

Son en Breugel, Mogelijkheden en effecten
nieuwe detailhandelsvestiging op Ekkersrijt
Bruin- en witgoed, Wonen, Doe-het-zelf, Sport en Tuincentra

Son en Breugel, Mogelijkheden en effecten nieuwe detailhandelsvestiging op Ekkersrijt Bruin- en witgoed, Wonen, Doe-het-zelf, Sport en Tuincentra

Rapportnummer:	203X00953.073297_2
Datum:	1 november 2012
Contactpersoon opdrachtgever:	De heer H. Krewinkel
Projectteam BRO:	Stefan van Aarle, Aiko Mein
Trefwoorden:	Distributieplanologisch onderzoek, bruin- en witgoed, wonen, doe-het-zelf, sport, tuincentra, Ekkersrijt
Bron foto kaft:	Hollandse Hoogte 6
Beknopte inhoud:	In opdracht van Bouwontwikkeling Jongen BV heeft BRO de distributieve mogelijkheden onderzocht voor de opening van een vestiging in de branches bruin- en witgoed, wonen, doe-het-zelf, sport of tuincentra op woonboulevard Ekkersrijt in Son en Breugel. Onderliggende rapportage dient ter onderbouwing van de benodigde bestemmingsplanwijziging.

BRO
Hoofdvestiging
Postbus 4
5280 AA Boxtel
Bosscheweg 107
5282 WV Boxtel
T +31 (0)411 850 400
F +31 (0)411 850 401
E info@bro.nl

Inhoudsopgave

pagina

1. INLEIDING	3
1.1 Aanleiding en vraagstelling	3
1.2 Definities van de vijf branches	4
1.3 Opzet rapportage	5
2. PLANINITIATIEF	7
2.1 Initiatief	7
2.2 Omvang initiatief	8
3. ONTWIKKELINGSKADERS ALGEMEEN	11
3.1 Aanbodssituatie kwantitatief	11
3.1.1 Woonboulevard Ekkersrijt	11
3.1.2 Regionale aanbodstructuur	12
3.2 Trends en ontwikkelingen	15
3.3 Beleidskaders	16
3.3.1 Masterplan Ekkersrijt	16
3.3.2 Detailhandelsnota gemeente Eindhoven	16
3.4 Plannen en initiatieven	17
3.5 Distributieve ruimte en functioneren	17
4. ONTWIKKELINGSKADERS BRANCHE BRUIN- EN WITGOED	21
4.1 Aanbodssituatie kwantitatief	21
4.2 Distributieve ruimte en functioneren bruin- en witgoed	23
5. ONTWIKKELINGSKADERS BRANCHE WONEN	25
5.1 Aanbodssituatie kwantitatief	25
5.2 Distributieve ruimte en functioneren wonen	27
6. ONTWIKKELINGSKADERS BRANCHE DOE-HET-ZELF	29
6.1 Aanbodssituatie kwantitatief	29
6.2 Distributieve ruimte en functioneren doe-het-zelf	31

7. ONTWIKKELINGSKADERS BRANCHE SPORT	33
7.1 Aanbodssituatie kwantitatief	33
7.2 Distributieve ruimte en functioneren sport	35
 8. ONTWIKKELINGSKADERS TUINCENTRA	 37
8.1 Aanbodssituatie kwantitatief	37
8.2 Distributieve ruimte en functioneren tuincentra	39
 9. MOGELIJKHEDEN EN EFFECTEN	 41
9.1 Inleiding	41
9.2 Regionale behoefte kwantitatief	42
9.3 Regionale behoefte kwalitatief	44
9.3.1 Functioneel	44
9.3.2 Ruimtelijk-functioneel	46
9.4 Marktvraag naar meer winkelruimte op Ekkersrijt	47
9.5 Conclusies	49

1. INLEIDING

1.1 Aanleiding en vraagstelling

Aanleiding

Op de locatie van het voormalige Makita-pand aan de doorgaande weg richting Meubelplein Ekkersrijt is een elektronica-concern voornemens een nieuw elektro-warenhuis te openen. Op het pand rust momenteel de bestemming bedrijfsruimte met kantoren. Bouwontwikkeling Jongen BV te Beek heeft opdracht gekregen de locatie geschikt te maken voor deze vestiging.

Om daarbij een toekomstbestendige ontwikkeling van het pand voor detailhandel (perifeer) mogelijk te maken, wil de ontwikkelaar tevens de mogelijkheden voor alternatieve branches beoordelen. Daarbij wordt gekeken naar de branches wonen, doe-het-zelf, sport en tuincentra. Ter onderbouwing van de benodigde bestemmingsplanwijziging is een nader onderzoek naar de distributieve mogelijkheden voor en effecten van een uitbreiding van het winkelaanbod in de genoemde itgevoerd.

Dit rapport is gebaseerd op een drietal eerdere rapportages:

- Son en Breugel, Mogelijkheden nieuwe vestiging Saturn op Ekkersrijt, 203x00847, door BRO d.d. 30 september 2011.
- Mogelijkheden nieuwe vestiging Saturn op Ekkersrijt, aanvullend rapport juli 2012, 203X00847.067780_3, BRO in opdracht van Media-Saturn Holding.
- Son en Breugel, Mogelijkheden nieuwe vestiging Saturn op Ekkersrijt, Wonen, doe-het-zelf, sport en tuincentra 203x00876, door BRO d.d. 26 januari 2012.

Vraagstelling

De centrale onderzoeksvragen voor het onderzoek zijn als volgt geformuleerd:

- In hoeverre is er distributieve ruimte voor uitbreiding van het aanbod in de branches bruin- en witgoed, wonen, doe-het-zelf, sport en tuincentra in de gemeente Son en Breugel?
- Wat zijn de effecten van nieuwe initiatieven in deze branches op de lokale en regionale detailhandelsstructuur? Met andere woorden: passen de alternatieve initiatieven eveneens binnen de gewenste ontwikkelingsrichting die in het Masterplan voor Ekkersrijt is vastgelegd?

1.2 Definities van de vijf branches

Bruin- en witgoed

Voor de afbakening van het aanbod met betrekking tot een elektrowarenhuis maken wij voor dit onderzoek gebruik van de indeling van Locatus¹ voor de branche bruin- en witgoed. Deze branche omvat de volgende subbranches:

• radio & TV (bruingoed)	• huishoudelijke onderdelen
• computer (grijsgoed)	• telecom
• grote huishoudelijke apparaten (witgoed)	• elektro

Wonen

Voor de afbakening van het aanbod met betrekking tot wonen maken wij voor dit onderzoek gebruik van de volgende subbranches uit de indeling van Locatus voor de branche Wonen.

• Babywoonwinkel	• Verlichting
• Slaapkamer/Bed	• Parket/Laminaat
• Keukens	• Keukens/Badkamers
• Meubelen	• Woninginrichting
• Woonwarenhuis	• Woningtextiel
• Oosterse Tapijten	

Doe-het-zelf

Voor de afbakening van het aanbod met betrekking tot doe-het-zelf maken wij voor dit onderzoek gebruik van de volgende subbranches uit de indeling van Locatus voor de branche Doe-Het-Zelf.

• Bouwmarkt	• Breedpakket
• IJzerwaren & Gereedschap	• Verf/Behang

Sport

Voor de afbakening van het aanbod met betrekking tot sport maken wij voor dit onderzoek gebruik van de volgende subbranches uit de indeling van Locatus voor de branche Sport & Spel.

• Buitensport	• Watersport
• Sportzaak	• Sport Speciaal

¹ Locatus is dataleverancier winkelgegevens. Er is afgeweken van de Locatus indeling om deze overeen te laten komen met de branche indeling voor de bestedingscijfers van het HBD.

Tuinentra

Voor de afbakening van het aanbod met betrekking tot wonen maken wij voor dit onderzoek gebruik van de volgende subbranches uit de indeling van Locatus² voor de branche Plant & Dier.

- | | |
|-------------|-----------------|
| • Tuinentra | • Tuinartikelen |
|-------------|-----------------|

1.3 Opzet rapportage

Het volgende hoofdstuk beschrijft het planinitiatief. Deze beschrijving geeft inzicht in locatie, marktsegmentatie en de beoogde omvang van de vestiging. Daarnaast wordt de beoogde vestigingslocatie (incl. omgeving) beschreven. Wat zijn de kwaliteiten en knelpunten?

In hoofdstuk drie worden de algemene kaders voor het initiatief bepaald vanuit aanbod, vraag en beleid en worden de plannen en initiatieven voor uitbreiding van het aanbod in de stad en regio beschreven. In de hoofdstukken vijf t/m acht volgt per branche een kwantitatieve analyse en een beschrijving van de huidige structuur van de vijf branches in de regio Son en Breugel (omvang, samenstelling en kwaliteiten). Tevens worden de relevante trends en ontwikkelingen in de vijf branches benoemd. Elk hoofdstuk wordt afgesloten met een benadering van het huidige en toekomstige functioneren van de branches en de daaruit volgende distributieve ruimte.

Tot slot wordt in hoofdstuk negen op basis van kwantitatieve en kwalitatieve overwegingen een advies over de haalbaarheid en effecten per branche van een nieuw initiatief op Ekkersrijt gegeven.

2. PLANINITIATIEF

2.1 Initiatief

Nieuw elektrowarenhuis

Een elektronicaconcern is voornemens een vestiging te openen op Meubelplein Ekkersrijt te Son en Breugel. Nu de beoogde bestemming 'Detailhandel-Perifeer' is, wil de eigenaar van de beoogde vastgoedlocatie voor deze vestiging tevens de mogelijkheden voor alternatieve branches in de investeringsbeslissing meewegen.

Schets Ekkersrijt

Bedrijventerrein Ekkersrijt ligt ten noorden van Eindhoven in de gemeente Son en Breugel. Het terrein kent een grote diversiteit naar type bedrijvigheid: groothandel, distributie, industrie, dienstverlening en detailhandel.

Op basis van ruimtelijke voorkomen en type bedrijvigheid kan Ekkersrijt worden opgedeeld in verschillende deelgebieden. De woonboulevard, inclusief het Meubelplein, is er daar één van. Ekkersrijt huisvest één van de grotere woonboulevards van Nederland. Door haar omvang en ligging nabij een knooppunt van wegen heeft dit gebied een belangrijke verzorgingsfunctie voor Eindhoven en de ruime regio.



Uitbreiding aanbod

De omvang van het winkelaanbod op Ekkersrijt bedraagt circa 70.000 m² vwo². De woonbranche is met afstand de grootste branche, met bijna 54.000 m² vwo. Grote trekker is meubelwarenhuis Ikea. Het overige aanbod bestaat grofweg uit bouwmarkten, keuken- en meubelspeciaalzaken. Het aanbod is verdeeld over diverse concentraties met allemaal een eigen, over het algemeen moderne, uitstraling.

² Bron: Locatus. Opname voor recente verbouwing meubelplein en uitbreiding Ikea.

In 2011 is men gestart met de herontwikkeling van het centraal gelegen Meubelplein. De winkels blijven tijdens deze periode geopend. In 2013 is het vernieuwde Meubelplein gereed. Naast de winkels gevestigd op het Meubelplein, heeft ook Ikea de vestiging uitgebreid. Zie voor details paragraaf 3.5.

Locatie aan entree

De beoogde nieuwe detailhandelslocatie betreft het voormalige Makita-pand aan de doorgaande weg richting Meubelplein Ekkersrijt, vrijwel direct aan de nieuwe ontsluiting vanaf de A50. De voormalige bebouwing is inmiddels gesloopt.



2.2 Omvang initiatief

In de distributieplanologie wordt gebruik gemaakt van het winkelvloeroppervlakte (wvo). Dit is de ruimte die toegankelijk is voor de consument, dus exclusief magazijn, kantoren, personeelsruimte e.d. De winkel op bedrijventerrein Ekkersrijt zal een omvang krijgen van 5.990 m² bvo en 4.110 m² wvo. De verdeling bvo/wvo komt daarmee overeen met de norm van het elektronicaconcern (ca. 66%). Er zijn 214 parkeerplaatsen voorzien, deels aan de voorzijde en deels aan de zijkant.

De winkelruimte zal worden verdeeld over twee verdiepingen. Op de begane grond heeft de winkel een omvang van 1.982 m² wvo en op de eerste verdieping een omvang van 2.230 m² wvo.

Voor initiatieven in de vier alternatieve branches wordt uitgegaan van de volgende oppervlaktes, telkens op basis van reguliere bvo/wvo verdeling van de branche.

Branche	Bvo	Wvo	Toelichting
Wonen	5.990 m ²	4.500 m ²	Twee verdiepingen, met 75% verdeling bvo/wvo
Doe-het-zelf	2.995 m ²	2.700 m ²	Verkoopvloer op slechts één verdieping, met 90% verdeling bvo/wvo
Sport	5.990 m ²	4.500 m ²	Twee verdiepingen, met 75% verdeling bvo/wvo
Tuincentra	2.995 m ²	2.550 m ²	Verkoopvloer op slechts één verdieping, met 85% verdeling bvo/wvo

3. ONTWIKKELINGSKADERS ALGEMEEN

3.1 Aanbodsituatie kwantitatief

In de navolgende hoofdstukken wordt de aanbodsituatie van elk van de vier branches specifiek in kaart gebracht. Het aanbod in Son en Breugel en tien omliggende gemeenten wordt op hoofdlijnen beschreven. Voor de meer specifieke uitspraken over de distributieve ruimte hebben we een kleiner gebied bekeken. Het gebied dat Best, Eindhoven, Son en Breugel en Veldhoven bestrijkt, beschouwen wij in dit onderzoek als het primaire verzorgingsgebied van Ekkersrijt. Het gaat in deze subregio om ruim 305.000 inwoners.

3.1.1 Woonboulevard Ekkersrijt

Eén van de grotere woonboulevards in Nederland

Het bedrijventerrein Ekkersrijt biedt ruimte aan één van de grotere woonboulevards van Nederland. Door haar omvang en ligging nabij belangrijke rijkswegen heeft dit gebied een belangrijke verzorgingsfunctie voor Eindhoven en de ruime regio.

De oorsprong van de woonboulevard ligt bij het 'Meubelplein Ekkersrijt'. Dit gebied is in de jaren zeventig opgezet als planmatige woonboulevard. De boulevard bood ruimte aan woninginrichtingzaken, die vanwege ruimtegebrek uit de stad Eindhoven wilden verhuizen. Vanuit dit 'Meubelplein' is het gebied in de afgelopen decennia verder doorontwikkeld als regionale detailhandelsconcentratie.

De woonbranche is veruit de grootste branche op de boulevard, met zo'n 64.000 m² wvo. Binnen de woonbranche is Ikea de grootste winkel. In de andere branches zijn de twee grote bouwmarkten Gamma en Praxis opvallende winkels en het relatief kleine Business Center van KPN (500 m² wvo).

Straat 4000 als centrale as

De straat '4000' is de toegang, maar ook de centrale as door de woonboulevard. Aan beide zijden van deze straat bevinden zich grootschalige winkels, evenals het voormalige Makita-pand.

Brancheverbreiding op woonboulevards

Met de moeilijke marktomstandigheden op veel Nederlandse woonboulevards neemt de roep voor brancheverbreiding op perifere locaties toe. Onder meer elektronicazaken en sportwinkels worden beschouwd als nieuwe trekkers die een positieve invloed kunnen hebben op de bezoekersaantallen. Brancheverbreiding op de traditionele woonboulevards krijgt langzaam gestalte. Formules zoals Media Markt/

Saturn en BCC, maar ook grootschalige sportwinkels zoals megastores van Intersport, Topshelf, Telstar of Decathlon duiken steeds vaker op in de periferie. Dit proces komt versneld tot uiting op de Retailparken (bijvoorbeeld The Wall Utrecht, Westermaat Hengelo, Retail Park Roermond). De brancheverbreiding is eveneens een ontwikkeling die voor een verbetering van de positionering van Ekkersrijt wordt ingezet.

3.1.2 Regionale aanbodstructuur

Son en Breugel

Het centrum van Son en Breugel ligt feitelijk op enige afstand van de woonboulevard. Het winkelaanbod is verhoudingsgewijs beperkt. Dit geldt zeker voor branches als bruin- en witgoed, wonen en doe-het-zelf. Uiteraard is de nabijheid van Ekkersrijt en Eindhoven hier voor een belangrijk deel debet aan.

Eindhoven

Eindhoven kent met zijn 210.000 inwoners een groot winkelaanbod, gevestigd in diverse winkelconcentraties. Uiteraard is de binnenstad van Eindhoven de belangrijkste aankoopplaats, met een winkelaanbod dat sterk gericht is op recreatief winkelen. Andere grotere aanbodconcentraties zijn:

- *Kade/Kanaaldijk*: Dit gebied ligt aan de zuidoostkant van Eindhoven en heeft een profiel gericht op laagfrequent kopen (wonen- en doe-het-zelf). In totaal is circa 35.000 m² wvo winkelaanbod aanwezig met een sterk accent op 'gangbare' en prijsvriendelijke formules.
- *Koopcentrum de Hurk*: Het koopcentrum en omgeving is een concentratie met perifere en grootschalige detailhandel. Dit centrum ligt aan de westzijde van Eindhoven vlak bij de A2. In dit gebied zijn meerdere grootschalige winkelformules gevestigd (o.a. doe-het-zelf, wonen, bruin- en witgoed, sport).
- *Stadsdeelcentrum Woensel*: Het stadsdeelcentrum Woensel is fors uitgebreid. Het centrum kent een zeer sterk aanbod in de boodschappensector. Het niet-dagelijks aanbod is met name sterk in de modische sector. Door de uitbreiding is ook meer ruimte ingepast voor grootschaligheid. Verouderde Meubelen is in Woensel aanwezig met 5.500 m² wvo.

Nuenen, Veldhoven en Best

In de plaatsen Nuenen (omgeving Goossens) en Veldhoven (de Run) is er eveneens sprake van een omvangrijk aanbod aan perifere en grootschalige winkels vooral gericht op wonen en doe-het-zelf. In Best is het Tapijtcentrum Nederland als bijzondere grootschalige aanbieder gevestigd, met een omvang van 13.000 m² wvo, gevolgd door ADC Best met 6.000 m² wvo.

In het voorjaar van 2012 zijn bovendien enkele grootschalige zaken gevestigd op industrieterrein T-Best. Het gaat onder andere om Karwei en Decathlon.

Overige relevante aanbodconcentraties

In de ruimere regio rond Eindhoven zijn er meerdere concentratiegebieden gericht op laagfrequente aankopen van wonen, doe-het-zelf en plant en dier, met een bovenlokale verzorgingsfunctie. Het gaat om de volgende gebieden:

- Uden, Industrielaan;
- Helmond, Engelseweg;
- Tilburg, Leypark;
- 's-Hertogenbosch, Woonboulevard Soetelieve;
- Waalwijk, Zanddonk (o.a. Piet Klerkx);
- Breda, Kruisvoort (Ikea, Mediamarkt BCC);
- Roermond, Retailpark, Huis & Tuin Boulevard en woonboulevard (o.a. Sijben);
- Venlo Tref e.o. Woonboulevard annex retailpark waar recent brancheverbreiding toegestaan (o.a. supermarkt, outdoorsport, dierenwinkel en babyzaak).

Vooraf het aanbod in Waalwijk en Breda kent door de omvang en specifieke aanbieders, respectievelijk Piet Klerkx en Ikea, een sterke bovenregionale aantrekkingskracht. In Waalwijk bestaan plannen om de woonboulevard te vernieuwen evenals in Tilburg.

Een nieuwe ontwikkeling bestaat uit de plannen in Gemert-Bakel voor een 'Green Boulevard' met 15.000 m² bvo retail. Het wordt een perifere detailhandelsvestiging voor woninginrichting, bruin- en witgoed, meubels, verlichting, een tuincentrum, bouwmarkt en een supermarkt.

De markt voor grootschalige detailhandelscentra in zuidelijk Nederland blijft sterk competitief.

**Tabel 3.1. Overzicht aanbod bruin- en witgoed, wonen, doe-het-zelf, sport en tuincentra regio rond Son en Breugel
(aantal verkooppunten en m² wvo)**

Gemeente	Inwoners	Bruin- en witgoed		Wonen		Doe-het-zelf		v
		vkp*	m² wvo	vkp	m² wvo	vkp	m² wvo	
Best	28.731	8	1.730	11	25.923	5	3.199	
Eindhoven	217.349	69	18.235	107	61.439	18	28.867	
Geldrop-Mierlo	38.633	4	425	12	8.440	5	3.994	
Helmond	88.807	25	3.591	47	42.809	7	10.675	
Nuenen Ca	22.541	5	862	17	11.094	2	2.580	
Oirschot	17.864	2	199	8	3.930	3	3.325	
Schijndel	22.997	7	915	13	7.401	7	3.790	
Sint-Oedenrode	17.890	4	380	4	781	3	3.070	
Son en Breugel	15.795	2	370	31	64.043	3	7.280	
Veghel	37.522	12	2.212	24	16.756	7	8.726	
Veldhoven	43.905	12	1.289	20	18.050	4	6.747	
Totaal regio	552.034	150	30.208	294	260.666	64	82.253	
Subregio *	305.780	91	21.624	169	169.455	30	46.093	
Noord-Brabant	2.463.695	659	122.230	1.221	933.359	349	374.587	3
Nederland	16.727.255	4.388	757.793	8.125	6.196.160	2.369	2.445.706	2.2

Bronnen: Locatus (januari 2012) en CBS (november 2011)

* vkp = verkooppunten

* Subregio = Best, Eindhoven, Son en Breugel en Veldhoven

3.2 Trends en ontwikkelingen

Enkele meer algemene trends in vraag en aanbod die van belang zijn voor dit onderzoek zijn:

- De drang van detaillisten om zich buiten de reguliere hoofdcentra te vestigen, versterkt door de lagere huurprijzen in de periferie, zal in de toekomst toenemen. De huidige economische situatie speelt daarbij een belangrijke rol, evenals de trend van schaalvergroting.
- Schaalvergroting is een continue ontwikkeling in de detailhandel. Perifere locaties bieden ruimte voor deze ontwikkeling. Niet alleen de schaal per winkel neemt toe, maar detailhandelsconcentraties in hun geheel. De huidige vergroting van Ekkersrijt is hiervan een goed voorbeeld. De schaalvergroting is het gevolg van de wens van detaillist om meer artikelen, eventueel branchevreemd, aan te bieden in de hoop op een hogere omzet.
- Als antwoord op planmatig gerealiseerde woonconcentraties onder één dak (de woonmalls), worden op regionaal niveau worden steeds vaker woonboulevards ontwikkeld met een integratie van recreatieve winkelaspecten. De consument beschikt er over zowel groot- en kleinschalige winkels rondom het thema 'in en om huis', aangevuld met horeca en een beperkt aanbod in andere branches.
- Op PDV-locaties en woonboulevards is tegenwoordig steeds meer aanbod beschikbaar buiten het oorspronkelijk PDV-assortiment om. De druk van formules met een compleet assortiment en een breed verzorgingsbereik (bruin- en witgoed, sport/spel/vrije tijd, rijwielen) neemt toe. Ook supermarkten en huishoudelijke artikelenzaken (Action) oriënteren zich op goed bereikbare locaties in de periferie. Deze branches zijn relatief bezoekersintensief en ook het overige aanbod profiteert van de extra passantenstromen.
- De concurrentie tussen winkelgebieden wordt steeds heviger. Klanten zijn door de toegenomen mobiliteit in staat om winkelcentra te bezoeken die het meest aanspreekt. Om zich goed in de markt te zetten is het daarom belangrijk om binnen het eigen winkelcentra een toegevoegde waarde te creëren. 'Branding' en 'thematisering' zijn daarom de sleutelwoorden van de toekomst.
- Consumenten zijn in toenemende mate georiënteerd op winkelen via internet. In de eerste helft van 2011 zijn de online consumentenbestedingen via internet opnieuw met 10% gestegen (tot € 4,25 miljard) t.o.v. dezelfde periode vorig jaar. De branche bruin- en witgoed is koploper. 24% van alle bestedingen in deze branche verloopt via het internet³.
- Consumentengedrag is nauwelijks voorspelbaar. Afhankelijk van gemoedstoestand en beschikbare tijd stelt de consument eisen aan locatie, vervoersmiddel, keuzemogelijkheden, comfort en sfeer. Perifere locaties richten zich hierbij met name op het doelgericht aankopen doen of themagericht vergelijkend winkelen.

³ Bron: Locatus

3.3 Beleidskaders

3.3.1 Masterplan Ekkersrijt

Masterplan kader voor toekomstige ontwikkelingen

Het Masterplan Bedrijventerrein Ekkersrijt is op 1 mei 2003 door Industrieschap Ekkersrijt vastgesteld. In augustus 2003 heeft de gemeente Son en Breugel kennisgenomen van het masterplan en omarmd. En daarna heeft de gemeente het vertaald in bestemmingsplan Ekkersrijt. Het masterplan vormt sindsdien het kader voor de ontwikkeling van het bedrijventerrein. Ten aanzien van de detailhandel worden door de gemeente het aanwezige Meubelplein en het beleidsuitgangspunt om detailhandel in stedelijk gebied te vestigen beschouwd als belangrijkste kansen.

Deelgebieden met eigen identiteit

Eén van de deelgebieden is het Meubelplein en omgeving. Dit gebied heeft potentie om uit te groeien tot het 'Home & Livingcentrum' voor heel Brabant, met een bovenregionale verzorgingsfunctie. Hierbij dient aandacht te worden besteed aan de kwaliteit van het aanbod, de ruimtelijke omgeving en het verblijfsklimaat.

In het Masterplan wordt aangegeven dat het thema 'Home & Living' verder uitgewerkt dient te worden. Aangegeven moet worden welke invulling bij dit concept hoort, zodat de kwaliteit van het aanbod wordt behouden en waar mogelijk vergroot.

Tevens dient hierbij een regionale afstemming plaats te vinden, mede in relatie tot het landelijk beleid en de mogelijkheden binnen de regionale en lokale markt.

3.3.2 Detailhandelsnota gemeente Eindhoven

Ekkersrijt ligt binnen de gemeentegrenzen van Son en Breugel, maar heeft een regionale uitstraling. De ontwikkeling van dit gebied dient daarom in regionaal perspectief plaats te vinden. Vandaar dat ook in de detailhandelsnota van de gemeente Eindhoven een paragraaf over Ekkersrijt is opgenomen⁴. In deze nota wordt Ekkersrijt aangeduid als een 'bijzondere grootschalige concentratie', met een gemengd profiel en een bovenlokale en zelfs bovenregionale verzorgingsfunctie. De druk van brancheverbreiding neemt toe. De detailhandelsnota van Eindhoven geeft aan dat het bij toekomstige ontwikkeling van belang is het evenwicht te bewaren ten opzichte van de ontwikkelingen in de detailhandelsstructuur binnen de gemeente Eindhoven. Afstemming, ook in regionaal verband, is gewenst.

⁴ Gemeente Eindhoven, detailhandelsnota 'ten minste houdbaar tot januari 2010', mei 2005.

3.4 Plannen en initiatieven

De volgende grote ontwikkelingen in de detailhandelssector zijn relevant voor deze studie:

- In februari 2011 is het startsein gegevens voor de uitbreiding van Meubelplein Ekkersrijt. Het meubelplein krijgt 24.000 m² extra vloeroppervlak en een geheel vernieuwde uitstraling. De oplevering staat gepland voor het voorjaar van 2013. In de plannen zijn ook winkels opgenomen die buiten de branche wonen vallen. Alle zittende huurders keren in het complex terug, sommige winkels op een andere plaats.
- Er loopt een studie naar een sportboulevard op Ekkersrijt. Het gaat om een omvang van 20.000 m² bvo. Voor de invulling wordt gedacht aan een grote all-round sportzaak (6.000 – 8.000 m²), een rijwielhandel, een duikzaak en een golfzaak.
- Enkele grootschalige units voor detailhandel zijn opgeleverd op bedrijventerrein T-Best, direct aan de snelweg A2, met de grootste vestiging van bouwmarkt Karwei in Nederland (7.000 m² bvo). Ook sportformule Decathlon heeft zich in het voorjaar van 2012 gevestigd (6.000 m²).
- Bouwmarktketen Hornbach en de gemeente Best zijn het eens over de voorwaarden voor een vestiging van de bouwmarkt op het huidige terrein van B&G Hekwerk. De omvang van de locatie bedraagt circa 20.000 m² bvo, verdeeld over 10.000 m² bouwmarkt, 5.000 m² tuincentrum en 5.000 m² drive-in.

3.5 Distributieve ruimte en functioneren

Bevolkingsomvang en -ontwikkeling

De gemeente Son en Breugel telde op 30 november 2011 15.795 inwoners. Het merendeel van het draagvlak voor de winkelvoorzieningen op is echter afkomstig uit de regio Eindhoven. Het primaire verzorgingsgebied bestaat naast Son en Breugel en Eindhoven ook uit van de nabijgelegen gemeenten Best en Veldhoven. In deze regio wonen in totaal 305.780 personen.

Tabel 3.2 geeft een overzicht van het draagvlak in de omgeving naar gemeente. De bevolkingsontwikkeling voor genoemde gemeenten is gebaseerd op provinciale prognoses⁵. Het totaal aantal inwoners in het primaire verzorgingsgebied neemt met 4.250 inwoners toe tot 2020 (+1,4%).

⁵ Bron: Bevolkings- en woningbehoefteprognose, Provincie Noord-Brabant, 2008.

Tabel 3.2. Bevolking primaire verzorgingsgebied

Gemeente	Inwoners 30-11-2011	Inwonersprognose 2020
Best	28.731	30.990
Eindhoven	217.349	219.070
Son en Breugel	15.795	15.820
Veldhoven	43.905	44.155
Totaal regio	305.780	310.035

Bestedingen

Het inkomensniveau van de inwoners in het primaire verzorgingsgebied ligt met € 14.916,- per persoon per jaar 1,5% boven het landelijk gemiddelde van € 14.700,-. Het is gebruikelijk om bij een verschil groter dan 5% een correctie op het landelijk gemiddeld toe te passen. Aangezien dat in deze situatie niet aan de orde is, wordt er voor bestedingen in de vijf branches uitgegaan van landelijke gemiddelden. De bestedingen in euro's per hoofd op jaarbasis⁶ (exclusief BTW) is € 220,- voor bruin- en witgoed, € 350,- voor wonen, € 220,- voor doe-het-zelf, € 60,- voor sport en € 70,- voor tuinentra.

Koopstromen

Op basis van recent koopstromenonderzoek⁷ in de regio Eindhoven zijn cijfers bekend over de kooporiëntatie van de consument in de vier branches. Voort zijn de volgende uitgangspunten gehanteerd.

Koopkrachtbinding

In het primaire verzorgingsgebied wordt een groot deel van de koopkracht in de vijf branches gebonden. Uit het koopstromenonderzoek blijkt een binding van 95% voor bruin- en witgoed, 86% voor wonen, 88% voor doe-het-zelf, 93% voor sport en 88% voor tuinentra.

BRO schat in dat bij de voorziene uitbreidingen van het aanbod op Ekkersrijt de koopkrachtbinding in de regio hooguit nog met enkele procenten kan stijgen. Afvloeiing van koopkracht zal namelijk altijd blijven bestaan, bijvoorbeeld bij aankopen tijdens recreatief bezoek buiten de regio.

Koopkrachttoevloeiing

Uit het koopstromenonderzoek is de koopkrachttoevloeiing uit de regio Eindhoven af te leiden. BRO benadert de koopkrachttoevloeiing als aandeel van de totale omzet in de huidige situatie op 35% voor de branche bruin- en witgoed, 50% voor de branche wonen en op 35% voor de branche sport. De koopkrachttoevloeiing van de sector wonen wordt in belangrijke mate bepaald door de trekkracht van de Ekkers-

⁶ Bron: Hoofdbedrijfschap Detailhandel (augustus 2011)

⁷ Bron: Regionaal koopstromenonderzoek SRE (2009)

rijt. Voor de branches doe-het-zelf en tuincentra wordt van een beperktere toevloeiing van 10% uitgegaan.

Gezien de goede bereikbaarheid van Ekkersrijt en het toevoegen van een trekker in het aanbod neemt de koopkrachttoevloeiing in de toekomst naar verwachting toe.

Benadering economisch functioneren branches

Op basis van voorgaande uitgangspunten is het huidige en toekomstige economisch functioneren voor de vijf branches in het primaire verzorgingsgebied bepaald. Daarbij is overigens nog geen rekening gehouden met veranderingen in de koopstromen en de consumptieve bestedingen. De werkelijke distributieve ruimte kan namelijk groter zijn wanneer uitbreiding van de woonboulevard ook leidt tot een grotere aantrekkingskracht en meer combinatiebezoeken.

De oriëntatie van de consument op het aanbod via internet een bedreiging vormen. Een toenemende verkoop via internet leidt namelijk tot een daling van de bestedingen in fysieke winkels waardoor de omzet en distributieve ruimte onder druk komen te staan. Dit geldt overigens vooral voor de sportbranche.

Hier staat tegenover dat steeds duidelijker wordt dat bestaande, fysieke winkels ook goed kunnen profiteren van e-commerce (multi-channelbenadering). Het onderscheid tussen omzet via internet of via de winkel vervaagt hierdoor steeds meer en dit heeft invloed op het gebruik van de kengetallen.

4. ONTWIKKELINGSKADERS BRANCHE BRUIN- EN WITGOED

4.1 Aanbodsituatie kwantitatief

Het huidige aanbod in de branche bruin- en witgoed in subregio Son en Breugel is ruim. Onderstaande tabel 4.1. geeft het aantal m² wvo weer voor de regio, provincie en landelijk per 1.000 inwoners.

Tabel 4.1. Gemiddelde m² wvo per 1.000 inwoners voor de branche bruin- en witgoed

Inwonersgebied	Omvang (m ² wvo)
Subregio Son en Breugel	71 m ²
Regio Eindhoven	55 m ²
Noord Brabant	49 m ²
Nederland	45 m ²

Het huidige aanbod in de branche bruin- en witgoed in Son en Breugel is beperkt. Op bedrijventerrein Ekkersrijt is een Business Center van telecomaangebieder KPN gevestigd met een omvang van 295 m² wvo. De branche bruin- en witgoed is verder niet vertegenwoordigd op Ekkersrijt. Voorts is een zelfstandige aanbieder gevestigd in de kern Son.

Kijken we naar de regio dan concentreert het aanbod zich voor een aanzienlijk deel in de gemeente Eindhoven. Ruim 18.000 m² wvo (van de in totaal 30.000 m² wvo in de regio) is gevestigd in Eindhoven. Met afstand heeft de Media Markt in het centrum van Eindhoven de grootste omvang: 5.900 m² wvo. De formule BCC is met twee filialen vertegenwoordigd in Eindhoven, dit geldt ook voor De Harense Smid.

Tabel 4.2: Top-5 omvang vestigingen branche bruin- en witgoed regio Son en Breugel

Formule	Locatie	Omvang (m ² wvo)
1. Media Markt	Eindhoven – Centrum	5.900
2. BCC	Eindhoven – Centrum	1.719
3. De Harense Smid	Eindhoven – Kastelenplein	1.400
4. BCC	Eindhoven – De Hurk	1.325
5. De Harense Smid	Eindhoven – Woensel	820

Tabel 4.3: Overzicht aanbod bruin- en witgoedbranche regio rond Son en Breugel (aantal verkooppunten en m² wvo)

	inwoners	Radio & Tv		Computers		Huishoudelijke onderdelen		Telecom		Witgoed	
		vkp*	m² wvo	vkp	m² wvo	vkp	m² wvo	vkp	m² wvo	vkp	m²
Best	28.731	-	-	2	223	-	-	1	40	1	
Eindhoven	217.349	6	994	23	2.229	2	150	24	1.629	3	
Geldrop-Mierlo	38.633	-	-	-	-	-	-	2	125	-	
Helmond	88.807	2	204	6	482	1	100	8	505	3	
Nuenen Ca	22.541	-	-	2	157	-	-	1	50	-	
Oirschot	17.864	-	-	1	140	-	-	-	-	-	
Schijndel	22.997	-	-	-	-	-	-	3	115	-	
Sint-Oedenrode	17.890	-	-	2	110	-	-	1	30	-	
<i>Son En Breugel</i>	15.795	1	75	-	-	-	-	1	295	-	
Veghel	37.522	2	115	3	303	1	30	2	84	-	
Veldhoven	43.905	1	49	3	359	1	67	4	213	1	
Totaal regio	552.034	12	1.437	42	4.003	5	347	47	3.086	8	1
Subregio*	305.780	8	1.118	28	2.811	3	217	30	2.177	5	
Noord-Brabant	2.463.695	51	7.673	171	15.276	27	1.738	189	12.311	37	4
Nederland	16.727.255	321	41.993	1.178	99.849	219	17.351	1.321	79.896	163	23

Bronnen: Locatus (januari 2012) en CBS (november 2011)

* vkp = verkooppunten

* Subregio = Best, Eindhoven, Son en Breugel en Veldhoven

⁸ Inclusief recente vestiging van elektrozaak BCC op perifere detailhandelslocatie De Hurk

4.2 Distributieve ruimte en functioneren bruin- en witgoed

Op basis van de branchedefinitie uit 1.2, de demografische gegevens en kengetallen uit 3.6 en de kwantitatieve aanbodsituatie is de onderstaande tabel een benadering gemaakt voor het huidige en toekomstige functioneren van de branche bruin- en witgoed. Op basis van de verhouding tussen de subregionale en landelijke gemiddelde omzet per m² wvo is hieruit een mogelijke distributieve ruimte ingeschat.

Tabel 4.4.: Benadering huidig en toekomstig economisch functioneren branche bruin- en witgoed

	Huidig 2011	Toekomstig 2020
Aantal inwoners gemeente Son en Breugel, Eindhoven, Best, Veldhoven	305.780	310.035
Bestedingen per hoofd	€ 220,-	€ 220,-
Totale bestedingspotentieel (mln.)	67,3	68,2
Koopkrachtbinding	95%	95% - 97%
Gebonden bestedingen (mln.)	63,9	64,8 - 66,2
Koopkrachttoevoeiing als aandeel van de omzet	35%	37% - 40%
Koopkrachttoevoeiing absoluut (mln.)	34,4	38,0 - 44,0
Totale besteding (mln.)	98,3	102,8 - 110,2
Huidig wvo (m ²)	21.624	21.624
Omzet per m² wvo	€ 4.550,-	€ 4.775,- € 5.100,-
Vergelijkbaar gemiddelde (per m ² wvo)	€ 4.360,-	€ 4.360,-
Uitbreiding (m ²)	1.000	2.000 - 3.700

In de huidige situatie functioneert de branche bruin- en witgoed met een vloerproductiviteit van € 4.550,- boven het landelijk gemiddelde voor winkels in de branche bruin- en witgoed van € 4.360,-. Op basis van de aannames is er tot 2020 een distributieve ruimte van circa 2.000 tot 3.700 m² wvo.

In het bovenstaande is nog geen rekening gehouden met veranderingen in de koopstromen en de consumptieve bestedingen. De werkelijke distributieve ruimte kan namelijk groter zijn wanneer uitbreiding van de woonboulevard ook leidt tot een grotere aantrekkingskracht en meer combinatiebezoeken.

Aan de andere kant kan de oriëntatie van de consument op het aanbod via internet een bedreiging vormen. Een toenemende verkoop via internet leidt namelijk tot een daling van de bestedingen in fysieke winkels waardoor de omzet en distributieve ruimte onder druk komen te staan.

5. ONTWIKKELINGSKADERS BRANCHE WONEN

5.1 Aanbodsituatie kwantitatief

In tabel 5.3. wordt de aanbodsituatie in de woonbranche in Son en Breugel en de omliggende gemeenten per subbranche in kaart gebracht.

Het huidige aanbod in de woonbranche in subregio Son en Breugel is zeer ruim. Onderstaande tabel 5.1. geeft het aantal m² wvo weer voor de regio, provincie en landelijk per 1.000 inwoners. Deze omvang is uiteraard gerelateerd aan de aanwezigheid van meubelplein Ekkersrijt. Opvallend is echter dat in de top 10 van grootste vestigingen (tabel 4.2) in de woonbranche er slechts 2 op Ekkersrijt gevestigd zijn. Dit kan mogelijkheden bieden voor verdere concentratie op Ekkersrijt door verplaatsters.

Tabel 5.1. Gemiddelde m² wvo per 1.000 inwoners voor de branche wonen

Inwonersgebied	Omvang (m ² wvo)
Subregio Son en Breugel	554 m ²
Regio Eindhoven	472 m ²
Noord Brabant	379 m ²
Nederland	370 m ²

Het grootste deel van de woonbranche in de subregio is gevestigd in Son en Breugel (Ekkersrijt) met 64.000 m² wvo (van in totaal 170.000 m² wvo). Eindhoven volgt op de voet met 61.500 m² wvo, echter met ruim 100 verkooppunten tegen 31 in Son en Breugel. Best en Veldhoven volgen op afstand met resp. 26.000 m² wvo en 18.000 m² wvo. In de regio heeft enkel Helmond met 43.000 m² wvo een grootschalig aanbod. Het aanbod in de overige plaatsen heeft een lokaal tot beperkt regionaal karakter.

Tabel 5.2. Top-15 omvang vestigingen branche wonen in de regio Son en Breugel

Formule	Locatie	Omvang (m ² wvo)
6. Ikea	Ekkersrijt, Son en Breugel	23.000 m ²
7. Tapijtcentrum	Centrum, Best	13.000 m ²
8. ADC Best	De Dieze, Best	6.000 m ²
9. Verouden Meubelen	Woensel, Eindhoven	5.500 m ²
10. Babypark	De Run, Veldhoven	5.000 m ²
11. Lodewijks	Ekkersrijt, Son en Breugel	4.700 m ²
12. Woonsquare	Kanaaldijk, Eindhoven	4.286 m ²
13. Baby-Dump	Boschdijk, Eindhoven	4.000 m ²
14. De Echo Meubelen	Provincialeweg, Veldhoven	3.613 m ²
15. Empire	Industrieweg, Best	3.000 m ²

Tabel 5.3. Overzicht aanbod subbranches wonen in de regio rond Son en Breugel (aantal verkooppunten en m² wvo)

Gemeente	Inwoners	Babywoonwinkel		Slaapkamer/Bed		Meubelen		Woonwarenhuis		Woning
		vkp*	m² wvo	vkp	m² wvo	vkp	m² wvo	vkp	m² wvo	
Best	28.731	-	-	1	597	3	7.869	-	-	3
Eindhoven	217.349	7	5.022	19	9.253	24	22.271	3	8.171	16
Geldrop-Mierlo	38.633	1	85	4	2.912	1	3.039	-	-	3
Helmond	88.807	3	705	6	5.787	10	13.285	4	9.907	11
Nuenen Ca	22.541	2	395	2	340	2	8.550	-	-	2
Oirschot	17.864	-	-	-	-	4	3.110	-	-	1
Schijndel	22.997	-	-	2	527	3	3.493	-	-	1
Sint-Oedenrode	17.890	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Son en Breugel	15.795	1	1.380	3	3.707	13	21.941	4	27.964	3
Veghel	37.522	-	-	4	865	3	9.030	-	-	6
Veldhoven	43.905	1	5.000	2	820	4	4.588	2	4.696	4
Totaal regio	552.034	15	12.587	43	24.808	67	97.176	13	50.738	51
Subregio *	305.780	9	11.402	25	14.377	44	56.669	9	40.831	26
Noord-Brabant	2.463.695	47	38.421	146	97.091	262	299.724	47	162.428	248
Nederland	16.727.255	317	186.039	946	600.287	1.839	2.107.960	343	1.105.837	1.669

Bronnen: Locatus (januari 2012) en CBS (november 2011)

* Onder de naam 'Divers' zijn de subbranches Keukens, Keukens/Badkamers, Verlichting, Parket/Laminaat, Oosters Tapijt en Woninginrichting gecombineerd. Het aantal en de individuele omvang van de verkooppunten in deze subbranches zijn gering.

* vkp = verkooppunten

* Subregio = Best, Eindhoven, Son en Breugel en Veldhoven

5.2 Distributieve ruimte en functioneren wonen

Op basis van de branchedefinitie uit 1.2, de demografische gegevens en kengetallen uit 3.6 en de kwantitatieve aanbodsituatie is de onderstaande tabel een benadering gemaakt voor het huidige en toekomstige functioneren van de branche wonen. Op basis van de verhouding tussen de subregionale en landelijke gemiddelde omzet per m² wvo is hieruit een mogelijke distributieve ruimte ingeschat.

Tabel 5.4. Benadering huidig en toekomstig economisch functioneren wonen

	Huidig 2011	Toekomstig 2020
Aant. inwoners gem. Son en Breugel, Eindhoven, Best, Veldhoven	305.780	310.035
Bestedingen per hoofd	€ 350	€ 350
Totale bestedingspotentieel	€ 107 mln	€ 108,5 mln
Koopkrachtbinding	86%	86% - 90%
Gebonden bestedingen	€ 92,1 mln	€ 93,3 - € 97,7 mln
Koopkrachttoevoeiing als aandeel van de omzet	50%	50% - 55%
Koopkrachttoevoeiing absoluut	€ 92,1 mln	€ 93,3 - 119,4 mln
Totale besteding	€ 184,2 mln	€ 186,6 - 217,0 mln
Huidig m ² wvo	169.455 m ²	169.455 m ²
Omzet per m² wvo	1.090	€ 1.105 - € 1.285
Vergelijkbaar gemiddelde (per m ² wvo)	1.170	€ 1.170
Uitbreiding m ²	-12.000 m ²	-10.000 - 16.000 m ²

In de huidige situatie functioneert de branche wonen met een vloerproductiviteit van € 1.090,- iets onder het landelijk gemiddelde voor winkels in de branche wonen van € 1.170,-. Op basis van de aannames is er tot 2020 echter ook een distributieve ruimte mogelijk tot 16.000 m² wvo voor de woonbranche. Met de geplande uitbreiding van Meubelplein Ekkersrijt wordt deze distributieve ruimte reeds aangesproken, al is bij de geplande uitbreiding wel sprake van brancheverbreiding.

In de samenstelling van de branche wonen in de subregio van Son en Breugel is een bovengemiddeld aantal grootschalige winkels aanwezig. In het landelijk gemiddelde wordt uitgegaan van een lager aandeel van grootschaligheid. Door deze samenstelling is de gemiddelde vloerproductiviteit van de branche wonen in de regio lager. Een correctie op de cijfers is niet uitgevoerd, echter bij de conclusies wordt wel rekening gehouden met deze factor.

6. ONTWIKKELINGSKADERS BRANCHE DOE-HET-ZELF

6.1 Aanbodsituatie kwantitatief

In tabel 6.3. wordt de aanbodsituatie in de doe-het-zelf branche in Son en Breugel en de omliggende gemeenten per subbranche in kaart gebracht.

Het huidige aanbod in de doe-het-zelf branche in subregio Son en Breugel is gemiddeld te noemen. Onderstaande tabel 6.1. geeft het aantal m² wvo weer voor de regio, provincie en landelijk per 1.000 inwoners. Deze omvang is relatief laag in relatie tot de huidige aanwezigheid van de branche op meubelplein Ekkersrijt.

Tabel 6.1. Gemiddelde m² wvo per 1.000 inwoners voor de branche doe-het-zelf

Inwonersgebied	Omvang (m ² wvo)
Subregio Son en Breugel	151 m ²
Regio Eindhoven	149 m ²
Noord Brabant	152 m ²
Nederland	146 m ²

De top 5 (tabel 6.2) neemt met ruim 31.000 m² wvo een groot deel van het totaal (46.000 m² wvo) voor haar rekening. Overigens zijn tevens de formules Karwei en Multimate aanwezig met vestigingen van meer dan 2.400 m² wvo en in Best is een Karwei van 7.000 m² voorzien. De nu nog afwezige in deze markt is Hornbach. Als grootschalige nieuwkomer op de Nederlandse markt wordt momenteel een vestiging in Best voorzien van ruim 6.000 m² wvo.

Het oppervlakte van de Praxis Plan-it zorgt voor een vertekend beeld, doordat in de Locatus gegevens het volledige aantal m² wvo tot de doe-het-zelf branche wordt gerekend. Ongeveer de helft bestaat echter uit tuincentrum. Door hiervoor te corrigeren is in feite de distributieve ruimte voor de nieuwe Karwei of Hornbach beschikbaar.

Tabel 6.2. Top-5 omvang vestigingen branche doe-het-zelf in de regio Son en Breugel

Formule	Locatie	Omvang (m ² wvo)
1. Praxis Plan-it (incl. tuin)	De Hurk, Eindhoven	13.587 m ²
2. Bouwmarkt Groenen	De Run, Veldhoven	6.090 m ²
3. Praxis	Kanaaldijk, Eindhoven	4.284 m ²
4. Praxis	Ekkersrijt, Son en Breugel	3.640 m ²
5. Gamma	Ekkersrijt, Son en Breugel	3.500 m ²

Tabel 6.3. Overzicht aanbod subbranches doe-het-zelf in de regio rond Son en Breugel (aantal verkooppunten en m² wvo)

Gemeente	Inwoners	Bouwmarkt		Breedpakket		IJzerwaren & Gereedschap	
		vkp*	m² wvo	vkp	m² wvo	vkp	m² wvo
Best	28.731	1	2.400	1	200	2	501
Eindhoven	217.349	5	25.921			5	1.320
Geldrop-Mierlo	38.633	2	3.135	1	700		
Helmond	88.807	4	9.930				
Nuenen Ca	22.541	1	2.450				
Oirschot	17.864	1	3.200				
Schijndel	22.997	1	2.950			2	360
Sint-Oedenrode	17.890	2	2.900				
Son en Breugel	15.795	2	7.140				
Veghel	37.522	2	6.696	3	1.565		
Veldhoven	43.905	1	6.090			1	346
Totaal regio	552.034	22	72.812	5	2.465	10	2.527
Subregio *	305.780	9	41.551	1	200	8	2.167
Noord-Brabant	2.463.695	118	318.046	49	21.153	49	13.209
Nederland	16.727.255	708	2.017.097	439	179.451	398	97.733

Bronnen: Locatus (januari 2012) en CBS (november 2011)

* vkp = verkooppunten

* Subregio = Best, Eindhoven, Son en Breugel en Veldhoven

6.2 Distributieve ruimte en functioneren doe-het-zelf

Op basis van de branchedefinitie uit 1.2, de demografische gegevens en kengetallen uit 3.6 en de kwantitatieve aanbodsituatie is de onderstaande tabel 6.4 een benadering gemaakt voor het huidige en toekomstige functioneren van de branche doe-het-zelf. Op basis van de verhouding tussen de subregionale en landelijke gemiddelde omzet per m² wvo is hieruit een mogelijke distributieve ruimte ingeschat.

Tabel 6.4. Benadering huidig en toekomstig economisch functioneren doe-het-zelf

	Huidig 2011	Toekomstig 2020
Aant. inwoners gem. Son en Breugel, Eindhoven, Best, Veldhoven	305.780	310.035
Bestedingen per hoofd	€ 220	€ 220
Totale bestedingspotentieel	€ 67,3 mln	€ 68,2 mln
Koopkrachtbinding	88%	88% - 92%
Gebonden bestedingen	€ 59,2 mln	€ 60,0 - € 62,8 mln
Koopkrachttoevoeiing als aandeel van de omzet	10%	10% - 15%
Koopkrachttoevoeiing absoluut	€ 6,6 mln	€ 6,7 - € 11,0 mln
Totale besteding	€ 65,8 mln	€ 66,7 - € 73,8 mln
Huidig m ² wvo	46.093 m ²	46.093 m ²
Omzet per m² wvo	€ 1.430	€ 1.450 - € 1.610
Vergelijkbaar gemiddelde (per m ² wvo)	€ 1.370	€ 1.370
Uitbreiding m ²	2.000 m ²	2.600 - 8.000 m ²

In de huidige situatie functioneert de doe-het-zelf branche met een vloerproductiviteit van € 1.430,- boven het landelijk gemiddelde voor winkels in de doe-het-zelf branche van € 1.370,-. Op basis van de aannames is er tot 2020 een distributieve ruimte tot 8.000 m² wvo voor de doe-het-zelf branche.

De twee initiatieven/plannen in Best (Karwei en Hornbach) claimen gezamenlijk reeds deze ruimte. Ook bij een correctie voor het tuingedeelte van de Praxis Plan-it blijft er dan geen distributieve ruimte meer over.

7. ONTWIKKELINGSKADERS BRANCHE SPORT

7.1 Aanbodsituatie kwantitatief

Het huidige aanbod in de sportbranche in subregio Son en Breugel is zeer ruim. Onderstaande tabel 7.1. geeft het aantal m² wvo weer voor de regio, provincie en landelijk per 1.000 inwoners. Het relatief ruime aanbod in de sportbranche in de (sub)regio is vooral te verklaren door de bovengemiddelde aanwezigheid van de subbranche buitensport op een niveau van meer dan het dubbele van het landelijke gemiddelde (35 m² tegen 17 m² per 1.000 inwoners).

Tabel 7.1. Gemiddelde m² wvo per 1.000 inwoners voor de branche sport

Inwonersgebied	Omvang (m ² wvo)
Subregio Son en Breugel	65 m ²
Regio Eindhoven	64 m ²
Noord Brabant	45 m ²
Nederland	46 m ²

De sportbranche is nog afwezig op Ekkersrijt. Van het totale aanbod in de subregio (20.000 m² wvo) is liefst 16.000 m² wvo in Eindhoven gelegen. Meer dan de helft van het aanbod wordt door de top 5 geboden. Het resterende aanbod bestaat uit 45 voornamelijk kleinschalige winkels. In de regio is uiteraard Campingsport De Wit in Schijndel de enige belangrijkste speler met 8.250 m² wvo.

Tabel 7.2. Top-5 omvang vestigingen branche sport in de regio Son en Breugel

Formule	Locatie	Omvang (m ² wvo)
1. De Kampeermarkt	Lodewijkstraat, Eindhoven	3.800 m ²
2. Biggelaar Intersport	Limburglaan, Eindhoven	2.700 m ²
3. Coppens Mega Kampeerschop	IBC Weg, Best	2.021 m ²
4. Perry Sport	Piazza, centrum Eindhoven	1.594 m ²
5. Bever Zwerfsport	Leenderweg, Eindhoven	1.200 m ²

Tabel 7.3. Overzicht aanbod subbranches sport in de regio rond Son en Breugel (aantal verkooppunten en m² wvo)

Gemeente	Inwoners	Buitensport		Sportzaak		Watersport	
		vkp*	m² wvo	vkp	m² wvo	vkp	m² wvo
Best	28.731	1	2.021	-	-	1	102
Eindhoven	217.349	5	6.222	15	7.316	2	437
Geldrop-Mierlo	38.633	-	-	2	350	-	-
Helmond	88.807	2	610	6	1.543	2	393
Nuenen Ca	22.541	-	-	1	200	-	-
Oirschot	17.864	-	-	1	130	-	-
Schijndel	22.997	2	10.350	-	-	-	-
Sint-Oedenrode	17.890	-	-	1	179	-	-
Son en Breugel	15.795	-	-	-	-	-	-
Veghel	37.522	-	-	2	960	-	-
Veldhoven	43.905	-	-	3	1.007	1	781
Totaal regio	552.034	10	19.203	31	11.685	6	1.713
Subregio *	305.780	6	8.243	18	8.323	4	1.320
Noord-Brabant	2.463.695	47	41.420	149	51.423	39	6.178
Nederland	16.727.255	356	285.983	872	337.280	294	54.925

Bronnen: Locatus (januari 2012) en CBS (november 2011)

* vkp = verkooppunten

* Subregio = Best, Eindhoven, Son en Breugel en Veldhoven

- Op het gebied van recreatie (kamperen/caravans) zijn in Nederland enkele hele grote zaken (Vrijbouter, De Wit Schijndel) naast veel kleinere zaken. Vanwege de lage omzet per m² wvo in relatie tot de grote benodigde oppervlakte zijn veel van deze zaken perifeer gevestigd op bedrijventerreinen of in het landelijke gebied.

7.2 Distributieve ruimte en functioneren sport

Op basis van de branchedefinitie uit 1.2, de demografische gegevens en kengetallen uit 3.6 en de kwantitatieve aanbodsituatie is de onderstaande tabel 7.4 een benadering gemaakt voor het huidige en toekomstige functioneren van de branche sport. Op basis van de verhouding tussen de subregionale en landelijke gemiddelde omzet per m² wvo is hieruit een mogelijke distributieve ruimte ingeschat.

Tabel 7.4. Benadering huidig en toekomstig economisch functioneren sport

	Huidig 2011	Toekomstig 2020
Aant. inwoners gem. Son en Breugel, Eindhoven, Best, Veldhoven	305.780	310.035
Bestedingen per hoofd	€ 60	€ 60
Totale bestedingspotentieel	€ 18,4 mln	€18,6 mln
Koopkrachtbinding	93%	93% - 95%
Gebonden bestedingen	€ 17,1 mln	€ 17,3 - 17,7 mln
Koopkrachttoevloeiing als aandeel van de omzet	35%	35% - 40%
Koopkrachttoevloeiing absoluut	€ 9,2 mln	€ 7,3 - € 11,8 mln
Totale besteding	€ 26,3 mln	€ 72,8 - € 78,7 mln
Huidig m ² wvo	20.025 m ²	20.025 m ²
Omzet per m² wvo	€ 1.320	€ 1.340 - € 1.480
Vergelijkbaar gemiddelde (per m ² wvo)	€ 1.390	€ 1.390
Uitbreiding m ²	-1.000 m ²	-750 - 1.250 m ²

In de huidige situatie functioneert de sportbranche met een vloerproductiviteit van € 1.320,- iets onder het landelijk gemiddelde voor winkels in de sport branche van € 1.390,-. Op basis van de aannames is er tot 2020 een beperkte distributieve ruimte voor de sport branche van maximaal 1.250 m². Onduidelijk is welke rol door de studie naar een sportboulevard op Ekkersrijt zal worden opgeëist.

8. ONTWIKKELINGSKADERS TUINCENTRA

8.1 Aanbodsituatie kwantitatief

Het huidige aanbod in de tuincentra branche in subregio Son en Breugel is bijzonder beperkt te noemen, hoewel de totale regio wel boven het landelijk gemiddelde komt. Onderstaande tabel 8.1. geeft het aantal m² wvo weer voor de regio, provincie en landelijk per 1.000 inwoners.

Tabel 8.1. Gemiddelde m² wvo per 1.000 inwoners voor de branche tuincentra

Inwonersgebied	Omvang (m ² wvo)
Subregio Son en Breugel	86 m ²
Regio Eindhoven	129 m ²
Noord Brabant	145 m ²
Nederland	122 m ²

Ruim de helft van de totale branche van 26.000 m² is gevestigd in Veldhoven, met zes van de 13 bedrijven tevens getalsmatig het sterkste. Op Ekkersrijt is de branche niet vertegenwoordigd. De cijfers worden voor een deel vertekend door de ruimte van Praxis Plan-it. De volledige omvang van 13.587 m² is aan de doe-het-zelf branche toegerekend (zie tabel 8.2).

Belangrijke regionale speler in deze branche is de tuincentrumketen van Coppelmans met vijf vestigingen rond Eindhoven (Helmond, Nuenen, Veldhoven, Oisterwijk en Valkenswaard). De landelijke marktleider in de branche, Intratuin, heeft in de regio slechts één vestiging: in Nuenen.

Tabel 8.2. Top-5 omvang vestigingen branche tuincentra in de regio Son en Breugel

Formule	Locatie	Omvang (m ² wvo)
▪ Praxis Plan-it (incl. dhz)	De Hurk, Eindhoven	13.587 m ²
1. Kwekerij de Mortelen	Aarleseweg, Best	5.000 m ²
2. Coppelmans	Sondervick, Veldhoven	4.000 m ²
3. Groenrijk	Polderstraat, Veldhoven	3.800 m ²
4. Tuincentrum Veldhoven	De Run, Veldhoven	3.700 m ²
5. Soontiëns	Oude Doornakkersweg, Eindhoven	3.000 m ²

**Tabel 8.3. Overzicht aanbod subbranches tuincentra en tuinartikelen in de regio rond Son en Breugel
(aantal verkooppunten en m² wvo)**

Gemeente	Inwoners	Tuinartikelen		Tuincentra		Totaal vkp
		vkp*	m² wvo	vkp	m² wvo	
Best	28.731	1	520	1	5.000	2
Eindhoven	217.349	1	2.410	2	3.300	3
Geldrop-Mierlo	38.633	3	2.320	1	2.500	4
Helmond	88.807	2	4.000	4	9.050	6
Nuenen Ca	22.541	1	1.200	2	6.000	3
Oirschot	17.864	4	1.849	2	2.200	6
Schijndel	22.997	1	4.400	1	700	2
Sint-Oedenrode	17.890	2	2.084	1	300	3
Son En Breugel	15.795	1	830	1	800	2
Veghel	37.522	1	1.185	1	6.800	2
Veldhoven	43.905	1	1.350	5	12.150	6
Totaal regio	552.034	18	22.148	21	48.800	39
Subregio *	305.780	4	5.110	9	21.250	13
Noord-Brabant	2.463.695	123	119.357	103	237.476	226
Nederland	16.727.255	585	362.179	670	1.684.581	1.255

Bronnen: Locatus (januari 2012) en CBS (november 2011)

* vkp = verkooppunten

* Subregio = Best, Eindhoven, Son en Breugel en Veldhoven

8.2 Distributieve ruimte en functioneren tuincentra

Op basis van de branchedefinitie uit 1.2, de demografische gegevens en kengetallen uit 3.6 en de kwantitatieve aanbodsituatie is de onderstaande tabel 8.4 een benadering gemaakt voor het huidige en toekomstige functioneren van de branche tuincentra. Op basis van de verhouding tussen de subregionale en landelijke gemiddelde omzet per m² wvo is hieruit een mogelijke distributieve ruimte ingeschat.

Tabel 8.4. Benadering huidig en toekomstig economisch functioneren tuincentra

	Huidig 2011	Toekomstig 2020
Aant. inwoners gem. Son en Breugel, Eindhoven, Best, Veldhoven	305.780	310.035
Bestedingen per hoofd	€ 70	€ 70
Totale bestedingspotentieel	€ 21,4 mln	€ 21,7 mln
Koopkrachtbinding	88%	88% - 92%
Gebonden bestedingen	€ 18,9 mln	€ 19,1 - € 20,0 mln
Koopkrachttoevloeiing als aandeel van de omzet	10%	10% - 15%
Koopkrachttoevloeiing absoluut	€ 2,3 mln	€ 2,2 - € 3,6 mln
Totale besteding	€ 22,9 mln	€ 21,3 - € 23,6 mln
Huidig m ² wvo	26.360 m ²	26.360 m ²
Omzet per m² wvo	€ 800	€ 810 - € 895
Vergelijkbaar gemiddelde (per m ² wvo)	€ 540	€ 540
Uitbreiding m ²	12.500 m ²	13.000 - 17.500 m ²

In de huidige situatie functioneert de tuincentra branche met een vloerproductiviteit van € 800,- boven het landelijk gemiddelde voor winkels in de tuincentra branche van € 540,-. Op basis van de aannames is er tot 2020 een distributieve ruimte tot 17.500 m² wvo voor de tuincentra branche. Deze ruimte wordt deels reeds ingenomen door het tuingedeelte van Praxis Plan-it en eventueel deels voorzien door de planontwikkeling in Best rond Hornbach.

9. MOGELIJKHEDEN EN EFFECTEN

9.1 Inleiding

Een recente wijziging⁹ in het Besluit ruimtelijke ordening (Bro) heeft betrekking op de motivering van nieuwe stedelijke ontwikkelingen (inclusief detailhandel) in bestemmingsplannen¹⁰. In de toelichting van het bestemmingsplan moet hiervoor een verantwoording plaatsvinden, gebaseerd op de 'ladder voor duurzame verstedelijking'. De eerste stap in deze ladder is dat er wordt beschreven dat de voorgenomen stedelijke ontwikkeling voorziet in een actuele regionale behoefte. Hierbij kan het gaan om zowel kwantitatieve als kwalitatieve aspecten¹¹. In dit slothoofdstuk gaan we hier op in.

Toets aan de "ladder duurzame stedelijke ontwikkeling"

Trede 1: De vestiging van Saturn kan worden gezien als een stedelijke ontwikkeling (artikel 1.1.1 Bro). In paragraaf 4.2 is aangetoond dat sprake is van een actuele regionale behoefte van de ontwikkeling, zowel in kwalitatief als kwantitatief opzicht.

Trede 2: Nu sprake is van een actuele regionale behoefte, zal deze, als het enigermate mogelijk is, in bestaand stedelijk gebied moeten worden gerealiseerd. Dus herstructurering en transformatie vóór uitleg. Toets trede 2:

- bedrijventerrein Ekkersrijt maakt onderdeel uit van het bestaand stedelijk gebied¹²;
- bij de herontwikkeling van de voormalige Makita locatie is sprake van transformatie (hergebruik) van bestaande gronden en gebouwen;
- binnen de andere deelgebieden (o.a. Meubelplein) zijn geen reële vestigingsmogelijkheden voor Saturn.

Conclusie: de ontwikkeling van Saturn voorziet in een actuele regionale behoefte en kan worden gerealiseerd binnen bestaand stedelijk gebied. De derde trede komt daarmee niet aan de orde.

⁹ Besluit tot wijziging van het Barro en het Bro, Staatsblad 2012, 388, i.w.t. 1 oktober 2012

¹⁰ Artikel 3.1.6 lid 2

¹¹ Bron: Nota van Toelichting bij het besluit, p. 49-51 (Staatsblad 2012, 388).

¹² Bestaand stedelijk gebied is volgens artikel 1.1.1, sub h: "bestaand stedenbouwkundig samenstel van bebouwing ten behoeve van wonen, dienstverlening, bedrijvigheid, detailhandel of horeca, alsmede de daarbij behorende openbare of sociaal culturele voorzieningen, stedelijk groen en infrastructuur.

9.2 Regionale behoefte kwantitatief

Voldoende distributieve ruimte voor bruin- en witgoed, doe-het-zelf en tuincentra

In dit onderzoek is aangegeven dat de branches bruin- en witgoed, doe-het-zelf en tuincentra in de regio Son en Breugel, Eindhoven, Best en Veldhoven goed functioneren. Dit heeft als gevolg dat er naar de toekomst toe in principe voldoende distributieve ruimte aanwezig is voor een grootschalige detailhandelsvestiging in deze branches op bedrijventerrein Ekkersrijt. Uiteraard zal daardoor de concurrentie voor het bestaande aanbod wel toenemen, echter vanwege omvang, locatie, aanbod en combinatiebezoeken blijven er voor de afzonderlijke zaken voldoende kansen voor onderscheid.

Opmerking 1: Wordt rekening gehouden met de vestiging van BCC in het vernieuwde Meubelplein (ca. 1.500 m² bvo), dan is de resterende berekende ruimte in de branche bruin- en witgoed uiteraard kleiner. Door toevoeging van twee grootschalige aanbieders (ongeacht de locatie op Ekkersrijt) wordt de berekende marktruimte overschreden en daalt de gemiddelde omzet per m² wvo tot onder het aangegeven landelijke gemiddelde.

Opmerking 2: Bij vestiging van een zeer grootschalige bouwmarkt in Best zal berekende marktruimte in de doe-het-zelf sector ruimschoots overschreden worden, en zal de concurrentie extra toenemen.

Beperkte distributieve ruimte voor wonen en sport

In dit onderzoek is aangegeven dat de branche wonen in de regio Son en Breugel, Eindhoven, Best en Veldhoven goed functioneert, alhoewel het iets onder het landelijke gemiddelde valt. Naar de toekomst toe is er geen of beperkte distributieve ruimte aanwezig voor een aanzienlijke uitbreiding van deze branche op bedrijventerrein Ekkersrijt, zeker niet als rekening gehouden wordt met de geplande uitbreiding van wonen in het kader van de herontwikkeling Meubelplein Ekkersrijt.

In dit onderzoek is aangegeven dat de branche sport in de regio Son en Breugel, Eindhoven, Best en Veldhoven iets onder het landelijke gemiddelde functioneert. Naar de toekomst toe beperkt dit de directe distributieve ruimte voor een grootschalige nieuwe detailhandelsvestiging op bedrijventerrein Ekkersrijt. Echter, een dergelijke winkel heeft een positieve invloed op de distributieve ruimte in de sportbranche, door de te verwachten extra koopkrachttoevloeiing die de combinatiebezoeken op Ekkersrijt met zich meebrengen. De bovenregionale bezoekers van Ekkersrijt vormen zo een omzetbron die momenteel niet wordt aangeboord.

Marktruimte in totaliteit

Uit de berekeningen komt naar voren dat de theoretische marktruimte in de vijf benoemde branches maximaal 46.450 m² wvo bedraagt. Hiervan betreft een belang-

rijk deel de tuinbranche (17.500 m² wvo). Het is onwaarschijnlijk dat dit gefaciliteerd kan worden op de locatie Makita (te weinig fysieke ruimte) of de locatie Meubelplein (plannen hier niet op afgestemd). Het is daarom reëler om de tuinbranche buiten beschouwing te laten. Doen we dat dan resteert een distributieve ruimte van maximaal 28.950 m² wvo. Als een deel hiervan ingenomen wordt door verplaatsingen vanuit het primaire marktgebied valt dit nog hoger uit.

Daar staat tegenover dat met het plan voor de herontwikkeling van het Meubelplein ca. 24.000 m² bvo toegevoegd wordt. Dit komt overeen met ca. 19.200 m² wvo¹³. Zo bezien is er theoretisch marktruimte binnen de gedefinieerde 'Detailhandel-perifeer' voor een invulling van zowel de Meubelplein-locatie als de Makita-locatie. Voorwaarde hierbij is uiteraard wel dat de aantrekkelijkheid van Ekkersrijt voor de consument door beide projecten dusdanig versterkt wordt dat de gehanteerde toename van de koopkrachtbinding en -toevloeiing gehaald kan worden.

Kwaliteit boven kwantiteit

De hiervoor aangegeven distributieve ruimte is het resultaat van berekeningen die gebaseerd zijn op meerdere aannames. Het gaat immers om toekomstige ontwikkelingen en op voorhand kunnen die nooit exact voorspeld worden. De uitkomsten van de berekeningen mogen daarom nooit als normatief gezien worden, maar als indicatief.

In dit verband is het tevens van belang aan te geven dat aan de kwalitatieve aspecten bij winkelontwikkelingen meer waarde gehecht dient te worden dan aan de kwantitatieve distributieve mogelijkheden. In de ruimtelijke ordening dient op basis van ruimtelijk relevante argumenten beoordeeld te worden of het consumentenbelang op langere termijn wordt gediend (geen duurzame ontwrichting); het gaat niet om een verslechterde concurrentiepositie voor individuele bedrijven.

Als bijvoorbeeld nieuwe winkelontwikkelingen, op een vanuit de structuur gezien goede plek, als resultaat hebben dat verouderd aanbod op een slechte plek verdwijnt, dan is de detailhandelsstructuur er per saldo op vooruitgegaan. Er is immers modern aanbod en/of een aantrekkelijk verblijfsklimaat bij gekomen en daar heeft de consument uiteindelijk het meeste baat bij. Het, in het kader van structuurverbeteringen, meer realiseren dan de berekende distributieve uitbreidingsruimte hoeft dus helemaal niet erg te zijn, vooropgesteld dat de effecten per saldo positief zijn.

Geen duurzame ontwrichting

Zojuist is geschetst dat er voldoende marktruimte aanwezig is voor de invulling van de planlocatie. Er is hierdoor geen sprake van duurzame ontwrichting. Zelfs wanneer de ontwikkeling er toe leidt dat andere winkels op Ekkersrijt niet meer duur-

¹³ Uitgaande van een verhouding bvo-wvo van 100-80.

zaam exploitabel zouden zijn, dan blijft de situatie voor de consument gelijk. De consument blijft beschikken over voldoende aanbod op aanvaardbare afstand van de eigen woonomgeving. Bij duurzame ontwrichting gaat het om het directe consumentenbelang op lange termijn en niet om een verslechterde concurrentiepositie voor individuele bedrijven.

9.3 Regionale behoefte kwalitatief

9.3.1 Functioneel

Kwalitatieve opwaardering woonboulevard

Voor veel woonboulevards geldt dat de omvang en samenstelling van het aanbod niet meer goed aansluit bij de vraag vanuit de consument (te monofunctioneel, onduidelijke profilering, te weinig keuzemogelijkheden). Om de positie van Ekkersrijt in regionaal verband te behouden en te versterken, is er voor gekozen de woonboulevard verder door te ontwikkelen richting een 'Home & Livingcentrum'. Hierbij zal het gaan om een kwantitatieve toevoeging van nieuwe winkelmeters, maar vooral ook een kwalitatieve opwaardering. In de gemeentelijke visie moet het gebied meer identiteit krijgen door verbetering van de kwaliteit en segmentering van het aanbod. Een invulling van het Makitapand met binnen het thema passende detailhandel kan hier aan bijdragen. Navolgend gaan we per branche in op de toegevoegde waarde en de effecten voor Ekkersrijt en de regionale detailhandelsstructuur.

Elektro

Winkels in de branche bruin- en witgoed hebben een aantoonbare relatie met het thema 'wonen'. Audio- en videoapparatuur maken, evenals computers en grote elektrische huishoudelijke apparaten, onmiskenbaar deel uit van de inrichting van woningen. Interessant is in dit verband bijvoorbeeld dat verlichting vroeger tot elektro werd gerekend, maar tegenwoordig tot de woonbranche. Omdat met name grootschalige elektrowarenhuizen een relatief hoge bezoekenintensiteit kennen, dragen ze bovendien sterk bij aan de levendigheid en bekendheid van perifere winkelgebieden. Bovendien wordt de aantrekkelijkheid van het winkelgebied Ekkersrijt voor de consument vergroot doordat de diversiteit van het aanbod toeneemt.

Het volumineuze karakter van veel van de door elektrowarenhuizen gevoerde artikelen (koelkasten, wasmachines, tv's, etc.) pleit voor perifere vestiging. Daarnaast worden veel van de gevoerde artikelen tegenwoordig ook verkocht in keuken-/sanitairzaken, bouwmarkten en woonwarenhuizen, winkels die voor het overgrote deel al perifeer gevestigd zijn.

Mede omdat de toename van de aankopen via internet zich vooral bij elektro-artikelen doet gelden, is een (verdere) krimp van winkels in deze branche die zich

niet onderscheiden te verwachten. Uit landelijke voorbeelden blijkt echter dat grootschalig perifeer gesitueerd aanbod in deze branche goed kan bestaan naast meer gespecialiseerd of op service gericht aanbod in reguliere winkelcentra.

Wonen

Een eventuele invulling van de betreffende locatie met woonaanbod past zeer goed in het thema 'Home & Living' en kan bijdragen aan het vergroten van de keuzemogelijkheden voor de consument. In deze zin draagt dit bij aan de versterking van Ekkersrijt als topthemacentrum op dit gebied in de regio. Daar staat tegenover dat er al veel woonaanbod op Ekkersrijt aanwezig is en dat er met de herstructurering van het Meubelplein e.o. al een aanzienlijke uitbreiding van het aanbod in de woonbranche op stapel staat. Gezien de marktomstandigheden is het niet te verwachten dat de vraag naar (nog) meer ruimte voor woonaanbod de komende jaren groot zal zijn. Een invulling van de Makita-locatie met woonaanbod zal daarom mogelijk resulteren in interne verschuivingen binnen Ekkersrijt, maar op regionaal niveau zijn de effecten op de detailhandelsstructuur te verwaarlozen.

Doe-het-zelf

Ook een invulling met een bouwmarkt past binnen het centrale thema en zal bijdragen aan een vergroting van de keuzemogelijkheden voor de consument. Voor deze branche zijn de marktomstandigheden echter ook matig en de onderlinge concurrentie zal met de mogelijke vestiging van een zeer grootschalige bouwmarkt in het nabij gelegen Best aanzienlijk toenemen. Gezien de relatief gunstige ligging van de Makita-locatie bestaat evenals bij een wooninvulling de kans op interne verschuivingen op de woonboulevard. Voor de herontwikkeling van het Meubelplein e.o. zal dit echter geen consequenties hebben. Op regionaal niveau zullen de effecten zich spreiden over een groot aantal aanbieders en daardoor zeer beperkt zijn. Het is niet uitgesloten dat er een of meerdere zaken als gevolg van de veranderde concurrentieverhoudingen verdwijnen, maar op regionaal niveau blijft de consument over een ruim en gevarieerd aanbod beschikken.

Tuin

Ekkersrijt kent momenteel slechts een zeer beperkt tuinaanbod en aangezien dit wel een integraal onderdeel van het thema 'Home & Living' is, zal een uitbreiding een aanzienlijke bijdrage leveren aan de versterking van het themacentrum. Het aanbod wordt completer en daarmee het centrum als geheel aantrekkelijker. Van negatieve effecten op de rest van de woonboulevard is daarom geen sprake. Dit geldt, gezien de geconstateerde marktruimte, ook voor de regionale detailhandelsstructuur

Sport

Markttechnisch is er weinig marktruimte in deze branche aan te geven, te meer daar de vestiging van Decathlon in Best is geopend. Desalniettemin achten wij de vestiging van sportdetailhandel op Ekkersrijt kansrijk omdat de betreffende winkels me-

de profiteren van de trekkracht van het gebied in totaliteit. Bovendien kan de vestiging van sportaanbod er in z'n algemeenheid toe bijdragen dat de monofunctionaliteit van woonboulevards wordt verminderd. Juist die monofunctionaliteit wordt landelijk gezien als een bedreiging voor het functioneren van deze themacentra. Als zich zowel in het project Meubelplein als op de Makita-locatie sportaanbod kan vestigen, neemt de kans op ruimtelijke clustering van dergelijk aanbod wel af. Evenals bij de elektrowarenhuizen kan grootschalig perifeer gelegen sportwinkelaanbod complementair zijn aan meer gespecialiseerd sportaanbod in de reguliere winkelcentra. Het gaat bij laatstgenoemde zaken enerzijds om sterk gespecialiseerde, vaak kleinschalige winkels, maar ook om grotere all-round zaken. Vanwege het vaak sterk modische karakter van deze winkels kunnen zij in bijvoorbeeld binnensteden inspelen op het recreatieve winkelbezoek dat daar de overhand heeft.

Versterking regiofunctie

De uitstekende bereikbaarheid van de vestigingslocatie als gevolg van de nieuwe afrit aan de A50 zorgt ervoor dat de consument eenvoudig en gericht aankopen kan doen. De keuzemogelijkheden en de aantrekkingskracht van de woonboulevard nemen door een detailhandelsvestiging in het voormalige Makita-pand toe. Inherent aan deze ontwikkeling zal de regiofunctie van Ekkersrijt toenemen waardoor het functioneren van de winkelvoorzieningen wordt versterkt. Bovendien neemt de verblijfsduur in het winkelgebied toe, net zoals de hoeveelheid combinatiebezoeken tussen de verschillende aanwezige (soorten) winkels.

9.3.2 Ruimtelijk-functioneel

Bronpunt op Ekkersrijt

Als nieuwe entreefunctie van Ekkersrijt, biedt het voormalige Makita-pand een mogelijkheid voor een zogenaamd bronpunt. Deze vestigingslocatie sluit rechtstreeks aan op de bestaande bewinkeling aan de hoofdverkeersader en is daarmee een kans om de entreefunctie van Ekkersrijt te versterken. Als bronpunt gelden locaties met een relatief hoge bezoekersintensiteit en een combinatie met parkeerfaciliteiten. Ze leveren eigen bezoekersstromen op die als extra bron voor de overige detailhandel in het gebied gelden. Dit is zeker van toepassing op de vestiging van meer bezoekersintensieve winkels zoals een elektrowarenhuis, maar is ook mogelijk met trekkers uit de branches tuincentra, sport en doe-het-zelf. Binnen de branche wonen gelden vooral de woonwarenhuizen als mogelijke trekkers met een hoge bezoekersintensiteit.

Mogelijkheden voor fysieke verbinding

De gemeente Son en Breugel wil de relatie tussen de deelgebieden versterken door middel van een fysieke verbinding. Gezien de korte afstand van het voormalige Makita-pand tot de overige winkelvoorzieningen op het bedrijventerrein liggen er kansen voor een 'winkelboulevard'. De ruimtelijke synergie wordt op deze manier ver-

sterkt en de aantrekkelijkheid voor de consument neemt toe. Dit geldt enerzijds voor detailhandel in de reeds aanwezige branches wonen en doe-het-zelf, doordat bij dit entrepunt de grootschalige aanwezigheid van deze branches geaccentueerd wordt. Anderzijds geldt dit voor de branches sport en tuincentra (en ook elektro) doordat het de diversiteit van de winkelboulevard kan benadrukken.

9.4 Marktvraag naar meer winkelruimte op Ekkersrijt

Elektrowarenhuis

Het Meubelplein Ekkersrijt wordt vernieuwd en uitgebreid met ca. 24.000 m² (= ca. 18.000 m² wvo¹⁴). Dit is met name bedoeld voor schaalvergroting van bestaande aanbieders en verbreding van het aanbod met nieuwe aanbieders. In totaliteit zal het Meubelplein dan een winkelcomplex van ca. 45.000 m² worden. Het ontwerp van de uitbreiding is een mengeling van open en overdekte winkelpromenades, met elkaar verbonden door liften en trappen. Twee hellingbanen die in de voorgevel geïntegreerd zijn, leiden naar een parkeerdek met plaats voor vijfhonderd auto's. In het ontwerp is rekening gehouden met de mogelijke vestiging van elektrozaken (ca. 9.000 m² bvo, = ca. 7.000 m² wvo) en met één concern, BCC, is al tot overeenstemming gekomen over de huur van een unit (ca. 2.000 m² bvo). De vestiging van een tweede, zeer grootschalige elektrozaak (7.000 m² bvo) is theoretisch ook mogelijk: de fysieke ruimte is in principe beschikbaar.

Binnen Nederland is er momenteel maar één partij die expansief is met zeer grootschalige elektrowarenhuizen, namelijk Media-Saturn. De vraag van deze potentiële afnemer van winkelruimte op Ekkersrijt sluit echter in kwalitatieve zin niet aan bij de bestaande vestigingsmogelijkheden in het vernieuwde Meubelplein. Dit heeft mede te maken met het feit dat dit concern reeds een zeer grootschalig elektrowarenhuis in de Eindhovense binnenstad heeft. In een dergelijke marktsituatie is het beleid van dit concern gericht op complementariteit tussen de binnenstadwinkel en een perifeer gevestigde winkel.

De binnenstedelijke winkels zijn vooral gericht op 'passanten', bezoekers die de winkel bezoeken als onderdeel van een meer algemeen bezoek aan de binnenstad in het kader van recreatief winkelen en bezoekers die in eerste instantie voor het elektrowarenhuis komen, maar het bezoek combineren met een bezoek aan de rest van de binnenstad. Hoewel deze bezoekers ook voor een belangrijk deel met de auto komen, is aard van de geboden parkeermogelijkheden en de fysieke relatie tussen de parkeerlocatie en de winkel veel minder belangrijk dan bij een perifere vestiging. Niet alleen komt bij een perifere vestigingslocatie een groter deel van de bezoekers per auto, ook is het bezoek veel doelgerichter (specifiek voor elektro-

¹⁴ Inschatting BRO

artikelen of woonartikelen in brede zin). Het bezoek hier is dus niet verbonden met recreatief winkelen zoals bij de binnenstad. De vestigingseisen voor een perifere locatie zijn daarom geheel anders dan bij een binnenstadlocatie. In dit verband belangrijke vestigingseisen zijn:

- Aanwezigheid maaiveldparkeren, dus geen rolbanen, trappen of andere obstakels tussen de parkeerlocatie en de entree van de winkel.
- Aanwezigheid ruime parkeermogelijkheden op korte afstand van de entree van de winkel.
- Zekerheid over gratis parkeren, ook op langere termijn. Parkeren op eigen terrein is in dit verband belangrijk.
- Een goede zichtbaarheid van de winkel vanaf de openbare weg.
- De mogelijkheid tot een heldere, individuele externe presentatie van de winkel. Dit is een belangrijke marketingtool voor het bedrijf omdat zo de eigen identiteit uitgedragen wordt.

Door de beschreven opzet van de nieuwbouw van het Meubelplein voldoet de winkelruimte in dit winkelproject niet aan de kwalitatieve vestigingseisen voor een perifere locatie. Het winkelcentrum is naar binnen gekeerd, er is sprake van gemeenschappelijke parkeerruimte, er zijn maar beperkt mogelijkheden om eigen reclame te voeren en zich zo te profileren.

Aangezien er geen andere ruimte van de benodigde omvang op Ekkersrijt beschikbaar is die tevens voldoet aan de geschetste kwalitatieve vestigingseisen, moet geconcludeerd worden dat er op Ekkersrijt geen winkelruimte aanwezig is die toereikend is voor deze specifieke deelvraag vanuit de markt.

Overige branches

Met name bouwmarkten en tuincentra stellen specifieke eisen aan het pand waar ze in gevestigd zijn. Voor bouwmarkten is met name de hoogte (gewoonlijk 7 tot 8 meter) van belang. Voor tuincentra is de lichtinval en de luchtbeheersing een belangrijk item (kas). Ook voor deze beide soorten winkels geldt dat een directe verbinding met de parkeerfaciliteit belangrijk is vanwege de winkelkarren met zwaardere goederen. Maaiveldparkeren heeft wat dit betreft veruit de voorkeur. Op de Makita-locatie kan dit gerealiseerd worden.

9.5 Conclusies

- Onderliggende distributieplanologisch onderzoek toont aan dat er regionaal marktruimte is voor een uitbreiding van het winkelaanbod in de branches bruin- en witgoed, wonen, doe-het-zelf en tuincentra. Wel beperken de ontwikkelingen in Best de marktmogelijkheden.
- Voor de branche sport is de distributieve ruimte beperkt, maar deze branche biedt de locatie Ekkersrijt wel extra mogelijkheden doordat de bovenregionale bezoekersstromen van Ekkersrijt voor extra distributieve ruimte zorgen.
- De vestiging van winkels uit de branches bruin- en witgoed, wonen, doe-het-zelf, sport en tuincentra dragen in kwalitatieve zin bij aan de beleidsmatig beoogde functionele verbreding van Ekkersrijt van een woonboulevard naar een themacentrum 'Home & Living'. Met name de vestiging van een elektrowarenhuis en/of tuinaanbod heeft een sterke toegevoegde waarde voor Ekkersrijt als geheel. Specifiek voor sport geldt dat de mogelijkheden om te komen tot een sterke clustering van sportwinkels en try-faciliteiten kleiner worden bij vestiging van sport op het Makita-terrein.
- Initiatieven uit de branches bruin- en witgoed, wonen, doe-het-zelf en tuincentra dragen bij aan de gewenste functionele versterking van Ekkersrijt en daarmee aan het toekomstperspectief voor dit winkelgebied. De Makita-locatie sluit goed aan op het overige winkelaanbod en de winkelstructuur op het bedrijven-terrein en een invulling met een van de genoemde branches kan bijdragen aan een verbetering van de omgevingskwaliteit en de uitstraling van het gehele gebied. Daarnaast kan hier zo een nieuw bronpunt ontstaan.
- Voor meerdere onderzochte branches/soorten winkels geldt dat de vestigingseisen dusdanig specifiek zijn dat zij niet of nauwelijks inpasbaar zijn in de opzet van het vernieuwde Meubelplein. Op de Makita-locatie kan wel aan deze eisen voldaan worden.
- De beoogde functionele versterking van Ekkersrijt sluit aan bij de vraag vanuit zowel de consumenten als de aanbieders (grootschalig aanbod op goed bereikbare locaties voor laagfrequent, doelgericht aankopen doen). Op het gebied van met name sport- en elektro-artikelen laat de consument een gedifferentieerd beeld zien wat betreft bezoekmotief en aankoopgedrag. De ene keer wil men snel en efficiënt doelgericht een artikel aanschaffen, en de andere keer wordt er een aankoop gedaan tijdens het recreatief winkelen (kijken en vergelijken, ontdekken, beleven, etc.). Aangezien er in de regio veel winkelaanbod in de betreffende branches aanwezig is in reguliere winkelcentra, voorziet een uitbreiding op een perifere locatie door brancheverbreding in een actuele regionale behoefte.

- Ekkersrijt heeft nu reeds een regionaal-verzorgende functie en de bezoekers komen uit een ruime omtrek. De effecten van de vestiging van een grootschalige winkel in een van de genoemde branches op de Makita-locatie op Ekkersrijt zullen zich daardoor spreiden over een relatief groot gebied met vele aanbieders in de betreffende branche (onderzochte regio én daarbuiten). Hierdoor zullen geen structurele negatieve effecten op de regionale detailhandelsstructuur optreden.

Samenvattend komt BRO tot de conclusie dat het mogelijk maken van de vestiging van een winkel in de onderzochte branches op de Makita locatie voorziet in een regionale behoefte. De ontwikkeling draagt bij aan de ruimtelijk-functionele versterking van Ekkersrijt en daarmee aan de verder uitbouw van deze locatie als topvoorziening voor doelgericht aankopen doen in Zuid-oost Brabant. Hiermee wordt ingespeeld op de vraag vanuit zowel consumenten- als aanbiederszijde. Omdat de omzeteffecten zich spreiden over een groot gebied, zijn geen structurele negatieve gevolgen voor de detailhandelsstructuur in de regio te verwachten.