlak van de gehele wijk. Veel van het retail-programma is afhankelijk van de nabijheid tot supermarkten om te functioneren. Ruimte voor maximaal twee supermarkten en de wens om deze beide in één boodschappencentrum te vestigen (Retailvisie Leidse Regio) betekent dat één gebied voor retailvoorzieningen het uitgangspunt is. Meerdere buurtcentra of een structuur met een wijkcentrum en aanvullende satelliet-centra zijn niet realistisch. Zie verder 5.1.

Passend retailprogramma

Op basis van bovenstaande analyse is een passende omvang voor het retail-programma dat na 2036 moet functioneren op de toekomstige wijk circa 4.300 m² wvo (5.370 m² bvo).

	m ² wvo.	m ² wvo.	m ² bvo.	m ² bvo.
	min.	max.	min.	max.
Dagelijks	2.850	3.300	3.550	4.100
Passend:	3.000		3.750	
Niet-dagelijks (incl. optie)	720	1370	900	1700
Passend:	750		950	
Dienstverlening	200	380	250	450
Passend:	300		350	
Horeca (incl. optie)	165	370	220	500
Passend:	250		350	
	m ² wvo.	m ² wvo.	m ² bvo.	m ² bvo.
	min.	max.	min.	max.
Totaal retail	3.935	5.420	4.900	6.800
Passend:	4.300		5.400	

3.3 Maatschappelijke functies

Maatschappelijke functies kunnen samen met retailfuncties een hart van de wijk vormen dat de hele dag door levendig is. Voor de retail is de gezamenlijke aantrekkingskracht op publiek van grote toegevoegde waarde. Vestiging bij of gezamenlijke huisvesting met retailfuncties is voor maatschappelijke functies ook een kans (zichtbaarheid, publiek, delen faciliteiten en kosten). Het multifunctionele centrum 'het Dorpshuis' in Oud-Valkenburg is hiervan een voorbeeld.

Auto-luw en zorgvuldig omgaan met ruimte

Rekening houdend met het doel een auto-luwe wijk te ontwikkelen is de optimalisatie van verkeersstromen naar één publiek gebied voor wijkverzorgende functies te prefereren boven spreiding. Voor maatschappelijke functies waarvan er meer in de wijk komen is spreiding logisch, waarbij het wenselijk is er ook één in het centrumgebied te vestigen.

Door deze opzet is er vaak maar één verkeersbeweging nodig voor meerdere bezoekdoelen. Concentratie van functies en verkeersstromen maakt het mogelijk zorgvuldig om te gaan met ruimte. Parkeervoorzieningen worden gedurende de dag bijvoorbeeld optimaal gebruikt.

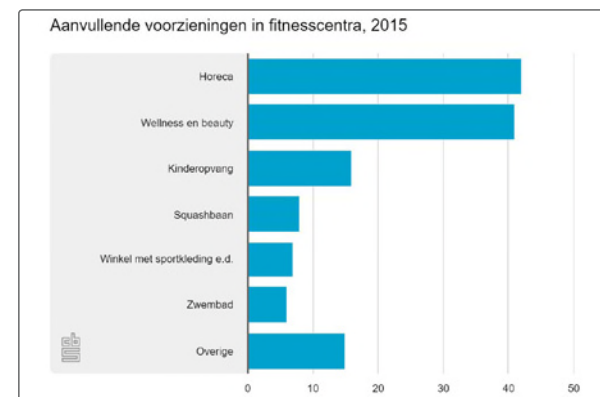
Logische combinaties met retail

De uiteindelijke uitwerking van welke functies wel of geen gezamenlijke huisvesting ambiëren zal op latere datum plaatsvinden. Logische combinaties zijn onder andere:

- Gezondheid en sport: In de nieuwe wijk is een volwaardig fitnesscentrum mogelijk. Veel functies vinden gezamenlijke huisvesting met fitnesscentra interessant, bijvoorbeeld horeca, kinderopvang en fysiotherapie. Ook een centrale sporthal past in deze combinatie. Naast scholen (bewegingsonderwijs) kunnen andere indoor-sporten hier gebruik van maken (bijvoorbeeld dans, yoga, vechtsport).
- Kind en educatie: Het kinderdagverblijf en andere vormen van buitenschoolse opvang (BSO, VSO, TSO) in nabijheid van het winkelcentrum maakt het mogelijk voor ouders om 'even snel' zonder de kinderen boodschappen te doen voor of na het brengen/halen.
- Buurten, leren, werken, spelen: De bibliotheek komt steeds vaker voor in gezamenlijke huisvesting met horeca en winkels. Bibliotheken zoeken meer een centrale locatie in wijk of dorp en pakken een rol als flexwerk- en studeerplaats en huiskamer van de wijk. Door gezamenlijke huisvesting worden bijvoorbeeld ruimere openingstijden mogelijk.



Locatie in centrumgebied positief (ED.nl, 28-06-18)



CBS: aanvullende voorzieningen bij fitnesscentra



Combinaties retail en bibliotheek

4 Fasering

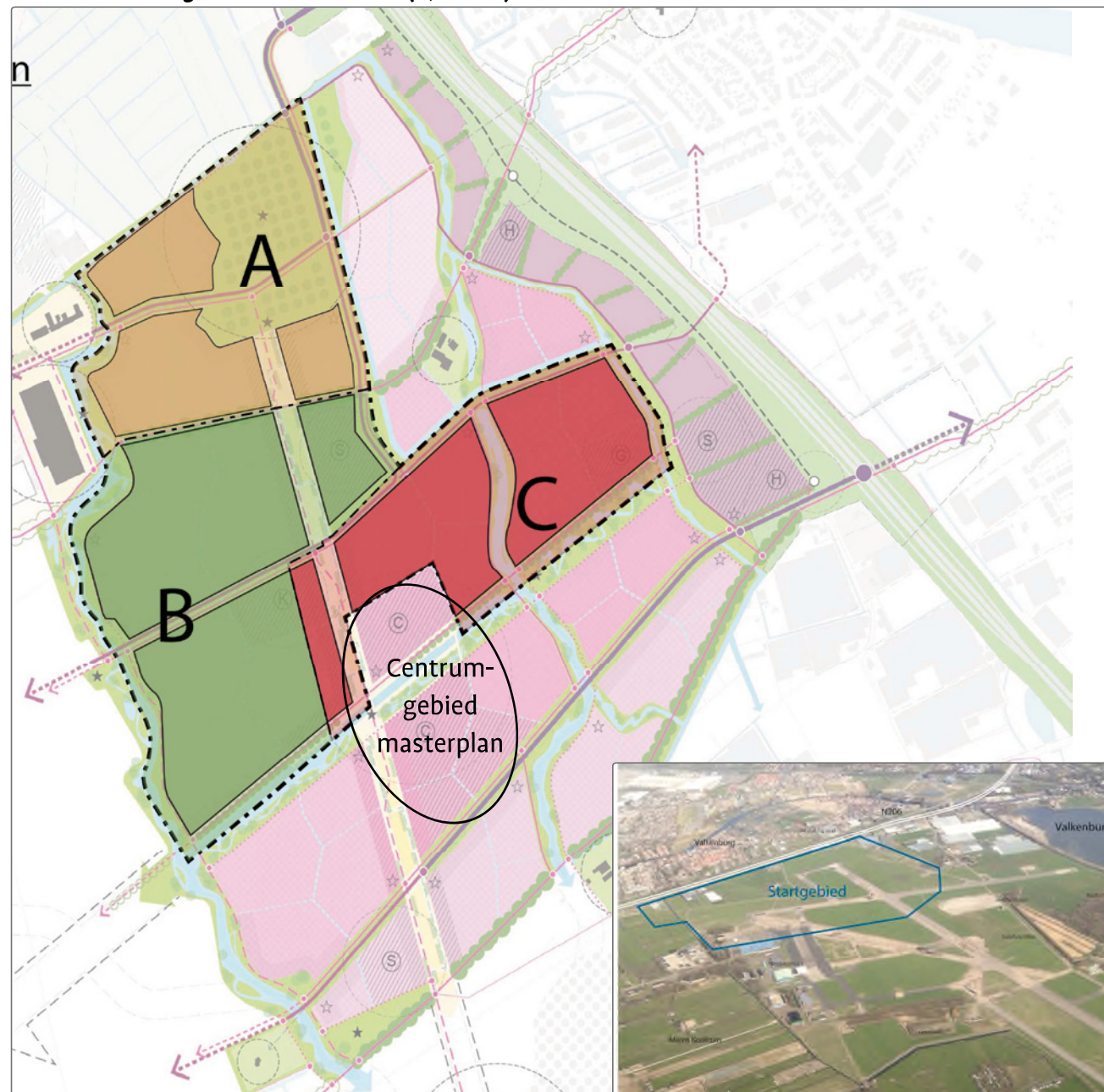
De 5.000 woningen en 12.000 inwoners van Nieuw-Valkenburg in 2036 zijn er niet in één keer. Over deze periode wordt er met elke nieuwe woning en bewoner meer draagvlak gecreëerd voor retailprogramma. In dit hoofdstuk wordt een faseringsplan voor de retail opgesteld dat inspeelt op het ontwikkelingspad van de wijk.

4.1 Ontwikkelingspad wijk

De wijk zal zich vanaf 2020 met circa 300 woningen per jaar ontwikkelen. Er is een startgebied aangewezen, waar de eerste 3.000 woningen worden gebouwd. Daarna volgen nog 2.000 woningen aan de Wassenaarse en de Leidse zijde van het startgebied.

De bouw begint met de 'eerste fase' vanaf het Hangargebied (gebied A). Bij afronding van blokken A, B en C zijn circa 1.340 van de 3.000 woningen in het startgebied opgeleverd. Met een snelheid van 300 woningen per jaar is dat een duur van circa 4,5 jaar. De eerste fase moet dus rond 2025 zeker klaar zijn. Het hele startgebied zal circa 2030 worden opgeleverd,

Planlocatie startgebied en eerste fase (A, B en C)



waarna de afronding van de hele wijk rond 2036 zal plaatsvinden.

Structuur startgebied

Het startgebied is opgebouwd vanuit de landingsbanen van de voormalige vliegbasis. De Lange Landingsbaan is de groene as van N206 richting Wassenaar. De Korte Landingsbaan is de cultuuras, gericht op ontmoeting en voorzieningen. Waar de landingsbanen elkaar kruisen is, aan weerszijde van de groene as, het centrumgebied bedacht.

Ontsluiting

De ontsluiting van woonverkeer loopt dan ook eerst via de duinzijde, de ontsluiting aan Leidse kant wordt in deze periode gebruikt als weg voor het bouwverkeer. De twee aanvullende verbindingen met Oud-Valkenburg worden pas na circa 5 jaar gerealiseerd. Wanneer de huidige brug (Achterweg) verdwijnt, is nog niet zeker. Hoe dan ook zal via het nieuwe kruispunt de grote Hoogvliet-supermarkt in alle gevallen goed bereikbaar zijn (indicatie 8 minuten met de auto). Dit heeft impact op de mogelijkheden voor supermarktaanbod in de beginfase.

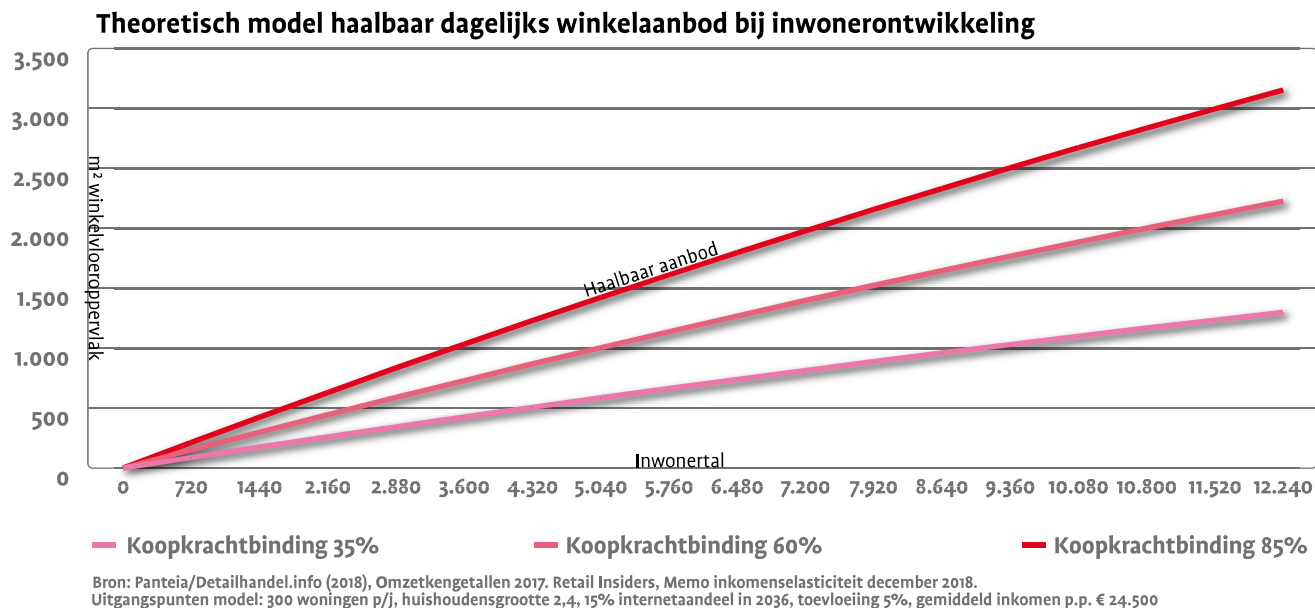
4.2 Draagvlak dagelijkse winkels

De belangrijkste basisvoorziening voor een wijk is een supermarkt. Het benodigde draagvlak voor dagelijks winkelaanbod is leidend in het opstellen van een faseringsplan.

Met behulp van prognoses kan een theoretisch model worden opgesteld van het haalbare aanbod van 2020 tot 2036. In onderstaande grafiek is de relatie tussen het inwonertal en het haalbare dagelijkse winkelaanbod weergegeven. Daarbij wordt de situatie bij verschillende koopkrachtbindingen getoond:

- 35%: indicatie tijdelijke voorziening/kleine supermarkt;
- 60%: indicatie volwaardige supermarkt;
- 85%: maximaal haalbaar bij compleet wijkcentrum (twee volwaardige supermarkten).

Aan de hand van dit model wordt duidelijk dat er in de eerste jaren alleen een supermarkt kan functioneren wanneer deze verlies accepteert. Vanaf circa 6.000 inwoners (7 á 8 jaar na start) is een volwaardige supermarkt rendabel te exploiteren. Pas in de eindsituatie en met een compleet wijkcentrum wordt de circa 3.000 m² wvo uit hoofdstuk 3 rendabel.



4.3 Faseringsplan

Rekening houdend met de aanwezigheid van de Hoogvliet in Oud-Valkenburg en de principes uit 4.2 is oplevering van het totale wijkcentrum jaren voor afronding van de wijk niet realistisch. Het volgende faseringsplan heeft de voorkeur:

Aanloopfase

Voordat er voldoende omzet kan worden gegenereerd voor een volwaardige supermarkt zijn supermarktpartijen soms al in de eerste jaren van een wijk bereid een tijdelijke winkel te plaatsen. Wanneer in Nieuw-Valkenburg een marktpartij hiertoe bereid is, is deze daar welkom. In de Nieuw-Valkenburgse situatie is dit echter niet noodzakelijk gezien de nabijheid en goede bereikbaarheid van de grote Hoogvliet-supermarkt.



Referentie tijdelijke supermarkt en snackbar

De eventuele supermarktpartij weet dat de winkel verliesgevend zal zijn, maar krijgt zo recht op de invulling van een uiteindelijke supermarkt in het wijkcentrum. De tijdelijke winkels zijn meestal rond de 400 m² wvo (500 m² bvo). Het komt voor dat hierbij andere tijdelijke voorzieningen worden gerealiseerd die met een klein draagvlak rendabel zijn, zoals een snackbar. De supermarkt functioneert ook als pakket-afhaalpunt.

Een kleine supermarkt wordt snel overgeslagen bij betere alternatieven. De juiste ligging is daarom een vereiste: direct aan de hoofd-ontsluitingsweg waar bewoners langs moeten rijden. Ook de nabijheid tot andere veelbezochte basisvoorzieningen kan helpen, bijvoorbeeld in een multifunctioneel gebouw met een basisschool, waar later, als het draagvlak groeit en



Tijdelijke supermarkt in multifunctioneel gebouw

de supermarkt vertrekt, aanvullende functies in kunnen komen.

Eerste fase winkelcentrum

Vanaf een draagvlak van circa 4.000 inwoners wordt een klein boodschappencentrum een optie. Dit gaat pas rond 5.000 á 6.000 inwoners goed functioneren. Volgens de bouwprognose kan deze eerste fase van het winkelcentrum ontwikkeld worden na 6 á 9 jaar bouw. Het startgebied (bij afronding circa 7.200 inwoners) is dan al ver gevorderd. De tijdelijke winkel wordt bij ingebruikname van het winkelcentrum opgeheven.

Het aanbod van deze eerste fase van het winkelcentrum bestaat uit circa 1.600 m² wvo (2.000 m² bvo) dagelijks winkelaanbod in de vorm van een fullservice-supermarkt en twee á



Basis-boodschappencentrum

drie verssspecialzaken. Aanvullend aan het dagelijkse winkelaanbod zijn basis-horeca-functies, zoals een snackbar en een bezorg-/afhaalrestaurant, mogelijk. Ook een volwaardige kapsalon is dan reeds haalbaar. Samen is dit aanvullende programma circa 250 m² bvo. De basis is samen circa 2.250 m² bvo.

Eventueel zijn enkele niet-dagelijks winkels, zoals tabak/lectuur en een bloemist, al mogelijk. Het is afhankelijk van de ruimtelijke opzet of dit wenselijk is.

Wanneer Nieuw-Valkenburg is gegroeid naar circa 8.000 inwoners zal dit boodschappen-centrum bovenmatig gaan functioneren. Er ontstaat immers al marktruimte voor meer aanbod. Dat betekent niet dat toevoeging van retailprogramma dan al gewenst is. De super-

marktpartij zal enige tijd bovengemiddeld willen functioneren om het verlies uit de aanloopfase terug te verdienen. Daarnaast is constante bouw aan het centrum, als er 'theoretisch' weer een winkel bij zou kunnen, zowel vervelend voor de consument als bouwtechnisch weinig efficiënt.

Afronding: 'wijkcentrum compleet'

Vanaf circa 10.000 inwoners ontstaat volgens de huidige kennis genoeg draagvlak voor ingebruikname van het complete wijkcentrum. Dat is enkele jaren voor afronding van de complete wijk Nieuw-Valkenburg.

De tweede supermarkt, een drogist, restaurant, fietsenwinkel, textielsupers, kledingreparatie, etc. kunnen dan open. Er ontstaat een compleet wijkcentrum met het programma zoals opge-

steld in hoofdstuk 3. Hiermee wordt meer dan een verdubbeling van het ruimtebeslag gerealiseerd; van circa 2.250 m² bvo naar circa 5.370 m² bvo.

De retailontwikkelingen gaan nu erg snel. Het is wijs rond 2030/na realisatie van de eerste fase een herijking van het haalbare totale retailaanbod uit te laten voeren (vergelijkbaar met dit onderzoek).



Basis-boodschappencentrum



Compleet wijkcentrum



Compleet wijkcentrum

5 Ruimtelijke aandachtspunten

Er zijn drie ruimtelijke aspecten van belang voor de uitgangspunten voor retailprogramma en fasering uit hoofdstuk 3 en 4:

- De detailhandelsstructuur van de wijk;
- De kansen voor optimalisatie van de detailhandelsstructuur van de omgeving (gemeente Katwijk);
- De ruimtelijke randvoorwaarden voor het functioneren van het retailprogramma in het centrumgebied.

5.1 Detailhandelsstructuur Nieuw-Valkenburg

Op een draagvlak van circa 12.000 inwoners kunnen twee supermarkten functioneren. Dat heeft consequenties voor de mogelijkheden voor de detailhandelsstructuur in de wijk. Overig retailaanbod is namelijk erg afhankelijk van de nabijheid tot deze grote trekkers. Een sterk wijkcentrum heeft twee supermarkten, dit wordt ook onderschreven door de Leidse Retailvisie. Dat betekent dat de twee supermarkten en het

overige retailaanbod bij elkaar in één centrumgebied komen en daarbuiten geen 'satelliet'-centra mogelijk zijn. Het concentreren van retailaanbod leidt bovendien tot het hoogste voorzieningenniveau voor de inwoners van de wijk (zie kader hiernaast). Voor Nieuw-Valkenburg geldt derhalve dat één compact centrumgebied wenselijk is.

Centrale locatie centrum

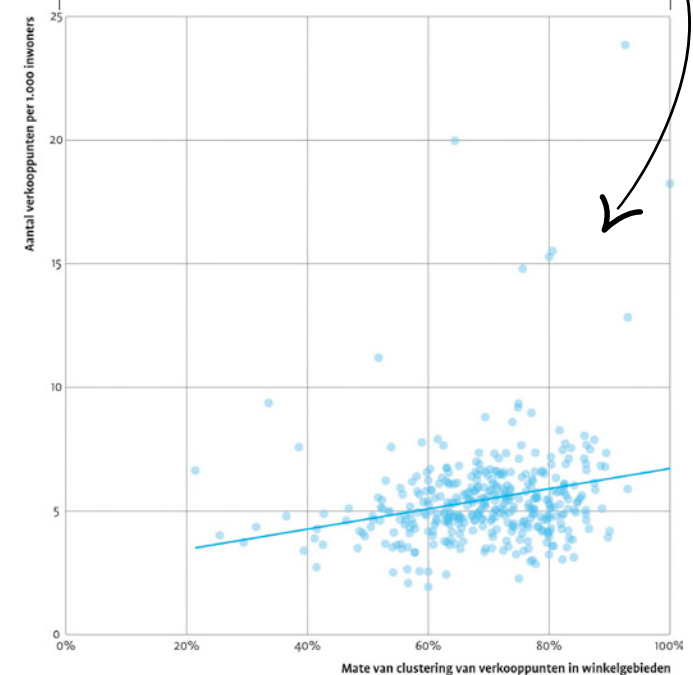
De beste locatie van een centrum met een lokale wijkfunctie is op een centrale plek in de wijk. Zo is het voor alle inwoners redelijk nabij en is bezoek te voet of te fiets aantrekkelijk. Een locatie dicht bij de N-weg lokt bijvoorbeeld ook meer bovenlokaal bezoek uit. De centrumlocatie uit het masterplan voldoet aan deze uitgangspunten

Terughoudend met verspreid aanbod

Voor het optimaal functioneren van hét wijkcentrum is het ongewenst dat er buiten dit centrum substantieel retailaanbod op andere locaties mogelijk is. Maximaal kan aan een koffie-punt of kiosk worden gedacht bij de HOV-halte. Op bijzondere locaties in de wijk zijn bovenlokaal functionerende cultuur- en horecafuncties denkbaar, zo mogelijk in een ander segment dan horeca-aanbod in het centrum.

Concentratie

In onderstaande figuur is te zien dat bij een hogere mate van clustering van verkooppunten in winkelgebieden (x-as), het totaal aantal verkooppunten (i.r.t. het aanwezige draagvlak) in het verzorgingsgebied (y-as) toeneemt. Hierin wordt aangetoond dat clustering van detailhandel in winkelgebieden het economisch functioneren én het voorzieningenniveau van dit winkelgebied verhoogt.



5.2 Optimalisatie detailhandelsstructuur

Er is aanleiding de huidige retailstructuur te herzien. De locatie Rijnstraat en de kleine Dirk-supermarkt zijn niet toekomstbestendig, vanwege hun omvang en solitaire ligging. Inwoners van Katwijk aan den Rijn en (Oud-) Valkenburg zijn aangewezen op Rijnburg-Centrum, de Hoornespassage en Katwijk aan Zee voor meer dan de basis (een supermarkt). Een logische vraag is of het nieuwe centrum niet het centrum voor heel (Oud- en Nieuw-) Valkenburg zou moeten zijn.

Concentratie versus mobiliteitsambitie

Een detailhandelsstructuur met één centrumgebied voor Oud- én Nieuw-Valkenburg betekent (auto)verkeersbewegingen over en weer. Gezien de mobiliteitsambitie voor de wijk (auto-luw) is een bovenwijkse functie voor het centrumgebied in Nieuw-Valkenburg geen logische keuze.

Langetermijn-ontwikkeling

De afronding van de wijk zal rond 2036 plaatsvinden. De huidige fijnmazige boodschappenstructuur staat tegen die tijd (of eerder) mogelijk onder druk door de ontwikkelingen van online-aankopen in de dagelijkse sector.

Op termijn kan vergroting van het draagvlak nodig zijn om het functioneren van het wijkcentrum te garanderen. De afweging zou zijn om de bestedingen van de inwoners van Oud-Valkenburg te bundelen met de toekomstige inwoners van Nieuw-Valkenburg en zo meer draagvlak te creëren. Vanuit het belang van het voorzieningenniveau is de solitaire supermarkt immers ondergeschikt aan het belang van een compleet wijkcentrum (zie ook Leidse Retailvisie). De supermarkten in Oud-Valkenburg hebben echter gewoon hun rechten, waardoor dit niet zomaar van de ene op de andere dag kan worden gerealiseerd.

Conclusie

Gezien de onzekerheid over de marktsituatie in 2036 en de ambitie voor een auto-luwe wijk wordt in dit rapport een retailprogramma voorgesteld dat goed moet kunnen functioneren op enkel de toekomstige bewoners in Nieuw-Valkenburg. Wel is er duidelijk een kans om op de lange termijn een minder versnipperde detailhandelsstructuur in het gebied te realiseren.

In het geval van het verdwijnen van de solitaire supermarkten in Oud-Valkenburg is dat niet gelijk het startschot voor een derde volwaardige supermarkt in Nieuw-Valkenburg. Tegen die tijd

zal een vergelijkbaar marktruimte-onderzoek moeten uitwijzen in hoeverre het verdwijnen van supermarktaanbod in de omgeving bijsturing vraagt van de uitgangspunten voor retail in Nieuw-Valkenburg. Beleidsstukken (o.a. Leidse Retailvisie) zullen tegen die tijd naar verwachting ook worden (of zijn) geactualiseerd.

5.3 Randvoorwaarden functioneren winkelgebied

Eén gebied voor retailvoorzieningen (wijkcentrum) is het uitgangspunt. De concentratie van retailfuncties maakt namelijk ook het grootste programma mogelijk. Bij concentratie van voorzieningen zijn een aantal ruimtelijke randvoorwaarden van groot belang.

Expediieverkeer

Wijkcentra zijn logistieke hotspots. Er moet veel gebeuren om artikelen voor 12.000 inwoners vanuit het distributiecentrum in de schappen te krijgen. Met name de grote supermarkten hebben een snelle doorloop. Deze worden dan ook meerdere malen per dag bezocht door grote trekker-opleggercombinaties. Ook andere winkels (bijv. textielsupers) worden met dit soort vrachtwagens bevoorraad. Onder andere het veilig keren van deze lange combinaties (16+ meter) vraagt ruimte. Het totaalpakket aan

bereikbaarheidseisen dat hier mee gepaard gaat, is een reden dat supermarkten vaak aan de rand van het centrumgebied liggen.

Inpassing trekkers

Grote supermarkten zijn de belangrijkste publiekstrekkers. Overig aanbod dat de supermarktbezoeker moet verleiden tot aanvullende aankopen heeft belang bij de precieze inpassing van de supermarkt. Onderlinge afstand en zichtrelatie tussen de supermarkt en andere voorzieningen beïnvloeden het combinatiebezoek substantieel (zie bijlage 2 voor toelichting en onderbouwing).

Aandachtspunten

Het huidige stedenbouwkundige plan gaat uit van een scheiding van het centrum in twee delen. Gelet op de verkeersstructuur in de wijk

is het het meest aannemelijk dat de supermarkten in het zuidelijk deel van het centrum gevestigd worden (eenvoudigere bereikbaarheid 2x2-weg, geen grote vrachtwagens op buurtontsluiting in noordelijk deel Nieuw-Valkenburg).

Voor overig retailprogramma liggen de beste kansen rondom de supermarkten. De scheiding die wordt gevormd door de brede, groene as (de lange landingsbaan) werkt als een barrière voor consumenten en combinatiebezoek. Het noordelijk deel van het centrumgebied (uit het stedenbouwkundig plan) lijkt daarmee weinig kansrijk voor invulling met retailprogramma. De eerste fase van het winkelcentrum (incl. supermarkt) zal op basis hiervan ten zuiden van de groene as moeten worden gerealiseerd, ondanks dat het grootste deel van de inwoners dan nog ten noorden van de groene as woont.

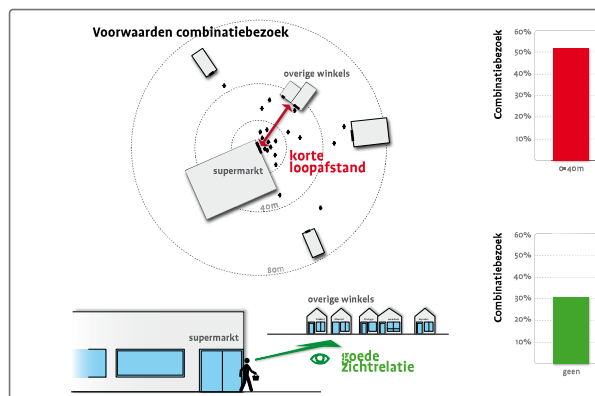
De noodzaak voor een centrum in twee delen verdient aandacht in (de uitwerking van) het stedenbouwkundig plan en het bestemmingsplan. Aangezien de ruimtebehoefte voor retail in dit onderzoek kleiner is gebleken dan in het masterplan, is een heroverweging ook logisch. Een optie is om het (overgrote deel van het) retailaanbod in het zuidelijk deel te realiseren en de maatschappelijke voorzieningen in het noordelijk deel.

5.4 Locatie tijdelijke winkel

De positie van een tijdelijke winkel is kwetsbaar. Het verzorgingsgebied is, zeker tijdens de eerste paar jaar, (te) klein. Bovendien is er in Valkenburg sprake van een sterke concurrent



Rekening houden met expeditieverkeer



Randvoorwaarden combinatiebezoek



Ontsluiting vrachtverkeer zuidzijde centrumgebied

op relatief korte afstand (Hoogvliet in Oud-Valkenburg). Een locatie waar de eerste bewoners hoogfrequent langskomen, is derhalve noodzakelijk om bestedingen zoveel mogelijk af te vangen/de oriëntatie op de tijdelijke winkel zo groot mogelijk te laten zijn.

Het hangargebied is een logische locatie om als eerste aan te denken voor een tijdelijke winkel. De bestaande bebouwing is in omvang tenslotte ruim voldoende en het vraagt derhalve om een relatief kleine investering. Vanuit de verkeersstructuur, en de geplande fasering en woningdichtheden in de eerste fase, is de locatie echter niet optimaal; deze kan/zal door een groot deel van de bezoekers niet worden gepasseerd in de dagelijkse verkeersbeweging. Dit maakt de locatie kwetsbaar.

Alternatieve locaties zijn vooral te zoeken bij de noordelijke ontsluiting / het 'in situ'-gebied. Ook ligt er een goede kans bij gezamenlijke huisvesting met andere publieksgerichte functies, die in de eerste fase al frequent worden bezocht, zoals een basisschool.

Bijlagen

Bijlage 1 Marktruimte

Voor inzicht in mogelijkheden voor de nieuwe wijk wordt er een indicatieve marktruimte-berekening gemaakt. De variabelen aan de vraagzijde zijn de omvang van het verzorgingsgebied (aantal inwoners) en de omzet per hoofd. Aan de aanbodzijde speelt de benodigde omzet per m² wvo (vloerproductiviteit) een rol.

Omvang verzorgingsgebied

De nieuwe wijk wordt 5.000 woningen groot. De gemiddelde huishoudensomvang is nog onzeker. De gemengde opzet van de wijk maakt het aannemelijk dat de gemiddelde huishoudensgrootte niet zo hoog ligt als in traditionele uitlegwijken (3). In de directe omgeving (doelgroep bewoners) zijn grote verschillen in huishoudentypen*:

- In de gehele gemeente Katwijk is de huishoudensgrootte momenteel 2,4. Dit zal door huishoudensverdunding richting 2035 gaan dalen.
- De huishoudens op de Zanderij zijn gemiddeld 3 mensen groot, met 60%

* CBS Statline (2019), Kerncijfers wijken en buurten 2018.

huishoudens met kinderen en slechts 18% eenpersoonshuishoudens. Dit is het plaatje van een 'traditionele' uitlegwijk.

- In Oegstgeest zijn er 2,2 mensen per huishouden, met 35% eenpersoons-huishoudens en 37% huishoudens met kinderen.
- In Leiden is de gemiddelde huishoudens-grootte 1,8 met 54% eenpersoonshuis-houdens.

Op basis van de beschikbare informatie en de functie voor zowel de woonvraag uit Katwijk als de Leidse regio gaan wij voor Nieuw-Valkenburg uit van een gemiddelde huishoudens-grootte van 2,4. Dat betekent circa 12.000 inwoners in 2036.

Omzet per hoofd

In distributieve berekeningen als deze wordt uitgegaan van de landelijk gemiddelde omzet in de dagelijkse sector per hoofd van de bevolking per jaar (incl. bestedingen van bedrijven). Het is gangbaar dit te corrigeren voor het inkomens-niveau.

Het inkomensniveau in omliggende gebied is:

- Katwijk aan den Rijn € 24.400
- Rijnsburg € 24.100
- Valkenburg € 24.400
- Leiden € 25.700

- Oegstgeest € 34.200

Voor Nieuw-Valkenburg wordt uitgegaan van een gemiddeld inkomen per hoofd van € 24.500. Het inkomen per hoofd in de toekomstige wijk ligt daarmee naar schatting circa 1,7% boven het landelijk gemiddelde. Hiervoor wordt een correctie uitgevoerd, voor de dagelijkse sector zoals gangbaar met een elasticiteit van 0,4 en voor de niet-dagelijkse sector zoals gangbaar met een elasticiteit van 0,7**.

Dagelijkse sector:

De omzet per hoofd in de dagelijkse sector is € 2.542*** (ex. btw). Door de ontwikkeling van internet als aankooplocatie landen er steeds minder bestedingen per hoofd in fysieke dagelijkse winkels. Bij gebruik van de meest actuele kengetallen (2017) is het online aandeel met circa 2% nog beperkt. Dit aandeel neemt echter snel toe. Dit heeft een lagere omzet per hoofd in fysieke winkels als gevolg. Voor 2036 wordt uitgegaan van een aandeel van 15%. Dat resulteert in een omzet per hoofd van € 2.205 (ex. btw).

** Retail Insiders, Memo december 2018.

*** Panteia/Detailhandel.info (2018), Omzetkengetallen 2017.

Niet-dagelijkse sector:

Deze sector is erg diffuus; van klein boetiekje tot keukenwinkel op een woonboulevard. Voor deze berekening wordt gewerkt met de niet-dagelijkse sector exclusief de branches wonen, doe-het-zelf en tuinartikelen. De omzet per hoofd in deze sector is € 1.500* (ex. btw).

Bij gebruik van de meest actuele kengetallen (2017) is het online aandeel al groot. De ontwikkeling van het online aankoopkanaal zet door. Voor 2036 wordt uitgegaan van een internetaandeel in deze sector van 50%. Dat resulteert in een omzet per hoofd van circa € 962 (ex. btw).

Vloerproductiviteit

Dagelijkse sector:

In Nederland bedraagt de gemiddelde omzet per m² (uit de verkoop aan consumenten en bedrijven) in de dagelijkse sector € 7.634,- per jaar (excl. btw)*.

De landelijk gemiddelde vloerproductiviteit is de resultante van vraag (omzet) en aanbod (m²). Omzetten staan landelijk gemiddeld onder druk. Het aanbod groeit sneller dan de vraag. Ook in Nieuw-Valkenburg moet deze landelijk gemid-

* Panteia/Detailhandel.info (2018), Omzetkengetallen 2017.

delde vloerproductiviteit daarom als ondergrens worden beschouwd voor goed functioneren.

Niet-dagelijkse sector:

In Nederland bedraagt de gemiddelde omzet per m² wvo (uit de verkoop aan consumenten en bedrijven) in de niet-dagelijkse sector (exclusief de branches wonen, doe-het-zelf en tuinartikelen) € 2.377,- per jaar (excl. btw)*.

Binding en toevloeiing

Dagelijkse sector:

Voor dagelijkse aankopen in fysieke winkels is de focus op het nabijgelegen aanbod groeiende. Bij een compleet boodschappenaanbod is een maximale binding van 80% tot 85% haalbaar. Er is altijd enige toevloeiing te verwachten

in de dagelijkse sector (bijvoorbeeld uit voorkeur voor aanwezige formules).

Niet-dagelijkse sector:

Met winkelgebieden als Leiden-Centrum nabij is de potentiële binding aan het fysieke winkel-aanbod in de wijk in de niet-dagelijkse sector zeer beperkt. De bestedingen aan niet-dagelijkse artikelen in het wijkcentrum zijn rond 2036 maximaal goed voor circa 15% van de bestedingen in fysieke winkels. De toevloeiing is zeer beperkt.

Berekening marktruimte in 2036 voor de dagelijkse en niet-dagelijkse sector in Nieuw-Valkenburg

	Dagelijks 15% internet	Niet-dagelijks (excl. wonen, dhz, tuin) 50% internet
Omzet per hoofd (excl. btw en internet)	€ 2.205	€ 962
Inwoners Nieuw-Valkenburg	12.000	12.000
Koopkrachtbinding aan aanbod Nieuw-Valkenburg	85%	15%
Omzet uit Nieuw-Valkenburg (excl. btw)	€ 22,5 mln	€ 1,7 mln
Toevloeiing van buiten Nieuw-Valkenburg	5%	5%
Omzet uit toevloeiing (excl. btw en internet)	€ 1,2 mln	€ 0,09 mln
Totale winkelomzet (excl. btw en internet)	€ 23,7 mln	€ 77,2 mln
Gemiddelde winkelomzet per m ² wvo in NL	€ 7.634	€ 2.377
Potentieel winkelaanbod in m ² wvo	3.100	780

Bijlage 2 Combinatiebezoek

Overige winkels kunnen profiteren van de grote bezoekersaantallen van supermarkten mits de supermarkt goed is gelegen. Onderlinge afstand en zichtrelatie zijn daarbij bepalende factoren.

Onderzoek

Uit recent door DTNP uitgevoerd onderzoek onder circa 3.000 respondenten in 20 dorps- en wijkcentra blijkt dat circa 44% van de consumenten het supermarktbezoek

combineert met een of meer andere winkels in hetzelfde winkelgebied. Dit geldt zowel voor fullservice-supermarkten als voor discounters.

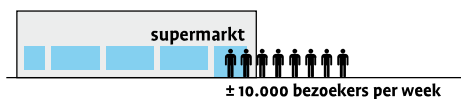
Nabijheid en zichtrelatie

Het onderzoek toont aan dat het aandeel supermarktbezoekers dat ook andere winkels bezoekt, toeneemt naarmate meer winkels dicht bij de supermarkt liggen. Wanneer de eerste (vijf) winkels niet binnen 80 meter van de supermarkt liggen neemt het aandeel combinatiebezoek al snel af.

Daarnaast blijkt dat het combinatiebezoek toeneemt naarmate er meer winkels in het zicht van de ingang van de supermarkt liggen.

De ligging van een supermarkt met de in- en uitgang direct bij en in het zicht van andere voorzieningen levert op basis van deze uitkomsten optimale resultaten.

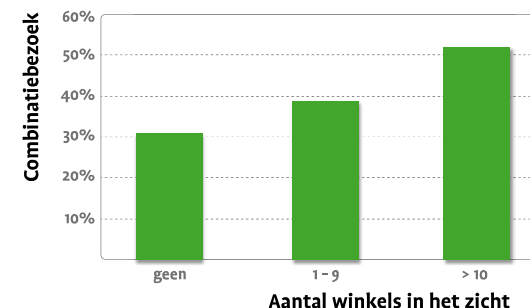
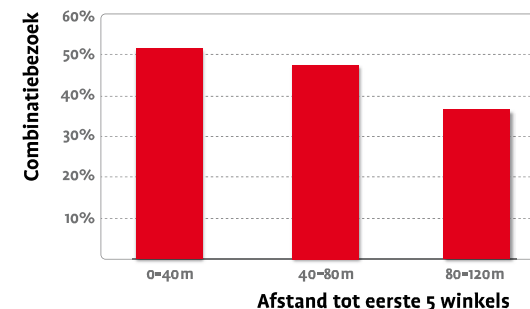
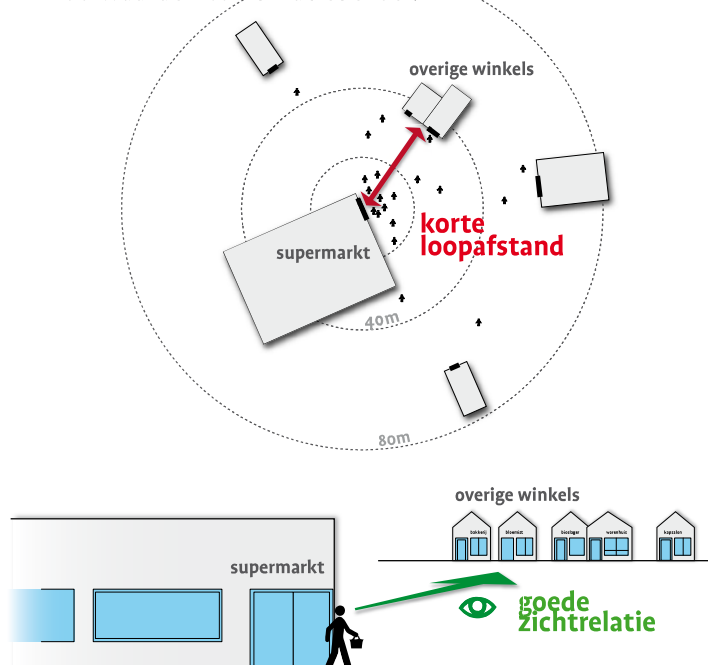
Profiel gemiddelde bezoeker in Nederland



- 3x per week
- € 22,- per bezoek
- 56% met de fiets of te voet
- 75% uit eigen dorp of wijk
- 44% bezoekt ook andere winkels in het centrum

Bron: DTNP (2016), Passantenonderzoek trekkersol supermarkten

Voorwaarden combinatiebezoek





Droogh Trommelen en Partners (DTNP) - Adviseurs voor Ruimte en Strategie
Graafseweg 109, 6512 BS Nijmegen | **T** 024 - 379 20 83 | **E** info@dtnp.nl | **W** www.dtnp.nl

