

notitie

projectnaam
Drive-in Hornbach Geleen

datum
23 januari 2023

projectnummer
P6084

opdrachtgever
Hornbach Real Estate

BRO
projectleider
RvL

projectteam
RKo

Boscheweg 107
5282 WV Bortel
+31 (0)411 850 400
info@bro.nl
www.bro.nl



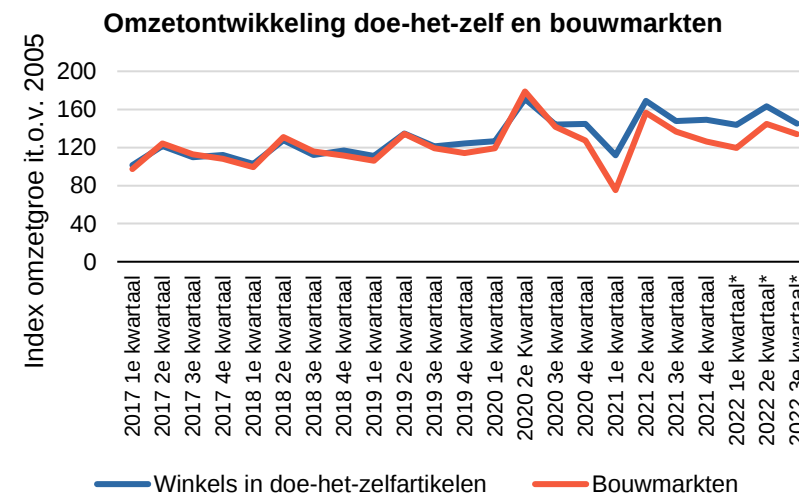
Inleiding

Hornbach is voornemens om de vestiging in Geleen (Einighauserweg 101) uit te breiden met een drive-in. In deze korte notitie wordt ingegaan op enkele kwalitatieve aspecten die in het kader van deze ontwikkeling van belang zijn.

Aanbod in de Westelijke Mijnstreek

Op basis van de aanbod gegevens van Locatus (downloaddatum januari 2023) is gekeken naar het huidige aanbod aan bouwmarkten in de Westelijke Mijnstreek (gemeenten Sittard, Beek en Stein).

- De Westelijke Mijnstreek telt in totaal 5 bouwmarkten met een totale oppervlakte van ca. 23.900 m² wvo. De Hornbach in Geleen is met 10.000 m² wvo de grootste bouwmarkt in de Westelijke Mijnstreek.
- Daarnaast zijn er nog 8 verkooppunten die zich hebben gespecialiseerd in bouwmaterialen. Deze groep heeft een totale omvang van ca. 1.400 m² wvo.
- De kaart op de volgende pagina (figuur 2) geeft een overzicht van de geografische ligging van de bouwmarkten en verkooppunten die zich richten op de verkoop van bouwmaterialen in de Westelijke Mijnstreek.



Figuur 1: Omzetontwikkeling in beeld.

- Op dit moment is er in de Westelijke Mijnstreek nog geen bouwmarkt die beschikt over een drive-in. Dit maakt dat de komst van een drive-in kwalitatief opzicht een goede ontwikkeling is. Bovendien is een drive-in voor bouwmaterialen een uniek concept met toegevoegde waarde voor de regio. Ook in de bredere omgeving is nog geen drive-in gevestigd.
- Op den duur wil Hornbach alle vestigingen voorzien van een drive-in om in te spelen op het gemak voor de klant. De drive-in voorziet in gemak en efficiëntie voor zowel de particuliere als zakelijke klant.

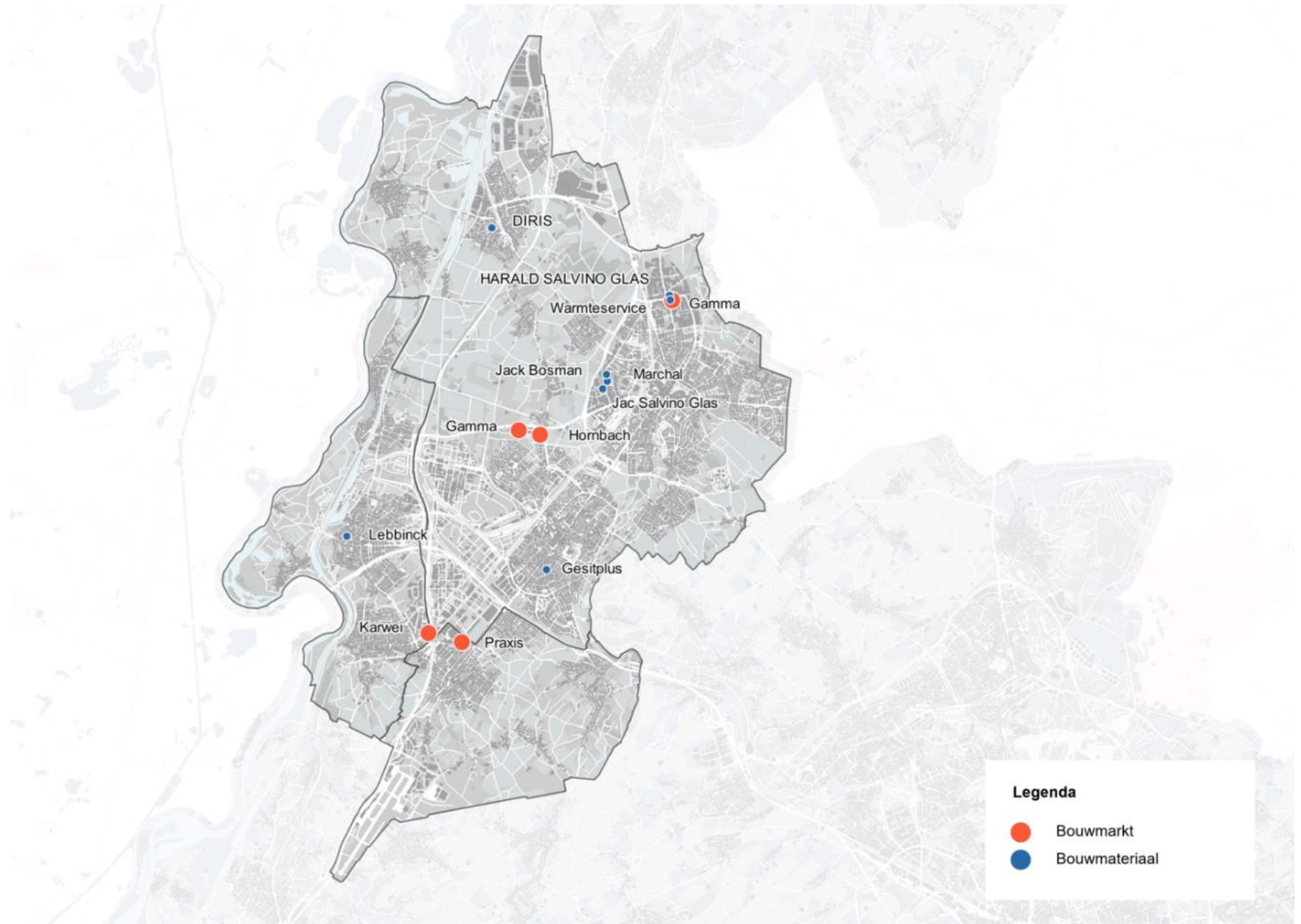
Trends en ontwikkelingen in de doe-het-zelf sector

De markt van doe-het-zelf zaken is volop in ontwikkeling. Enkele belangrijke trends die binnen de sector spelen zijn onder andere:

- De afgelopen jaren zag de doe-het-zelf sector de omzet gestaag toenemen. De coronacrisis zorgde zelfs voor een piek in de omzetontwikkeling. Figuur 1 toont de ontwikkeling van de omzet binnen de doe-het-zelf sector en de bouwmarkten.
- Ook de winkelomzet per hoofd steeg zo blijkt uit de omzetkengetallennotitie. Corona zorgde ook hier in 2020 voor de hoogste winkelomzet per hoofd (€ 212). In 2021 daalde de winkelomzet per hoofd voor bouwmarkten naar € 186.
- Tegelijkertijd neemt ook voor bouwmarkten de invloed van online toe. Al is die voor de doe-het-zelf sector nog relatief beperkt. Circa 5% van de bestedingen vloeit af naar online. Hiermee blijven bouwmarkten toch een type winkel die nog veel fysiek wordt bezocht. In artikelgroepen als elektronica en planten is de invloed van online veel sterker en liggen de afvloeiingspercentages
- Het functioneren van deze sector is sterk afhankelijk van de conjuncturele situatie. Op dit moment is het consumentenvertrouwen laag en heeft de algehele economische situatie een negatief effect op de bestedingen in doe-het-zelfzaken. Dit is waarschijnlijk een korte termijn effecten, omdat er aan de andere kant nog veel woningbouwontwikkelingen en verhuizingen plaatsvinden. Daar profiteren bouwmarkten van.

Het gemak van de drive-in

- In het algemeen geldt dat mensen steeds meer op zoek zijn naar gemak. Het leven is al druk genoeg en vrijwel altijd is er weinig tijd. Een drive-in voor bouwmaterialen speelt duidelijk in op de behoefte van mensen aan gemak. In plaats van de winkel door te struinen rij je de auto of bestelbus zo naar het schap met de benodigde materialen. Grote hoeveelheden of zware producten kunnen gemakkelijk ingeladen worden zonder te hoeven sjouwen. De opstelling van de producten is zo efficiënt mogelijk zodat alles wat bij elkaar hoort ook bij elkaar ligt. Ook het afrekenen gaat gemakkelijk en snel doordat de producten gescand kunnen worden met de mobiele telefoon.
- De drive-in, nabij de N29 en de snelweg A2, is goed bereikbaar. Hierdoor is een klusser weer snel op de plaats van bestemming. Bovendien biedt de drive-in tijdswinst doordat de benodigdheden direct in de auto of bus geladen kunnen worden en men niet nog eerst de winkel door hoeft.
- Voor de realisatie van een drive-in is in dit geval geen sprake van de toevoeging van winkelvloeroppervlak. De drive-in dient met name als opslag voor de bouwmaterialen, zoals gipsplaten en hout.



Figuur 2: Bouwmarkten en bouw materiaal verkooppunten in de Westelijke Mijnstreek.