

DPO Heerlerbaan

Gemeente Heerlen



DPO Heerlerbaan

Gemeente Heerlen

Rapportnummer: 204X00413.070818_4

Datum: 4 september 2012

Contactpersoon opdrachtgever: mevrouw E. van Neerbos

Projectteam BRO: Tis Kolen, Nadja Bressers, Tommy Walvius

Trefwoorden: DPO, ontwikkelingsmogelijkheden, detailhandel, Heerlen, Heerlerbaan

Bron foto kaft: Hollandse Hoogte 13

Beknopte inhoud: BRO heeft de distributie-planologische mogelijkheden voor detailhandel in de wijk Heerlerbaan onderzocht.

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 Afbakening onderzoek	3
1.3 Leeswijzer	4
2. OVERWEGINGEN EN CONCLUSIES	5
2.1 Invloed op de structuur	5
2.2 Ontwikkelingsmogelijkheden	6
VERANTWOORDING	9
3. VERTREKSITUATIE	11
3.1 Aanbodstructuur detailhandel	11
3.2 Vraagstructuur Heerlen	14
4. ONTWIKKELINGEN EN FUNCTIONEREN	17
4.1 Plannen en initiatieven	17
4.2 Trends en ontwikkelingen	18
4.3 Beleid	20
4.4 Economisch functioneren	22
4.4.1 Wijkwinkelcentrum klein	23
4.4.2 Wijkwinkelcentrum groot	25
4.5 Resumé	30
BIJLAGEN	
Bijlage 1: Begrippenlijst	
Bijlage 2: Detailhandelsaanbod naar wijk	
Bijlage 3: Bevolkingsprognose naar wijk	

1. INLEIDING

1.1 Aanleiding en vraagstelling

Aanleiding

Het bestemmingsplan 'Heerlerbaan 239 (supermarkten)' heeft aanleiding gegeven tot zienswijzen. In één daarvan werd aangegeven dat een gedegen onderbouwing voor het winkelprogramma ontbreekt, bijvoorbeeld in de vorm van een distributieplanologisch onderzoek. Om deze reden heeft de gemeente Heerlen aan BRO opdracht gegeven alsnog onderzoek te doen naar een programma dat past binnen de Retailstructuurvisie Parkstad Limburg en dat haalbaar is met het oog op de huidige en toekomstige ontwikkelingen.

Tevens streeft de gemeente naar een toekomstbestendig wijk(winkel)centrum. Het onderzoek dient, naast de functie die het heeft in het kader van het genoemde bestemmingsplan, tevens als basis voor een nog te ontwikkelen visie op een multifunctioneel hart voor de wijk Heerlerbaan.

Voor dit onderzoek hebben wij de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:

- Wat zijn de kwantitatieve (distributieve ruimte) en kwalitatieve mogelijkheden (nut & noodzaak) voor detailhandel in de wijk Heerlerbaan?
- Wat zijn de mogelijkheden voor een toekomstbestendig wijk(winkel)centrum?
- Wat zijn de consequenties hiervan voor de huidige winkelgebieden in de wijk Heerlerbaan en elders in de gemeente?

1.2 Afbakening onderzoek

Het onderzoek richt zich op de versterkingsmogelijkheden voor detailhandel in de wijk Heerlerbaan (Heerlerbaan-Centrum en Heerlerbaan-Schil). Met het oog op een eventuele clustering van centrumfuncties in de wijk, waarvoor nog een visie ontwikkeld moet worden door de gemeente Heerlen, is hierbij ook gekeken naar de mogelijkheden voor een multifunctioneel hart voor Heerlerbaan. Hierbij is enkel gekeken naar de mogelijkheden voor het boodschappenaanbod: de dagelijkse artikelensector (levensmiddelen en persoonlijke verzorgen) en frequent benodigde niet-dagelijkse artikelen (o.a. huishoudelijke artikelen, dierbenodigdheden, bloemen, etc.).

1.3 Leeswijzer

Voorliggende rapportage bestaat uit twee delen: de beantwoording van de onderzoeksvragen en de verantwoording. In hoofdstuk 2 vindt u de belangrijkste afwegingen omtrent de wenselijkheid van de plannen. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met de conclusies en aanbevelingen. De achterliggende analyses zijn te vinden in de verantwoording. Hierin wordt achtereenvolgens uitgebreid ingegaan op de aanbod- en vraagstructuur, de beleidskaders, trends en ontwikkelingen in de detailhandel en het economisch functioneren.

De cijfers over het aanbod aan winkels zijn ontleend aan Locatus Verkenner, update 15 maart 2012, tenzij anders vermeld.

2. OVERWEGINGEN EN CONCLUSIES

2.1 Invloed op de structuur

Ruim detailhandelsaanbod Heerlen

De gemeente Heerlen heeft een ruim winkelaanbod in zowel de dagelijkse als de niet-dagelijkse artikelensector. De binnenstad en de woonboulevard hebben een regionale aantrekkingskracht, net als het winkelaanbod rondom het Parkstad Limburg stadion in het naastgelegen Kerkrade. Boodschappen worden met name gedaan in een van de stadsdeel-, buurt- en wijkwinkelcentra. Het boodschappenaanbod is relatief fijnmazig, de consument heeft op korte afstand altijd een supermarkt tot zijn of haar beschikking.

Heerlerbaan grootste boodschappencentrum Heerlen-zuid

De wijk Heerlerbaan heeft een totaal winkelaanbod van circa 20.800 m² wvo, waarvan 4.400 in de dagelijkse en 16.400 in de niet-dagelijkse artikelensector. Afgezet tegen het aantal inwoners is met name de dagelijkse artikelensector zeer ruim. Met twee sterke boodschappencentra heeft het dan ook een belangrijke boodschappenfunctie voor omliggende wijken, waar dit aanbod relatief beperkt is.

Heerlerbaan: twee winkelclusters

In de wijk Heerlerbaan zijn twee winkelclusters:

- In winkelcentrum De Bautsch (ca. 2.400 m² wvo) zijn verschillende landelijke formules aanwezig, zoals Jan Linders, DA, Discus, Zeeman, Shoeby en Blokker. Het is dan ook meer dan een boodschappencentrum.
- In het winkelcluster aan de Heerlerbaan zijn twee supermarkten en een drogist tijdelijke gevestigd in een voormalige bouwmarkt (Plus, Aldi en DA), middels een tijdelijke vrijstelling. Daarnaast is er nog een aanzienlijk aanbod in de niet-dagelijkse artikelensector aanwezig. Hiervan wordt een groot deel ingevuld door de woonbranche (o.a. woonsuper Hiero), maar er zijn ook vestigingen van Action en de Harense Smid te vinden. Mede door de vestiging van het winkelcluster aan een belangrijke doorgaande weg, heeft het ook een sterke aantrekkingskracht op omliggende wijken.

Omliggende winkelgebieden in Heerlen beperkt in omvang....

In omliggende wijken is het winkelaanbod beperkt. In de wijken Douve Weien en Molenberg zijn buurtwinkelcentra aanwezig, maar beiden van beperkte omvang. Winkelcentrum Douve Weien bestaat uit twee winkelstrips in de plinten van woongebouwen en een supermarkt van Plus, die met een omvang van circa 600 m² wvo beperkt is. Winkelcentrum Molenberg is een eigentijdse winkelstrip, met discountformule Lidl als trekker.

...maar wel sterke concurrentie rondom

Op relatief korte afstand van de wijk Heerlerbaan zijn drie sterke centrumgebieden aanwezig: het centrum van Heerlen, Schaesberg en Spekholzerheide. In alle winkelgebieden zijn drie moderne supermarkten te vinden, aangevuld een sterk niet-dagelijks artikelenaanbod (o.a. huishoudelijke artikelen en mode). De concurrentie is dus groot en zal de komende jaren alleen maar toe nemen (o.a. megasupermarkten in Maankwartier/ Parkstad Limburg stadion en versterking centrum Schaesberg).

Consumentengedrag verandert

Consumenten doen hun boodschappen het liefst dicht bij huis. Maar als de supermarkt niet voldoet aan hun verwachtingen (o.a. omvang, assortiment, bereikbaarheid, etc.), dan zijn ze bereid verder te reizen. Consumenten bezoeken ook meerdere supermarkten. Er zijn geen duidelijk afgebakende verzorgingsgebieden meer te trekken rondom supermarkten. De steeds mobielere consumenten doen boodschappen op het moment wanneer het hen uitkomt, bij de formule die het beste bij hen aansluit en op de locatie waar zij zich thuis voelen.

Versterking structuur wijk

De voorgenomen clustering van centrumfuncties in de wijk Heerlerbaan speelt in op de voorgaand benoemde veranderingen in het consumentengedrag. In de huidige situatie is winkelcentrum De Bautsch al een relatief sterk cluster, maar samenhang met Heerlerbaan ontbreekt. Door deze samenhang te creëren ontstaat een sterker boodschappencentrum, waar meerdere supermarkten en de frequent benodigde niet-dagelijkse artikelen aanwezig zijn (o.a. bloemen, diervoeding en huishoudelijke artikelen). De consument kan hiervoor terecht op één goed bereikbare locatie (in spelen op gemak voor de consument). Daarnaast wordt op deze manier een belangrijke ontmoetingsplaats voor de wijk gecreëerd. De voorgenomen clustering van winkelaanbod betekent per saldo een versterking van de detailhandelsstructuur.

2.2 Ontwikkelingsmogelijkheden

Druk op de supermarktbranche

Het winkelaanbod in de dagelijkse artikelensector in de gemeente Heerlen is, afgezet tegen het aantal inwoners, relatief groot. Dit geldt ook voor de wijk Heerlerbaan. Op basis van het aantal inwoners van de wijk Heerlerbaan is er slechts ruimte voor circa 2.750 m² wvo, terwijl er meer dan 4.000 m² wvo aanwezig is. Om op niveau te functioneren dient 35 – 40% van de omzet uit omliggende wijken te komen. De verwachting is echter ook dat het huidige winkelaanbod in de wijk Heerlerbaan onder het landelijke gemiddelde functioneert, wat mede gezien de vermoedelijk relatief lage huisvestingslasten niet vreemd is.

Bevolgingskrimp, concurrentie en stijgende huisvestingslasten

Het inwoneraantal van de gemeente Heerlen is de laatste vijf jaar licht gedaald; bevolkingsprognoses laten de komende jaren een verdere daling zien. Voor de wijk Heerlerbaan wordt een daling van het aantal inwoners verwacht van 9.600 (2012) tot 8.300 in 2017. Hiermee daalt ook het draagvlak voor winkelveorzieningen. Met de toenemende concurrentiedruk van supermarkten rondom en de te verwachten stijgende huisvestingslasten bij nieuwbouw, is het noodzakelijk goed naar de omvang van het huidige winkelaanbod te kijken.

Regionaal detailhandelsbeleid

De winkelgebieden Heerlerbaan en De Bautsch worden in de regionale detailhandelsvisie getypeerd als lokaal verzorgende winkelgebieden (kwantitatief nauwelijks een bovenlokale verzorgende functie). In de huidige situatie is een ruim boodschappenaanbod aanwezig, dat deels ook een wijkoverschrijdende functie heeft. Deze regiofunctie zal voor een belangrijk deel worden overgenomen door de nieuwe megasupermarkten in het Maankwartier en Parkstad Limburg stadion. Dit heeft gevolgen voor het functioneren van de bestaande aanbieders in de dagelijkse artikelensector. In het gemeentelijke visietraject wordt dan ook ingezet op één sterk, toekomstbestendig, multifunctioneel (winkel)hart dat ook een sterke verblijfsfunctie heeft.

Sterk wijkwinkelcentrum

Voor een goed functioneren van een wijkwinkelcentrum is doorgaans een draagvlak van 10.000 – 20.000 inwoners benodigd. Ondanks een afname van het aantal inwoners in de wijk Heerlerbaan tot circa 8.300, is er voldoende draagvlak voor een wijkwinkelcentrum van circa 3.000 – 4.500 m² wvo. Dit komt met name door de sterke verzorgingsfunctie die het aanbod nu al heeft voor de omliggende wijken; het is het enige wijkwinkelcentrum in het zuidelijke deel van Heerlen.

Zoals gebruikelijk in wijkwinkelcentra ligt de nadruk op de dagelijkse artikelensector (2.000 – 2.500 m² wvo). De grote trekkers zijn 2 tot 3 supermarkten, aangevuld met een moderne drogisterij en (vers)speciaalzaken. Het overige programma wordt ingenomen door frequent benodigde niet-dagelijkse artikelen. Om als hart voor de wijk te fungeren, zijn ook andere voorzieningen gewenst, zoals horeca.

Toekomstige locatie

Efficiency en gemak zijn kernwoorden voor een toekomstbestendig wijkwinkelcentrum, dat met name voorziet in de dagelijkse behoefte van de consument. Een wijkwinkelcentrum heeft niet alleen een winkel-, maar ook een belangrijke verblijfsfunctie voor de inwoners van de wijk. Een locatie die zowel goed bereikbaar is als ook geschikt voor deze ontmoetings- en verblijfsfunctie, heeft dan de voorkeur.

VERANTWOORDING

Parkeren rondom supermarkten Heerlerbaan



Beperkte uitstraling winkels Heerlerbaan



Verblijfsklimaat De Bautsch beperkt



Jan Linders enige supermarkt De Bautsch



Moderne winkelstrip in Molenberg



Beperkte omvang buurtcentrum Douve Weien



3. VERTREKSITUATIE

3.1 Aanbodstructuur detailhandel

Winkelaanbod toegenomen

Het totale winkelvloeroppervlak (wvo) in de gemeente Heerlen bedraagt ruim 293.000 m². Hiervan bevindt zich ongeveer 36.000 m² wvo in de dagelijkse artikelensector en 257.000 m² wvo in de niet-dagelijkse sector. Sinds 2007 is het winkelaanbod met circa 15.000 m² wvo toegenomen. Deze stijging ligt in de niet-dagelijkse artikelensector (+17.000 m² wvo); de dagelijkse artikelensector is juist licht gedaald (-2.000 m² wvo).

Ruim winkelaanbod

De omvang van het detailhandelsaanbod in Heerlen ligt hiermee ruim boven het landelijke gemiddelde voor plaatsen met een vergelijkbaar inwoneraantal. Dit geldt zowel voor de dagelijkse als niet-dagelijkse sector. Naar inwonertal vergelijkbare gemeenten beschikken over circa 31.600 m² wvo aan dagelijkse artikelen en circa 147.000 m² wvo aan niet-dagelijkse artikelen¹.

Spreading winkelaanbod naar wijk

Gemiddeld is in Heerlen per 1.000 inwoners circa 400 m² wvo in de dagelijkse en 2.900 m² wvo in de niet-dagelijkse artikelensector aanwezig (zie bijlage 2). De dagelijkse artikelensector is met name ruim in de wijken Centrum, Heerlerbaan, Heerlerheide en Hoensbroek. Hier zijn dan ook sterke boodschappencentra te vinden, die ook een belangrijke functie hebben voor omliggende wijken.

In de niet-dagelijkse artikelensector zijn twee sterke clusters te onderscheiden in Heerlen: het centrum van Heerlen (recreatief winkelen) en de woonboulevard (doelgericht aankopen doen). Daarnaast ligt op korte afstand het Parkstad Limburg Stadion (doelgericht aankopen doen) in Kerkrade. Deze winkelgebieden hebben niet alleen een functie voor de eigen gemeente, maar ook voor de omliggende regio.

Het winkelaanbod in de wijk Heerlerbaan-Centrum is ruim, terwijl het aanbod in Heerlerbaan-Schil beperkt is. Afgezet tegen het aantal inwoners van de totale wijk Heerlerbaan is het winkelaanbod in de dagelijkse artikelensector bovengemiddeld vertegenwoordigd. Dit duidt op een belangrijke verzorgingsfunctie voor de omliggende wijken. Ook de niet-dagelijkse artikelensector is dan aanzienlijk aanwezig, maar blijft wel achter bij het gemiddelde, zoals weergegeven in tabel 3.1.

¹ Het gemiddelde van plaatsen met een inwonertal tussen 50.000 en 100.000 inwoners, gewogen naar het inwonertal van de gemeente Heerlen (indeling volgens Locatus).

Tabel 3.1 aanbod Heerlerbaan t.o.v. Heerlen

Wijk	Dagelijks		Niet-dagelijks		
	inwoners	m ² wvo	m ² wvo per 1.000 inwoners	m ² wvo	m ² wvo per 1.000 inwoners
Heerlerbaan – Centrum	4.187	4.359	1.041	13.428	3.207
Heerlerbaan – Schil	5.385	60	11	2.972	552
Totaal Heerlerbaan	9.572	4.419	462	16.400	1.713
Totaal Heerlen	89.019	35.799	402	257.520	2.893

Heerlerbaan

De wijk Heerlerbaan heeft in totaal een winkelaanbod van bijna 21.000 m² wvo. Hiervan bevindt zich 4.400 m² wvo in de dagelijkse artikelensector en 16.400 m² wvo in de niet-dagelijkse artikelensector. In de wijk Heerlerbaan zijn twee winkelclusters, namelijk de winkels aan (de straat) de Heerlerbaan en de winkels in De Bautsch.

Winkelcluster Heerlerbaan

Het winkelcluster aan de Heerlerbaan heeft een winkelaanbod van circa 18.000 m² wvo, verdeeld over 19 verkooppunten. Hiervan bevindt 3.200 m² wvo zich in de dagelijkse artikelensector en 14.900 m² in de niet-dagelijkse artikelensector. Het aanbod in de dagelijkse artikelensector bestaat uit de supermarkten Plus en Aldi, een boerderijwinkel en de DA. Locatus benoemt Kaffee Discount ook als supermarkt, maar dit is tankstationgebonden detailhandel (onderdeel Truckstop Brouwers).

De niet-dagelijkse sector bestaat uit meerdere winkels in de woonbranche, een groot deel van de totale omvang wordt ingevuld door woonsuper Hiero met 9.300 m² wvo. Daarnaast zijn er onder andere een Action en de Harense Smid te vinden. De samenhang in het winkelgebied is matig.

Plus, Aldi en DA hebben zich middels een tijdelijke vrijstelling gevestigd in het voormalige pand van Praxis. Voorheen waren zij in kleinere omvang in de wijk gevestigd.

Winkelcluster De Bautsch

Het winkelcluster De Bautsch heeft een omvang van 2.400 m² wvo, ongeveer gelijk verdeeld over de dagelijkse en niet-dagelijkse sectoren. Het merendeel van de winkels is geconcentreerd in winkelcentrum De Bautsch. In het winkelcentrum vertegenwoordigen de Jan Linders, een bakker, een slager en de DA de dagelijkse artikelensector. Daarnaast zijn buiten winkelcentrum De Bautsch in de dagelijkse artikelensector nog een viszaak, apotheek en bakker te vinden. Het aanbod in de niet-dagelijkse sector bestaat voornamelijk uit de branche mode & luxe, aangevuld met een woondecoratiezaak, een dierenwinkel en een boekhandel.

Aanbod directe omgeving

Douve Weien

Het buurtcentrum in Douve Weien heeft een omvang van circa 1.000 m² wvo. De dagelijkse sector (ca. 650 m² wvo) wordt vertegenwoordigd door een Plus, een bakker, een groenteboer en een Etos. Afgezet tegen het aantal inwoners is het aanbod in de dagelijkse sector beperkt. De niet-dagelijkse sector bestaat uit een damesmodezaak, een boekenwinkel, een bloemenwinkel en een cadeauzaak.

Molenberg

Buurtwinkelcentrum Molenberg is een eigentijdse winkelstrip in de gelijknamige wijk met een omvang van ca. 650 m² wvo. In dit buurtwinkelcentrum is de supermarktvestiging van Lidl de trekker. Het winkelaanbod in de wijk is, afgezet naar het aantal inwoners, aan de lage kant.

Parkstad Limburgstadion, Kerkrade

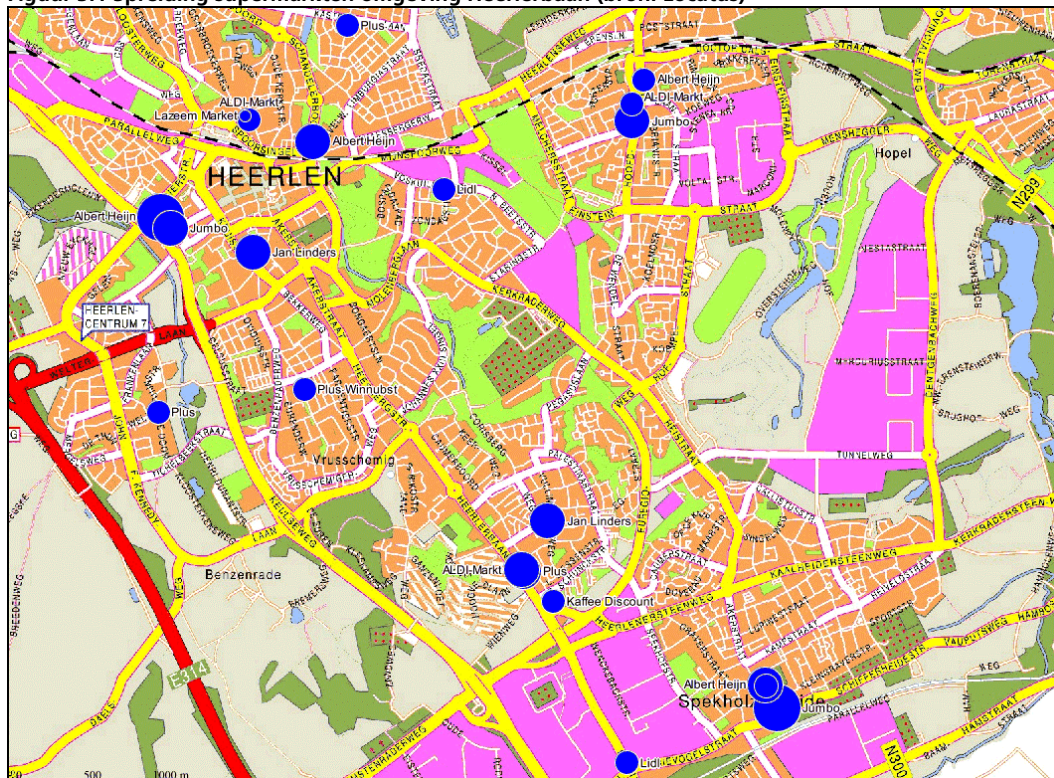
Het winkelaanbod rondom het Parkstad Limburg stadion heeft een omvang van bijna 33.000 m² wvo. Het aanbod wordt bijna geheel ingevuld door doe-het-zelfzaken (Hornbach, Karwei en Praxis), tuincentrum Intratuin, sportzaak Decathlon en woonwarenhuis Kwantum. Naast deze grootschalige zaken zijn er een speelgoedzaak en een fanshop te vinden. In de toekomst is aanbod in de dagelijkse artikelensector te verwachten door de komst van een Albert Heijn XL.

Spekholzerheide, Kerkrade

De wijk Spekholzerheide heeft een winkelaanbod met een omvang van circa 8.000 m² wvo. De verhouding tussen het aanbod in de niet-dagelijkse artikelensector en dagelijkse artikelensector is in dit wijkcentrum gelijk. Aan het moderne Carboonplein zijn onder andere een Albert Heijn, Jumbo, Aldi en Blokker gevestigd. Daarnaast is er in de Akerstraat voornamelijk kleinschalig aanbod in de niet-dagelijkse artikelensector, met name in de branchegroepen mode & luxe en in/om het huis. Wat grotere zaken zijn hier onder andere de Zeeman, de Tapijtenhal en Lipperts Mode.

In de directe omgeving van Heerlerbaan is een behoorlijk ruim winkelaanbod te vinden. De omliggende buurtwinkelcentra van Douve Weien en Molenberg hebben echter primair een verzorgende functie voor de eigen buurt. Het winkelaanbod rondom het Parkstad Limburg Stadion heeft een groter verzorgingsgebied, maar voorziet alleen in perifere en grootschalige detailhandel (doelgericht winkelen). De wijk Spekholzerheide in Kerkrade ligt op korte afstand van de wijk Heerlerbaan en onderscheidt zich door een concentratie van drie moderne supermarkten, aangevuld met winkels in de niet-dagelijkse artikelensector. Daarnaast bevindt zich in het verlengde van de Heerlerbaan (aan de Locht in Kerkrade) een solitaire vestiging van de Lidl.

Figuur 3.1 Spreiding supermarkten omgeving Heerlerbaan (bron: Locatus)



3.2 Vraagstructuur Heerlen

Daling aantal inwoners

De gemeente Heerlen telt per 1 januari 2012 89.019 inwoners². Het inwonertal van de gemeente is de laatste vijf jaar licht gedaald (ca. 90.500 inwoners in 2007). De bevolkingsprognose laat een verdere daling van het aantal inwoners zien tot circa 82.000 inwoners in 2017³.

De wijk Heerlerbaan telt per 1 januari 2012 9.572 inwoners. Het inwonertal van de wijk is de laatste vijf jaar eveneens gedaald. De bevolkingsprognose laat een verdere daling van het aantal inwoners in de wijk zien tot circa 8.290 inwoners in 2017. Ook omliggende wijken in het zuidelijke deel van Heerlen laten een daling zien.

² Parkstad Limburg (2012) Totaal aantal inwoners per 1 januari 2012.

³ O&S, Wijkprognose Heerlen (2007), zie ook bijlage 3.

Bestedingen

Het inkomensniveau in de gemeente Heerlen bedraagt € 13.800,- per hoofd van de bevolking per jaar en wijkt daarmee ca. 6,8% af van het landelijk gemiddelde inkomen van € 14.800,-⁴. Bij een afwijking groter dan 5% is het in de distributieplanologie gebruikelijk een correctie toe te passen op de bestedingscijfers. Dit is echter niet noodzakelijk omdat het inkomensniveau in de wijk Heerlerbaan boven het Heerlens gemiddelde ligt. Om deze reden is uitgegaan van de landelijke bestedingscijfers⁵:

- € 2.240,- per hoofd van de bevolking in de dagelijkse artikelensector;
- € 2.580,- per hoofd van de bevolking in de niet-dagelijkse artikelensector.

Koopstromen

In 2009 is voor het laatst een koopstromenonderzoek uitgevoerd in de gemeente Heerlen. De belangrijkste uitkomsten worden onderstaand opgesomd:

- In de dagelijkse artikelensector bedraagt de koopkrachtbinding 90%. Dit is relatief laag. Het landelijke gemiddelde voor kernen van 50.000 – 100.000 inwoners bedraagt ca. 96%⁶.
- De koopkrachttoevoeiing in de dagelijkse artikelensector is met 18% redelijk hoog, vergeleken met 12% landelijk.
- De koopkrachtbinding in de niet-dagelijkse sector komt met 81% redelijk overeen met het landelijke gemiddelde (80%).
- De koopkrachttoevoeiing in de niet-dagelijkse sector is met 52% relatief hoog ten opzichte van de landelijke gemiddelden (ca. 43%).
- Het koopstromenonderzoek laat een sterke uitwisseling van bestedingen zien tussen de gemeenten in Parkstad Limburg.
- Er zijn geen specifieke koopstroomgegevens beschikbaar op wijkniveau.

⁴ CBS Statline, Kerncijfers wijken en buurten (2009)

⁵ HBD 2011, omzetkengetallen ten behoeve van ruimtelijke economisch onderzoek (augustus 2011)

⁶ Bolt, Winkelvoorzieningen op waarde geschat (2003).

4. ONTWIKKELINGEN EN FUNCTIONEREN

4.1 Plannen en initiatieven

De dynamiek in Heerlen is groot; er zijn diverse plannen in voorbereiding. De meest relevante ontwikkelingen voor Heerlerbaan zijn:

- De komende jaren wordt fors geïnvesteerd in het centrum van Heerlen. Zo zijn er plannen om de 'bloedsomloop' in het centrum te verbeteren door het huidige winkelcircuit Corio Center, Saroleastraat en de Promenade verder uit te bouwen. Op deze manier gaat de Oranje Nassaustraat weer deel uitmaken van een volwaardig functionerend loopcircuit. Daarnaast wordt winkelcentrum de Plu herontwikkeld en wordt nieuwbouw gepleegd in het Maankwartier. Onderdeel van de plannen is onder meer de komst van de Jumbo XL.
- In het verleden zijn plannen gemaakt voor herontwikkeling en uitbreiding van buurtwinkelcentrum Douve Weien tot een omvang van circa 2.200 m² wvo. Onderdeel van de plannen is opwaardering van supermarkt Plus tot een moderne schaal.

Toenemende concurrentie rondom

Ook in de omliggende gemeenten spelen diverse plannen en initiatieven op het gebied van detailhandel:

- **Kerkrade** - Kerkrade krijgt definitief een Albert Heijn XL in het Parkstad Limburg Stadion met een omvang van ca. 5.000 m² bvo.
- In **Kerkrade** wordt een compact en attractief winkelhart gebouwd dat past bij de stad en de economische tijd. De gemeente Kerkrade neemt de regie voor het nieuwe centrum in eigen hand (o.a. herontwikkeling Theaterpassage). De verwachting is dat de bouw begin 2013 start.
- **Landgraaf** - Synchroon realiseert in de komende jaren de vernieuwing en uitbreiding van het bestaande winkelbestand aan de Hoofdstraat, in het centrum van Schaesberg. In de eerste fase van het nieuwe centrumwinkelgebied bevinden zich een vestiging van Jumbo, Aldi, Zeeman, Kruidvat, Brainwash Kappers, Bessems Hoortechneek en Thomas Cook. De tweede fase biedt 2.100 m² nieuwe winkelruimte. De komst van de Action vult met 1.100 m² reeds de helft het winkelvloeroppervlak van de tweede fase in.
- **Simpelveld** - Simpelveld is haar centrumgebied aan het verbeteren. De eerste winkels aan het nieuwe Kloosterplein in hartje Simpelveld hebben hun deuren reeds geopend: Blokker, Hendriks bloemen en Kruidvat. Aldi zal zich nog vestigen aan de Marktstraat. Begin dit jaar is gestart met de uitvoering van de volgende fase van de openbare ruimte van het centrumplan Simpelveld.

Niet alleen de dynamiek in Heerlen is groot, maar ook in omliggende regio. Verschillende concurrerende winkelgebieden versterken zich. Stilstand kan in deze dus achteruitgang betekenen.

4.2 Trends en ontwikkelingen

Gewoonlijk worden drie soorten koopgedrag onderscheiden, waarin aspecten meespelen als het aan te schaffen artikel, de eisen die gesteld worden aan het bezoek en de kenmerken van de aankoopplaats (aanbod en verblijfsklimaat):

- **Boodschappen doen:** het gaat hier om de aankopen van de consument voor het primaire levensonderhoud. Deze aankopen worden met een hoge frequentie gedaan en veelal in de nabijheid van de woonomgeving. Regelmatig zal sprake zijn van combinatie aankopen van levensmiddelen en hoog frequent benodigde (alledaagse) non-food artikelen. Bij de keuze in aankoopplaats zijn reistijd, bereikbaarheid, parkeermogelijkheden, gemak, assortiment, uitstraling en prijs overwegingsfactoren.
- **Recreatief winkelen:** bij recreatief winkelen staat het kijken en vergelijken centraal. De consument wil veel keuzemogelijkheden hebben en worden geprikkeld (impuls)aankopen te doen. De sfeer en beleving van een centrum zijn erg belangrijk. Deze aankopen worden met een wisselend frequentie gedaan en men is bereid een grotere afstand af te leggen. Het gaat om artikelen waarmee men een hogere emotionele binding heeft of speciale interesse en/of persoonlijke voorkeuren zoals mode en luxe artikelen. In veel gevallen is dit koop- of bezoekgedrag een vorm van vrije tijdsbesteding.
- **Doelgericht aankopen:** dit zijn (duurzame en/of vervangings) aankopen die met een lage frequentie en veelal doelgericht worden gedaan. Het gaat om aankopen van woninginrichtingsartikelen, bruin- en witgoed, fietsen, doe-het-zelf- en tuinartikelen, etc. De aankopen van deze laatste twee worden vooral in de nabijheid van de woonomgeving gedaan. Voor de overige aankopen is de scope van de consument veel groter. Hier is een goede prijs-kwaliteitverhouding van groot belang.

Door aan te sluiten op dit koopgedrag kunnen winkelgebieden, maar ook delen van grotere centra, zich duidelijk profileren en hun eigen identiteit uitdragen. Dit draagt weer bij aan het onderscheidend vermogen van de winkelgebieden. Zo ligt de nadruk in binnensteden en grotere stadsdeelcentra sterk op het recreatieve winkelen en in de buurt- en wijkcentra sterk op het boodschappen doen. Voor perifere detailhandelslocaties geldt dat ze overwegend door de consument bezocht worden om doelgericht aankopen te doen.

Trends & ontwikkelingen

Landelijk zijn verschillende trends en ontwikkelingen te onderscheiden. De effecten hiervan verschillen per type winkelcentrum. Navolgend worden de algemene trends en ontwikkelingen in de detailhandel beschreven en de relevantie hiervan voor Heerlerbaan.

- **Genieten en ervaren** – Steeds meer winkels zetten in op de belevenis in hun winkels om een bepaalde sfeer te creëren. Service, productpresentatie en –beleving, try & buy, etc. zijn daarbij kernbegrippen. Ook de integratie van horeca en

voorzieningen als kinderopvang is van groot belang. Dergelijke elementen dragen bij aan bezoekduurverlenging en daarmee tot hogere bestedingen in een winkel of winkelgebied.

- **Gemak** - Het verwachtingspatroon van consumenten wordt ingegeven door het bezoekdoel. Boodschappen moeten snel en eenvoudig kunnen worden gedaan. Het liefst parkeert de consument daarbij zo dicht mogelijk bij de winkel(s). Ook laagfrequente aankopen moeten efficiënt plaatsvinden. Gaat de consument om te kijken, te vergelijken en te snuffelen (zoals in binnensteden), dan besteedt hij daar meer tijd aan, maar stelt ook hoge eisen aan comfort, sfeer en gezelligheid.
- **Webwinkelen** - De aankopen via internet nemen sterk toe. De bestedingen aan non-foodartikelen via internet zijn gestegen van circa € 0,9 miljard in 2005 tot € 2,7 miljard in 2009. Toch is dit nog maar een klein deel van de totale consumentenbestedingen in de non-food (6,1% in 2009)⁷. Online blijft vooral interessant voor probleemloze en emotionele goederen van uniforme kwaliteit, zoals cd's, boeken, computers, electronica en speelgoed. De grootste effecten treden dan ook op in doelgerichte bezochte winkelbranches. Consumenten blijken hun kleding nog het liefst in de winkel kopen⁸, al stijgen ook in deze branche de internetbestedingen aanzienlijk.
- **Schaalvergroting** – Komende jaren zal de schaalvergroting zich blijven door zetten. Schaalvergroting speelt in op de behoefte van de consument aan keuzemogelijkheden, comfort en beleving. Uitbreiding van winkels naar een grotere maat is niet één op één te vertalen in meer omzet. Grotere winkels worden immers ook gebruikt om meer comfort te bieden aan de consument (ruimere opzet winkel), een betere en attractievere productpresentatie en een grotere voorraad (magazijn). De komende jaren blijft er echter ook behoefte aan speciaalzaken met een relatief smal maar diep assortiment.
- **Opleving ondersteunende centra** – Er is een opleving van dorps-, wijk- en stadsdeelcentra zichtbaar. Het aanbod in de wijken wordt steeds meer geconcentreerd en supermarkten in deze centra maken waar mogelijk een schaa sprong. Zij zijn op wijk-, buurt- en dorpsniveau de voornaamste publiekstrekken. De branches die zich niet richten op comfort, sfeer en gezelligheid vertrekken uit de binnensteden (o.a. computers en fietsen) en komen steeds vaker in de ondersteunende winkelcentra (en op perifere locaties) terecht.
- **Kleine centra onder druk** – De kleine buurt- en wijkwinkelcentra en dorpscentra staan sterk onder druk. De kleinschaligheid van het aanbod, het veelal ontbreken van trekkers en een veranderend consumentengedrag zijn daar debet aan. Indien versterking en uitbreiding van het aanbod niet mogelijk is, wordt steeds vaker op zoek gegaan naar functieverandering van deze centra. Combinaties met maatschappelijke voorzieningen (welzijn, zorg) kunnen mogelijkheden bieden om een bepaald voorzieningenniveau te blijven bieden.

⁷ HBD (2010) Online bestedingen webwinkels

⁸ Textilia, december 2010

- **Filialisering en netwerkverdichting** – Er is sprake van een verdichting van het netwerk van filiaalbedrijven. Ook de kleinere verzorgingsgebieden worden bediend door bekende formules, zoals Hema.
- **Branchevervaging en parallelisatie** – Door branchevervaging en parallelisatie transformeren perifere winkelcentra geleidelijk naar ‘gemakscentra’, zoals de retailparks in Hengelo, Roermond en het geplande retailpark in Apeldoorn, maar ook op winkelniveau treden deze trends steeds vaker op. In de periferie zien we steeds meer branchegerichte warenhuizen.
- **Crisis** - De crisis drukt ook haar stempel op de winkelvastgoedmarkt. De effecten zijn met name aan de randen van de centrumgebieden en ondersteunende winkelgebieden te zien, waar een groter aandeel lokale ondernemers te vinden is. Steeds meer ondernemers hebben moeite de huur te betalen, terwijl banken terughoudend zijn met financieringen voor nieuwe ondernemers. Dit leidt tot meer leegstand. Daarnaast zijn beleggers minder geïnteresseerd in risicovolle vastgoedprojecten.

Relevantie voor Heerlerbaan

Het winkelaanbod van Heerlerbaan is verdeeld over twee winkelclusters. Om aan de toenemende vraag naar gemak en comfort te voldoen en om de concurrentie van met name Spekholzerheide en AH XL Kerkrade het hoofd te bieden, is een (moderne) winkelconcentratie gewenst. In dit winkelgebied dienen de inwoners van de wijk terecht te kunnen voor zowel hun boodschappen als de belangrijkste niet-dagelijkse artikelen. Het winkelgebied dient daarnaast goed en eenvoudig bereikbaar te zijn. Op deze manier wordt een toekomstbestendig winkelgebied gecreëerd en een goede, duurzame consumentenverzorging op wijkniveau gegarandeerd.

4.3 Beleid

In 2011 heeft de Parkstad-Raad de Retailstructuurvisie 2010 - 2020 vastgesteld⁹, waarin de kaders voor de detailhandelsstructuur zijn benoemd. Hierbij wordt het koopmotief van de consument als leidraad voor de invulling van de retailstructuur gehanteerd (boodschappen, recreatief winkelen en laagfrequent doelgerichte aankopen). De regionale verantwoordelijkheid voor Parkstad Limburg richt zich op structuurbepalende winkelconcentraties, groter dan 3.500 m² wvo, voor kleinere winkelgebieden geldt een lokale verantwoordelijkheid.

Regionale hoofdstructuur

In de hoofdstructuur is onderscheiden: een stedelijke omgeving van netwerkstad met de satellietcentra én een landelijke structuur van de dorpen en kernen. De binnenstad van Heerlen is het binnenstedelijk (winkel)centrum voor Parkstad met daaromheen de binnenstedelijke satellietcentra.

⁹ Parkstad Limburg (vastgesteld op 21-02-2011) Retailstructuurvisie 2010 – 2020

De overige stedelijke centra richten zich op de lokale consumentenverzorging zonder daarbij de regionale hoofdstructuur nadelig te beïnvloeden.

Iconen in de regionale hoofdstructuur zijn de binnenstad van Heerlen om recreatief te winkelen, het Maankwartier in de binnenstad van Heerlen en het Parkstad Limburg Stadion in Kerkrade om boodschappen te doen (megasupermarkten) en woonboulevard Heerlen en Parkstad Stadion in Kerkrade voor doelgerichte laagfrequente aankopen.

Lokaal verzorgende centra

De lokaal verzorgende centra functioneren in de eerste plaats als aankoopplaats voor de dagelijkse boodschappen. Nabijheid is het belangrijkste bezoeks-motief voor de consument. Op dorps-, buurt- en wijkniveau staan herpositionering van winkelgebieden afgestemd op het draagvlak en de ligging in de verzorgingsstructuur centraal. Sterke satellietcentra hebben prioriteit.

Ontwikkelingen op het laagste schaalniveau (tot 3.500 m² wvo) behoren tot de competenties van de desbetreffende gemeente, mits de ontwikkeling niet verstorend werkt op de regionale retailstructuur. Betreffende gemeenten zijn het beste in staat de afweging te maken tussen leefbaarheid en levensvatbaarheid. In het flankerende beleid is wel afgesproken dat alle initiatieven boven 1.000 m² wvo ingebracht worden in de toetsingscommissie, die vervolgens advies uitbrengt over het initiatief.

Heerlerbaan en De Batsch lokaal verzorgend

De winkelgebieden Heerlerbaan en De Batsch worden getypeerd als lokaal verzorgende winkelgebieden. Naar de toekomst worden deze winkelgebieden omschreven als winkelgebieden die in kwantitatieve zin nauwelijks een bovenlokale verzorgende functie hebben. Persoonsgebonden motieven en economische beweegredenen ('dichtbij') vormen steunpilaren voor de lokale koopkrachtbinding. De winkelgebieden liggen centraal in de wijk en zijn goed te bereiken te voet, per fiets en per auto.

Plannen Heerlerbaan afstemmen op huidige ontwikkelingen

In het regionale detailhandelsbeleid is specifiek voor Heerlerbaan opgenomen dat de plannen voor de verdere ontwikkeling van de Heerlerbaan tot wijkwinkelcentrum afgestemd dienen te worden op de huidige ontwikkeling, waaronder in eerste plaats de vestiging van een grootschalige supermarkt nabij het stadion. Deze ontwikkeling zal verschuivingen in de kooporiëntatie met zich meebrengen. Het toekomstige aanbod dient zodoende afgestemd te worden op de gewenste retailstructuur en de verzorgingsfunctie daarbinnen. In een eventuele doorontwikkeling dient het winkelaanbod in winkelcentrum de Batsch geïncorporeerd te worden.

Een kwaliteitsimpuls zal overigens in belangrijke mate bijdragen aan de aantrekkelijkheid en leefbaarheid van het gebied en de wijk, vanwege de huidige diffuusheid en vooral verspreiding van de aanwezige winkelveorzieningen in combinatie met de kwaliteitsarmoede van het gebied.

Benoemde retailclusters Retailstructuurvisie Parkstad Limburg

• Bovenregionaal verzorgend centrum	Centrum Heerlen
• (Boven)regionaal verzorgende themacentra	Woonboulevard In de Cramer Heerlen, Parkstad Limburg Stadion, Emma
• Regionaal verzorgend centrum	Kerkrade centrum, Brunssum centrum, Landgraaf Op de Kamp, Hoensbroek centrum
• Lokaal verzorgende centra	<u>Groot</u> : Heerlerheide, Spekholzerheide <u>Klein</u> : Simpelveld centrum, Voerendaal centrum, Nuth centrum, Schinveld-centrum, Schaesberg, Waubach, De Bautsch, Heerlerbaan
• Buurt- en dorpwinkelcentra en -steunpunten	<u>Buurt- en dorpwinkelcentra</u> : Welten, Hulsberg, Eygelshoven, Treebeek, Chevremont, Brunssum-Noord, Douven Weien, Meezenbroek <u>Buurt- en dorpsteunpunten</u> : Bocholtz, Schimmert, Molenberg, Heksenberg, Zeswegen, Blijerheide, Anjelierstraat, Drossaert de Limpensplein

4.4 Economisch functioneren

De winkelgebieden Heerlerbaan en De Bautsch worden in de regionale detailhandelsvisie getypeerd als lokaal verzorgende winkelgebieden (kwantitatief nauwelijks een bovenlokale verzorgende functie). In de huidige situatie is een ruim boodschappen aanbod aanwezig, dat deels ook een wijkoverschrijdende functie heeft. Deze bovenwijkse functie zal voor een belangrijk deel worden overgenomen door de nieuwe megasupermarkten in het Maankwartier en Parkstad Limburg stadion. Daarnaast heeft Heerlen te maken met een aanzienlijke bevolkingskrimp. In het gemeentelijke visietraject wordt ingezet op één sterk, toekomstbestendig multifunctioneel (winkel) hart dat ook een sterke verblijfsfunctie heeft. Om de mogelijkheden hiervoor te onderzoeken zijn twee scenario's opgesteld:

1. Wijkwinkelcentrum klein (voor de eigen wijk)
2. Wijkwinkelcentrum groot (beperkt wijkoverschrijdende functie)

Het verschil tussen een klein en groot buurtwinkelcentra ligt met name in de omvang en branchesamenstelling. De grote wijkwinkelcentra hebben een groter winkelaanbod in zowel de dagelijkse als niet-dagelijkse artikelensector om zodoende een groter publiek (van grotere afstand) te kunnen trekken. Moderne wijkwinkelcentra hebben voldoende perspectief wanneer zij zich richten op een sterk boodschappen aanbod met supermarkten van moderne schaal en goede bereikbaarheid en parkeermogelijkheden.

In zijn algemeenheid geldt dat de positie wordt versterkt door het te profileren als multifunctioneel centrum (detailhandel, zorg, onderwijs, dienstverlening, horeca, enzovoort).

De omvang van een wijkwinkelcentrum ligt gewoonlijk tussen circa 3.000 tot 6.000 m² aan winkelvloeroppervlak. Scenario 1 (een klein wijkwinkelcentrum) bevindt zich aan de onderkant van deze bandbreedte, scenario 2 (een groot wijkwinkelcentrum) aan de bovenkant. Bij de ontwikkeling van winkelcentra wordt in plaats van wvo vaak uitgegaan van bvo. Dit staat voor bedrijfsvloeroppervlakte, bij winkels ook wel winkelgebruiksoppervlak genoemd. Het betreft de inpandige ruimte die voor de bedrijfsuitvoering benodigd is. Er wordt hierbij ook wel gesproken van de verhuurbare vloeroppervlakte. De gehanteerde verhouding bvo-wvo bedraagt 100-80.

Tabel 4.1 Raming programma 2 scenario's

Scenario	Wijkwinkelcentrum	Wijkwinkelcentrum
	klein	groot
Totaal detailhandelsprogramma in wvo	3.000	6.000
- w.v. Dagelijks	2.000	3.000
- w.v. Niet-dagelijks	1.000	3.000
Totaal programma detailhandel bvo	3.750	7.500

In winkelcentra op dit niveau wordt doorgaans circa 15 – 20 procent van het oppervlak ingevuld door ondersteunende niet-detailhandelsfuncties (horeca, dienstverlening, ambachten, etc.). Hierdoor ligt het totale bvo voor beide scenario's hoger (4.500 – 9.000 m² bvo). Navolgend wordt op de haalbaarheid en wenselijkheid van beide scenario's ingegaan, waarbij uitgegaan wordt van het detailhandelsprogramma.

4.4.1 Wijkwinkelcentrum klein

Kleinere wijkwinkelcentra hebben een sterkere nadruk op de dagelijkse artikelen-sector dan grote wijkwinkelcentra. De invulling bestaat uit twee moderne supermarkten en enkele (vers)speciaalzaken. Een goede bereikbaarheid vanuit de wijk en gratis parkeermogelijkheden zijn een vereiste. Voor een klein wijkwinkelcentrum gaan we grofweg uit van:

- Een omvang van circa 3.000 m² winkelvloeroppervlak detailhandel.
- Het accent ligt op dagelijkse artikelen met aanvullend niet-dagelijkse artikelen-aanbod, zeker voor wat betreft frequent benodigde artikelen (bloemen en planten, media, diervoeding, e.d.).
- De trekkersrol wordt vervuld door twee moderne, elkaar (naar prijs/kwaliteit) bij voorkeur aanvullende supermarkten (al dan niet met alle versgroepen en drogisterij onder één dak).

Samenstelling en draagvlak

In de basis zal het winkelcentrum bestaan uit complementair supermarktaanbod. De omvang van een moderne fullservice supermarkt bedraagt circa 1.300 tot 1.500 m² wvo, voor een discountsupermarkt wordt doorgaans een omvang van circa 700 tot 1.100 m² wvo gehanteerd. Het supermarktaanbod wordt aangevuld met andere zaken in de dagelijkse artikelensector, zoals een bakker, slager, groenteboer, drogist en slijter. Daarnaast zal er aanvulling komen in enig frequent niet-dagelijks aanbod, zoals bijvoorbeeld bloemen, huishoudelijke artikelen, media en textiel.

Het detailhandelsaanbod wordt ondersteund en versterkt met enkele andere commerciële functies. Hierbij kan net als bij een buurtwinkelcentrum gedacht worden aan diensten als een kapper of stomerij, horeca als een Chinees restaurant en/ of een snackbar/cafetaria, maar ook aan een pinautomaat of voorzieningen op het vlak van zorg (bijvoorbeeld gezondheidscentrum) of welzijn (bijvoorbeeld buurtcentrum).

Het primair draagvlak wordt in beginsel gevormd door de wijk Heerlerbaan. Maar ook consumenten uit omliggende wijken zullen deels hun bestedingen doen in Heerlerbaan, vanwege het onderscheidende aanbod. Dit geldt met name voor de inwoners van de omliggende wijken met een beperkt boodschappenaanbod, zoals Caumerveld, Douve Weien en Molenberg.

Marktruimte

Voor een klein wijkwinkelcentrum is het realistisch om uit te gaan van een binding in de dagelijkse sector van circa 65 - 70%. In omliggende Heerlense wijken zijn geen moderne wijkwinkelcentra aanwezig of gepland, Douve Weien en Molenberg hebben met name een buurtfunctie. Inwoners uit deze wijk zullen hierdoor ook op omliggende winkelgebieden georiënteerd zijn, waaronder Heerlerbaan. Dit is in de huidige situatie ook al sterk het geval, maar met de realisatie van verschillende plannen in de regio zullen verschuivingen optreden. Om deze reden gaan we uit van een koopkrachttoevloeiing, als aandeel van de omzet, van ca. 15%. Dit is nog relatief hoog, maar gezien de huidige aantrekkingskracht en omliggend aanbod niet vreemd.

Voor de niet-dagelijkse artikelensector wordt uitgegaan van een binding van ca. 10% en een toevloeiing van ca. 5 tot 10%, op basis van een doorsnee wijkwinkelcentrum-aanbod in de niet-dagelijkse artikelensector.

Het haalbare detailhandelsprogramma wordt geraamd aan de hand van landelijke omzetkengetallen. Voor de dagelijkse artikelensector is uitgegaan van een gemiddelde omzet per m² wvo van € 7.500. Dit ligt hoger dan het landelijke gemiddelde van € 6.910¹⁰, maar dit is ter verklaren doordat het om een nieuw winkelgebied gaat, met doorgaans hogere huisvestingslasten.

¹⁰ HBD 2011, omzetkengetallen ten behoeve van ruimtelijke economisch onderzoek (augustus 2011)

Daarnaast ligt de nadruk sterker op de supermarkten, die een hogere omzet per m² hebben dan (vers)speciaalzaken in de dagelijkse artikelensector. Voor de niet-dagelijkse artikelensector is een gemiddelde omzet van € 2.500 per m² wvo in een wijkwinkelcentrum realistisch.

Tabel 4.2 Benadering marktruimte* scenario 1: wijkwinkelcentrum KLEIN

Heerlerbaan 2017	Dagelijkse sector	Niet-dagelijkse sector
Inwonertal	8.290	8.290
Besteding per hoofd van de bevolking (€)	2.240,-	2.580,-
Bestedingspotentieel (mln. €)	18,6	21,4
Koopkrachtbinding	65 - 70%	10%
Totaal gebonden bestedingen (mln. €)	12,1 – 13,0	2,1
Koopkrachttoevloeiing	15%	5 - 10%
Omzet door toevloeiing (€)	2,1 – 2,3	0,1 – 0,2
Totale omzet (mln. €)	14,2 – 15,3	2,3 – 2,4
Benodigde gemiddelde omzet per m ² wvo(€)	7.500,-	2.500,-
Haalbaar programma (m ² wvo)	1.900 – 2.000	900 – 1.000
Haalbaar programma (m ² bvo)	2.400 – 2.500	1.100-1.200

*Het gaat hierbij om de detailhandelsruimte, dus exclusief ondersteunende functies als horeca etc.

Ontwikkelingsmogelijkheden klein wijkwinkelcentrum

Voor een goed functioneren van een wijkwinkelcentrum is doorgaans een draagvlak van 10.000 inwoners benodigd. Ondanks een afname van het aantal inwoners in de wijk Heerlerbaan tot circa 8.300, blijft er voldoende draagvlak voor een klein wijkwinkelcentrum. Het benodigde programma voor een klein wijkwinkelcentrum komt nagenoeg overeen met het haalbare programma: 1.900 – 2.000 m² wvo dagelijkse artikelen en 900 – 1.000 m² wvo niet-dagelijkse artikelen. In totaal dus 2.800 tot 3.000 m² wvo, omgerekend 3.500 – 3.700 m² bvo detailhandel. Dit komt met name door de sterke verzorgingsfunctie die het aanbod nu al heeft voor de omliggende wijken; het is het enige wijkwinkelcentrum in het zuidelijke deel van Heerlen. De toevloeiing is echter niet ongebruikelijk hoog.

4.4.2 Wijkwinkelcentrum groot

Grote wijkwinkelcentra spelen nadrukkelijk in op de wensen van de consument die op een efficiënte manier in korte tijd boodschappen wil doen en aanverwante artikelen wil kopen. Met een sterk aanbod aan filiaalbedrijven, een goede autobereikbaarheid en parkeergelegenheid hebben deze winkelgebieden een sterke uitgangspositie. Daarnaast kunnen deze winkelgebieden inspelen op de verwachte trends en ontwikkelingen, zoals vergrijzing (een toenemend aantal ouderen winkelt graag efficiënt en dicht bij huis), schaalvergroting (ruimere keus) of e-commerce (Internetafhaalpunten).

Het perspectief ligt met name in een sterk boodschappenaanbod waarbij grotere supermarkten de trekkers vormen en frequent benodigd niet-dagelijks winkelaanbod. In grotere wijkwinkelcentra vervullen ook niet-dagelijkse formules als Blokker, Hema en Action een trekkersrol. Kenmerken van een groot wijkwinkelcentrum zijn:

- Een draagvlak van 15.000 – 20.000 inwoners.
- Een totale omvang van circa 6.000 m² wvo.
- De basis ligt in een sterk boodschappenaanbod. De dagelijkse artikelensector neemt ongeveer de helft van het totale wvo in (2 – 3 moderne supermarkten zijn een vereiste).
- De overige helft van het winkelaanbod wordt ingenomen door frequent benodigde niet-dagelijkse artikelen. Ook is er een beperkt modisch aanbod.

Samenstelling aanbod

Het primaire verzorgingsgebied voor een groot wijkwinkelcentrum in Heerlerbaan is de gelijknamig wijk. In de huidige situatie is het winkelaanbod al in staat om consumenten uit omliggende wijken te trekken, mede door de ligging van de supermarkten aan de doorgaande weg Heerlerbaan. Door clustering en modernisering van het aanbod wordt een toekomstbestendig wijkwinkelcentrum gecreëerd, dat ook zijn aantrekkingskracht op omliggende wijken zal hebben. Het is een interessant alternatief voor consumenten uit de zuidelijke wijken van Heerlen, maar een groot deel van deze consumenten zal ook (een deel van) hun boodschappen doen in hun eigen wijk halen (o.a. Plus Douve Weien en Lidl Molenberg) of in andere winkelgebieden (o.a. centrum Heerlen of AH XL Parkstad Limburg stadion).

Voor een groot wijkwinkelcentrum wordt uitgegaan van een omvang van circa 6.000 m² wvo. De dagelijkse artikelensector neemt ongeveer de helft van het totale wvo in. In de huidige situatie is verspreid over de wijk Heerlerbaan al een ruim detailhandelsprogramma aanwezig, voldoende om te komen tot een sterk wijkwinkelcentrum. Wanneer een dergelijk cluster gerealiseerd kan worden, zullen ook nieuwe aanbieders geïnteresseerd zijn.

- Trekkers in de dagelijkse artikelensector zijn 2 – 3 moderne supermarkten. Naast de supermarkten zal voor het winkelcentrum aanvulling worden gezocht in specialzaken. Hierbij kan in eerste instantie worden gedacht aan herhuisvesting van diverse winkels die nu al in de wijk gevestigd zijn, zoals een drogist, apotheek, viswinkel en slager.
- Daarnaast is uitgegaan van een programma van circa 3.000 m² wvo in de niet-dagelijkse artikelensector. Het gaat met name om frequent benodigde artikelen in de niet-dagelijkse artikelensector. Aankopen die gecombineerd worden met het doen van boodschappen. In de huidige situatie is een dergelijk programma al aanwezig in de wijk, al dan niet verspreid (o.a. kleding & mode, optiek, huishoudelijke artikelen en sport). De aantrekkingskracht kan worden vergroot met formules als Blokker en Hema. Door toevoeging van andere voorzieningen zoals horeca, dienstverlening (bijvoorbeeld een kapper), apotheek, fysiotherapeut,

kinderopvang of cultuurhuis trekt het winkelcentrum meer bezoekers. Door dergelijke voorzieningen vergroot het winkelcentrum zijn centrale en sociale functie als ontmoetingsplaats in de wijk.

Marktruimte

Wanneer het winkelcentrum gepositioneerd wordt als groot wijkwinkelcentrum zal het primaire draagvlak beperkt blijven tot de eigen wijk. Wel mag aangenomen worden dat hierdoor hogere bindings- en toevloeiingspercentages voor de wijk haalbaar zijn dan bij een klein wijkwinkelcentrum. De inwoners van omliggende wijken zullen meer in de wijk Heerlerbaan besteden.

Voor de benadering van het toekomstig functioneren van het winkelaanbod in de wijk Heerlerbaan, worden de vraag- en aanbodsituatie met elkaar geconfronteerd. Hierbij gaan we uit van:

- Een afname van het inwoneraantal in de wijk Heerlerbaan naar 8.290 in 2017.
- Bij realisatie van een groot wijkwinkelcentrum neemt de koopkrachtbinding in de dagelijkse artikelensector toe tot 75 - 80%. Er zal altijd enige afvloeiing zijn naar omliggende winkelgebieden/ supermarkten. Dit beeld wordt bevestigd door het relatief lage bindingspercentage in Heerlen in de dagelijkse artikelen-sector (koopstromenonderzoek Parkstad). De koopkrachttoevloeiing als aandeel van de omzet kan bij een sterk supermarktaanbod oplopen tot 20%. Dit betekent dat bijna 10% van de bestedingen in de dagelijkse artikelensector, in de zuidelijke wijken van Heerlen in Heerlerbaan terecht komt. Rekening houdend met enige toevloeiing uit omliggende kernen en Duitsland is dit zelfs nog iets lager. Voor een wijkwinkelcentrum is dit aan de hoge kant, maar gezien de huidige situatie is dit percentage niet vreemd.
- Voor de niet-dagelijkse artikelensector is uitgegaan van een maximale binding van 15 - 20% en een toevloeiing van 10%. Dit betreft enkel het aanbod in het wijkwinkelcentrum en niet het omliggende PDV-aanbod.
- De landelijk gemiddelde bestedingscijfers van € 2.240,- en € 2.580,- per hoofd van de bevolking.
- Voor de raming van het haalbare programma is uitgegaan van een gemiddelde omzet per m² wvo van € 7.500 in de dagelijkse artikelensector en € 2.500 per m² wvo in de niet-dagelijkse artikelensector.

Tabel 4.3 Benadering marktruimte* scenario 2: wijkwinkelcentrum GROOT

Heerlerbaan 2017	Dagelijks	Niet-dagelijks
Aantal inwoners	8.290	8.290
Bestedingen per hoofd van de bevolking (€)	2.240,-	2.580,-
Totaal bestedingspotentieel Heerlerbaan (in mln. €)	18,6	21,4
Koopkrachtbinding Heerlerbaan	75 - 80%	15 - 20%
Gebonden bestedingen (in mln. €)	13,9 – 14,9	3,2 – 4,3
Toevloeiing (als aandeel van de omzet)	20%	10%
Omzet door toevloeiing (in mln. €)	3,5 – 3,7	0,4 – 0,5
Totale omzet (in mln. €)	17,4 – 18,6	3,6 – 4,8
Benodigde gemiddelde omzet per m ² wvo	€ 7.500	€ 2.500
Haalbaar programma (m ² wvo)	2.300 – 2.500	1.400 – 1.900
Haalbaar programma (m ² bvo)	2.900 – 3.100	1.800 – 2.400

*Het gaat hierbij om de detailhandelsruimte, dus exclusief ondersteunende functies als horeca etc.

Met de realisatie van een groot wijkwinkelcentrum worden de grenzen van de distributieve marktruimte opgezocht. In de dagelijkse artikelensector is een programma van 2.300 – 2.500 m² wvo realistisch, in de niet-dagelijkse artikelensector 1.400 – 1.900 m² wvo. In totaal dus 3.700 tot 4.400 m² wvo, omgerekend 4.600 – 5.500 m² bvo detailhandel. Realisatie van een groter programma zal leiden tot een lagere gemiddelde omzet per m² wvo of het winkelcentrum zal een groter aandeel consumenten uit omliggende wijken moeten trekken.

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 woningbouw kan bijvoorbeeld vertraging oplopen, de gemiddelde woningbezetting kan hoger of lager uitvallen, de bestedingen kunnen sterk gaan stijgen of juist gaan dalen en koopstromen kunnen toch iets anders lopen dan verwacht. De uitkomsten van de berekeningen mogen daarom nooit als normatief gezien worden, maar als indicatief.

In dit verband is het 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 detailhandelstructuur 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.

4.5 Consequenties winkelgebieden Heerlerbaan en elders

In deze paragraaf zal een nadere uitwerking plaats vinden omtrent de vraag welke effecten het realiseren van een nieuw winkelcentrum in de wijk Heerlerbaan zal hebben op de huidige winkelgebieden in Heerlerbaan en winkelgebieden elders in de gemeente.

4.5.1 Effecten winkelgebieden Heerlerbaan

Momenteel zijn in de wijk Heerlerbaan twee winkelcentra gevestigd met in totaal circa 21.000 m² wvo (inclusief meerdere winkels uit de woonbranche, waaronder de woonsuper Hiero met 9.300 m² wvo). Hierbij gaat het om de winkelcluster Heerlerbaan met in totaal 18.000 m² wvo winkelaanbod (waarvan circa 3.200 m² wvo dagelijks aanbod en winkelcluster de Bautsch met in totaal 2.400 m² wvo (waarvan circa 1.200 m² dagelijks aanbod). Met de realisatie van een nieuw wijkcentrum met een omvang van minimaal 3.000 m² wvo (klein wijkwinkelcentrum) of van maximaal 6.000 m² wvo (groot wijkwinkelcentrum) zal, zoals reeds eerder aangegeven, een aanzienlijke versterking van de retailstructuur in de wijk Heerlerbaan optreden.

Uitgangspunt bij de realisatie van het nieuwe wijkwinkelcentrum is dat de bestaande supermarkten en andere winkels voor de dagelijkse verzorging en frequent benodigde niet-dagelijkse artikelen zullen verplaatsen naar het nieuwe wijkwinkelcentrum. Van een wezenlijke *functionele* verandering van de aanbod structuur in de wijk Heerlerbaan is derhalve geen sprake.

Wel bestaat de mogelijkheid dat de gewenste verplaatsing van winkels niet tot een optimaal resultaat leidt. Het zal dan de markt zijn die uiteindelijk beslissend is over de vraag of de beschikbare ruimte in het nieuw te realiseren wijkwinkelcentrum met een andere supermarkt ingevuld wordt. Van een structurele ontwrichting zal echter geen sprake zijn. Immers voor alle inwoners van de wijk Heerlerbaan blijft gelden dat winkels voor de dagelijkse verzorging binnen aanvaardbare afstand aanwezig zijn.

4.5.2 Effecten winkelgebieden elders

In de berekeningen omtrent de marktruimte voor zowel een klein wijkwinkelcentrum (tabel 4.2) als een groot wijkwinkelcentrum (tabel 4.3) is aangegeven dat de omzettoevloeiing van buiten de wijk Heerlerbaan voor dagelijkse artikelen een omvang heeft van minimaal € 2,2 miljoen en maximaal € 3,6 miljoen. Voor niet-dagelijkse artikelen is de omzettoevloeiing berekend op minimaal € 0,15 miljoen en maximaal € 0,45 miljoen. Deze omzettoevloeiing zal voornamelijk afkomstig zijn uit

de meest nabij gelegen wijken in Heerlen en andere nabij gelegen woongebieden in Parkstad Limburg. Meer concreet betreft het:

- de Heerlense wijken Welten-Benzenrade, Bekkerveld-Aarveld, Caumerveld-Douve Weien en Molenberg;
- de Landgraafse wijken Achter de Haessen, Klinkerkwartier en Eikske;
- de Kerkradese wijken Spekholzerheide, Heilust, Kaalheide, Gracht en Terwinselen en
- de gemeente Simpelveld.

In deze wijken wonen momenteel circa 45.500 inwoners. In het jaar 2017 zullen dat er nog maar ruim 44.000 zijn. Het totale bestedingspotentieel voor dagelijkse en niet-dagelijkse goederen in deze wijken heeft momenteel een omvang van respectievelijk € 102 en € 117 miljoen voor dagelijkse en niet-dagelijkse goederen. Voor het jaar 2017 zal dat als gevolg van de demografische ontwikkelingen terug gelopen zijn tot respectievelijk € 99 en € 114 miljoen.

Indien we veronderstellen dat de omzettoevloeiing voornamelijk uit deze wijken afkomstig zal zijn, betekent dit dat in 2017 circa 3,6% van het in deze wijken aanwezige bestedingspotentieel op het gebied van dagelijkse goederen en circa 0,4% van het bestedingspotentieel aan niet-dagelijkse goederen af zal vloeien naar het nieuwe wijkwinkelcentrum in de wijk Heerlerbaan. In bijlage 4 is hiervan een verantwoording gegeven. Wanneer we er rekening mee houden dat er momenteel (dat wil zeggen de afgelopen 6 jaar, sinds de opening van de twee supermarkten aan de Heerlerbaan) ook reeds sprake is van omzetafvloeiing uit deze wijken naar winkels in de wijk Heerlerbaan kan de conclusie getrokken worden dat de winkelcentra in de omliggende wijken nauwelijks geconfronteerd worden met extra negatieve effecten van de ontwikkelingen in de wijk Heerlerbaan. Een structurele ontwrichting van de retailstructuur in de nabijgelegen wijken in Heerlen en omringende woongebieden in andere gemeenten van Parkstad Limburg is derhalve niet te verwachten.

Daarbij komt dat zelfs in een situatie dat een van de kleinere winkelcentra in de omgeving (het buurtcentrum Douve Weien, buurtcentrum Molenberg, buurtcentrum Nobelstraat/Akerstraat, buurtcentrum Welten en buurtcentrum Terwinselen in Kerkrade) als gevolg van de ontwikkelingen in de wijk Heerlerbaan zou verdwijnen, dan nog kan niet gesproken worden van een ontwrichting van de retailstructuur. Immers voor de bewoners van de wijken waar deze centra gelegen zijn, zijn nog altijd op aanvaardbare afstand voldoende winkels voor de dagelijkse verzorging aanwezig.

4.6 Resumé

In het regionale detailhandelsbeleid worden de winkelgebieden Heerlerbaan en De Bautsch gepositioneerd als kleine, wijkverzorgende winkelgebieden. Hiermee staat het onder grote wijkverzorgende wijkwinkelcentra als Heerlerheide en Spekholzerheide, maar boven buurtwinkelcentra Douve Weien en Molenberg. Supermarkten

met een regionale aantrekkingskracht (XL-vestigingen) worden gefaciliteerd in het Maankwartier en Parkstad Limburg Stadion. Deze locaties zullen voor een belangrijk deel de regionale functie van het supermarktaanbod aan de Heerlerbaan overnemen.

Naar de toekomst wordt in het gemeentelijke visietraject ingezet op een toekomstbestendig, multifunctioneel (winkel)centrum voor de wijk Heerlerbaan. De toenemende concurrentie, krimp van de bevolking en doorgaans hogere huisvestingslasten in nieuwe winkelgebieden, zetten druk op de omzetten van de bestaande ondernemers. Temeer daar het huidige winkelaanbod al sterk afhankelijk is van bestedingen uit omliggende wijken.

Vanuit een normaal economisch functioneren is een wvo van circa 2.000 – 2.500 m² in de dagelijkse en 1.000 – 2.000 m² in de niet-dagelijkse artikelensector realistisch. Een detailhandelsprogramma van in totaal 3.000 – 4.500 m² wvo (omgerekend 3.750 – 5.625 m² bvo) is voldoende om tot een sterk wijkwinkelcentrum te komen. In de dagelijkse artikelensector is een groter metrage alleen haalbaar wanneer genoeg wordt genomen met een lagere omzet per m² wvo of als meer consumenten uit omliggende wijken worden getrokken. In de niet-dagelijkse artikelensector kan nog wel een hogere binding worden gerealiseerd, wanneer een sterker programma wordt toegevoegd. Dit zal dan echter effecten hebben op bestaande locaties, zoals het centrum van Heerlen, maar dit effect zal vanwege de omvang van het programma beperkt zijn.

Ook zullen de effecten van een nieuw wijkwinkelcentrum in de wijk Heerlerbaan op de omzetten in andere winkelcentra in de omgeving ten opzichte van de huidige situatie beperkt zijn. Van een structurele ontwrichting van de retailstructuur zal geen sprake zijn. Zelfs in een situatie dat in de omgeving van de wijk Heerlerbaan winkelcentra gesloten zouden worden, dan nog is er geen sprake van een structurele ontwrichting van de retailstructuur. Voor de inwoners van de omliggende wijken blijven immers altijd voldoende winkelvoorzieningen voor dagelijkse artikelen op aanvaardbare afstand aanwezig.

Toekomstige locatie

Efficiency en gemak zijn kernwoorden voor een toekomstbestendig wijkwinkelcentrum, die met name voorzien in de dagelijkse behoefte van de consument. Een wijkwinkelcentrum heeft niet alleen een winkel-, maar ook een belangrijke verblijfsfunctie voor de wijk. Een locatie die zowel goed bereikbaar is alsook geschikt voor deze ontmoetings- en verblijfsfunctie, heeft dan de voorkeur.

BIJLAGEN

Bijlage 1: Begrippenlijst

BVO/WVO

- Bruto verkoop vloeroppervlak (BVO): zowel de voor het publiek toegankelijke ruimten als de ruimten die alleen voor het personeel toegankelijk zijn.
- Winkelverkoop vloeroppervlak (WVO): alleen de voor het publiek toegankelijke ruimten

Detailhandel

Verkoopkanaal voor goederen rechtstreeks aan de eindgebruiker.

Detailhandel (als activiteit)

Het bedrijfsmatig te koop aanbieden, waaronder de uitstalling ten verkoop, verkopen en/of leveren van goederen aan de uiteindelijke gebruiker of gebruiker.

Bestedingspotentieel

Totaal aan winkelbestedingen die door de inwoners van een bepaald gebied gedaan kunnen worden. Gebaseerd op inwoneraantal en gemiddelde (landelijke) toonbankbesteding per hoofd van de bevolking. Groepering daarvan noemt men bestedingsvolumes.

Winkel verkoopvloeroppervlak (wvo)

Winkelruimte die voor de consument toegankelijk is (dus exclusief magazijn, kantoor, etalage, etc.).

Vloerproductiviteit

Gemiddelde omzet in gevestigde winkels per m² verkoopvloeroppervlak (wvo).

Koopkrachtbinding

Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun bestedingen verrichten bij winkels die in dat gebied gevestigd zijn.

Koopkrachtafvloeiing

Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun detailhandelsbestedingen plaatsen bij gevestigde winkels **buiten** dat gebied.

Koopkrachttoevloeiing

Mate waarin inwoners van **buiten** een bepaald gebied detailhandelsbestedingen plaatsen bij winkels die **in** dat gebied gevestigd zijn (aandeel omzet van buiten).

Koopstromenonderzoek

Telefonische enquête onder de huishoudens van een bepaald gebied (zoals kern, gemeente, regio of provincie) om te bepalen waar (in welke winkels, concentraties)

hun detailhandelsbestedingen terechtkomen. Het koopgedrag wordt uitgedrukt in 'koopkrachtbinding' en 'koopkrachtafvloeiing' voor een bepaalde aankoopplaats.

Dagelijkse artikelen

Voedings- en genotmiddelen (vgm) en artikelen op het gebied van persoonlijke verzorging. In de praktijk gaat het hierbij om supermarktaanbod, aanbod in vgm-speciaalzaken, drogisterij- en parfumeriezaken

Niet-dagelijkse artikelen

Alle artikelen die niet behoren tot de dagelijkse artikelensector.

BRO hanteert onderstaande (Locatus)indeling in de detailhandel naar sectoren, branchegroepen en hoofdbanches.

Sector	Branchegroep	Hoofdbanche
Dagelijks	Dagelijks	Levensmiddelen
		Persoonlijke verzorging
	Mode & luxe	Warenhuis
		Kleding en mode
		Schoenen en lederwaren
		Juwelier en optiek
		Huishoudelijke en luxe
		Antiek en kunst
	Vrije tijd	Sport en spel
		Hobby
		Media
Niet-dagelijks	In/om het huis	Dier en plant
		Bruin- en witgoed
		Fietsen en autoaccessoires
		Doe-het-zelf
		Wonen
	Overige detailhandel	Overige detailhandel
Totaal detailhandel		

Bijlage 2: Detailhandelsaanbod naar wijk

Wijk	Dagelijks		Niet-dagelijks		
	inwoners	m² wvo	m² wvo per 1.000 inwoners	m² wvo	m² wvo per 1.000 inwoners
Maria Gewanden – Terschuren	4.349	1.234	284	1.489	342
Mariarade	3.717	181	49	2.588	696
Hoensbroek – de Dem	7.231	6.129	848	16.090	2.225
Nieuw Lotbroek	4.751	410	86	220	46
De Koumen	36	0	0	14.099	391.639
Vrieheide – de Stack	5.813	1.035	178	419	72
Heerlerheide – Passart	5.673	5.214	919	7.273	1.282
Heksenberg	3.246	530	163	516	159
De Hei	50	0	0	0	0
Rennemig - Beersdal	5.133	0	0	6.640	1.294
Zeswegen – Nieuw Husken	3.823	656	172	10.112	2.645
Grasbroek – Musschemig - Schandelen	4.931	2.056	417	3.893	789
Meezenbroek – Schaesbergerveld – Palemig	6.442	2.592	402	310	48
Heerlen-centrum	4.845	8.210	1.695	69.223	14.288
Eikenderveld	2.527	111	44	810	321
Woonboulevard Ten Esschen	152	0	0	104.796	689.447
Welten - Benzenrade	4.286	1.316	307	596	139
Bekkerveld - Aarveld	2.773	195	70	340	123
Caumerveld – Douve Weien	5.119	646	126	334	65
Molenberg	4.468	865	194	728	163
Heerlerbaan – centrum	4.187	4.359	1.041	13.428	3.207
Heerlerbaan – Schil	5.385	60	11	2.972	552
De Beitel	82	0	0	644	7.854
Totaal / gemiddeld	89.019	35.799	402	257.520	2.893
Nederland	16.731.7	5.619.42	336	22.230.716	1.329
	70	9			

Bijlage 3: Bevolkingsprognose naar wijk

Wijk	Inwoners	2017	2020	2025
Maria Gewanden – Terschuren	4.349	3.787	3.692	3.545
Mariarade	3.717	3.305	3.238	3.121
Hoensbroek – de Dem	7.231	6.955	6.742	6.393
Nieuw Lotbroek	4.751	4.060	3.889	3.711
De Koumen	36	-	-	-
Vrieheide – de Stack	5.813	5.050	4.907	4.689
Heerlerheide – Passart	5.673	5.445	5.301	5.085
Heksenberg	3.246	2.930	2.851	2.723
De Hei	50	-	-	-
Rennemig - Beersdal	5.133	4.646	4.512	4.305
Zeswegen – Nieuw Husken	3.823	3.415	3.296	3.116
Grasbroek – Musschemig - Schandelen	4.931	4.681	4.543	4.299
Meezenbroek – Schaesbergerveld – Palemig	6.442	6.536	6.401	6.153
Heerlen-centrum	4.845	4.570	4.451	4.241
Eikenderveld	2.527	2.330	2.262	2.147
Woonboulevard Ten Esschen	152	-	-	-
Welten - Benzenrade	4.286	3.943	3.780	3.528
Bekkerveld - Aarveld	2.773	2.721	2.632	2.506
Caumerveld – Douve Weien	5.119	4.751	4.600	4.358
Molenberg	4.468	4.173	4.086	3.920
Heerlerbaan – centrum	4.187	3.516	3.439	3.321
Heerlerbaan – Schil	5.385	4.776	4.583	4.295
De Beitel	82	-	-	-
Totaal	89.019	81.590	79.205	75.456

Bijlage 4: Berekening herkomst omzettoevloeiing nieuwe winkelcentrum Heerlerbaan

Bevolkingsomvang nabijgelegen buurten		2012	2017	Bestedingen per hfd		Bestedingspotentieel			
						2012		2017	
Heerlen				dag	niet-dag	dag	niet-dag	dag	niet-dag
	36 Welten-Benzenrade	4168	3943	2240	2580	9,3	10,8	8,8	10,2
	37 Bekkerveld-Aarveld Caumerveld-Douwe	2771	2721	2240	2580	6,2	7,1	6,1	7,0
	38 Weien	4963	4751	2240	2580	11,1	12,8	10,6	12,3
	39 Molenberg	4275	4173	2240	2580	9,6	11,0	9,3	10,8
	42 De Beitel	82	82	2240	2580	0,2	0,2	0,2	0,2
Landgraaf									
	Achter de Haessen	623	609	2240	2580	1,4	1,6	1,4	1,6
	Klinkerkwartier	960	939	2240	2580	2,2	2,5	2,1	2,4
	Eikske	1568	1534	2240	2580	3,5	4,0	3,4	4,0
Kerkrade									
	Spekholzerheide	3401	3279	2240	2580	7,6	8,8	7,3	8,5
	Heilust	2610	2516	2240	2580	5,8	6,7	5,6	6,5
	Kaalheide	2894	2790	2240	2580	6,5	7,5	6,2	7,2
	Gracht	2193	2114	2240	2580	4,9	5,7	4,7	5,5
	Terwinselen	3930	3789	2240	2580	8,8	10,1	8,5	9,8

Vervolg bijlage 4:

Bevolkingsomvang nabijgelegen buurten	2012	2017	Bestedingen per hfd		Bestedingspotentieel			
					2012		2017	
			dag	niet-dag	dag	niet-dag	dag	niet-dag
Heerlen								
Simpelveld	11138	10809	2240	2580	24,9	28,7	24,2	27,9
	45576	44048			102,1	117,6	98,7	113,6
			Impact op bestedingsniveau					
				wijkcentrum klein			2,2	0,15
				In %			2,2%	0,1%
			Impact op bestedingsniveau					
				wijkcentrum groot			3,6	0,45
				In %			3,6%	0,4%

