

Rotterdam, Ruimtelijk-functionele effecten analyse bouwmarkt

Nieuw-Kralingen, Rotterdam



titel rapport
**Rotterdam, Ruimtelijk-
functionele effecten
analyse bouwmarkt**

datum
27 januari 2022

projectnummer
P03860

opdrachtgever
Driestar BV

BRO
Projectleider
RvL
Projectteam
FS, RK

bron Kaft
BRO

BRO
Industriestraat 94
5931 PK Tegelen
T +31 (0)77 373 06 01
E info@bro.nl
www.bro.nl



*“Het doel van wetten is niet om af te schaffen of te beperken,
maar om vrijheid te behouden en te vergroten.”
“Als we anderen de ruimte niet gunnen zullen we zelf steeds
meer opgesloten raken.”*

Prof. Hans Galjaard

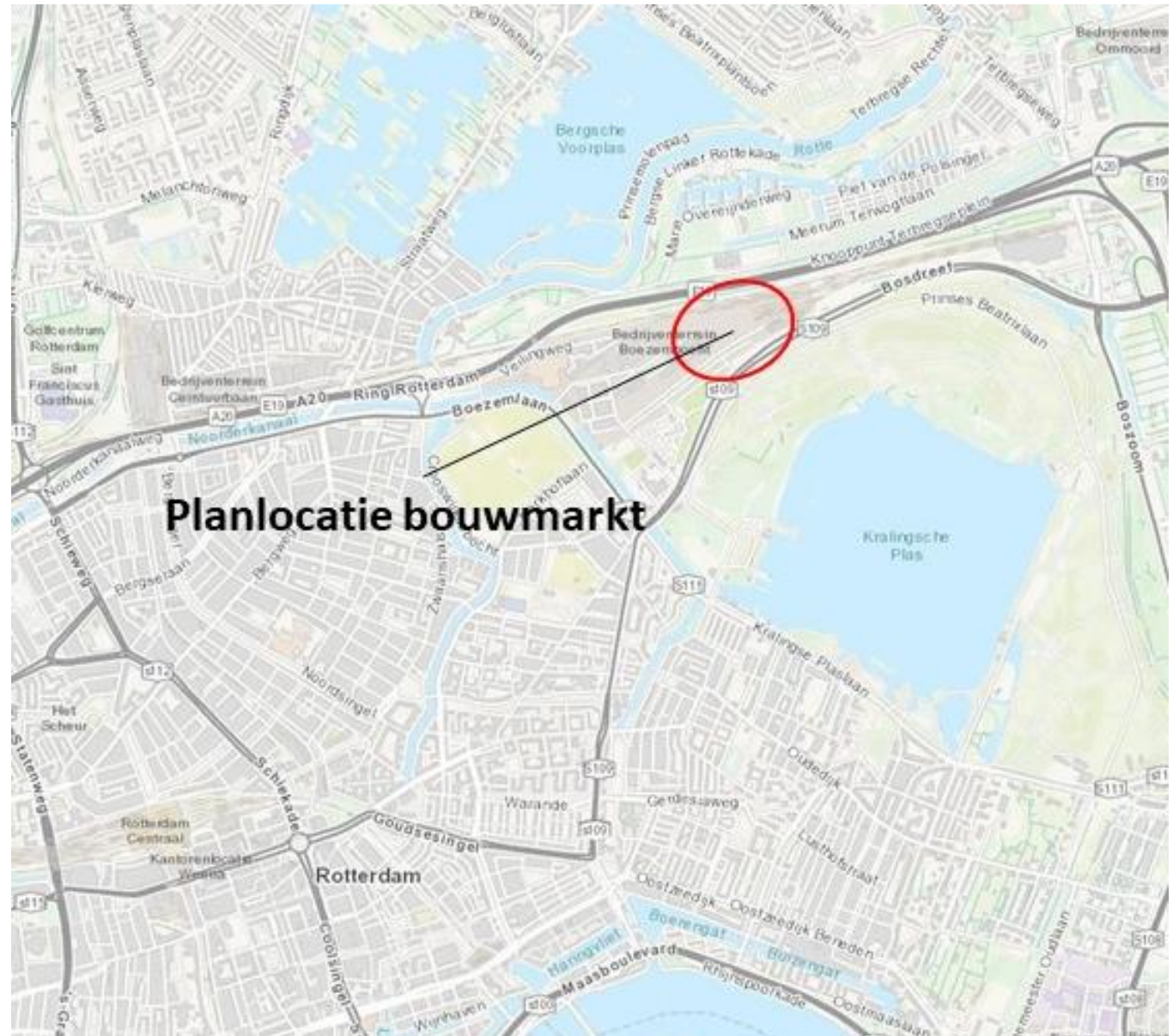
Inhoudsopgave

1 Inleiding	3
1.1 Aanleiding	3
1.2 Vraagstelling	4
1.3 Initiatief	4
1.4 Locatie en situatie	4
1.5 Afbakening verzorgingsgebied	5
1.6 Toelichting methodiek	5
2 Samenvatting en conclusies	7
2.1 Behoeft	7
2.2 Effecten	8
3 Trends en ontwikkelingen	9
3.1 Retail algemeen	9
3.2 Doe-het-zelfbranche	9
3.3 Lokale ontwikkelingen	10
3.4 Conclusie trends en ontwikkelingen	10
4 Vigerend beleid	11
4.1 Provinciaal beleid	11
4.2 Regionaal beleid	11
4.3 Gemeentelijk beleid	12
4.4 Conclusies beleid	12
5 Huidige situatie	13
5.1 Consumentendraagvlak	13
5.2 Aanbodanalyse primair verzorgingsgebied	14
5.3 Bouwmarkten Rotterdam en omgeving	16
6 Behoeft	17
6.1 Kwantitatieve behoefte	17
6.2 Kwalitatieve behoefte en effecten	19
7 Bijlage	20

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

- Initiatiefnemer is voornemens om een bouwmarkt te realiseren in het stadsdeel Kralingen, ten noorden van de Kralingse Plas. De bouwmarkt maakt deel uit van een grotere gebiedsontwikkeling, Nieuw Kralingen, waarbinnen ook bedrijfsruimte, kantoren, een sportschool, een tankstation en diverse woningen worden gerealiseerd.
- Het betreft een bouwmarkt van Intergamma, naar alle waarschijnlijkheid een Karwei. De bouwmarkt krijgt een omvang van circa 3.800 m² bruto vloeroppervlak (bvo), inclusief laden en lossen, magazijn, kantoor- en personeelsruimte, etc. De omvang van de toe te voegen winkelruimte (voor de consument toegankelijk), bedraagt naar verwachting circa 3.000 m² winkelvloeroppervlak (wvo). Daarbij wordt uitgegaan van een factor wvo/bvo van ongeveer 0,8.
- In het vigerende bestemmingsplan 'Boezembocht-Veilingterrein' heeft de beoogde planlocatie de bestemming 'Gemengd-1'. Daarbinnen is in beginsel geen bouwmarkt mogelijk, maar via een wijzigingsbevoegdheid kan (onder voorwaarden) een bouwmarkt worden toegestaan. Voorwaarde is onder meer dat wordt aangetoond dat het woon- en leefklimaat niet onevenredig wordt aangetast en geen onaanvaardbare leegstand ontstaat. Gezien de omvang van de beoogde bouwmarkt (>1.000 m² bvo) is tevens regionale afstemming nodig en moet advies worden gevraagd aan de adviescommissie detailhandel Zuid-Holland.
- Gelet op de voorwaarden is het noodzakelijk om een distributieplanologisch onderzoek op te stellen met een ruimtelijk-functionele effectenanalyse. Dit wordt gedaan op basis van de systematiek van de Ladder voor duurzame verstedelijking.



Figuur 1: Planlocatie nieuwe bouwmarkt

- Het doorlopen van de 'ladder' is noodzakelijk voor iedere 'nieuwe stedelijke ontwikkeling', zoals bedoeld in art. 1.1.1. Bro. De ladder heeft als doel duurzaam ruimtegebruik en geeft invulling aan een zorgvuldige en transparante afweging van belangen bij ruimtelijke ontwikkelingen. Per 1 juli 2017 is het tweede lid van art. 3.1.6. als volgt omschreven:

"De toelichting van een bestemmingsplan dat een nieuwe stedelijke ontwikkeling mogelijk maakt, bevat een gedetailleerde omschrijving van de **behoefte** aan die ontwikkeling, en indien het bestemmingsplan de ontwikkeling mogelijk maakt buiten bestaand stedelijk gebied, een motivering waarom niet binnen het bestaand stedelijk gebied in die behoefte kan worden voorzien".

- Een stedelijke ontwikkeling is volgens het besluit 'een ruimtelijke ontwikkeling van een bedrijventerrein of zeehaventerrein, of van kantoren, detailhandel, woningbouwlocaties of andere stedelijke voorzieningen'. De ontwikkeling van een bouwmarkt (perifere detailhandel) past binnen deze definitie.
- Voor detailhandel wordt in beginsel gesproken van een 'nieuwe stedelijke ontwikkeling' bij een nieuw ruimtebeslag vanaf 500 m² bvo. De beoogde nieuwe bouwmarkt krijgt een omvang van circa 3.800 m² bvo en betreft daarmee een 'nieuwe stedelijke ontwikkeling'.
- Aangezien de planlocatie onderdeel is van bestaand stedelijk gebied, is geen expliciete motivering opgenomen waarom niet (elders) binnen het bestaand stedelijk gebied in de behoefte kan worden voorzien.

1.2 Vraagstelling

In voorliggend rapport zijn de kwantitatieve en kwalitatieve behoefte en de ruimtelijk-functionele effecten van de ontwikkeling inzichtelijk gemaakt aan de hand van de systematiek van de Ladder voor Duurzame Verstedelijking. De volgende vragen staan in de analyse centraal:

- Wat zijn relevante trends en ontwikkelingen met betrekking tot perifere detailhandel en specifiek ten aanzien van de branche 'doe-het-zelf'?
- Wat zijn relevante provinciale, regionale en gemeentelijke beleidskaders?
- Hoe ziet de huidige vraag- en aanbodstructuur ten aanzien van de doe-het-zelfbranche er uit in het verzorgingsgebied en de regio?
- Wat zijn de distributieve mogelijkheden voor uitbreiding van de doe-het-zelfbranche in het verzorgingsgebied en de regio?
- Wat zijn de effecten van de beoogde ontwikkeling en uitbreiding van het doe-het-zelfaanbod op de consumentenverzorging, de detailhandelsstructuur en de leegstand in het verzorgingsgebied en de regio (en in het verlengde daarvan het woon- leef- en ondernemersklimaat)?

De Ladder vereist dat ingezoomd moet worden op het verzorgingsgebied. Aangezien er ook buiten het verzorgingsgebied plannen zijn voor bouwmarkten en vanuit het perspectief van de regionale afstemming ook inzicht gewenst is in de regionale effecten, is aanvullend rekening gehouden met de regionale context en effecten. In dat kader benadrukken wij dat in 2017 door BRO in breder verband onderzoek is gedaan om de verschillende bouwmarktinitiatieven in Rotterdam af te wegen binnen de context van de gemeente en regio: 'Rotterdam, Afweging behoefte aan ontwikkeling bouwmarkten en tuincentra' (2017). In de bijlage zijn deze berekeningen geactualiseerd.

1.3 Initiatief

Groep	Branche	Omvang m ² wvo
In & om huis	Doe-het-zelf	3.000

- De beoogde ontwikkeling voorziet in de nieuwvestiging van een bouwmarkt met een totale omvang van circa 3.800 m² bvo. Dit betreft onder meer de winkelruimte, evenals ruimte voor laden en lossen, magazijnruimte, kantoor- en personeelsruimten.
- Om de behoefte en effecten inzichtelijk te maken wordt gerekend met het winkelvloeroppervlak, omdat hier alle kengetallen (vraag- en aanbodcijfers) op gebaseerd zijn. Dit betreft de voor de consument toegankelijke ruimte. De omvang van de toe te voegen winkelruimte (voor de consument toegankelijk), bedraagt naar verwachting circa 3.000 m².
- Berekeningen worden gedaan conform de landelijke standaard voor ruimtelijk-economisch onderzoek en de definities van Locatus, zoals vastgelegd in de Omzetkengetallennotitie 2020 (uitgebracht juli 2021).

1.4 Locatie en situatie

- De planlocatie ligt in het noordelijk deel van het Rotterdamse stadsdeel Kralingen-Crooswijk. Het betreft een bedrijventerrein, waar het aantal bedrijven de afgelopen jaren is afgenomen, waardoor ruimte is ontstaan voor grootschalige gebiedsontwikkeling Nieuw Kralingen.
- De locatie is goed ontsloten via de Bosdreef en de Boezemlaan waardoor de locatie zeker op lokaal niveau uitstekend bereikbaar is. Binnen afzienbare afstand is echter ook snelweg A20 te bereiken, waardoor de locatie ook vanuit een groter gebied bereikbaar is. Daarbij wordt tevens voorzien in ruime parkeercapaciteit van circa 115 parkeerplaatsen direct voor de bouwmarkt en nog eens

circa 200 parkeerplaatsen bij de nabijgelegen bedrijfsruimte en het tankstation.

- De nieuwe bouwmarkt is onderdeel van een grotere gebiedsontwikkeling, de nieuwe stadswijk Nieuw Kralingen (zie figuur 2, pagina 5). Behalve de bouwmarkt worden er diverse andere voorzieningen gerealiseerd en er wordt in totaal circa 800 woningen gerealiseerd. Hierdoor neemt de bevolking en het draagvlak voor voorzieningen in de directe omgeving toe.

1.5 Afbakening verzorgingsgebied

- De ladder vereist dat de behoefte en effecten worden geanalyseerd binnen het ruimtelijk relevante verzorgingsgebied. Dit kan worden beschouwd als het gebied waar naar verwachting het grootste deel van de bestedingen vandaan komt en waar in potentie de grootste (omzet)effecten te verwachten zijn.
- Op basis van ervaringen elders in Nederland blijkt dat de echte grootschalige bouwmarkten zoals Hornbach, Bauhaus en Praxis XL (vanaf 10.000 m² wvo) een relatief groot (regionaal) verzorgingsgebied hebben. Kleinere bouwmarkten zoals Karwei, Gamma en Praxis (tot 5.000 m² wvo) hebben doorgaans vooral een lokale tot boven-lokale verzorgingsfunctie.
- Gelet op de verwachte verzorgingsfunctie en de huidige spreiding van bouwmarkten in Rotterdam wordt rekening gehouden met primaire verzorgingsfunctie voor de stadsdelen Kralingen-Crooswijk, Hillegersberg-Schiebroek en Prins Alexander.

1.6 Toelichting methodiek

- De basis voor de toets aan de ladder voor duurzame verstedelijking zijn kwantitatieve en kwalitatieve analyses, die in samenhang worden beoordeeld.

- Voor de kwantitatieve analyses is gebruik gemaakt van zowel aanbod- als vraaggegevens, die middels een distributieve berekening tegen elkaar zijn afgezet. Hieruit volgt een indicatie voor de kwantitatieve behoefte. Daarbij wordt benadrukt dat de uitkomst een indicatie betreft, aangezien de berekeningen meerdere aannames bevatten.
- De kwantitatieve behoefte is tevens op regionaal niveau inzichtelijk gemaakt. Hierbij is rekening gehouden met een eerder onderzoek dat door BRO is uitgevoerd: 'Rotterdam, Afweging behoefte aan ontwikkeling bouwmarkten en tuincentra' (2017). Dit betekent dat we rekening

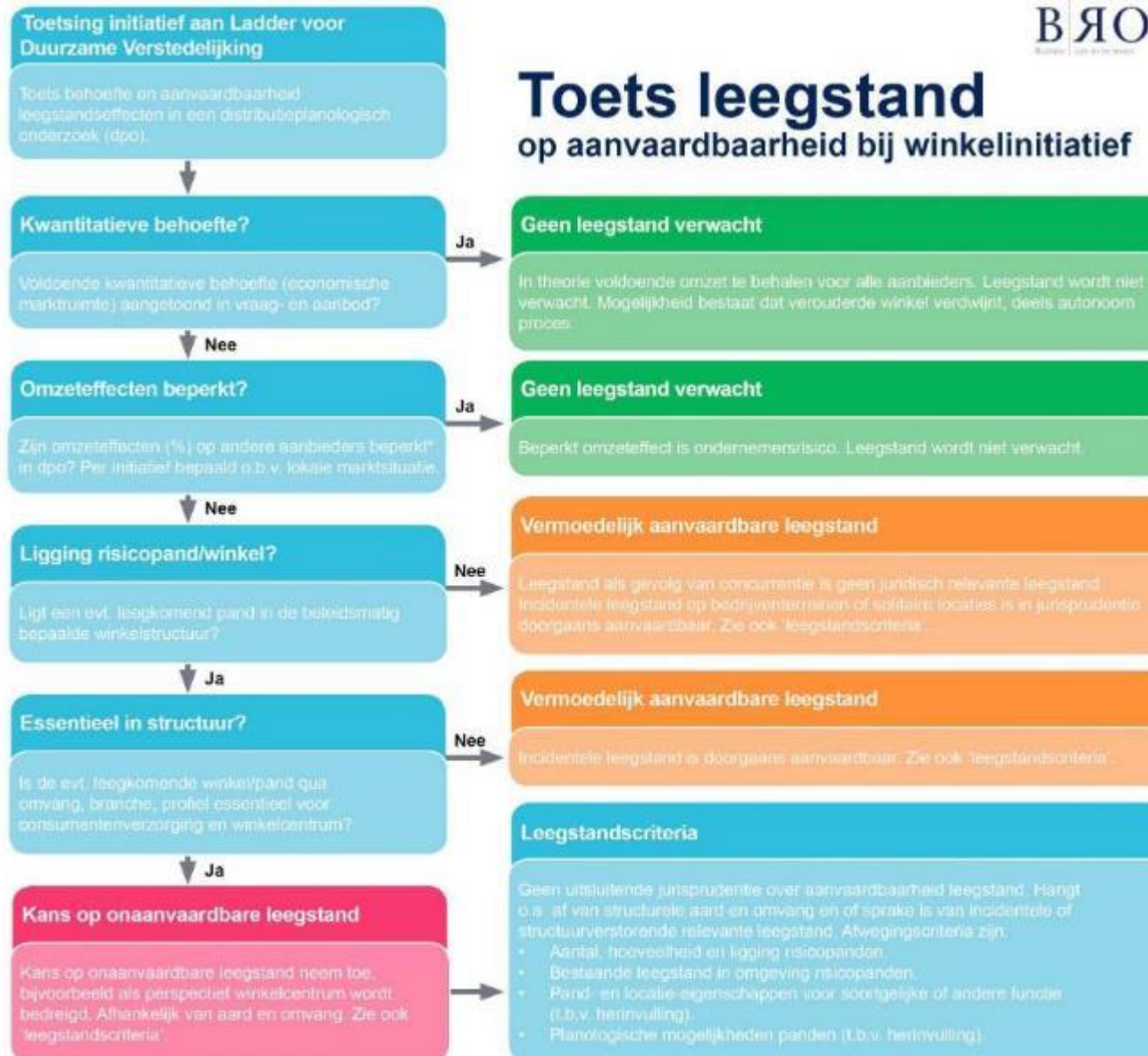
houden met de vestiging van Hornbach op bedrijventerrein Charlois in Rotterdam-Zuid, nabij de A15 met toevoeging van 10.000 m² wvo doe-het-zelf (bouwmarkt-deel).

- Voor de kwalitatieve analyses zijn trends, planinitiatieven, beleidskaders en effecten geanalyseerd. In samenhang met de kwantitatieve analyse is een inschatting gemaakt van de kans op leegstand. In kwalitatieve zin is deze kans op leegstand getoetst op ruimtelijke aanvaardbaarheid. Daarbij is gebruik gemaakt van het stroomschema in figuur 3 (pagina 6).



Figuur 2: Situering plan aan noordzijde gebiedsontwikkeling Nieuw-Kralingen

Toets leegstand op aanvaardbaarheid bij winkelininitiatief



*Er is geen 'vaste cijfermatige grens' wanneer omzeteffecten tot leegstand kunnen leiden en verschilt per geval en lokale situatie.

2 Samenvatting en conclusies

2.1 Behoefte

Initiatief sluit aan bij vigerende beleidskaders

De beoogde ontwikkeling past binnen de vigerende provinciale, regionale en gemeentelijke beleidskaders. De volgende overwegingen liggen hieraan ten grondslag.

- De provincie streeft naar een vitale, diverse en evenwichtige detailhandelsstructuur ten behoeve van een aantrekkelijk woon- en leefklimaat. In beginsel dienen nieuwe detailhandelsontwikkelingen plaats te vinden in bestaande winkelgebieden. Ontwikkelingen ten aanzien van bouwmarkten en tuincentra zijn echter ook mogelijk buiten de bestaande structuur.
- Om nieuwvestiging van een bouwmarkt mogelijk te maken buiten de hoofdstructuur is het wel van belang om de behoefte aan te tonen en tevens aan te tonen dat de ontwikkeling niet ten koste gaat van de bestaande structuur. Deze aspecten staan centraal in dit onderzoek en zoals opgenomen in de conclusies blijkt dat het initiatief voorziet in een behoefte en de ruimtelijke effecten zijn aanvaardbaar. Er is geen sprake van negatieve effecten op de bestaande detailhandelsstructuur.
- Door de nieuwe bouwmarkt te combineren met een sportschool, kantoren en andere bedrijvigheid wordt invulling gegeven aan het uitgangspunt om bouwmarkten ook buiten de beoogde concentratiegebieden zo veel mogelijk te clusteren met andere voorzieningen.
- Aangezien de ontwikkeling buiten de structuur ligt en groter is dan 1.000 m² wvo dient regionale afstemming plaats te vinden. Een positief advies door de Adviescommissie Detailhandel Zuid-Holland is noodzakelijk.

Kwantitatieve behoefte

Het initiatief voorziet in een kwantitatieve behoefte. De volgende overwegingen op basis van distributieve berekeningen liggen hieraan ten grondslag.

- In de huidige situatie bedraagt de gemiddelde vloerproductiviteit circa € 2.975 à 3.400 per m² wvo voor het bestaande doe-het-zelfaanbod in het verzorgingsgebied. Dit is ruim boven het landelijk vijfjaarsgemiddelde van € 1.621 per m² wvo voor doe-het-zelfaanbod. De hoge vloerproductiviteit heeft er voor een groot deel mee te maken dat het aanbod relatief beperkt is. Het huidige doe-het-zelfaanbod in het primaire verzorgingsgebied is in staat om gezond te kunnen functioneren. Op basis van het bovenstaande is in de huidige situatie sprake van een distributieve uitbreidingsruimte van circa 4.450 à 5.850 m² wvo.
- Door een toename van het inwonertal en uitgaande van de komst van een extra bouwmarkt, worden meer bestedingen gebonden en neemt ook de toevloeiing in absolute zin toe. Op basis daarvan ontstaat indicatief 7.300 à 8.700 m² wvo uitbreidingsruimte voor nieuw doe-het-zelfaanbod in 2030.
- De toevoeging van een reguliere bouwmarkt van circa 3.000 m² wvo geeft daarmee nadrukkelijk invulling aan een kwantitatieve behoefte. Ook na nieuwvestiging van de bouwmarkt ligt het economisch functioneren van de doe-het-zelfbranche indicatief nog altijd ruim boven het landelijk vijfjaarsgemiddelde. Distributief gezien betekent dit dat de aanwezige doe-het-zelfzaken ook in de toekomst in staat zijn om gezond te kunnen functioneren.
- Ook op gemeentelijk en regionaal niveau is sprake van ruimvoldoende marktruimte voor nieuwe doe-het-zelfaanbod. Het draagvlak neemt de komende jaren fors toe. Reeds bekende plannen en initiatieven (inclusief het voorliggende initiatief) passen binnen de berekende

marktruimte. Alle plannen voorzien daardoor in een kwantitatieve behoefte.

Kwalitatieve behoefte

Nieuwvestiging van een (reguliere) bouwmarkt heeft nadrukkelijk meerwaarde voor de consumentenverzorging in het primaire verzorgingsgebied.

- De omvang van het doe-het-zelfaanbod, en ook specifiek het bouwmarktenaanbod, in het primair verzorgingsgebied is in de huidige situatie relatief beperkt vergeleken met het landelijke én het Rotterdamse gemiddelde.
- De nieuwe bouwmarkt betreft naar verwachting een Karwei. Dit is in kwalitatieve zin een aanvulling op de bestaande bouwmarkt in het primaire verzorgingsgebied, een Praxis.
- De nieuwe bouwmarkt heeft overwegend een lokale functie. Nieuwvestiging in Kralingen-Crooswijk is te meer een aanvulling, aangezien hier de komende jaren een groot aantal nieuwbouwwoningen wordt gerealiseerd. Hierdoor zal niet alleen het klussen de komende jaren toenemen, maar ook de vraag naar inrichting en woningdecoratie.
- Mede als gevolg van het initiatief kan een gebiedstransformatie opgang gebracht worden om een bestaand en verouderd bedrijventerrein te transformeren naar een gemengd gebied waar wonen, werken en bewegen met passende voorzieningen centraal staat. Dit positief voor de omgevingskwaliteit.
- Doordat het doe-het-zelfaanbod in het verzorgingsgebied beperkt is en (toekomstige) inwoners momenteel beperkte keuzemogelijkheden hebben voor moderne bouwmarkten, wordt de consumentenverzorging versterkt. Ook deze inwoners hebben behoefte aan een bouwmarkt op korte afstand van de eigen woning.

2.2 Effecten

Effecten zijn aanvaardbaar

De komst van een bouwmarkt van circa 3.000 m² wvo resulteert logischerwijs in omzeteffect in het primaire verzorgingsgebied, zeker aangezien het aanbod in de huidige situatie (zeer) beperkt is. Hierdoor neemt het doe-het-zelfaanbod naar verhouding enorm toe. Daarbij geldt echter dat het effect als aanvaardbaar wordt beschouwd.

- Door de komst van een reguliere bouwmarkt van circa 3.000 m² wvo daalt de gemiddelde vloerproductiviteit naar € 2.475 à 2.750 m² wvo. Dit ligt nog altijd ruimschoots boven het landelijk gemiddelde functioneren van de doe-het-zelfbranche.
- Zoals blijkt uit de berekeningen zullen er, als gevolg van de komst van een bouwmarkt, meer bestedingen worden gebonden en ook de toevloeiing neemt in absolute zin licht toe.
- Uitgaande van een winkelomvang van circa 3.000 m² wvo, bedraagt de omzetclaim van de bouwmarkt circa 4,85 miljoen. Afhankelijk van de daadwerkelijk gerealiseerde binding bedraagt de extra omzet die wordt gegeneerd € 2,3 à 6,9 miljoen. Het is dus zeer reëel om aan te nemen dat de extra bouwmarkt de eigen omzet grotendeels terugverdiend.
- Het effect richt zich naar verwachting vooral op andere bouwmarkten en in mindere mate op de bestaande speciaalzaken. De aanwezigheid van twee (reguliere) bouwmarkten in een verzorgingsgebied met bijna 200.000 inwoners is echter passend.
- Op basis van bovenstaande is de kans op verdringing zeer klein.

Op basis van het berekende omzeteffect wordt de kans klein geacht dat bestaande doe-het-zelfwinkels verdwijnen. Dit betekent dat de komst van een bouwmarkt naar verwachting

geen negatieve impact heeft op de bestaande detailhandelsstructuur. Het is echter niet volledig uit te sluiten dat doe-het-zelfaanbieders verdwijnen. Indien er onverhoopt toch een doe-het-zelfzaak verdwijnt is dit vanuit het oogpunt van een goede ruimtelijke ordening aanvaardbaar. De volgende overwegingen liggen hieraan ten grondslag.

- De meeste doe-het-zelfwinkels in het primaire verzorgingsgebied zijn geen essentiële dragers voor de winkelgebieden waar beleidsmatig op wordt ingezet (binnensteden en buurt- en wijkcentra). Het eventueel verdwijnen van een enkele zaak is daardoor aanvaardbaar voor de detailhandelsstructuur.
- Doe-het-zelfzaken hebben vaak een brede bestemming. Deze brede bestemming draagt bij aan de herinvulbaarheid en/of transformatie bij eventuele leegstand. Op basis hiervan is de kans op langdurige leegstand klein.
- Doe-het-zelfzaken en specifiek bouwmarkten zijn veelal gehuisvest in vastgoed dat niet van dien aard is dat herinvulling en/of transformatie niet mogelijk is. Bovendien is de dynamiek en ruimte schaarste in Rotterdam groot. Ook op basis hiervan is de kans op structurele relevante leegstand klein.

Nieuwvestiging van een bouwmarkt heeft bovendien naar verwachting slechts beperkte invloed op bestaande speciaalzaken.

- Bouwmarkten concurreren doorgaans namelijk vooral met andere bouwmarkten.
- In de huidige situatie is ruim 50% van het doe-het-zelfaanbod in het primaire verzorgingsgebied reeds bouwmarkt. Bovendien zijn ook buiten het primaire verzorgingsgebied (binnen afzienbare afstand) diverse bouwmarkten gevestigd, waaronder enkele zeer grootschalige. Beredeneerd vanuit concurrentieverhoudingen tussen speciaalzaken en bouwmarkten, zorgt de komst van

een nieuwe (reguliere) bouwmarkt slechts voor een beperkte verschuiving.

- Mocht er (op termijn) toch een speciaalzaak verdwijnen (mede door autonome ontwikkelingen) leidt dit niet tot onaanvaardbare aantasting van de consumentenverzorging. Binnen afzienbare reisafstand liggen namelijk diverse speciaalzaken.
- Leegkomende panden van speciaalzaken zijn veelal redelijk beperkt in omvang en daardoor makkelijk opnieuw in te vullen of te herontwikkelen tot andersoortige detailhandel of andere publieksgerichte voorzieningen.

3 Trends en ontwikkelingen

De markt van doe-het-zelfzaken is volop in beweging. Onderstaand zijn de relevante trends en ontwikkelingen genoemd ten aanzien van de betreffende branche, evenals hun toegenomen betrekking/integratie.

3.1 Retail algemeen

- Online bestedingen zijn de afgelopen jaren sterk toegenomen, evenals het aantal producten en diensten dat online verkrijgbaar is. Fysieke bestedingen blijven voornamelijk echter domineren en bovendien raken online en offline steeds meer met elkaar verweven.
- De opkomst van online winkelen heeft de fysieke winkelmarkt echter blijvend onder druk gezet, met name in de niet-dagelijkse sector. De afgelopen jaren zijn meerdere winkelketens failliet gegaan. Hoewel de leegstand de afgelopen jaren afnam (o.a. door transformatie naar wonen en horeca), is sinds 2019 weer sprake van een toename (o.a. door verzadiging van horeca) en zijn er geregeld faillissementen. De verwachting is dat het aantal faillissementen (en daarmee de leegstand) de komende tijd sterk zal toenemen als gevolg van de coronacrisis.
- De vraag naar fysieke winkels zal naar verwachting blijven bestaan, ook na corona, maar de druk neemt alleen maar toe door een verdere toename van online verkoop. Aan de andere kant zijn er ook kansen voor vernieuwing, onder meer vanuit demografische ontwikkelingen, de combinatie van online en offline en wijzigend consumentengedrag. In veel gebieden ligt de focus op versterking van bestaand aanbod, toevoeging van vernieuwend en onderscheidend aanbod, dan wel concentratie en combinatie van diverse publieksgerichte voorzieningen.

3.2 Doe-het-zelfbranche

- Het verbeterde imago van zelfwerkzaamheid, de individualisering van de woonomgeving en de toenemende 'kluservaring' van de consument (geholpen door doe-het-zelf programma's op tv) hebben de afgelopen decennia bijgedragen aan een groei van het doe-het-zelf en een toename van het bouwmarktenaanbod. Ook vrouwen nemen steeds vaker het voortouw om te gaan klussen. Hierdoor is er in de bouwmarkten tevens een trendverschuiving naar woondecoratie te zien.
- De omzetten in de doe-het-zelfbranche daalde lange tijd als gevolg van de woningmarkt- en de economische crisis. Met het aantrekken van de woningmarkt zijn ook de bestedingen in deze branche sterk toegenomen. De omzet in fysieke doe-het-zelfzaken heeft de afgelopen jaren een sterke impuls gekregen. Ter indicatie, in 2019 steeg de omzet met circa 3,3% ten opzichte van 2018.
- De omzet van bouwmarkten is gedurende de coronacrisis bovendien nog extra sterk toegenomen. Veel bouwmarkten draaien in 2020 topomzetten. Vanwege de sluiting van bouwmarkten in 2021 is de omzet stevig terug gelopen. Volgens ramingen groeit de omzet van doe-het-zelfzaken over 2020 in beperkte mate door.
- Gemiddeld verloopt circa 6,5% van de omzet in de doe-het-zelfbranche via multichannel. Dit betekent dat de consument bij bestaande fysieke winkels ook georiënteerd is op het online kanaal. Het aandeel pure online bestedingen (die theoretisch ten koste gaan van de fysieke winkel) is voor doe-het-zelf aankopen naar verwachting nog zeer beperkt. Wel is op basis van recent onderzoek (KSO Oost-Nederland, 2020) aangetoond dat de online kooporiëntatie als gevolg van Corona sterk is toegenomen. Dit zal deels een structurele trend zijn.
- De schaalvergroting zet door, 3.000 tot 6.000 m² wvo is voor een bouwmarkt tegenwoordig gebruikelijk (Locatus, 2020). Daarnaast is er ook toenemende behoefte voor

vestiging van zeer grootschalige bouwmarkten. De Bauhaus- en Hornbachformule die al gauw een omvang hebben van ten minste 10.000 m² wvo zijn hier een voorbeeld van.

- Uitbreiding van het winkelvloeroppervlak gaat gepaard met een sterke verdieping van het assortiment. Ook neemt de integratie van producten toe. Het is echter een misvatting dat grootschalige bouwmarkten een groot aandeel branchevreemde producten voeren. Het reguliere assortiment van Bauhaus en Hornbach is vergelijkbaar met andere bouwmarkten in Nederland, zoals Praxis, Karwei en Gamma. Belangrijk daarbij is dat alle bouwmarkten naast bouwmaterialen uiteenlopende artikelen verkopen voor de bouw en verfraaiing van woning en tuin. Bij grootschalige bouwmarkten is het assortiment met name veel dieper.
- Bouwmarkten gaan zich meer segmenteren. Karwei is zich meer gaan richten op decoratieve artikelen, terwijl Gamma de constructieve formule blijft. Gamma en Praxis zijn daarnaast gestart met kleinschalige 'stadswinkels' in stedelijke gebieden. Bauhaus en Hornbach onderscheiden zich primair door de combinatie bouwmarkt, tuincentrum en drive-in, met grootschalige winkels op een zeer goed bereikbare locatie en een diep assortiment met veel keuzemogelijkheden binnen doe-het-zelfproducten. Hierdoor hebben ze doorgaans een relatief groot (regionaal) verzorgingsgebied, in tegenstelling tot reguliere bouwmarkten die meer een (boven)lokale verzorgingsfunctie hebben.
- Bouwmarkten maken een kwaliteitsslag door het introduceren van nieuwe producten en concepten, zoals opname en verhuur van gereedschap, shop-in-shops van Bosch en de verkoop van diverse designproducten.
- Daarnaast speelt beleving een steeds grotere rol. Dit uit zich onder meer in vestiging van winkel ondersteunende horeca in bouwmarkten, evenals productdemonstraties.

- Het onderscheid tussen professioneel toeleverende zaken en de reguliere detailhandel neemt af. Enerzijds richten bouwmarkten zich meer op levering aan aannemers en kleine zelfstandigen, terwijl anderzijds de professionele toeleveranciers hun assortiment verbreden, showrooms inrichten en aparte balies maken voor particulieren.
- Naast bouwmarkten blijven ook de doe-het-zelfspeciaal-zaken een belangrijke rol vervullen. De Hubo en Multi-mate formules richten zich sterk op service en zijn primair gevestigd in dorpen of wijken (lokale serviceformule). De ijzerwaren-, hout- en verfwinkels nemen als gevolg van autonome trends af, maar kunnen een marktpositie houden indien ze voldoende onderscheidend zijn.

3.3 Lokale ontwikkelingen

- Grootschalige bouwmarktformule Hornbach heeft plannen om een vestiging te realiseren op bedrijventerrein Charloisse Poort in stadsdeel Charlois in Rotterdam-Zuid (ontwerpfase, zacht plan). Vooralsnog is het echter onduidelijk of de vestiging er ook daadwerkelijk gaat komen. De provincie is namelijk van mening dat de beoogde locatie te dichtbij een bestaande vestiging van Hornbach ligt, namelijk in Alblasserdam. Bovendien is ook in Nieuwerkerk aan den IJssel reeds een Hornbach formule gevestigd.
- In Kralingen-Crooswijk worden de komende jaren circa 800 woningen gerealiseerd. Hierdoor neemt de bevolking in de directe omgeving de komende jaren aanzienlijk toe en daarmee het draagvlak voor voorzieningen.

3.4 Conclusie trends en ontwikkelingen

Nieuwvestiging van een reguliere bouwmarkt in Kralingen-Crooswijk geeft invulling aan een groeiende consumentenbehoefte voor doe-het-zelfen. De beoogde omvang van circa 3.000 m² is daarbij zeer gebruikelijk voor een hedendaagse bouwmarkt. Gelet op het grote aantal nieuwbouwwoningen in de directe omgeving, is behoefte aan een bouwmarkt zeer reëel (en actueel). Hierdoor zal niet alleen het klussen de komende jaren toenemen, maar ook de vraag naar inrichting en woningdecoratie. Met name Karwei (de beoogde nieuwe bouwmarkt) heeft ook op dit gebied veel te bieden.

4 Vigerend beleid

4.1 Provinciaal beleid

Het provinciale detailhandelsbeleid is opgenomen in de Omgevingsvisie Zuid-Holland en de Omgevingsverordening Zuid-Holland¹. Een vitale, diverse en evenwichtig opgebouwde detailhandelsstructuur is bepalend voor een goed woon- en leefklimaat van dorpen en steden. De provincie gaat ervan uit dat de vraag naar fysieke winkelruimte de komende jaren daalt, onder meer vanwege de opkomst van internetwinkelen, demografische ontwikkelingen en veranderende consumentenbehoefte. Daarom stelt de provincie strikte eisen aan uitbreidingsplannen en wordt detailhandel zo veel mogelijk geconcentreerd in centrumgebieden en bestaande winkelcentra. Dit betekent echter niet dat de provincie op slot zit voor nieuwe detailhandelsontwikkelingen.

Buiten de bestaande centra kan zich detailhandel vestigen die vanwege aard en omvang van de goederen niet of niet goed inpasbaar is in centra (inpassingscriterium). Daarbij dient rekening te worden gehouden met het functioneren en de toekomstbestendigheid van bestaande PDV-locaties².

- Rotterdam kent drie PDV/GDV-locaties: Rotterdam Alexandrium, Rotterdam Marconiplein / Big shops Parkboulevard en Rotterdam Stadionboulevard. Rotterdam Alexandrium wordt in dit onderzoek ook het meest relevant geacht, gelet op de nabijheid tot de beoogde planlocatie in Kralingen-Crooswijk.

- Het economisch functioneren van Rotterdam Alexandrium is redelijk stabiel, maar ruim boven het gemiddelde. De locatie wordt dan ook getypeerd als kansrijk.
- Ook in het meest recente Randstad koopstromenonderzoek ligt het economisch functioneren van Rotterdam Alexandrium ruim boven het gemiddelde. Bovendien is het functioneren toegenomen ten opzichte van 2016³.
- Rotterdam Alexandrium is een van de grootste GDV-locaties van Nederland, waarbij het winkelgebied bestaat uit een grote hoeveelheid grootschalige trekkers in verschillende branches met verschillende bezoekmotieven.

Ten aanzien van de PDV/GDV-structuur zijn diverse beleidsuitgangspunten gegeven, waaronder:

- Het primaat ligt bij centrumgebieden, maar voor volumineuze detailhandel, zoals bouwmarkten en tuicentra geldt een uitzondering. Gezien aard en omvang van de winkel en gevoerde assortiment is volumineuze detailhandel moeilijk inpasbaar in centrumgebieden.
- In aanvulling op het concentratiebeleid van volumineuze branches op PDV-locaties kunnen bouwmarkten en tuicentra ook buiten PDV-locaties worden toegestaan. Per geval moet worden afgewogen of er kwantitatieve en kwalitatieve behoefte is en of de boogde nieuwe locaties van toegevoegde waarde is voor de voorzieningenstructuur voor de consument.

4.2 Regionaal beleid

De MRDH en de provincie Zuid-Holland hebben een restrictief en consistent detailhandelsbeleid om de winkelstructuur

te behouden. Dit betekent sturen op vraag en aanbod, en lokaal maatwerk op voorwaarde van ruimtelijke inpasbaarheid en regionale afstemming⁴. Het beleid van de MRDH is gebaseerd op het kwalitatief en kwantitatief versterken en optimaliseren van winkelgebieden binnen de bestaande hoofdstructuur van detailhandel. Ten aanzien van detailhandel gelden enkele beleidsuitgangspunten, waaronder:

- Het centrale beleidsuitgangspunt is het in stand houden en versterken van de bestaande winkelstructuur.
- Clustering van detailhandel in centra is van belang om verspreide bewinkeling terug te dringen. Nieuwe ontwikkelingen worden bij voorkeur gefaciliteerd in- of aangrenzend aan de bestaande winkelgebieden en themacentra.
- PDV-locaties bieden plaats aan complementair, aanvullend aanbod ten opzichte van centrumgebieden en buurt- en wijkvoorzieningen.
- Voor tuicentra en bouwmarkten geldt dat vestiging buiten de aangewezen gebieden bespreekbaar is vanwege de kenmerken van dit aanbod. Op bedrijventerreinen is clustering van bouwmarkten en tuicentra met andere voorzieningen het uitgangspunt. Toestaan van nieuwvestiging is afhankelijk van de consumentenverzorging in het verzorgingsgebied.

In het regionale beleid is tevens een afwegingskader opgenomen voor nieuwe ontwikkelingen. Hieruit blijkt onder meer het volgende:

- Initiatieven groter dan 1.000 m² bvo in de periferie worden voorgelegd aan de regio en positief advies door de Adviescommissie Detailhandel Zuid-Holland is noodzakelijk.

¹ Provincie Zuid-Holland (2019), Omgevingsvisie Zuid-Holland; Provincie Zuid-Holland (2019), Omgevingsverordening Zuid-Holland.

² Provincie Zuid-Holland (2017), Discussienota Detailhandel Zuid-Holland.

³ I&O Research (2019), Randstad koopstromenonderzoek 2018.

⁴ Metropoolregio Rotterdam Den Haag (2018), Strategie Werklocaties 2019-2030.

- Als een ontwikkeling past binnen het regionale beleid, maar niet plaatsvindt in of nabij een bestaande winkelconcentratie moet worden aangetoond dat er geen sprake is van blijvende negatieve effecten op de bestaande (of beoogde) detailhandelsstructuur.

4.3 Gemeentelijk beleid

De gemeente Rotterdam zet in op een krachtige, toekomstbestendige winkelstructuur, waarbij de consument centraal staat⁵. De focus ligt daarbij op concentratie van detailhandel in (of aansluitend aan) bestaande winkelconcentraties.

- In overeenstemming met het regionale detailhandelsbeleid geldt echter dat vestiging van tuincentra en bouwmarkten buiten de aangewezen gebieden bespreekbaar is. Beide branches hebben een bijzondere positie vanwege de aard en omvang van de artikelen.
- Het uitgangspunt is efficiënt ruimtegebruik en aansluiting bij andere voorzieningen. Bij de afweging voor het al dan niet toestaan van een nieuw te vestigen tuincentrum of bouwmarkt, wordt gericht gekeken naar de consumentenverzorging in het gebied.

De gemeente wil in principe meewerken aan nieuwe initiatieven onder de volgende voorwaarden:

- Aantonen dat het initiatief meerwaarde heeft voor de lokale en/of regionale detailhandelsstructuur.
- Aantonen dat het een versterking is voor bestaande winkelgebieden en anders aangeven waarom het initiatief niet in- of aangrenzend aan een bestaand winkelgebied wordt gefaciliteerd.
- Aantonen dat er geen (blijvende) negatieve effecten zijn voor de bestaande of beoogde detailhandelsstructuur.

Door middel van gebiedsgerichte uitwerkingen maakt Rotterdam de koers voor winkelconcentraties en ontwikkelingen per gebied inzichtelijk⁶. In de gebiedskoers voor Kralingen-Crooswijk wordt overwegend ingegaan op de koers voor de bestaande winkelgebieden. De gebiedskoers biedt dan ook geen concrete aanknopingspunten met betrekking tot nieuwvestiging van een bouwmarkt.

4.4 Conclusies beleid

De beoogde ontwikkeling past binnen de vigerende provinciale, regionale en gemeentelijke beleidskaders. De volgende overwegingen liggen hieraan ten grondslag.

- De provincie streeft naar een vitale, diverse en evenwichtige detailhandelsstructuur ten behoeve van een aantrekkelijk woon- en leefklimaat. In beginsel dienen nieuwe detailhandelsontwikkelingen plaats te vinden in bestaande winkelgebieden. Ontwikkelingen ten aanzien van bouwmarkten en tuincentra zijn echter ook mogelijk buiten de bestaande structuur.
- Om nieuwvestiging van een bouwmarkt mogelijk te maken buiten de hoofdstructuur is het wel van belang om de behoefte aan te tonen en tevens aan te tonen dat de ontwikkeling niet ten koste gaat van de bestaande structuur. Deze aspecten staan centraal in dit onderzoek en zoals opgenomen in de conclusies blijkt dat het initiatief voorziet in een behoefte en de ruimtelijke effecten zijn aanvaardbaar. Er is geen sprake van negatieve effecten op de bestaande detailhandelsstructuur.
- Door de nieuwe bouwmarkt de combineren met een sportschool, kantoren en andere bedrijvigheid wordt invulling gegeven aan het uitgangspunt om bouwmarkten ook buiten de beoogde concentratiegebieden zo veel mogelijk te clusteren met andere voorzieningen.

- Op basis een leegstandsanalyse (zie paragraaf 5.2, tabel 3) is geanalyseerd in hoeverre binnen het verzorgingsgebied alternatieve planlocaties zijn, binnen en buiten de bestaande winkelgebieden. Daarnaast is ook de harde plancapaciteit bekeken. Er zijn momenteel geen alternatieve locaties binnen het verzorgingsgebied beschikbaar die het planinitiatief logischerwijs kunnen opvangen, omdat:
 - De omvang van de leegstaande panden en/of kavels onvoldoende groot zijn.
 - Niet kan worden voorzien in de benodigde parkeercapaciteit en bereikbaarheid.
 - Niet kan worden voorzien in clustering van voorzieningen als onderdeel van een gebiedstransformatie van een verouderd bedrijventerrein.
 - Niet de positieve omgevingskwaliteit kan worden bereikt.
- Aangezien de ontwikkeling buiten de structuur ligt en groter is dan 1.000 m² wvo is een positief advies vanuit de regio noodzakelijk.

⁵ Gemeente Rotterdam (2017), Detailhandelsnota Rotterdam.

⁶ Gemeente Rotterdam (2017), Gebiedskoers detailhandel 2017-2020 Kralingen-Crooswijk.

5 Huidige situatie

5.1 Consumentendraagvlak

Primair verzorgingsgebied

De beoogde nieuwe bouwmarkt in Nieuw Kralingen heeft een omvang van circa 3.000 m² vwo. Dergelijke reguliere bouwmarkten hebben doorgaans overwegend een (boven)lokale verzorgingsfunctie. Daarom wordt uitgegaan van een verzorgingsgebied dat bestaat uit het stadsdeel Kralingen-Crooswijk en mede gelet op het geringe bouwmarkten aanbod in de omgeving, tevens de stadsdelen Hillegersberg-Schiebroek en Prins Alexander.

Dit primaire verzorgingsgebied telt ruim 195.000 inwoners. Rotterdam heeft de komende jaren te maken met bevolkingsgroei. Volgens actuele gemeentelijke prognoses neemt het inwonertal in het primaire verzorgingsgebied de komende jaren toe tot ruim 196.000 in 2030. Met name in Kralingen-Crooswijk neemt het inwonertal toe. Ook na 2030 neemt het inwonertal toe. Volgens de prognoses bedraagt het inwonertal in het primaire verzorgingsgebied in 2035 bijna 200.000⁷.

Het gemiddelde inkomen in Rotterdam ligt circa 7% beneden het landelijke gemiddelde, wel zijn er grote verschillen per wijk. Het gemiddelde (gewogen) inkomen in het primair verzorgingsgebied bedraagt circa €27.600 per inwoner per jaar. Daarmee ligt het inkomen in dit gebied circa 6% boven het landelijk gemiddelde van circa €26.000 per inwoner per jaar⁸.

Secundair verzorgingsgebied

Aangezien wordt aangenomen dat de bouwmarkt overwegend een (boven)lokale functie zal krijgen, is het secundaire

verzorgingsgebied naar verwachting beperkt. Gelet op de redelijk centrale ligging in Rotterdam en de goede bereikbaarheid wordt daarom uitgegaan van een secundair verzorgingsgebied dat hooguit bestaat uit inwoners van de eigen gemeente. Redelijkerwijs zal de meeste toevloeiing uit de direct omliggende wijken komen, zoals het Oude Noorden. De gemeente Rotterdam telt circa 650.000 inwoners. De komende jaren neemt het inwonertal aanzienlijk toe tot circa 680.000 inwoners in 2030. Na 2030 groeit het inwonertal stevig door.

Verondersteld wordt dat inwoners van buiten Rotterdam niet tot nauwelijks georiënteerd zullen zijn op een reguliere bouwmarkt in Kralingen-Crooswijk. Daarbij wordt rekening gehouden met de aanwezigheid van enkele zeer grootschalige bouwmarkten in de directe omgeving (Hornbach Nieuwerkerk aan den IJssel, Hornbach Alblasterdam, maar ook Praxis in Rotterdam-West), die vanwege hun omvangrijke aanbod en uniciteit veel meer regionale trekkracht hebben. Inwoners van buiten Rotterdam zullen redelijkerwijs eerder op deze bouwmarkten georiënteerd zijn. Bovendien zijn ook in Zoetermeer en Den Haag enkele zeer grootschalige bouwmarkten gevestigd.



Figuur 4: Afbakening primair verzorgingsgebied

⁷ Gemeente Rotterdam, Dashboard onderzoek 010.nl

⁸ CBS Statline, Kerncijfers wijken en buurten

5.2 Aanbodanalyse primair verzorgingsgebied

Doe-het-zelfbranche

- In het primaire verzorgingsgebied zijn 11 doe-het-zelfzaken gevestigd met een totale omvang van 5.344 m² wvo. Dit betekent een aanbod van circa 27 m² wvo per 1.000 inwoners. Dit is aanzienlijk lager dan het landelijk gemiddelde van 187 m² wvo per 1.000 inwoners.
- Daarbij wordt opgemerkt dat net buiten de gemeentegrenzen enkele zeer grootschalige bouwmarkten gevestigd zijn. Tegelijkertijd verklaart dit niet dat het aanbod per 1.000 inwoners in het primaire verzorgingsgebied ook beduidend lager is dan in Rotterdam als geheel.
- Binnen het primaire verzorgingsgebied is het doe-het-zelf aanbod met gevestigd in Prins Alexander (67%) en in mindere mate in Hillegersberg-Schiebroek (22%). Slechts 11% van het aanbod is gevestigd in Kralingen-Crooswijk. Dit resulteert per wijk in grote verschillen per 1.000 inwoners.

Bouwmarkten

De doe-het-zelfbranche is onder te verdelen in bouwmarkten, breedpakketzaken, ijzerwaren en gereedschapszaken, verf en behangzaken en winkels op het gebied van bouwmaterialen, deuren en kozijnen. Met uitzondering van bouwmarkten, zijn winkels binnen deze branche overwegend kleinschalig. Hierdoor wordt het doe-het-zelf aanbod in omvang gedomineerd door bouwmarkten.

- In het primair verzorgingsgebied is slechts 1 bouwmarkt gevestigd, namelijk een Gamma in Prins Alexander. De bouwmarkt heeft een omvang van 2.941 m² wvo en bepaald daarmee (in omvang) 50% van het totale doe-het-zelfaanbod in het primair verzorgingsgebied.
- Per 1.000 inwoners komt dit neer op een aanbod van circa 15 m² per 1.000 inwoners. Daarmee is ook het bouwmarktenaanbod (logischerwijs) aanzienlijk lager

Tabel 1 Aanbod doe-het-zelfbranche primaire verzorgingsgebied

Gebied	Inwoners	Doe-het-zelf		
		Aantal winkels	M ² wvo	M ² wvo/ 1.000 inwoners
Kralingen-Crooswijk	54.466	2	568	10
Hillegersberg-Schiebroek	44.730	4	1.164	26
Prins Alexander	95.926	5	3.612	37
Primair verzorgingsgebied	195.122	11	5.344	27
Rotterdam	650.597	50	45.463	70
Nederland				187

dan het landelijk gemiddelde van circa 146 m² per 1.000 inwoners. Het aanbod per 1.000 inwoners in Rotterdam bedraagt circa 55 m² en is daarmee eveneens zeer beperkt.

- Wederom wordt benadrukt dat er buiten de gemeentegrenzen twee grootschalige Hornbach vestigingen liggen van circa 9.300 m² en 11.000 m² wvo die ook nadrukkelijk een functie hebben voor inwoners van Rotterdam. Zelfs wanneer beide bouwmarkten (in theorie) worden meegerekend ligt het aanbod per 1.000 inwoners (zowel in Rotterdam als het Primaire verzorgingsgebied) nog altijd ruim beneden het landelijk gemiddelde.
- Het beperkte bouwmarktaanbod in het primair verzorgingsgebied is zowel kwantitatief als kwalitatief. Het gaat immers om één bouwmarkt en daardoor ook één formule. De beoogde nieuwe bouwmarkt betreft naar alle waarschijnlijkheid een Karwei, waardoor het aanbod zowel kwantitatief als kwalitatief wordt versterkt.

Speciaalzaken

Naast de bouwmarkt bestaat het doe-het-zelfaanbod uit een beperkt aantal speciaalzaken in de branches 'bouwmaterialen', 'breedpakketzaken', 'ijzerwaren en gereedschappen',

'verf en behang' en 'deur en kozijn'. In tegenstelling tot de bouwmarkt zijn dit overwegend (relatief) kleinschalige winkels, in omvang variërend tussen 40 m² en 550 m² wvo.

- In totaal zijn er vier breedpakketzaken, twee winkels met bouwmaterialen, twee winkels met ijzerwaren en gereedschappen, een speciaalzaak in deuren en kozijnen en een speciaalzaak in verf en behang. Het enige aanbod met nog enige omvang is een winkel met bouwmaterialen (ca. 550 m² wvo).
- Geografisch gezien liggen de speciaalzaken redelijk verspreid. Wel verschilt het aanbod per wijk. In Kralingen-Crooswijk zijn slechts twee speciaalzaken gevestigd (ca. 570 m² wvo) en in Hillegersberg-Schiebroek 4 (ca. 1.165 m² wvo). In Prins Alexander zijn ook vier speciaalzaken gevestigd, maar in omvang vrij gering (ca. 670 m² wvo).
- De meeste speciaalzaken zijn geconcentreerd in winkelgebieden (ondersteunend en centraal). Slechts drie winkels zijn verspreid gelegen, maar dan wel geclusterd op bedrijventerrein.

Leegstand

Tabel 2 geeft inzicht in de leegstand in het primaire verzorgingsgebied, Rotterdam en Nederland. De leegstand in het primaire verzorgingsgebied betreft 125 panden met een omvang van circa 17.688 m² wvo.

- Als de leegstand wordt afgezet tegen het totale (publieke) aanbod blijkt dat 7,4% van het aantal panden leegstand en 5,7% van het aantal m² wvo. De relatieve leegstand is een stuk lager dan het landelijk gemiddelde, zowel in aantal panden als in omvang.
- De gemiddelde leegstand in het primaire verzorgingsgebied is tevens lager dan in Rotterdam als geheel. Overigens wijkt de leegstand in Rotterdam ook in positieve zin af van het landelijk gemiddelde.
- Wel is er een duidelijk verschil tussen de drie stadsdelen in het primair verzorgingsgebied. De leegstand in Hilleegersberg-Schiebroek is nagenoeg gelijk aan het landelijk gemiddelde. In Kralingen-Crooswijk en zeker in Prins Alexander is de leegstand relatief laag. Dit is een indicatie van het goede functioneren van winkels en ander voorzieningen in de betreffende stadsdelen.
- De leegstand in Kralingen-Crooswijk is verspreid gelegen en overwegend in wijk- en buurtcentra.
- De leegstand in Hilleegersberg-Schiebroek is volledig gesitueerd in reguliere winkelgebieden, grotendeels in de binnenstedelijke winkelstraat Bergse Dorpsstraat.
- De meeste leegstand in Prins Alexander is te vinden op grootschalige concentratie Rotterdam Alexandrium en in beperkte verspreid over diverse wijk- en buurtcentra.

Tabel 3 toont de tien grootste leegstaande panden in het primaire verzorgingsgebied. Hieruit blijkt dat er in één groot-schalig pand leegstaat in wijkcentrum Lage Land, met een omvang van 1.400 m² wvo. Daarnaast zijn er twee middel-grote panden met een omvang van respectievelijk 854 en

Tabel 2 Leegstand primair verzorgingsgebied

	Leegstand				Aanbod	
	Panden	Panden (%)	M ² wvo	M ² wvo (%)	Panden	M ² wvo
Kralingen-Crooswijk	43	7,1 %	3.984	6,1 %	602	65.704
Hilleegersberg-Schiebroek	39	8,5 %	4.807	8,1 %	458	59.425
Prins Alexander	43	6,8 %	8.897	4,8 %	630	184.146
Primair verzorgingsgebied	125	7,4 %	17.688	5,7 %	1.690	309.275
Rotterdam	687	8,3 %	96.170	7,4 %	8.327	1.298.902
Nederland		8,4 %		8,1 %		

Tabel 3 Top 10 grootste leegstaande panden primair verzorgingsgebied

Stadsdeel	Omvang (m ² wvo)	Type	Winkelgebied
Prins Alexander	1.400	Structureel	Wijkcentrum Lage Land
Prins Alexander	966	Verbouw	Rotterdam Alexandrium
Prins Alexander	854	Aanvang / Frictie	Wijkcentrum Zevenkamp
Kralingen-Crooswijk	450	Aanvang / Frictie	Centrum Rotterdam
Kralingen-Crooswijk	440	Structureel	Wijkcentrum Oudedijk
Prins Alexander	415	Aanvang / Frictie	Rotterdam Alexandrium
Hilleegersberg-Schiebroek	407	Structureel	Wijkcentrum Kleiweg
Hilleegersberg-Schiebroek	377	Aanvang / Frictie	Bergse Dorpsstraat
Hilleegersberg-Schiebroek	349	Structureel	Bergse Dorpsstraat
Kralingen-Crooswijk	326	Verbouw	Wijkcentrum Lusthofstraat

966 m² wvo. Verder betreft het allemaal redelijk kleinschalige panden met een omvang van 450 m² wvo en kleiner. Geen van de panden biedt ruimte voor de ontwikkeling van een bouwmarkt. De meeste leegstaande panden zijn bovendien gesitueerd in wijkcentra, waar een bouwmarkt naar aard en omvang niet passend is. Het middelgrote leegstaande pand

op Rotterdam Alexandrium wordt momenteel verbouwd, redelijkerwijs ten behoeve van nieuwvestiging.

5.3 Bouwmarkten Rotterdam en omgeving

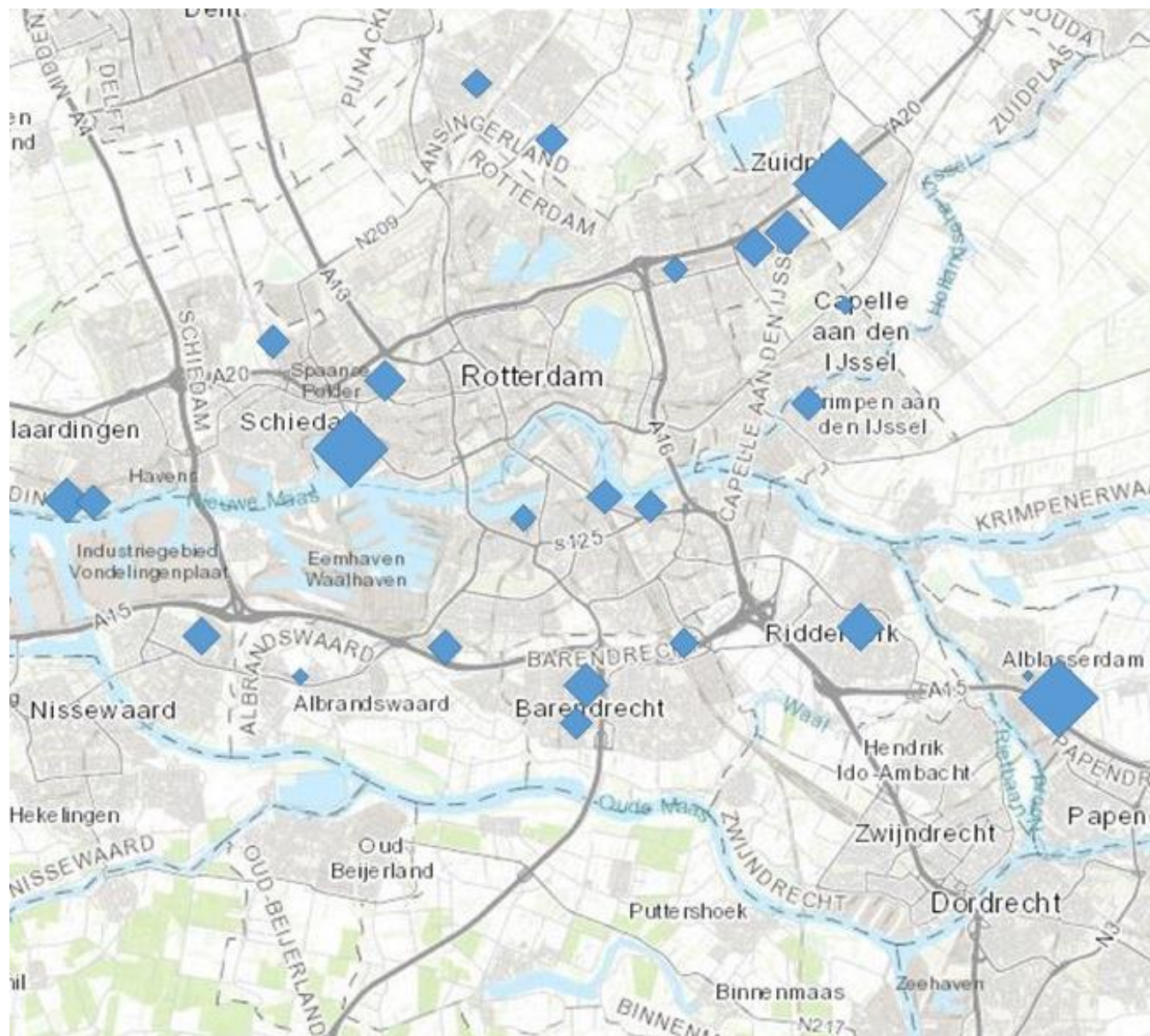
Bouwmarkten

Figuur 6 toont de spreiding van bouwmarkten in Rotterdam en (directe) omgeving. In onderstaande tabel zijn tevens de grootste bouwmarkten (>5.000 m² wvo) weergegeven.

Tabel 4 Grootste bouwmarkten Rotterdam en omgeving

Gemeente	Formule	Omvang (m ² wvo)
Zuidplas	Hornbach	10.979
Alblasserdam	Hornbach	9.285
Rotterdam	Praxis	8.776
Ridderkerk	Gamma	5.466
Vlaardingen	Praxis	5.366
Barendrecht	Praxis	5.190
Capelle a/d IJssel	Praxis	5.121

- In Rotterdam en (directe) omgeving is een groot aantal bouwmarkten gevestigd en bovendien is sprake van een redelijk goede spreiding. Uitzondering hierop is het noordelijk deel van Rotterdam (ten noorden van de Maas), waar 'slechts' drie bouwmarkten zijn. Dit beperkte aanbod duidelijk blijkt uit figuur 5.
- In de omgeving zijn drie grootschalige bouwmarkten (twee Hornbach's en een Praxis), die een functie hebben voor een relatief groot gebied. Verder zijn er vier middel-grote bouwmarkten, allen gevestigd buiten Rotterdam.
- Alle andere bouwmarkten zijn reguliere bouwmarkten met een (boven)lokale functie. Rotterdam telt er zeven, waarvan er 'slechts' twee ten noorden van de Maas zijn gesitueerd.
- Reeds is gebleken dat het aanbod per 1.000 inwoners in het gebied Kralingen-Crooswijk, Hillegersberg-Schiebroek en Prins Alexander zeer beperkt is. Aan de hand van de figuur en de tabel komt dit duidelijk naar voren.



Figuur 5: Bouwmarkten Rotterdam en omgeving (omvang geschaald naar m² wvo)

6 Behoeft

6.1 Kwantitatieve behoefte

Distributieplanologisch onderzoek

Om een indicatie te geven ten aanzien van de kwantitatieve mogelijkheden voor een bouwmarkt zijn distributieplanologische berekeningen gemaakt voor de huidige en toekomstige situatie in het primair verzorgingsgebied. Daarbij is gekeken naar de doe-het-zelfbranche. De indicatieve berekeningen geven een indicatie van het economisch functioneren en eventuele marktruimte voor de betreffende branche. Voor de toekomstige situatie is rekening gehouden met een toename van het inwonertal, evenals de effecten van een extra bouwmarkt in Kralingen-Crooswijk.

Koopstromen

I&O Research heeft onderzoek gedaan naar koopstromen in de gehele Randstad⁹. Dit onderzoek geeft onder meer inzicht in de koopstromen voor de doe-het-zelfbranche. De resultaten bieden inzicht op gemeenteniveau en voor verschillende winkelgebieden. Het verzorgingsgebied in voorliggende analyse bestaat echter uit drie stadsdelen in Rotterdam. Vanuit de beschikbare cijfers is daarom een zorgvuldige inschatting gemaakt op basis van kennis en ervaring van koopstromen en specifiek het functioneren van doe-het-zelfbranche.

Huidige situatie

Het KSO toont dat de binding binnen de doe-het-zelfbranche in grote steden (>200.000 inwoners) circa 83% is (exclusief internet). In de gemeente Rotterdam lag de binding in 2018 op 81% (exclusief online). Veruit de meeste bestedingen komen terecht bij bouwmarkten. Verspreid over Rotterdam is een groot aantal reguliere bouwmarkten gevestigd, waardoor inwoners voor (lokale) doe-het-zelf aankopen uitstekend in

de eigen gemeente terecht kunnen. Er is echter ook veel afvloeiing, als gevolg van diverse grootschalige bouwmarkten net buiten de gemeentegrens.

In het primaire verzorgingsgebied, Kralingen-Crooswijk, Hillegersberg-Schiebroek en Prins Alexander, ligt de binding naar verwachting veel lager. Dit heeft alles te maken de aanwezigheid van slechts één bouwmarkt. Tabel 5 geeft een schatting van de binding, waarbij rekening is gehouden met de huidige spreiding van bouwmarkten in Rotterdam en omgeving.

Tabel 5 Huidige binding primair verzorgingsgebied

Stadsdeel	Inwonertal	Binding
Kralingen-Crooswijk	54.466	35%
Hillegersberg-Schiebroek	44.730	15%
Prins Alexander	95.926	50%
Totaal (gewogen)		38%
Totaal (indicatief)		35 à 40%

Een binding van hooguit 35 à 40% is in de huidige situatie in het primaire verzorgingsgebied naar verwachting reëel. Dat betekent dat 35 à 40% van de bestedingen door inwoners in het primair verzorgingsgebied terecht komt bij doe-het-zelfzaken in de drie betreffende stadsdelen. Gelet op beperkte aanbod in de drie stadsdelen en het ruime aanbod elders in Rotterdam en omgeving, is de toevloeiing redelijkerwijs zeer beperkt. Een toevloeiing van hooguit 5% wordt reëel geacht. Hetzelfde percentage toevloeiing was in 2018 gemeten op gemeenteniveau.

Toekomstige situatie

In de toekomstige situatie is het aanbod in het primaire verzorgingsgebied nog altijd redelijk beperkt, maar een toename

van de binding is reëel als gevolg van een extra bouwmarkt. Onderstaande tabel geeft een schatting van de toekomstige binding.

Tabel 6 Toekomstige binding primair verzorgingsgebied

Stadsdeel	Inwonertal	Binding
Kralingen-Crooswijk	57.175	50%
Hillegersberg-Schiebroek	44.244	25%
Prins Alexander	94.623	60%
Totaal (gewogen)		49%
Totaal (indicatief)		45 à 50%

Naar verwachting is een binding haalbaar van circa 45 à 50%. Een toevloeiing van circa 5% wordt ook voor toekomstige situatie reëel geacht.

Opgemerkt moet worden dat deze inschattingen voor de koopstromen behoudende aannames zijn. Daarnaast betreft het een redelijk groot verzorgingsgebied met veel inwoners, waardoor 1% meer of minder een redelijk significante invloed heeft op de uitkomst. Dit onderstreept de indicatieve aard van de berekeningen.

Op gemeenteniveau zal de binding ook toenemen, met name als gevolg van de komst van Hornbach in Rotterdam-Zuid. 85% zou op basis van referentiegegevens uit het KSO2018 mogelijk moeten zijn na toevoeging van Hornbach en Karwei.

Bestedingen

Op basis van de meest recente omzetkengetallennotitie (2021) blijkt dat in 2019 in Nederland gemiddeld € 212,- per inwoner werd besteed in doe-het-zelfwinkels. Sinds 2015 is dit een toename van circa 13,5% (gemiddeld 2,7% groei per

⁹ I&O Research (2019), Randstad Koopstromenonderzoek 2018

jaar over 4 jaar). Op basis van CBS omzetstatistieken en de historische trend moet geconcludeerd worden dat de bestedingen per hoofd anno 2022 hoger liggen dan in 2019. Tegelijkertijd ligt het gemiddelde inkomen in Rotterdam 7% onder het landelijk gemiddelde, wat bij een inkomenselasticiteit van 0,7 een daling van 4,9% van het gemiddelde bestedingsbedrag ten opzichte van het landelijk gemiddelde betekent. Per saldo wordt uitgegaan van een kengetal van circa € 221,-, wat tevens aansluit op de rapportage van STEC ten behoeve van Hornbach Rotterdam-Zuid en eerdere BRO-rapportages.

In de toekomst laten we het bestedingskengetal gelijk. Online neemt ook bij doe-het-zelfaankopen toe, waardoor op termijn een effect op de bestedingen zal ontstaan. Tegelijkertijd nemen ook de fysieke bestedingen al jaren toe. We strepen deze effecten modelmatig tegen elkaar weg en laten het kengetal daardoor gelijk in 2030.

Economisch functioneren

Tabel 7 op de volgende pagina toont een indicatieve marktbenadering van het economisch functioneren van de doe-het-zelfbranche in het primaire verzorgingsgebied: Kralingen-Crooswijk, Schiebroek-Hillegersberg en Prins Alexander.

- In de huidige situatie bedraagt de gemiddelde vloerproductiviteit circa € 2.975 à 3.400 per m² wvo. Dit is ruim boven het landelijk vijfjaarsgemiddelde van € 1.621 per m² wvo. De hoge vloerproductiviteit heeft er voor een groot deel mee te maken dat het aanbod relatief beperkt is. Het huidige doe-het-zelfaanbod in het primaire verzorgingsgebied is in staat om gezond te kunnen functioneren. Bovendien is sprake van een distributieve uitbreidingsruimte van circa 4.450 à 5.850 m² wvo.
- Door een toename van het inwonertal en uitgaande van de komst extra bouwmarkt, worden meer bestedingen gebonden en neemt ook de toevloeiing in absolute zin toe. Op basis daarvan ontstaat indicatief 7.300 à 8.700

Tabel 7 Indicatie economisch functioneren doe-het-zelfbranche primair verzorgingsgebied

	2022	2030
Inwonertal	195.122	196.042
Winkelomzet per hoofd (€)	221	221
Bestedingspotentieel (€ mln.)	43,1	43,3
Koopkrachtbinding (%)	35 à 40%	45 à 50%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	15,1 à 17,2	19,5 à 21,7
Koopkrachttoevloeiing (%)	5%	5%
Omzet door toevloeiing (€ mln.)	0,8 à 0,9	1,0 à 1,1
Totale besteding (€ mln.)	15,9 à 18,2	20,5 à 22,8
WVO totaal (m ²)	5.344	5.344
Omzet per m ² wvo (€)	2.975 à 3.400	3.850 à 4.275
Vergelijkbaar landelijk vijfjaarsgemiddelde (€ per m ² wvo)	1.621	1.621
Verschil ten opzichte van gemiddelde	+84 à 110%	+138 à 164%
Indicatieve uitbreidingsruimte (m ² wvo, afgerond)	+4.450 à 5.850	+7.300 à 8.700

m² wvo uitbreidingsruimte voor nieuw doe-het-zelfaanbod

- De toevoeging van een reguliere bouwmarkt van circa 3.000 m² wvo geeft daarmee nadrukkelijk invulling aan een kwantitatieve behoefte. Ook na nieuwvesting van de bouwmarkt ligt het economisch functioneren van de doe-het-zelfbranche indicatief nog altijd ruim boven het landelijk vijfjaarsgemiddelde. Distributief gezien betekent dit dat de aanwezige doe-het-zelfzaken ook in de toekomst in staat zijn om gezond te kunnen functioneren.
- Ook op gemeentelijk en regionaal niveau is de indicatieve marktruimte ruim voldoende voor de reeds bekende plannen en initiatieven (bouwmarkt Nieuw Kralingen en Hornbach Rotterdam-Zuid). In bijlage 1 zijn de berekening voor zowel de gemeente Rotterdam als de regio terug te vinden.

Kwaliteit boven kwantiteit

De distributieve uitbreidingsruimte is het resultaat van berekeningen die gebaseerd zijn op meerdere aannames. Het gaat immers om toekomstige ontwikkelingen die op voorhand nooit exact kunnen worden voorspeld. De bevolkingsontwikkeling kan anders uitpakken, bestedingen kunnen sterk stijgen of juist dalen en koopstromen kunnen toch iets anders lopen dan verwacht. De uitkomsten van de berekeningen mogen daarom nooit als normatief worden beschouwd, maar uitsluitend als indicatief.

In dit verband is het van belang om aan te geven dat bij winkelontwikkelingen meer waarde moet worden gehecht aan kwalitatieve aspecten, dan aan kwantitatieve distributieve mogelijkheden. Als bijvoorbeeld nieuwe winkelontwikkelingen plaatsvinden op een goede plek binnen de structuur en als gevolg hebben dat verouderd aanbod op een slechte plek

verdwijnt, dan is de detailhandelsstructuur er per saldo op vooruit gegaan. Er is immers modern, aantrekkelijk aanbod en/of een aantrekkelijk verblijfsklimaat bij gekomen en daar heeft de consument uiteindelijk de meeste baat bij.

6.2 Kwalitatieve behoefte en effecten

Omzeteffect

De komst van een bouwmarkt van circa 3.000 m² vwo resulteert logischerwijs in omzeteffect in het primaire verzorgingsgebied, zeker aangezien het aanbod in de huidige situatie (zeer) beperkt is. Hierdoor neemt het doe-het-zelfaanbod naar verhouding enorm toe. Daarbij geldt echter dat het effect als aanvaardbaar wordt beschouwd.

- Door de komst van een reguliere bouwmarkt van circa 3.000 m² vwo daalt de gemiddelde vloerproductiviteit naar € 2.475 à 2.750 m² vwo. Dit ligt nog altijd ruimschoots boven het landelijk gemiddelde functioneren van de doe-het-zelfbranche.
- Zoals blijkt uit de berekeningen zullen er, als gevolg van de komst van een bouwmarkt, meer bestedingen worden gebonden en ook de toevloeiing neemt in absolute zin licht toe.
- Uitgaande van een winkelomvang van circa 3.000 m² vwo, bedraagt de omzetclaim van de bouwmarkt circa € 4,85 miljoen. Afhankelijk van de daadwerkelijk gerealiseerde binding bedraagt de extra omzet die wordt gegenereerd € 2,3 à 6,9 miljoen. Het is dus zeer reëel om aan te nemen dat de extra bouwmarkt de eigen omzet grotendeels terugverdiend.
- Het effect richt zich naar verwachting vooral op andere bouwmarkten en in mindere mate op de bestaande speciaalzaken. De aanwezigheid van twee (reguliere) bouwmarkten in een verzorgingsgebied met bijna 200.000 inwoners is echter passend.
- Op basis van bovenstaande is de kans op verdringing zeer klein.

Op basis van het berekende omzeteffect wordt de kans klein geacht dat bestaande doe-het-zelfwinkels verdwijnen. Het is echter niet volledig uit te sluiten dat bestaande doe-het-zelf-aanbieders verdwijnen. Indien er onverhoopt toch een doe-het-zelfzaak verdwijnt, is dit vanuit het oogpunt van een goede ruimtelijke ordening aanvaardbaar. De volgende overwegingen liggen hieraan ten grondslag.

- De meeste doe-het-zelfwinkels in het primaire verzorgingsgebied zijn geen essentiële dragers voor de winkelgebieden waar beleidsmatig op wordt ingezet (binnensteden en buurt- en wijkcentra). Het eventueel verdwijnen van een enkele zaak is daardoor aanvaardbaar voor de detailhandelsstructuur.
- Doe-het-zelfzaken hebben vaak een brede bestemming. Deze brede bestemming draagt bij aan de herinvulbaarheid en/of transformatie bij eventuele leegstand. Op basis hiervan is de kans op langdurige leegstand klein.

Nieuwvestiging van een bouwmarkt heeft bovendien naar verwachting slechts beperkte invloed op bestaande speciaalzaken.

- Bouwmarkten concurreren doorgaans namelijk vooral met andere bouwmarkten.
- In de huidige situatie is ruim 50% van het doe-het-zelfaanbod in het primaire verzorgingsgebied reeds bouwmarkt. Bovendien zijn ook buiten het primaire verzorgingsgebied (binnen afzienbare afstand) diverse bouwmarkten gevestigd, waaronder enkele zeer grootschalige. Beredeneerd vanuit concurrentieverhoudingen tussen speciaalzaken en bouwmarkten, zorgt de komst van een nieuwe (reguliere) bouwmarkt slechts voor een beperkte verschuiving.
- Mocht er (op termijn) toch een speciaalzaak verdwijnen (mede door autonome ontwikkelingen) leidt dit niet tot

onaanvaardbare aantasting van de consumentenverzorging. Binnen afzienbare reisafstand liggen namelijk diverse speciaalzaken.

- Leegkomende panden van speciaalzaken zijn veelal redelijk beperkt in omvang en daardoor makkelijk opnieuw in te vullen of te herontwikkelen tot andersoortige detailhandel of andere publieksgerichte voorzieningen.

Kwalitatieve behoefte

Nieuwvestiging van een (reguliere) bouwmarkt heeft nadrukkelijk meerwaarde voor de consumentenverzorging in het primaire verzorgingsgebied.

- De omvang van het doe-het-zelfaanbod, en ook specifiek het bouwmarktenaanbod, in het primair verzorgingsgebied is in de huidige situatie relatief beperkt vergeleken met het landelijke én het Rotterdamse gemiddelde.
- De nieuwe bouwmarkt betreft naar verwachting een Karwei. Dit is in kwalitatieve zin een aanvulling op de bestaande bouwmarkt in het primaire verzorgingsgebied, een Praxis. Karwei richt zich nadrukkelijk mede op decoratieve artikelen.
- De nieuwe bouwmarkt heeft overwegend een lokale functie. Nieuwvestiging in Kralingen-Crooswijk is te meer een aanvulling, aangezien hier de komende jaren een groot aantal nieuwbouwwoningen wordt gerealiseerd. Hierdoor zal niet alleen het klussen de komende jaren toenemen, maar ook de vraag naar inrichting en woningdecoratie.

7 Bijlage

Als aanvulling op de eerdere berekeningen voor het primaire verzorgingsgebied zijn in deze bijlage de marktruimte berekend voor zowel de gemeente als de regio. Voor het vaststellen van de regio is dezelfde indeling gehanteerd als gebruikt in het in 2017 verschenen rapport: Rotterdam, Afweging behoefte aan ontwikkeling bouwmarkten en tuincentra. Onder de regio vallen de gemeenten Albrandswaard, Barendrecht, Brielle, Capelle aan den IJssel, Hellevoetsluis, Krimpen aan den IJssel, Lansingerland, Maassluis, Nissewaard, Ridderkerk, Schiedam, Vlaardingen, Westvoorne en Zuidplas.

Toelichting berekening gemeente Rotterdam

- Indien we in de toekomst uitgaan van vergelijkbare koopstromen als in 2018, ontstaat in zowel de huidige als toekomstige situatie ruimvoldoende marktruimte voor doe-het-zelfaanbod (30.100 tot 37.400 m² wvo).
- Indien de binding toeneemt tot 85% als gevolg van de komst van Hornbach en de bouwmarkt in Nieuw-Kralingen, ontstaat zelfs 41.500 m² wvo marktruimte.
- Ondanks de indicatieve aard van de berekeningen is overduidelijk dat sprake is van zeer veel marktruimte. Enerzijds als gevolg van het reeds beperkte doe-het-zelfaanbod in Rotterdam en anderzijds als gevolg van de forse bevolkingsgroei in Rotterdam. Beide bouwmarktinitiatieven in Rotterdam voorzien duidelijk in een kwantitatieve behoefte.

Overige aandachtspunten

- De Gamma aan de Korte Stadionweg verhuist naar de Noorderhelling. In 2021 is gestart met de bouw. Ten gevolge van deze nieuwe ontwikkeling stijgt het aanbod van de Gamma met circa 400 m² WVO. Deze toename is nog niet meegenomen in het WVO totaal. Ook deze beperkte

Tabel 8 Indicatie economisch functioneren doe-het-zelfbranche gemeente Rotterdam.

	2022	2030	2030
Inwonertal	650.597	712.800	712.800
Winkelomzet per hoofd (€)	221	221	221
Bestedingspotentieel (€ mln.)	143,8	157,5	157,5
Koopkrachtbinding (%)	81%	81%	85%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	116,5	127,6	133,9
Koopkrachttoevloeiing (%)	5%	5%	5%
Omzet door toevloeiing (€ mln.)	6,1	6,7	7,0
Totale besteding (€ mln.)	122,6	134,3	140,9
WVO totaal (m ²)	45.463	45.463	45.463
Omzet per m ² wvo (€)	2.700	2.975	3.125
Vergelijkbaar landelijk vijfjaarsgemiddelde (€ per m ² wvo)	1.621	1.621	1.621
Verschil ten opzichte van gemiddelde	67%	84%	93%
Indicatieve uitbreidingsruimte (m ² wvo, afgerond)	30.100	37.400	41.500

uitbreiding is prima te motiveren vanuit de kwantitatieve behoefte.

- Per saldo blijft er zelfs marktruimte over om andere bouwmarkten in Rotterdam in de toekomst eventueel uit te breiden en te moderniseren.

Toelichting berekening regio

- Op regionaal niveau ligt de binding hoger, omdat veel afvloeiing uit Rotterdam terecht komt in de omliggende gemeenten (onderdeel van de regio). Ook is sprake van beperkte toevloeiing van buiten de regio. Wij sluiten in deze rapportage aan bij de cijfers van STEC, namelijk 90% binding en 5% toevloeiing. Dit wijkt beperkt af van de eerder door BRO gehanteerde koopstromen in 2017,

wat te verklaren is door nieuwe brondata uit het KSO2018.

- Ook op regionaal niveau moet geconcludeerd worden dat er in de toekomst ruimvoldoende marktruimte ontstaat voor alle genoemde bouwmarktinitiatieven.

Tabel 9 Indicatie economisch functioneren doe-het-zelfbranche regio.

	2022	2030
Inwonertal	1.317.098	1.391.600
Winkelomzet per hoofd (€)	221	221
Bestedingspotentieel (€ mln.)	291,1	307,5
Koopkrachtbinding (%)	90%	90%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	262,0	276,8
Koopkrachttoevoeiing (%)	5%	5%
Omzet door toevoeiing (€ mln.)	13,8	14,6
Totale besteding (€ mln.)	275,8	291,4
WVO totaal (m ²)	158.412	158.412
Omzet per m ² wvo (€)	1.750	1.850
Vergelijkbaar landelijk vijfjaarsgemiddelde (€ per m ² wvo)	1.621	1.621
Verschil ten opzichte van gemiddelde	8%	14%
Indicatieve uitbreidingsruimte (m ² wvo, afgerond)	11.700	21.300

www.bro.nl | info@bro.nl

Hoofdvestiging Boxtel

Boscheweg 107
5282 WV Boxtel
T +31 (0)411 850 400

Vestiging Amsterdam

Rijnspoorplein 38
1018 TX Amsterdam
T +31 (0)20 506 19 99

Vestiging Venlo

Industriestraat 94
5931 PK Tegelen
T +31 (0)77 373 06 01