

Centrum Haaren

Behoefteraming detailhandel



Centrum Haaren

Behoefteraming detailhandel

Opdrachtgever:

Gemeente Oisterwijk

Contactpersoon:

De heer R. Mennen

Projectteam DTNP:

De heer T. Wissink

De heer D. Veenstra

Projectnummer:

2248.0523

Datum:

02 augustus 2023

Graafseweg 109
6512 BS Nijmegen

T 024 - 379 20 83

E info@dtnp.nl

W www.dtnp.nl

Adviseurs voor Ruimte en Strategie

1.	Inleiding	1
2.	Hoe ziet het speelveld eruit rondom Haaren?	2
3.	Wat gebeurt er landelijk en in Haaren zelf?	4
4.	Is er behoefte aan nieuwe detailhandel in Haaren?	7
5.	Ruimtelijke principes voor detailhandel	11
6.	Conclusie	13

INHOUD

1. Inleiding

Voor het centrum van Haaren ligt er een plan om het gebied rondom Driehoeven verder te ontwikkelen. Concreet gaat het hierbij om maximaal 1.850 m² bruto vloeroppervlak (bvo) aan detailhandel, kantoor en/of horeca. Voorliggend rapport brengt de behoefte aan meer detailhandel in het centrum van Haaren in beeld.

Huidige opdracht

DTNP stelde reeds een beoordeling op over uitbreidingspotenties voor commerciële functies in het centrum van Haaren^a. Inmiddels zijn er vijf jaar (met daarin ook nog een coronacrisis) verstreken. Vanuit de gemeente Oisterwijk is er daarom behoefte aan een actuele analyse, om weloverwogen keuzes te kunnen maken voor de toekomst van het gebied Driehoeven, en in verlengde daarvan voor het hele centrum van Haaren.

Voorliggend rapport gaat in op de toekomstige behoefte aan detailhandel in het centrum van Haaren. Detailhandel is een belangrijke functionele basis voor een centrumgebied. Inzicht in de behoefte aan detailhandel is belangrijk om een weloverwogen keuze te kunnen maken voor ontwikkellocatie Driehoeven.

^a DTNP (2018), Beoordeling uitbreiding centrum Haaren.

Het centrum van Haaren is in beweging

Het centrum van Haaren bestaat uit twee winkelclusters, allebei gesitueerd rondom een supermarkt. De Kerkstraat en Driehoeven verbinden deze twee clusters.

Het noordelijke cluster wordt gevormd door Albert Heijn, een aantal andere functies (fysio, pizzeria, makelaar) en het oude gemeentehuis. Omdat het gemeentehuis overbodig is geworden sinds de fusie met gemeente Oisterwijk, wordt het gesloopt en komt er een nieuw (nog te bouwen) dorpshart voor in de plaats^b.

Het zuidelijke cluster betreft Jumbo, Kruidvat, een modewinkel en een sportschool. Net om de hoek zijn nog een aantal niet-dagelijkse winkels gevestigd. Tegenover Jumbo ligt de beoogde ontwikkellocatie met de mogelijkheid voor nieuwe commerciële ruimte. Gemeente Oisterwijk is al enkele jaren samen met de eigenaar van het perceel aan het kijken naar een ontwikkeling op deze locatie.

Leeswijzer

Hoofdstuk 2 begint met de regionale context van het centrum van Haaren. Vervolgens gaat hoofdstuk 3 in

^b Houtman en Sander Landschapsarchitectuur (mei 2023), Ontwikkeldkader Hart voor Haaren.

op de belangrijkste landelijke trends op het gebied van detailhandel, en wordt er gekeken hoe het aanbod in Haaren zich ontwikkeld heeft. Dit zijn zaken om rekening mee te houden bij het beoordelen van de toekomstige behoefte aan detailhandel. Hoofdstuk 4 geeft een indicatie van die toekomstige behoefte. In hoofdstuk 5 worden een aantal ruimtelijke principes voor detailhandel uitgelegd. Hoofdstuk 6 zet de belangrijkste conclusies op een rij en beschrijft de te verwachten effecten van de beoogde ontwikkeling.



Wat is de toekomst van dit perceel?

2. Hoe ziet het speelveld eruit rondom Haaren?

Haaren is een klein dorp in gemeente Oisterwijk. Door de nabijheid van grotere centra vervult het centrum van Haaren alleen een rol voor inwoners uit het dorp zelf.

Haaren: een klein dorp met vooral dagelijks aanbod

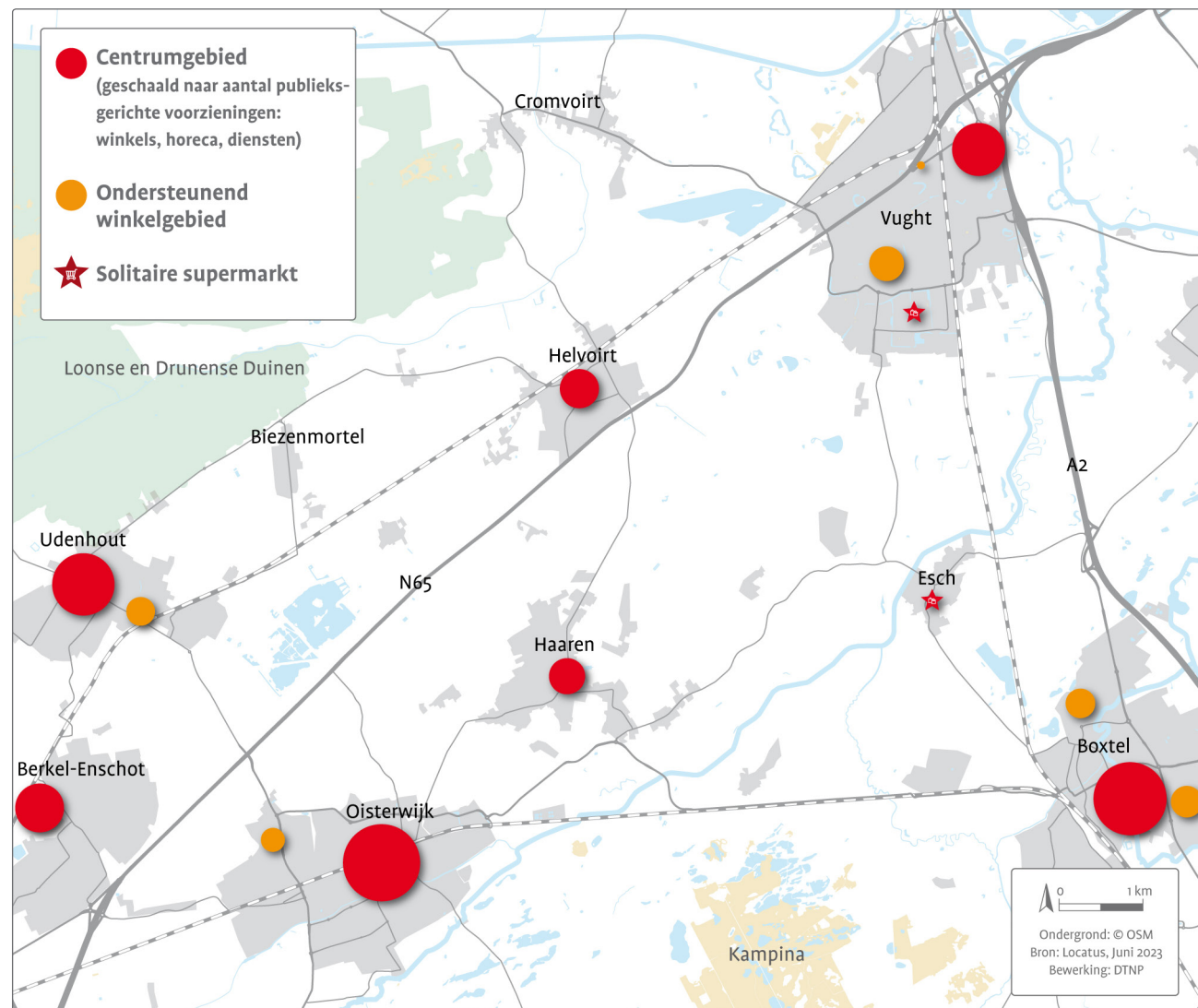
Haaren is een van de kleinere kernen in de omgeving, met circa 5.900 inwoners^a. Het voorzieningenaanbod in het centrum van Haaren bestaat uit zo'n 5.000 vierkante meter aan publieksgericht programma. Met Jumbo en Albert Heijn (beide circa 1.000 m² winkelvloeroppervlak) zijn er twee supermarkten in Haaren. Daarnaast zijn er een aantal kleinere dagelijkse winkels (versspeciaalzaak, drogisterij) en vier niet-dagelijkse winkels (o.a. een kledingzaak en een bloemist). Het zwaartepunt binnen de detailhandel in Haaren ligt duidelijk bij de dagelijkse sector, en specifiek bij de supermarktsector.

Een aantal grotere centra nabij

Haaren ligt tussen Oisterwijk en Helvoirt. Oisterwijk heeft circa 20.000 inwoners en is, op zo'n 10 minuten rijden met de auto, de dichtstbijzijnde kern. Het centrum van Oisterwijk is qua voorzieningenaanbod circa vijf keer zo groot als het centrum van Haaren. In Oisterwijk is er bijvoorbeeld op supermarktgebied meer te kiezen (Jumbo,

^a CBS Statline (2023).

Winkelgebieden in Haaren en omgeving



Albert Heijn, Lidl). Ook wat niet-dagelijks aanbod (mode, sport, doe-het-zelf, etc.) en horeca betreft heeft Oisterwijk een stuk meer te bieden dan Haaren.

Ten noorden van Haaren ligt Helvoirt, een kern van vergelijkbare omvang qua inwoners en voorzieningen. Het centrum van Helvoirt mag qua omvang vergelijkbaar zijn met Haaren, het biedt wel een completer voorzieningenaanbod. Zo is er in Helvoirt een Action en is er met Aldi ook een discountsupermarkt gevestigd.

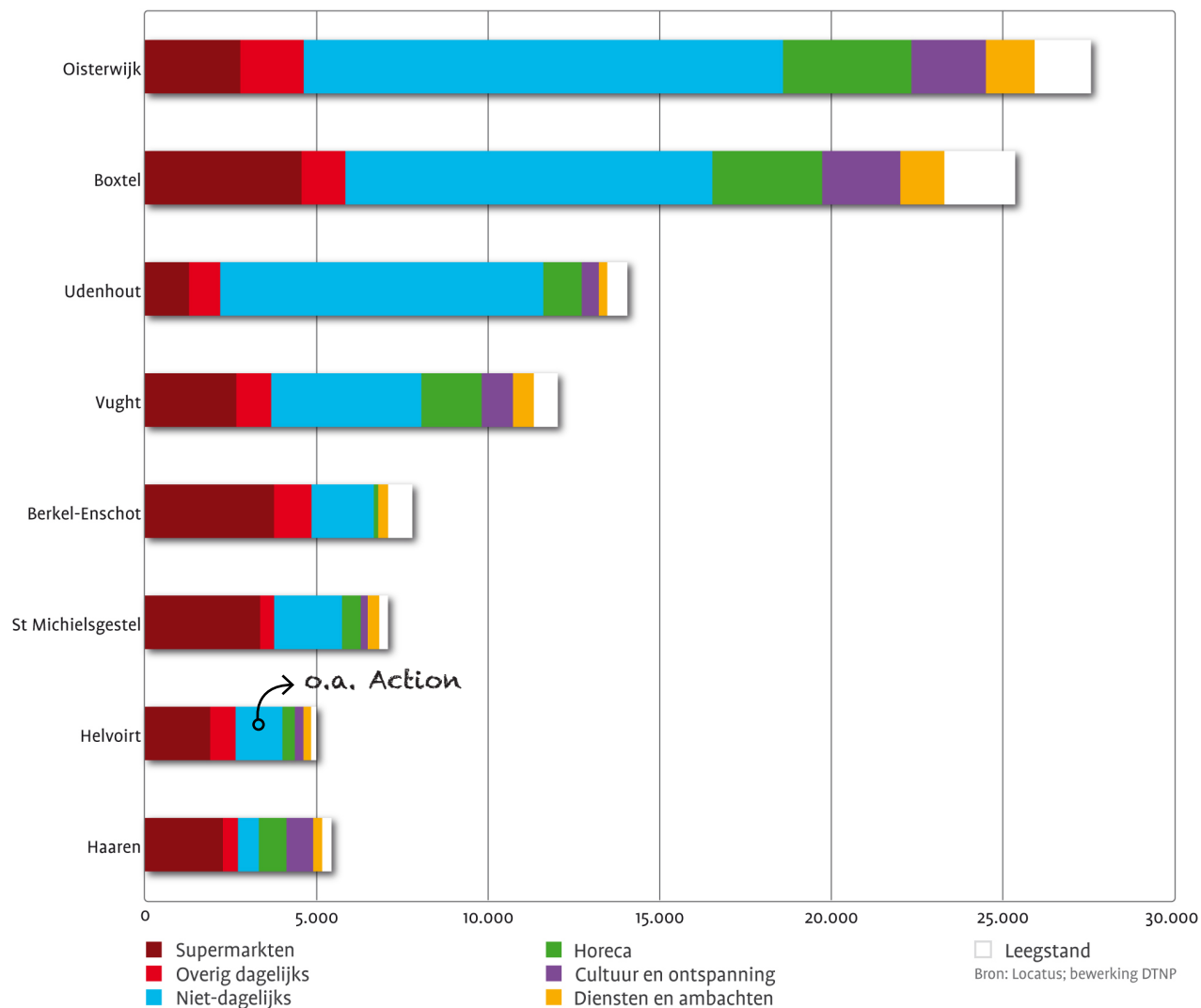
In de wijdere omgeving zijn Udenhout, Vught en Boxtel kernen met een groter voorzieningenaanbod dan Haaren. Op circa 20 minuten rijden liggen Tilburg (richting het zuidwesten) en Den Bosch (richting het noorden): twee grote steden met een zeer sterk publieksgericht aanbod, bijvoorbeeld voor een dagje uit.

Het centrum van Haaren is voor de bewoners van Haaren

Haaren is, gezien de concurrentiepositie in de regio, een lokaalverzorgend centrum, vooral gericht op de dagelijkse aankoop. Recent koopstromenonderzoek^a toont dit aan: 82% van de totale bestedingen in het centrum van Haaren wordt in de dagelijkse sector gedaan en 92% van deze dagelijkse bestedingen komt uit de eigen gemeente. Slechts 2% van de recreatieve bestedingen in gemeente Oisterwijk komt in Haaren terecht.

^a I&O Research et al (2022), Koopstromenonderzoek 2021.

Aanbod in Haaren en omliggende centra (in m² winkelvloeroppervlakte)



3. Wat gebeurt er landelijk en in Haaren zelf?

De afgelopen jaren is er veel veranderd in het winkellandschap. Online concurrentie wordt steeds groter, supermarkten breiden uit en er zijn minder fysieke winkels in centrumgebieden. Ook in Haaren zijn deze trends zichtbaar.

Online winkelen neemt steeds verder toe...

Het aandeel van de bestedingen dat online gedaan wordt neemt al jaren sterk toe en er lijkt nog geen plafond in zicht. Deze ontwikkeling heeft zijn weerslag op de fysieke winkelstructuur. In Oisterwijk ligt het aandeel van de bestedingen dat online wordt gedaan in de niet-dagelijkse sector inmiddels op zo'n 23%^a.

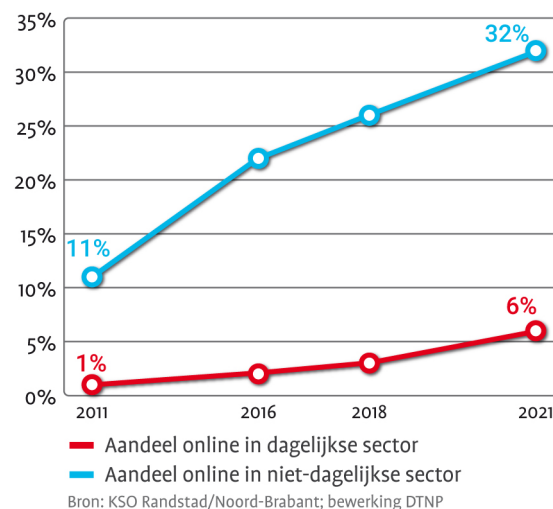
...de laatste jaren ook in de dagelijkse sector

Ook de dagelijkse sector krijgt steeds meer te maken met de invloed van het internet. Zowel grote supermarkten als specifieke aanbieders zoals Picnic bieden mogelijkheden om online boodschappen te doen. In 2021 lag het aandeel online in de Randstad op 6% (gemeente Oisterwijk zat destijds op circa 3%).

De coronapandemie heeft de ontwikkeling van online boodschappen doen de afgelopen jaren in een stroomversnelling gebracht. Consumenten kozen er tijdens

de pandemie vaker voor om online aankopen te doen, bijvoorbeeld omdat de fysieke winkels dicht waren. De pandemie is voorbij, maar de gewenning aan het gemak en de keuze van online winkelen blijft onder een deel van de consumenten. Sinds de coronapieak is er weliswaar een kleine terugval geweest in het aandeel online bestedingen, maar het ligt nog steeds hoger dan voor de pandemie.

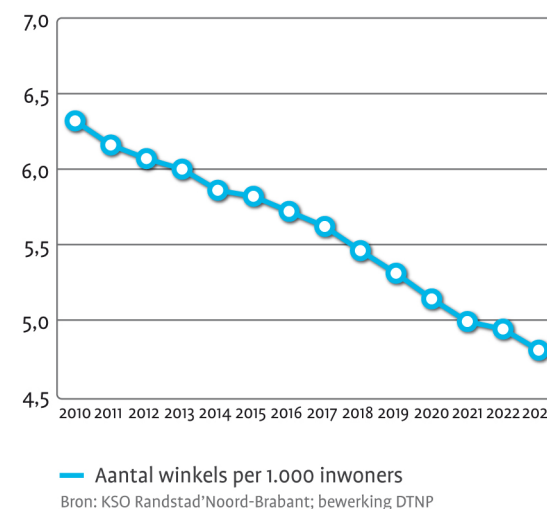
Daarnaast zorgt de demografische ontwikkeling ervoor dat er steeds meer mensen bijkomen die opgegroeid zijn in een tijd van digitale mogelijkheden. Ook zullen bezorgservices voor boodschappen waarschijnlijk steeds breder beschikbaar komen. De verwachting is



daarom dat online winkelen en boodschappen doen voorlopig verder toe zal nemen.

De periode na corona: nog geen nieuw normaal

Sinds de pandemie zijn er voor ondernemers andere zorgen bijgekomen. Passantenaantallen zijn nog niet op het niveau van voor corona. De coronasteun dient terugbetaald te worden. Daarnaast zorgt de oorlog in Oekraïne voor stijgende kosten en is er een personeels tekort in Nederland. Berichten over omzetrecords doen soms anders vermoeden, maar inflatie speelt hierin een belangrijke rol. Kortom, het economische speelveld is sinds de pandemie een stuk onzekerder, zowel voor bestaande als nieuwe ondernemers.



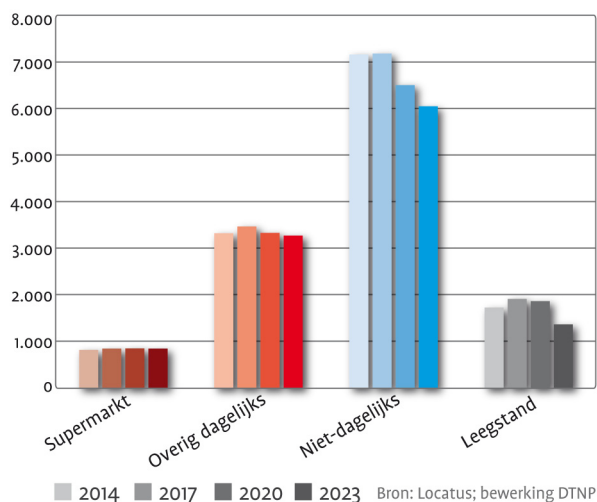
^a I&O Research et al (2022), Koopstromenonderzoek 2021.

Het winkelaanbod in kleine kernen staat onder druk

Naast de groeiende concurrentie van het internet, zorgt het geringe aantal inwoners van kernen zoals Haaren ervoor dat er simpelweg niet voldoende draagvlak aanwezig is om een fysieke winkel open te houden, voornamelijk als het gaat om niet-dagelijks aanbod. Het aantal winkels in de niet-dagelijkse sector is in centrumgebieden vergelijkbaar met dat van Haaren sinds 2014 dan ook sterk afgenomen^a.

a Locatus categoriseert Haaren als een "kernverzorgend centrum klein" (winkelgebied met 5 tot 50 winkels).

Ontwikkeling aantal verkooppunten in 'kernverzorgende centra klein' (centra met 5 tot 50 winkels)



Schaalvergroting in de supermarktsector

Landelijk bekeken valt het op dat supermarkten steeds groter worden. Het aantal reguliere kleine supermarkten (lees: 500 tot 1.000 m² wvo) neemt af. Het aantal supermarkten met een oppervlakte van meer dan 1.200 m² wvo neemt toe. Supermarkten van deze omvang hebben een groter draagvlak nodig.

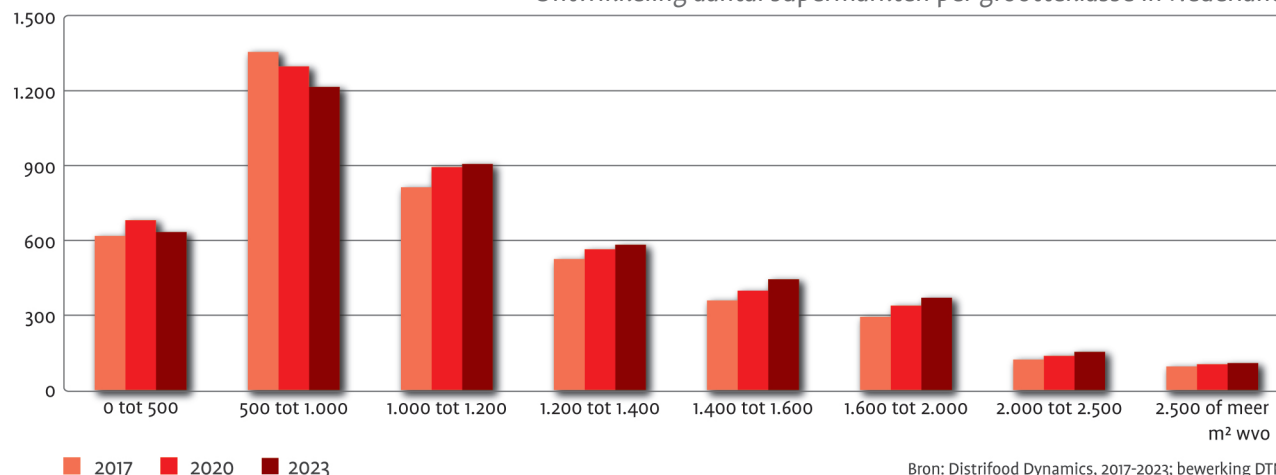
Supermarkten willen inspelen op veranderende voorkeuren van de consument. Zo is er meer aandacht voor versproducten (en de herkomst daarvan) en het bieden van een aangename winkelbeleving. Ook de keuze tussen artikelen wordt steeds breder. Alleen met een groter oppervlak kunnen supermarkten meebewegen

met deze veranderende wens van de consument en kunnen supermarkten de onderlinge concurrentie aan.

Kleinere supermarkten zijn kwetsbaar

Dergelijke schaalvergroting zorgt ervoor dat kleine supermarkten (kleiner dan 1.000 m² wvo) en supermarkten in kleinere verzorgingsgebieden kwetsbaarder worden. Consumenten kiezen sneller voor een grotere supermarkt vanwege het ruimere assortiment. Supermarkten in een kleiner verzorgingsgebied verliezen de concurrentie met een nabijgelegen groter centrum vanwege de keuzemogelijkheden tussen formules (fullservice tegenover discount).

Ontwikkeling aantal supermarkten per grootteklasse in Nederland



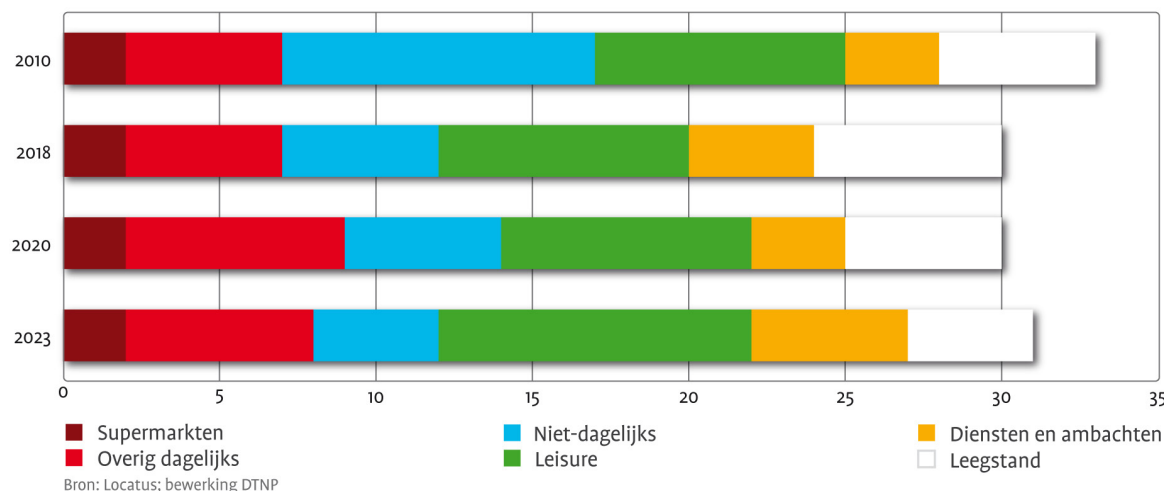
Landelijke trends ook zichtbaar in Haaren

In het centrum van Haaren zijn 27 publieksfuncties te vinden. Twaalf daarvan zijn winkels (in totaal zo'n 3.200 m² wvo). De afname van het niet-dagelijks aanbod tussen 2010 en 2018 is in lijn met landelijke trends. Sinds 2018 is het detailhandelsaanbod relatief stabiel, zowel in aantal verkooppunten als in oppervlakte. Het zwaartepunt ligt bij het dagelijks aanbod. Zowel het supermarktaanbod als het overig dagelijks aanbod is al jaren stabiel in het centrum van Haaren. Er is wel een verbreding van het functieprofiel zichtbaar, met meer ruimte voor diensten, ambachten en leisure.

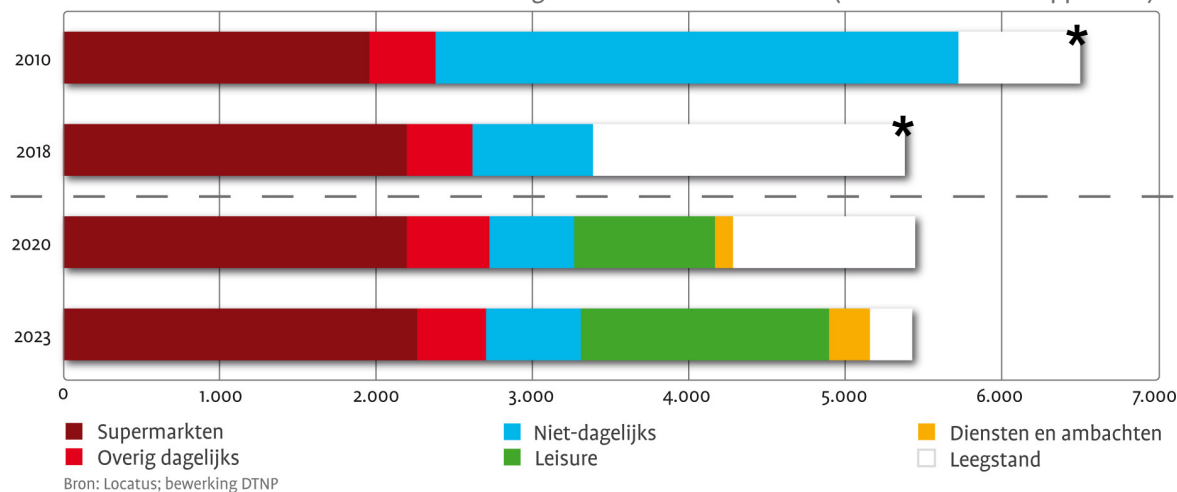
Kleinere panden vinden lastig een nieuwe invulling

Sinds 2018 is de leegstand in Haaren, vooral in aantal meters, afgenomen. Er staan nog 4 panden, vooral kleinere winkelunits, leeg. Het andere weggevalen niet-dagelijkse aanbod is onder andere getransformeerd tot woningen of vervangen door leisure-aanbod (zoals een sportschool in het voormalig Actionpand). Ontstane leegstand in het centrum van Haaren is dus ingevuld met andere functies, niet met nieuwe winkels.

Ontwikkeling aantal verkooppunten centrum Haaren



Ontwikkeling aanbod centrum Haaren (in m² winkelvloeroppervlak)



* Voor 2010 en 2018 zijn geen gegevens beschikbaar over oppervlaktes van leisure, diensten & ambachten, waardoor de leegstand in meters voor deze jaren een vertekend beeld oplevert.

4. Is er behoefte aan nieuwe detailhandel in Haaren?

Een indicatieve marktruimteberekening geeft inzicht in de huidige en toekomstige kwantitatieve behoefte voor detailhandel in het centrum van Haaren. Er is in Haaren sprake van een sterk overaanbod in de dagelijkse sector. Ook voor de niet-dagelijkse sector lijkt er, gezien de landelijke en lokale ontwikkelingen, geen marktruimte.

Marktruimteberekening als indicatie voor de toekomst

Een distributieplanologische berekening geeft inzicht in de verhouding tussen vraag en aanbod. Het geeft een indicatie wat de potentiële marktruimte voor detailhandel in het centrum van Haaren is. Het gaat daarbij om een berekening voor de dagelijkse sector (supermarkten, versspeciaalzaken, drogisterijen). Voor de niet-dagelijkse sector (van mode tot elektronica en woninginrichting) is een distributieplanologische berekening op de schaal van Haaren geen adequaat middel o.a. vanwege de grote diversiteit tussen branches en verdienmodellen en het gemiddeld meer bovenlokaal functioneren.

Een distributieplanologische berekening is geen exacte wetenschap, maar geeft op basis van een aantal on-

derbouwde aannames wel een indicatie van de huidige marktsituatie en de aannemelijke situatie in 2030. Deze kwantitatieve informatie dient als input (in combinatie met bijvoorbeeld kwalitatieve argumenten zoals ruimtelijke inpassing en beleidsambities) om een goede afweging te maken over nieuwe detailhandel in Haaren.

Aantal inwoners Haaren

In de kern Haaren wonen circa 5.925 mensen^a. De gemiddelde huishoudensgrootte in Haaren is ongeveer 2,3 mensen per huishouden. Tot 2030 zijn er volgens de Woonzorgvisie circa 150 nieuwe woningen nodig om te voorzien in de lokale woningbehoefte^b. Met die woningbouw is de groei van het aantal inwoners in Haaren beperkt. Trends als vergrijzing en individualisering zorgen ervoor dat de behoefte aan nieuwe woningen vaak voor kleinere huishoudens is. Uitgaande van een iets lagere gemiddelde huishoudensgrootte van 2,25^c in de toekomst betekent dat circa 6.100 inwoners in 2030^d.

- a CBS Statline (2023), Kerncijfers wijken en buurten 2022
- b Gemeente Oisterwijk (2022), Woonzorgvisie Gemeente Oisterwijk 2022 - 2027
- c Bevolkingsprognoses voor Noord-Brabant verwachten een gemiddelde huishoudensgrootte van circa 2,25 voor het landelijk gebied (waar gemeente Oisterwijk onder gerekend wordt. Bron: Provincie Noord-Brabant (2021), Bevolkingsprognose Noord-Brabant
- d $2,25 \times (2550 + 150)$

Er zijn verschillende woningbouwplannen in Haaren die nog onzeker zijn (zachte plannen). Waaronder bij voormalig klooster Haarendael wat ook onderdeel is van de woondeal in de regio^e. De bandbreedtes qua woningbouwprogramma in deze zachte plannen zijn groot, en het type woningen nog onduidelijk. Om hier rekening mee te houden is er in de marktruimteberekening een maximaal scenario opgenomen waarin wordt uitgegaan van circa 6.800 inwoners in 2030^f.

Waar doen mensen hun dagelijkse boodschappen?

De omvang van het winkelaanbod in Haaren, in combinatie met het grotere aanbod in de regio, zorgt ervoor dat sommige inwoners van Haaren (een deel van) hun dagelijkse boodschappen niet in de eigen woonplaats doen. Recent koopstromenonderzoek (KSO) biedt hier inzicht in. Uit dit onderzoek blijkt dat 13% van de bestedingen van inwoners in de gemeente Oisterwijk hun dagelijkse bestedingen in het centrum van Haaren doet. Het schaalniveau van gemeente Oisterwijk is niet intuïtief voor de som voor het centrum van Haaren (vooral lokale functie). De binding en toevloeiing uit het KSO vertaalt grofweg naar een binding van 75% van de be-

- e SRBT (2023), SRBT-Woondeal 2022-2030
- f Dit staat gelijk aan ruim 300 woningen erbij met een huishoudensgrootte van 2,25

stedingen van de eigen inwoners. Daar bovenop komt nog circa 10% van de omzet in de dagelijkse sector van buiten de eigen kern. Dit is een relatief hoge binding voor een klein dorp zoals Haaren, meestal zijn daar dan ook geen twee supermarkten aanwezig.

Voor het toekomstscenario wordt gerekend met een bindingspercentage van 70% tot maximaal 80%. Een binding van 80% is de absoluut maximaal haalbare binding in deze context. De verwachting is dat de toevloeiing niet substantieel zal veranderen in de toekomst. Het is niet aannemelijk dat het centrum van Haaren een grotere rol gaat spelen in de regio.

Rekening houden met de ontwikkeling van online

Om een realistisch beeld te krijgen van de bestedingen die mensen in 2030 doen, wordt er in de berekening gecorrigeerd voor de verwachte toename in internetwinkelen. De meest recente cijfers laten zien dat in gemeente Oisterwijk 3% van de dagelijkse bestedingen online terechtkomt, onder het gemiddelde van 6%. Landelijk is het de verwachting dat het online aandeel in de dagelijkse sector toe zal nemen (o.a. door de autonome demografische ontwikkeling). In Haaren is sprake van een sterke vergrijzing, waardoor die ontwik-

keling mogelijk minder snel gaat. Voor de situatie in Haaren in 2030 wordt uitgegaan van een voorzichtige stijging naar 6%. Dit effect wordt verrekend in de winkelomzet per hoofd, die daardoor in 2030 iets lager is.

Substantieel overaanbod in de dagelijkse sector in Haaren

De indicatieve marktruimteberekening laat zien dat er in de dagelijkse sector een substantieel overaanbod is in het centrum van Haaren, zowel nu als in 2030. Er is op basis van het landelijk gemiddeld functioneren (een vloerproductiviteit van €7.823) in de huidige situatie behoefte aan circa 1.750 m² wvo dagelijks aanbod in Haaren-Centrum. Op dit moment is er zo'n 2.700 m² dagelijks aanbod aanwezig.

Het dagelijks winkelaanbod in Haaren functioneert dus flink onder het landelijk gemiddelde (zo'n 35% lagere omzet per m² dan landelijk gemiddeld). In meer landelijk gebied kan een wat lagere vloerproductiviteit 'acceptabel' zijn (bijvoorbeeld circa 10% lager) maar het huidige aanbod is dus wel erg ruim en functioneert sterk ondergemiddeld. Met een ligging nabij Oisterwijk en Tilburg is Haaren niet dusdanig perifeer dat dit een gezonde situatie kan zijn.

Voor 2030 is zowel gerekend met een realistisch (harde plannen) als een optimistisch scenario (grote toevoegingen woningbouw). In het meest gunstige scenario van circa 6.800 inwoners is er met 80% binding alsnog sprake van een onderfunctioneren van circa -25%. Minder optimistische scenario's (lees: realistischer) laten een nog sterker ondergemiddeld functioneren zien, tot wel 40% ondergemiddeld.

Kwantitatief is er daarom op basis van de marktruimte geen enkele aanleiding om aanbod in de dagelijkse sector toe te voegen. Het bestaande aanbod is voor een dorp met de omvang van Haaren dan ook een erg ruim aanbod, zeker gezien de ligging nabij grotere kernen.

Indicatieve marktruimteberekening voor de dagelijkse sector in centrum van Haaren in 2030*

		Centrum Haaren		
		2023	2030 (reëel)	2030 (optimistisch)
a	Aantal inwoners in verzorgingsgebied Haaren	5.925	6.100	6.800
b	Winkelomzet per hoofd (excl. btw en internet), gecorrigeerd voor gemiddeld inkomen	€ 2.763	→ Effect internet € 2.678	€ 2.678
c	Koopkrachtbinding	75%	70 à 80%	70 à 80%
d	Verwachte winkelomzet uit verzorgingsgebied (excl. btw) $a * b * c$	€ 12,3 mln	€ 11,4 à 13,1 mln	€ 12,7 à 14,6 mln
e	Aandeel vreemde koopkracht/koopkrachttoevloeiing	10%	10%	10%
f	Totale winkelomzet (excl. btw) $d / (1 - e)$	€ 13,6 mln	€ 12,7 à 14,5 mln	€ 14,2 à 16,2 mln
g	Gemiddelde winkelomzet per m² wvo (excl. btw)	€ 7.823	€ 7.823	€ 7.823
h	Potentieel winkelaanbod f / g	ca. 1.750 m² wvo	ca. 1.625 à 1.850 m² wvo	ca. 1.800 à 2.075 m² wvo
i	Huidig winkelaanbod	ca. 2.703 m² wvo	ca. 2.703 m² wvo	ca. 2.703 m² wvo
j	Huidige winkelomzet per m² wvo (excl. btw) f / i	€ 5.047	€ 4.700 à 5.370	€ 5.240 à 5.990
k	Indicatie uitbreidingsruimte $h - i$	ca. - 950 m² wvo	ca. - 1.075 à - 850 m² wvo	ca. - 900 à - 630 m² wvo

* Voor een toelichting op de achtergronden van deze berekening verwijzen we naar de publicatie van Retail Insiders (2022), 'Omzetkengetallen 2021 ten behoeve van ruimtelijk-economisch onderzoek'.

Geen draagvlak voor meer niet-dagelijkse winkelruimte

Landelijk loopt het niet-dagelijks winkelaanbod al jaren terug, ook in centra met een vergelijkbare omvang als dat van Haaren. Tussen 2010 en 2018 is er in Haaren ook een substantieel aantal winkels in de niet-dagelijkse branches omgevallen. Het aantal niet-dagelijkse winkels in Haaren is sinds 2018 stabiel.

Winkelpanden in het centrum zijn de laatste jaren niet meer gevuld met nieuwe niet-dagelijkse winkels, terwijl er hier en daar wel een pand leeg heeft gestaan en er in de huidige situatie ook leegstand is. Het pand waar in het verleden de Action gevestigd was is een duidelijk voorbeeld. Een relatief goede locatie, gelegen tussen twee publiekstrekkingen (Jumbo en Kruidvat), is niet meer ingevuld met een winkel. Een sportschool heeft de leegstand hier opgevuld.

Verreweg het grootste deel van de detailhandelsomzet in Haaren (meer dan 80% van de totale omzet) komt voort uit de dagelijkse sector^a. Niet-dagelijkse winkels die relatief frequent bezocht worden zijn het meest kansrijk, aangezien die het makkelijkst kunnen profiteren van een sterk dagelijks aanbod. Een bloemist of

een dierenpeciaalzaak kan bijvoorbeeld meeliften op de bezoekersaantallen die de supermarkten in Haaren genereren. Dergelijk aanbod is echter reeds gevestigd in het centrum, bijvoorbeeld vlak om de hoek bij Jumbo.

Positie Haaren in regio biedt weinig kansen

Ook vanuit regionaal perspectief lijken de kansen voor nieuwe detailhandel in het centrum van Haaren niet groot. Grotere niet-dagelijkse winkels (zoals Action) zijn reeds gevestigd in omliggende kernen. Het aantal inwoners van Haaren zelf biedt onvoldoende omzetcapaciteit, ook in de toekomst.

Toevoegen van significante metrages niet voor de hand

Naast het overaanbod in de dagelijkse sector is ook in de niet-dagelijkse sector het toekomstperspectief niet dusdanig dat toevoeging van een significante hoeveelheid nieuwe detailhandelsmetrages vanuit kwantitatief oogpunt te verantwoorden is. Het creëren en vullen van nieuwe winkelruimtes is niet waarschijnlijk. De kans is groter dat het voorzien van nieuwe winkelruimte verplaatsingen van bestaande winkels veroorzaakt. Hierdoor komen andere reeds bestaande winkelpanden leeg te staan.



Vroeger de Action, nu een sportschool



Bloemist om de hoek van Jumbo aan Driehoefen

a I&O Research et al (2022), Koopstromenonderzoek 2021.

5. Ruimtelijke principes voor detailhandel

Ruimtelijk-kwalitatieve factoren zoals clustering en samenhang spelen, naast het kwantitatieve verhaal ook een rol bij de behoefte aan detailhandel.

Minder winkels: wat nu?

Centrumgebieden in Nederland zijn de afgelopen jaren op zoek geweest naar een antwoord op landelijke ontwikkelingen. Leegstaande winkelruimte werd niet meer vanzelfsprekend gevuld met een andere winkel. Verbreding van het functieprofiel en het realiseren van een compacter publieksgericht gebied zijn belangrijke strategieën geweest om de afname van fysieke winkels op te vangen.

Verbreding van het functieprofiel: 'place to buy' en 'place to be'

De afname in het aantal fysieke winkels zorgde ervoor dat het functiepalet van centrumgebieden breder is geworden. Zo is er, naast een toename in diensten zoals kappers, de laatste jaren meer ruimte voor horeca, cultuur en ontspanning. In lijn met deze ontwikkeling is er meer aandacht voor het centrumgebied als verblijfsgebied, met een aantrekkelijke openbare ruimte. Zo wordt het centrum niet alleen een 'place to buy', maar ook een 'place to be'.

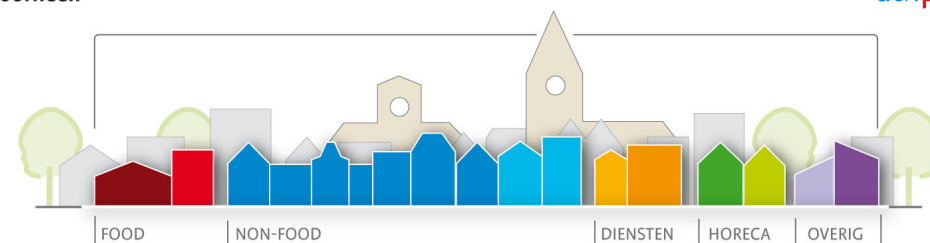
Concentreren in een compacter publieksgericht gebied

Een deel van de leegstaande panden kon ingevuld worden met een ander type functie, maar functieverbreiding alleen is niet voldoende om een centrum levendig en aantrekkelijk te houden. Winkels zijn gebaat bij clustering^a. Individuele trekkracht van winkels neemt af, maar synergie tussen winkels zorgt ervoor dat passantenaantallen zo hoog mogelijk blijven. Een compact publieksgericht gebied is essentieel. Door de randen van het centrumgebied te transformeren (bijvoorbeeld naar wonen en werken), wordt leegstand teruggedrongen en blijft het overige centrumgebied compact en gevuld.

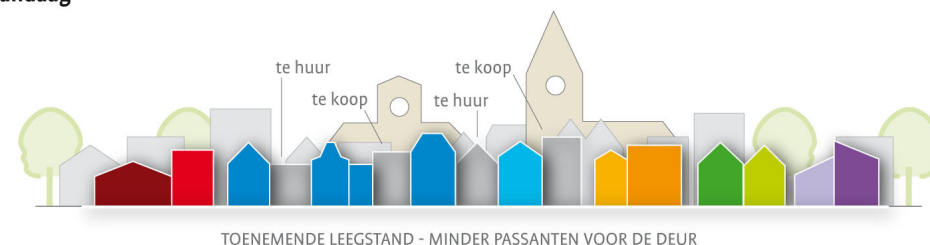
^a Onderzoek van DTNP wijst uit dat een hoge mate van clustering van winkels in een centrumgebied resulteert in meer winkels per 1.000 inwoners

Ontwikkeling van centrumgebieden de afgelopen jaren: een bredere functiemix binnen een compacter centrumgebied

Voorheen

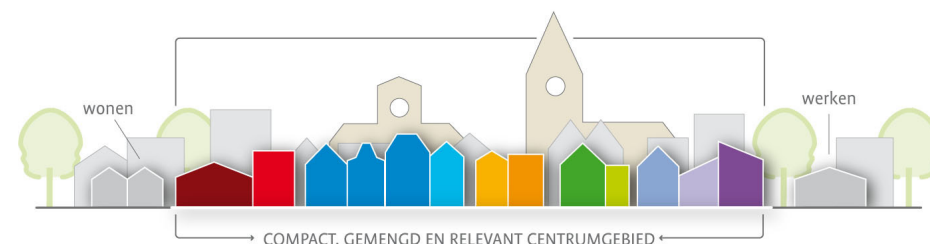


Vandaag



TOENEMENDE LEEGSTAND - MINDER PASSANTEN VOOR DE DEUR

Toekomst?



COMPACT, GEMENGD EN RELEVANT CENTRUMGEBIED

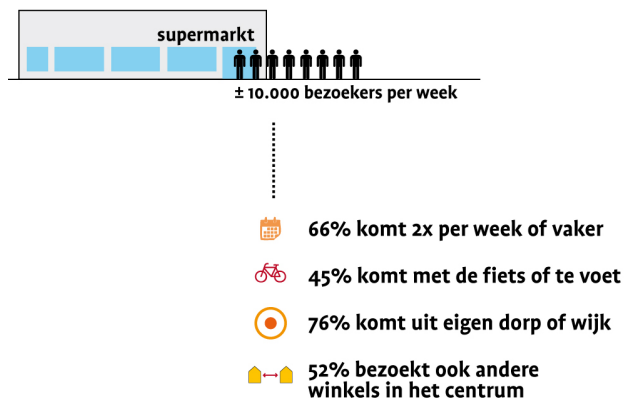
De supermarkt als trekker voor een centrumgebied

Een supermarkt voorziet in de belangrijkste dagelijkse behoefte van inwoners, zeker in een dorp. Daarnaast vervult een supermarkt, mits goed ingepast, een belangrijke rol binnen een centrumgebied. Zeker in dorpscentra zijn supermarkten de grootste publiekstrekker. Overige voorzieningen kunnen profiteren van deze bezoekers. Uit onderzoek van DTNP blijkt dat circa 50%

van de consumenten hun supermarktbezoek combineert met een bezoek aan meerdere andere winkels. Zo heeft het hele centrum baat bij een goed ingepaste supermarkt. Hierbij dient opgemerkt te worden dat de afstand tussen de supermarkt en overige winkels niet te groot mag zijn, en dat er sprake moet zijn van een goede zichtrelatie. Hoe sterker aan deze ruimtelijke voorwaarden voldaan wordt, hoe hoger het combinatie-

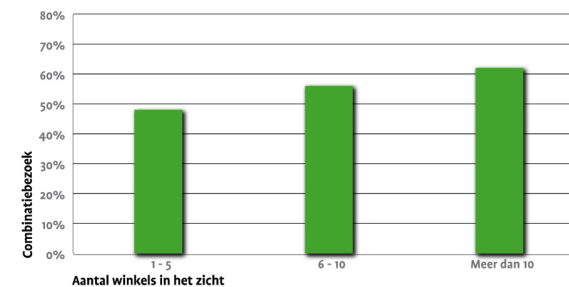
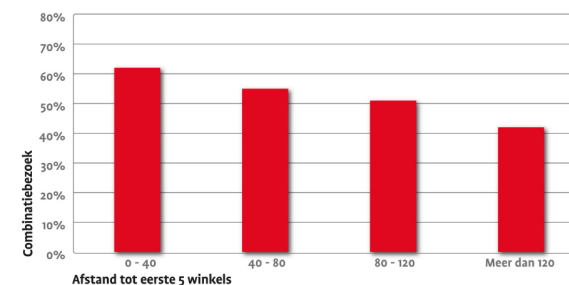
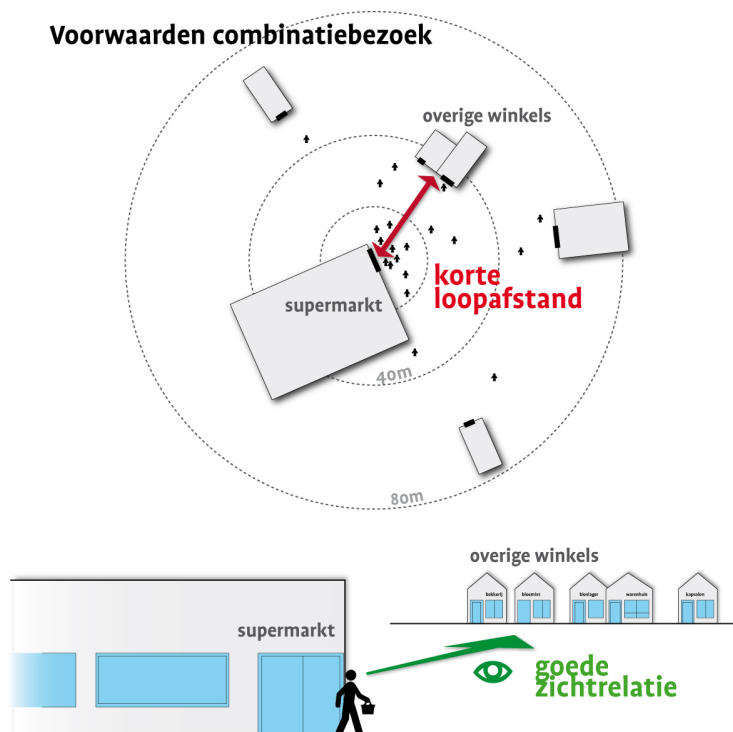
bezoek is met andere winkels. In Haaren is de trekkersrol van supermarkten duidelijk zichtbaar. Er zijn twee sterke winkelclusters, allebei gesitueerd rondom een supermarkt. De meeste winkels liggen op korte loopafstand van een van deze supermarkten, en het merendeel ligt ook direct in het zicht. Zo profiteren deze winkels optimaal van de supermarktbezoekers.

Profiel gemiddelde bezoeker in Nederland



Bron: DTNP (2021), Passantenonderzoek trekkersol supermarkten

Voorwaarden combinatiebezoek



6. Conclusie

In het centrum van Haaren is vanuit kwantitatief oogpunt geen behoefte aan nieuwe winkelmeters. Een nieuwe ontwikkeling is dan ook alleen te verantwoorden vanuit kwalitatieve argumenten. Dit vraagt om belangrijke structuurkeuzes voor het centrum van Haaren.

Voorliggend onderzoek laat zien dat er, op basis van actuele cijfers, zowel in de huidige situatie als in de toekomst naar verwachting geen behoefte is aan nieuwe detailhandel. De verwachte groei van het aantal inwoners van Haaren tot 2030 verandert dit perspectief niet, mede door de alsmaar groeiende invloed van het internet.

Geen reden om nieuwe winkelmeters toe te voegen

Sinds 2018 is het winkelaanbod in het centrum van Haaren vrijwel stabiel gebleven. Een aantal kleinere winkelruimtes staat op dit moment leeg. Een aantal grotere winkelpanden is ondertussen ingevuld met leisurefuncties (o.a. een sportschool). De ontwikkeling van het winkelaanbod geeft geen reden om aan te nemen dat er behoefte is aan extra ruimte voor detailhandel.

Daarnaast laat de indicatieve marktruimteberekening zien dat er sprake is van substantieel overaanbod in de dagelijkse sector in het centrum van Haaren. Het huidige aanbod in de dagelijkse sector, met twee volwaardige supermarkten, is voor een dorp van zo'n 6.000 inwoners al erg ruim.

Ook voor de niet-dagelijkse sector is er naar verwachting geen uitbreidingsruimte. De omvang van het dorp Haaren, het reeds bestaande aanbod en de positie van Haaren in de regio zorgen ervoor dat er geen draagvlak is voor nieuwe niet-dagelijkse winkels.

Het ontwikkelen van substantiële hoeveelheden nieuwe winkelruimte is dus op kwantitatieve basis moeilijk te verantwoorden. Er is simpelweg geen behoefte aan extra meters detailhandel. Ontwikkeling van een substantieel aantal winkelmeters op locatie Driehoeven zou al snel gekoppeld moeten worden aan transformatie van winkelmeters elders. Bouwen voor leegstand is immers geen duurzaam ruimtegebruik.

Ontwikkelen vanuit kwalitatief oogpunt is alleen vanuit een sterke ambitie verstandig

Het is mogelijk om vanuit kwalitatieve redenen te overwegen om nieuwe winkelruimte toe te voegen in het centrum van Haaren. Versterking van het zuidelijke winkelcluster rondom Driehoeven betekent, gezien de marktsituatie, dat het winkelaanbod rond het noordelijke cluster op termijn naar verwachting weg zal vallen. Een dergelijke situatie is structuurbepalend voor het centrum van Haaren als geheel.

Een dergelijke ontwikkeling vraagt dan ook om een visie op de beoogde toekomstige centrumstructuur. Hoe verhouden het noordelijke en zuidelijke winkelcluster zich tot elkaar, of hoe vullen ze elkaar aan? Zolang de gemeente geen duidelijke ambitie heeft om in te zetten op een van de twee clusters (zoals nu het geval is), is het onverstandig om per saldo een substantieel aantal detailhandelmeters toe te voegen. Dit principe geldt zowel voor het Monseigneur Bekkersplein als voor het gebied rondom Driehoeven.



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

