

Toetsing detailhandel bestemmingsplan Ierse Pond



Toetsing detailhandel bestemmingsplan Ierse Pond

Uitgebracht aan:
Gemeente Amersfoort
Seinpost Adviesbureau BV
Drs. M.J.M. Vaessen
Drs. A.C.B. Lodder
Drs. M.C.J. Romijn

februari 2015

© Seinpost Adviesbureau BV. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, op enigerlei wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Inhoudsopgave

1	Inleiding en vraagstelling	3
2	Detailhandelssituatie Amersfoort	5
2.1	Algemeen	5
2.2	Detailhandel Amersfoort in perspectief	5
2.3	Leegstand	7
2.4	Planvorming detailhandel	8
2.5	Detailhandel in de regio	9
2.6	Conclusie bestaande detailhandelsstructuur	10
3	Representatieve invulling	11
3.1	Potentie van het concept	12
3.2	Omzetclaim en herkomst	12
3.3	Conclusie	13
4	Behoefteberekeningen en effecten per scenario	14
4.1	Koopstromenonderzoek Randstad 2011 Amersfoort	14
4.2	Bevolkingsontwikkeling	15
4.3	Draagvlakanalyse 2025, algemeen dagelijks en niet dagelijks	16
4.4	Scenario foodconcept-supermarkt	18
4.5	Scenario modisch	21
4.6	Scenario leisure / sport -retail	22
4.7	Scenario Woninginrichting	23
4.8	Conclusie effectenanalyse	25
5	Conclusie	27
	Bijlage 1 Trends en ontwikkelingen detailhandel	31
	Bijlage 2 Benchmark Amersfoort op hoofdbranches	36
	Bijlage 3 Detailhandelsbeeld regio	38
	Bijlage 4 Overheidsbeleid	46

1 Inleiding en vraagstelling

Van 6 november 2014 tot 17 december 2014 heeft het ontwerpbestemmingsplan Ierse Pond ter inzage gelegen (herziening bestemmingsplan). Dit ontwerpbestemmingsplan heeft betrekking op één kavel op het bedrijventerrein Vathorst. Ten opzichte van het geldende bestemmingsplan betreft het in hoofdzaak een functieverruiming, ten behoeve van detailhandel. De locatie Ierse Pond in Vathorst is gelegen dichtbij de A1.

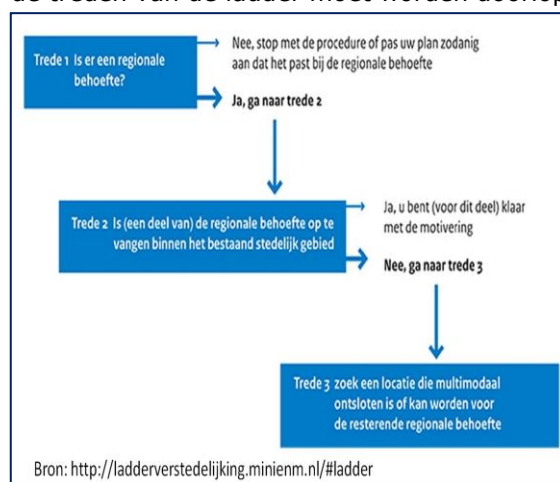
Figuur 1.1: Foto's planlocatie Ierse Pond



Ontsluiting vanaf Euroweg en parallelweg Valutaboulevard, en zichtbaarheid vanaf de rotonde

Herziening bestemmingsplan

Er wordt detailhandel op locatie Ierse Pond toegestaan met een maximum van 3.000 m² bvo¹. Behoudens het parkeren gelden geen verdere voorwaarden/voorschriften (artikel 3.1 sub b van de voorschriften). Hiervoor moet een onderzoek naar behoefte en de effecten worden uitgevoerd. Hierbij is toetsing aan de Ladder voor Duurzame Verstedelijking vereist (Bro. artikel 3.1.6, tweede lid, sinds oktober 2012 de grondslag voor afwegingen betreffende de behoefte). Deze is in de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte (SVIR) geïntroduceerd en vastgelegd als procesvereiste in het Besluit ruimtelijke ordening (Bro). Het Bro bepaalt dat voor ondermeer bestemmingsplannen de treden van de ladder moet worden doorlopen.



Het doel van de ladder voor duurzame verstedelijking is een goede ruimtelijke ordening in de vorm van een optimale benutting van de ruimte in stedelijke gebieden. Met de ladder voor duurzame verstedelijking wordt een zorgvuldige afweging en transparante besluitvorming bij alle ruimtelijke besluiten nagestreefd.

De ladder kent drie treden die achter elkaar worden doorlopen. In de figuur is de relatie tussen de treden en de thema's weergegeven. Met dit

onderzoek doorlopen we vanuit het oogpunt van detailhandel de ladder. Concreet moet aangetoond worden dat de nieuwe ontwikkeling voorziet in:

- een actuele regionale behoefte gelet op het bestaande aanbod:

¹ Bvo: bedrijfsvloeroppervlak, het totale oppervlak van alle ruimtes die op een bepaalde locatie worden gebruikt voor een winkelruimte. Wvo: winkelverkoopvloeroppervlak, het oppervlak van de ruimtes op een bepaalde locatie die worden gebruikt voor het voor de consument zichtbare en toegankelijke deel van de winkel. De verhouding tussen m² bvo en m² wvo is normaliter 100 : 80.

- het voorkomen van winkelleegstand (ontwrichte structuur)
- de beschikbaarheid van andere panden in de regio (Amersfoort).

Daarbij worden de mogelijke effecten die deze ontwikkeling heeft op de lokale winkelstructuur en eventuele leegstand in beeld gebracht. Daarnaast kijken we ook naar effecten in de regio. Onder de regio wordt verstaan: de gemeenten Amersfoort, Leusden, Soest, Nijkerk, Woudenberg, Baarn, Eemnes, Barneveld en Bunschoten.

Omdat er geen informatie is over de beoogde ontwikkeling, gaan we uit van een representatieve invulling. Dat betekent dat dit onderzoek zowel de dagelijkse als niet-dagelijkse sector omvat. Wat betreft de laatste sector is het van belang onderscheid te maken in doelgerichte of meer recreatieve winkelfuncties. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de indeling zoals Locatus deze hanteert. De gegevens die dit onderzoeksbureau levert worden door vrijwel alle Nederlandse gemeenten gehanteerd opdat zo de nodige uniformiteit ontstaat.

Doelgericht zijn vooral die winkelfuncties die volgens Locatus behoren tot "In/Om Huis". Recreatieve winkelfuncties vallen onder de sectoren "Mode& Luxe" en "Vrije Tijd".

Door op deze aspecten in te gaan, ontstaat een beoordeling wat de effecten zijn op de winkelstructuur van Amersfoort en de regio. De impact is afhankelijk van de branchering die uiteindelijk op de locatie op het bedrijventerrein Vathorst plaats gaat vinden. Datzelfde geldt voor de overige (buur)gemeenten, waarbij de functie van de dagelijkse winkels vooral voor de verder weg gelegen gemeenten minder relevant is.

Om zoveel mogelijk overzicht te behouden over de verschillende varianten, spitst het onderzoek zich toe op de representatieve scenario's:

1. *een (grote) full-service supermarkt eventueel met aanvullende bewinkeling bijvoorbeeld foodcourt (boodschappencentrum);*
2. *een leisure-retail concept (sport, outdoor, tweewielers, etc.);*
3. *een woonconcept (enkele meubelzaken) met accessoires;*
4. *een concept store op modisch gebied, eventueel shop in de shop met kleinere mode- en luxe winkels, een outlet.*

Het onderzoek is als volgt opgebouwd:

Hoofdstuk 2: Detailhandelssituatie Amersfoort

Hoofdstuk 3: Representatieve invulling

Hoofdstuk 4: Behoefteberekeningen per scenario en effecten

Hoofdstuk 5: Conclusie

Bijlagen: Trends en Ontwikkelingen detailhandel, Detailhandelsbeeld regio, Overheidsbeleid

2 Detailhandelssituatie Amersfoort

2.1 Algemeen

De gemeente Amersfoort heeft volgens de meest recente gegevens van Locatus (uit 2014) 295.390 m² wvo aan detailhandel. Hiervan is 50.736 m² wvo aan detailhandel in dagelijkse artikelen en 230.101 m² wvo aan detailhandel in niet dagelijkse artikelen. Van het totaal staat 14.553 m² wvo leeg. De spreiding is af te lezen in de onderstaande tabel.

Tabel 2.1 Detailhandel in Amersfoort in m² wvo (inclusief leegstand)	
<i>Centrum</i>	67.157
<i>Overige winkelgebieden</i>	76.737
<i>Verspreid grootschalig</i>	75.614
<i>Verspreid overig</i>	75.882
Totaal	295.390

Bron: Locatus 2014, bewerkt door Seinpost

De detailhandelsstructuur in Amersfoort is hiërarchisch van opzet. Ze bestaat uit:

- de binnenstad (het kernwinkelgebied),
- het stadsdeelcentrum Emiclaer (centraal tussen Kattenbroek en Zielhorst),
- één binnenstedelijke straat (Leusderweg), met meer dan 50 winkels,
- zeven wijkwinkelcentra, waarvan één aangeduid wordt met 'groot' (Vathorst) en zes met 'klein' (Euterpeplein, Neptunusplein, Nieuwland, Noorderwierweg, Pr. Julianaplein, Schothorst),
- vijf buurtwinkelcentra (de Wiekslag, Hendrik van Viandenstraat, Stationsgebied, Utrechtseweg en de Van Randwijklaan),
- twee supermarktcentra (het Operaplein en Rietzangerstraat),
- drie 'grootschalige concentraties' op bedrijventerreinen (Calveen, Isselt en Vathorst),
- drie winkelgebieden in dorpen Hooglanderveen (Van Tuylstraat) en Hoogland (Kraaijlandhof en Hamseweg),
- en enkele verspreide winkels, waarvan drie grootschalig van omvang (meer dan 3.000 m² wvo).

Volgens gemeentelijke gegevens wonen er in 2014 150.899 mensen in Amersfoort (bron Amersfoort in cijfers).

De gemeente heeft haar beleid verwoord in de Nota detailhandel (zie bijlage 4).

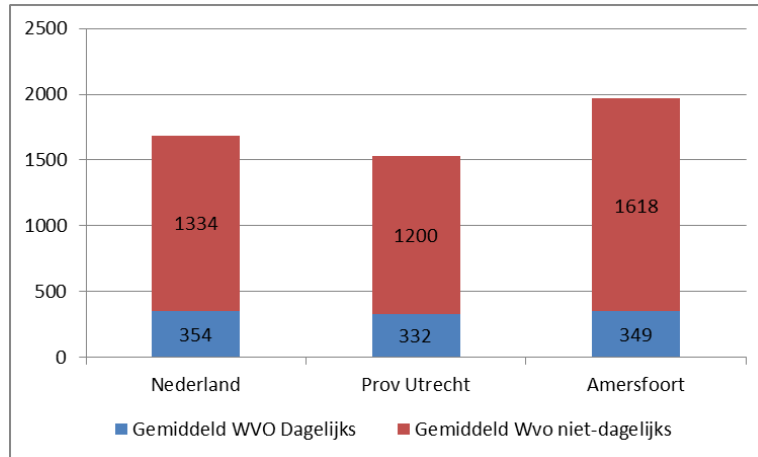
2.2 Detailhandel Amersfoort in perspectief

Het aanbod van Amersfoort is afgezet:

1. tegen het landelijke en provinciale beeld;
2. in een benchmark met kernen van dezelfde inwonerklassse (bijlage 2);
3. in een benchmark met 12 referentiesteden (bijlage 2).

In totaal is in Amersfoort per inwoner 349 m² wvo in de dagelijkse sector beschikbaar en in de niet dagelijkse sector 1.618 m² wvo (zie figuur 2.1). Beide getallen zijn exclusief leegstand. In vergelijking tot 2011 (Het Koopstromenonderzoek Randstad gaf respectievelijk 293 en 1.447 m² wvo) liggen beide getallen dus hoger.

Figuur 2.1 Gemiddeld aantal m² WVO per 1000 inwoners



Bron: Locatus, 2014, bewerkt door Seinpost

Landelijk gezien is er gemiddeld 354 m² wvo per hoofd beschikbaar voor dagelijkse en 1.334 m² wvo voor niet dagelijkse winkels. Amersfoort heeft gemiddeld iets minder metrage aan dagelijkse - en duidelijk meer aan niet dagelijkse winkels. Dat laatste is logisch gezien haar regiofunctie.

In bijlage twee wordt ingegaan op de omvang van de hoofdbranches. De analyse is verricht op basis van een benchmark met 12 vergelijkbare steden. Hieruit blijkt dat Amersfoort op basis van deze benchmark in vergelijking ongeveer gemiddeld scoort.

Prestaties op basis van vloerproductiviteit

Niet alleen de metrages zijn van belang voor de behoeftebepaling. Het gaat ook om de prestaties die ondernemers weten te behalen op de metrages (de vloerproductiviteit: omzet per m² wvo). In de factsheets uit het Koopstromenonderzoek Randstad 2011 is te lezen hoe de vloerproductiviteit ligt. Deze is in Amersfoort tamelijk hoog: in de dagelijkse sector € 8.262,- versus landelijk € 7.735,- en in de niet dagelijkse sector € 1.979,- versus € 1.886,-. Beide vergelijkingen zijn gemaakt t.o.v. steden van dezelfde omvang. Het iets grotere winkeloppervlak weet dus ook wat meer omzet te binden.

Wanneer de metrages uit 2011 worden vergeleken met die uit 2014 dan valt op dat:

- het aanbod is vergroot met ongeveer 35.000 m² wvo (inclusief leegstandstoename van een kleine 6.000 m² wvo);
- er een toename is in het aanbod dagelijks van 7.264 m² wvo;
- het aanbod in de niet dagelijkse sector is toegenomen met 20.458 m² wvo. Dit is vooral te verklaren door uitbreiding in de hoofdbranche In & Om Huis met 16.993 m² wvo (vooral de toevoeging van het tuincentrum van Kees Smit). De hoofdbranche Mode en Luxe groeide met 2.541 m² wvo, Vrije Tijd groeide met 1.933 m² wvo en Detailhandel overig nam af met 1.009 m² wvo;
- de tendens in metrageontwikkeling tussen 2004 en 2011 zet zich nadien 1 op 1 voort.

Tussen 2011 en 2014 zijn in Amersfoort de metrages winkeloppervlak dagelijks en niet

dagelijks dus toegenomen met respectievelijk 7.264 m² wvo en 20.458 m² wvo. Dit beeld moet wel gecorrigeerd worden voor de bestedingen. Die hebben zich immers sindsdien landelijk ontwikkeld, zie figuur in bijlage één. Aangezien ook het inwoneraantal in Amersfoort is gegroeid sinds 2011 met ca. 3.000 inwoners, ligt ook de omvang van de bestedingen hoger dan in 2011. Verderop in paragraaf 4.1 wordt dieper ingegaan op de gegevens uit het koopstromenonderzoek en meer specifiek de ontwikkeling tussen 2004 en 2011 en wat dit betekent voor de huidige behoefteberekeningen.

2.3 Leegstand

Amersfoort

In Amersfoort staat een oppervlak van 14.553 m² wvo leeg, verdeeld over 68 winkelpanden. Dat waren oorspronkelijk niet altijd winkelpanden. Er kon destijds ook dienstverlening in zijn gehuisvest. Locatus gaat uit van mogelijke hervestiging van (ook) detailhandel en geeft daarom het totaal aan.

Tabel 2.2 Leegstand per soort winkelgebied in m² wvo			
	Frictieleegstand (< 1 jaar)	Langdurig (1-3 jaar)	Structureel (> 3 jaar)
<i>Centrum</i>	1.189	2.118	243
<i>Overige winkelgebieden</i>	3.949	1.317	0
<i>Verspreid grootschalig</i>	2.403	579	0
<i>Verspreid overig</i>	908	1.703	144
Totaal	8.449	5.717	387

Bron: Locatus 2014, bron gemeente

Procentueel bedraagt de Amersfoortse leegstand in metrage 4,9%. In aantal panden waarop (ook) winkelbestemming rust bedraagt dit 5,5%. Dit is landelijk gezien niet hoog. Volgens Locatus betreft landelijk het aantal winkelpanden dat leeg staat 6,9% van het totaal aantal winkelpanden (persbericht winkelleegstand 11 januari 2014). Bovendien is van dat leegstandspercentage in Amersfoort meer dan de helft aan te merken als aanvang- of frictieleegstand (30 panden).

Frictieleegstand is nodig om een winkelgebied voldoende te kunnen vernieuwen. Ruim 1% van het totaal aantal panden is in Amersfoort slechts aan te merken als structurele leegstand (zes panden). Wat betreft de schaalgrootte zijn er drie leegstaande panden groter dan 1.000 m² wvo. Van deze behoren er twee tot de frictieleegstand (aan het Eemplein en Nijverheidsweg-noord) en een tot langdurige leegstand (Hogeweg). De leegstaande panden betreffen meestal kleinere units (tot ca. 200 m² wvo). Op het Eemplein staat een substantieel groter winkelpland leeg. Doch deze is kleiner dan 2.000 m² wvo en wordt door Locatus wel aangeduid als langdurig doch niet structureel².

De leegstand is hiermee absoluut gezien ongeveer gelijk aan die in 2004, (destijds 79

² De schaalgrootte van leegstaande panden is van belang bij de afweging die gemaakt moet worden in trede 2 van de Ladder voor duurzame verstedelijking. Omdat bij Ierse Pond rekening moet worden gehouden met een maatvoering van 3000 m² bvo dient bekeken te worden in hoeverre er alternatieve locaties (met vergelijkbare schaal en omgevingskwaliteiten) binnen de regio (Amersfoort) voorhanden zijn.

winkels op 13.988 m² wvo), maar in metrage hoger dan in 2008 toen 72 winkels leeg stonden met een totaal aan oppervlak van 8.646 m² wvo (bron: Koopstromenonderzoek Randstad 2011).

Het leegstandscijfer in de binnenstad bedraagt de afgelopen twee jaren ca. 4% in m² wvo en 5% van het aantal verkooppunten. In m² wvo ligt dit nu dus lager dan in de periode rond 2010.

Regio

In tabel 2.3 staat de leegstand per gemeente in de regio Amersfoort in cijfers. De gegevens hebben betrekking op het aantal verkooppunten. Locatus verstrekt, zoals eerder vermeld, verschillende soorten gegevens over leegstand. Leegstand van verkooppunten heeft ook betrekking op panden die voorheen een andere functie hadden (bijvoorbeeld dienstverlening), maar wel een detailhandelsfunctie zouden kunnen krijgen.

Tabel 2.3 Leegstand in verkooppunten (VKP)			
<u>Woonplaats</u>	<u>Aantal VKP</u>	<u>Leegstand in VKP</u>	<u>% Leegstand</u>
<i>Amersfoort</i>	1.784	99	5.5%
<i>Baarn</i>	342	29	8.5%
<i>Bunschoten</i>	235	17	7.2%
<i>Eemnes</i>	84	7	8.3%
<i>Leusden</i>	265	20	7.5%
<i>Soest</i>	576	41	7.1%
<i>Woudenberg</i>	138	8	5.8%
<i>Barneveld</i>	703	38	5.4%
<i>Nijkerk</i>	503	32	6.4%
<i>Prov. Utrecht</i>	14.267	841	5.9%

Bron: Locatus Verkenner 2014, bron Seinpost nov. 2014

Landelijk ligt het percentage leegstand op ongeveer 7%, en in de provincie Utrecht op bijna 6% (bron: Retail Facts 2014).

De conclusie uit deze tabel is dat de leegstand in de regio meestal hoger is dan in Amersfoort zelf. In Baarn, Eemnes, Leusden ligt het leegstandspercentage minimaal 0,5% hoger dan landelijk gemiddeld. In de rest van de gemeenten is het percentage ongeveer op of onder het landelijk gemiddelde. Amersfoort zelf ligt duidelijk onder het landelijk gemiddelde en zelfs ook onder het provinciale gemiddelde.

2.4 Planvorming detailhandel

Bij de gemeente zijn verschillende initiatieven bekend die op (korte) termijn winkelmeters in Amersfoort doen toevoegen:

Vathorst

- Bedrijvenpark Vathorst: Loods5 in aanbouw, met een omvang van 18.000 m² bvo woonwinkel (ca. 14.500 m² wvo).
- In totaal komt er 18.000 m² bvo op winkelcentrum Vathorst (ca. 12.000 – maximaal 14.000 m² wvo). De eerdere afspraken tussen de verhoudingen van detailhandel, horeca en diensten zijn daarbij 'losgelaten'. De ontwikkeling van het winkelcentrum is in drie fases geknipt. Fase 1 en 2 zijn inmiddels gerealiseerd, met in totaal 7.155 m² wvo detailhandel. Fase 3 wordt nog ontwikkeld. In dit laatste deel wordt nog 6300 m² bvo aan het winkelcentrum toegevoegd.
- Het is de bedoeling dat er nog een winkelcentrum komt in Vathorst. Aan de westkant van het huidig ontwikkelde gebied (3.500 m² bvo). De planning daarvoor is echter onduidelijk. Dit ook omdat het de bedoeling is dat de extra meters detailhandel die in het hoofdwinkelcentrum Vathorst worden toegevoegd ten koste zouden gaan van de meters die op het winkelcentrum aan de westkant zouden komen. Vooralsnog houden wij daarom met dit eventuele buurtwinkelcentrum in Vathorst geen rekening.

Overig Amersfoort

- Er wordt aan het Euterpeplein een supermarkt toegevoegd van 1.270 m² bvo, inclusief expeditie en passage naar het achtergelegen parkeerterrein. Andere supermarktplannen zijn er wel (tweetal), maar deze zijn nog niet concreet genoeg.

Al met al bedraagt de concrete planvorming 14.500 m² wvo (woonwinkel), ca. 4.000 m² wvo (in Vathorst, waarvan een deel dagelijks³) en 1.000 m² wvo (één supermarkt).

In totaal komt er dan bij de bestaande omvang van 295.390 m² wvo, 19.500 m² wvo bij, waarvan het overgrote deel in de niet dagelijkse sector (ca. 15.000 – 16.000 m² wvo). Het plan van de Ierse Pond zelf zou met ca. 2.400 m² wvo een toevoeging betekenen van iets minder dan 1% t.o.v. de totaal beschikbare metrage in Amersfoort.

2.5 Detailhandel in de regio

Niet alleen de detailhandel in Amersfoort, ook die in de regio heeft te maken met het initiatief om nieuwe detailhandel toe te laten op het bedrijventerrein Vathorst. Tot de regio worden gerekend de gemeenten Leusden, Soest, Nijkerk, Woudenberg, Baarn, Eemnes, Barneveld en Bunschoten. De mate waarin dit initiatief de regio raakt, hangt mede af van het type invulling. De reikwijdte van dagelijkse winkels is immers geringer (maximaal 10 minuten rijden) dan die van de niet dagelijkse.

In bijlage drie is een overzicht gegeven van de detailhandel in al deze gemeenten. Dit is gebeurd met behulp van de meest recente gegevens van Locatus. Indien cijfers beschikbaar zijn van het Koopstromenonderzoek Randstad 2011 zijn deze overgenomen. Ook is een beeld gegeven over de draagvlakontwikkeling binnen deze

³ Het is onduidelijk hoe de verdeling van de 6.300 m² bvo precies zal plaatsvinden. Een deel zal waarschijnlijk niet worden ingevuld als winkel maar als horeca en of dienstverlening. Die meters tellen dan niet mee bij de detailhandel. Als deze metrage ca. 20% beslaat resteert 5040 m² bvo voor detailhandel, hetgeen zich vertaalt naar ruim 4000 m² wvo.

gemeenten om basis van de Primos-prognose.

De conclusies hieruit zijn:

- dat Barneveld (een sterke) en Leusden (een kleine) bovenlokale functie hebben;
- dat Bunschoten, Woudenberg, en Soest in vergelijking met kernen van dezelfde omvang in het algemeen een onder-aanbod kennen;
- dat Baarn, Eemnes en Nijkerk op basis van een vergelijking van het aanbod met vergelijkbare kernen vooral een functie hebben dat afgestemd is op de eigen bevolking.

Daarnaast zijn er ook winkelplannen in de regio die concreet genoeg zijn dat ze in de afweging betrokken moeten worden. Belangrijke bronnen zijn: Neprom september 2013, en Vastgoedmarkt november 2013. Zoveel mogelijk is met de betreffende gemeenten hierover contact gezocht.

Wij noemen de volgende:

- Leusden: Winkelcentrum Biezenkamp, renovatie en uitbreiding 2.600 m² bvo, oplevering 2016 (fase 1, 3.000 m², is opgeleverd);
- Nijkerk: Winkelcentrum Oosterpoort Molenplein, 5.500 m² bvo, in aanbouw / opgeleverd; nieuwe Lidl aan Amperestraat 5 in december 2014;
- Baarn: Nieuwbouw Nijhof en Praxis (24.000 m² bvo, deels herontwikkeling);
- Barneveld: de supermarktstructuur wordt versterkt door nieuwvestiging Lidl (in aanbouw) en Jumbo, uitbreiding en verplaatsing Aldi (toevoeging supermarktareaal ca. 2.700 m² wvo) in de kern Barneveld en de toevoeging van een supermarktllocatie (door verplaatsing en kleine uitbreiding tot ca. 1.100 m² wvo van Albert Heijn) in de kern Voorthuizen.

In Soest, Woudenberg, Eemnes en Bunschoten is geen relevante planvorming bekend. In Soest-Zuid wordt winkelcentrum Zuidpromenade gerenoveerd, waarbij per saldo nauwelijks meters worden toegevoegd.

2.6 Conclusie bestaande detailhandelsstructuur

De detailhandelsstructuur van Amersfoort is sterk in ontwikkeling. In Amersfoort zijn meters toegevoegd met het opleveren van het Eemplein en het Oppidium. Ook op bedrijvenpark Vathorst zijn of worden nog grote aantallen vierkante meters perifere detailhandel toegevoegd. Na IKEA, Karwei en keukenboulevard zijn dit losse initiatieven die ad hoc tot stand komen met Kees Smit, en straks Loods5 en Ierse Pond.

De toevoeging op de bestaande structuur van concrete winkelplannen (inclusief dat van de Ierse Pond) beslaat ruim 7%. Hiervan is het overgrote deel niet dagelijks, zodat de impact moet worden verdeeld over Amersfoort, de regio en eventuele toevloeiing daarbuiten. Van dat laatste is bijvoorbeeld sprake bij de winkels behorend tot de branche 'Wonen', zoals blijkt uit het koopstromenonderzoek.

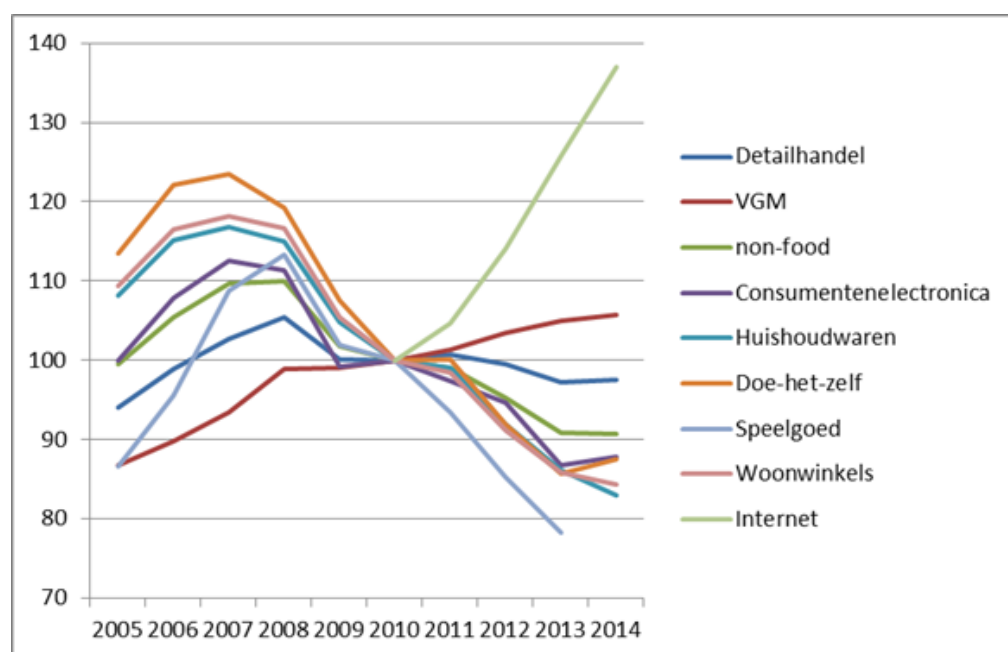
Het percentage leegstand is t.o.v. landelijke gemiddelde in Amersfoort laag en voor de regio geldt dit ook, zij het in mindere mate.

3 Representatieve invulling

Het bestemmingsplan biedt wat betreft branchering geen beperkingen. De ontwikkelaar kan branchevrij ontwikkelen. Omdat we geen zicht hebben op het type detailhandel dat de ontwikkelaar op de Ierse Pond wil realiseren, gaan we uit van een representatieve invulling. Dit zijn de meest kansrijke functie(s) op basis van goede afzetbaarheid (vraag in de markt) en zo hoog mogelijke huuropbrengsten. De meest voor de hand liggende zijn:

1. een (grote) full-service supermarkt eventueel met aanvullende bewinkeling bijvoorbeeld foodcourt (boodschappencentrum);
2. een leisure-retail concept (sport, outdoor, tweewielers, etc.)
3. een woonconcept (enkele meubelzaken) met accessoires;
4. een concept store op modisch gebied, eventueel shop in de shop met kleinere mode- en luxe winkels, een outlet.

Figuur 3.1 Marktentwikkeling vormen detailhandel onderling vergeleken (2010 = 100%)



Bron: CBS

Uit bovenstaande figuur is op te maken dat de verschillen in de omzetontwikkelingen per hoofd groot zijn. Het aandeel internet steeg in 4 jaar sterk. Ook de omzet in de food (VGM) is gestegen. Maar in een aantal niet dagelijkse branches nam de omzet juist met 10 tot meer dan 15% af. Dit heeft betekenis voor de investeringsbereidheid die ondernemers zullen hebben.

De omzetberekeningen doen wij door op basis van de gemiddelde vloerproductiviteit voor dagelijks en niet dagelijks de omzetclaim te berekenen (zie tabel 3.1). Dit dient dan verdeeld te worden naar herkomst (Amersfoort, regio Amersfoort, elders). Op basis van de bestaande detailhandelssituatie, concrete planvorming (inclusief die van de Ierse Pond), de bevolkingsontwikkeling wordt een draagvlakanalyse gedaan waarmee de economische effecten worden aangeduid. Dit geeft inzicht in mogelijke optredende leegstand en een ontworpen structuur. In Hoofdstuk 4 wordt deze berekening gemaakt en gaan wij in op de situatie deelmarkten.

3.1 Potentie van het concept

Kijk je naar de locatie, de marktontwikkelingen (figuur 3.1), de belangstelling in de markt (afzetbaarheid) en de gewenste opbrengsten, dan is dit in een kort overzicht samen te vatten. Dit ziet er als volgt uit voor de meest waarschijnlijke scenario's:

1. Supermarkt (hoge huur, afzetbaarheid is goed, risico laag)
2. Modisch (huur hoog, afzetbaarheid lager, risico hoger)
3. Leisure / sport (huur redelijk, afzetbaarheid goed, risico normaal)
4. Wonen (huur laag, afzetbaarheid beperkt, risico hoger).

Andere scenario's liggen minder voor de hand of zijn uitgesloten. Voor een XL-supermarkt is het totaal te bebouwen oppervlak bijvoorbeeld te klein. Een moderne bouwmarkt heeft een groter ruimtebeslag (minstens ca. 5.000 m² bvo) en dat geldt ook voor een XL-formule in de 'Wit- & Bruingoed' branche.

De conclusie louter uit de vier scenario's op basis van de potentie is dat een supermarktontwikkeling voor de ontwikkelende partij het meest voor de hand ligt. Een ontwikkeling in de branche 'Wonen' is op basis van *het marktgevoel* de minste optie.

3.2 Omzetclaim en herkomst

Voor de vier meest waarschijnlijke scenario's zijn berekeningen gemaakt over de omzetclaim. Dit is af te lezen in figuur 3.1. Hierbij zijn gemiddelde vloerproductiviteiten gebruikt⁴.

Tabel 3.1 Omzet winkelmetrage 3000 m² bvo = 2400 m²wvo				
Concept	Omzet per m² wvo	Omvang	Groottecorrectie voor omzet per m²	Omzetclaim (* 1000)
<i>Supermarkt / dagelijks</i>	8.100/ 7.100	2.400	100%	19.440/ 17.040
<i>Leisure-retail (sport, tweewielers, outdoor)</i>	1.750	2.400	100%	4.200
<i>Wonen / accessoires</i>	1.100	2.400	100%	2.640
<i>Mode</i>	2.575	2.400	75%	4.635

In de foodsector worden twee vloerproductiviteiten aangegeven. Dat heeft te maken met de eventuele concrete invulling. In het scenario van één grote supermarkt houden wij de landelijke norm hiervoor aan. Maar bestaat de invulling uit een kleinere supermarkt aangevuld met enkele dagwinkels (als *foodcourt*), dan rekenen wij met de gemiddeld dagelijkse vloerproductiviteit. Dit zijn de gebruikelijk gehanteerde getallen in planologische procedures.

De omzetclaim ligt voor de foodsector beduidend hoger dan de andere branches. De branche 'Wonen' geeft het laagste omzetgetal. Alleen voor een mode-concept op een dergelijke locatie is een groottecorrectie toegepast op de omzet per m² wvo. De

⁴Deze worden landelijk vaak gehanteerd en komen nog gedeeltelijk voort uit de bron van het Hoofdbedrijfshandels (HBD). Sinds 2013 worden deze cijfers door het HBD niet meer bijgehouden en dienen wij ons te baseren op andere bronnen zoals het CBS, de banken en andere organisaties zoals Distrifood en Deloitte.

vloerproductiviteit in de mode is gebaseerd op een gemiddelde winkelomvang van 180 m² wvo. Bij de andere branches is dat (fors) groter. Bij mode is een grootschalig perifeer concept immers uitzonderlijk. Bij de andere concepten (supermarkt, wonen, leisure-retail) komt dit veel vaker voor. De praktijk leert ons dan dat schaalvergroting een lagere vloerproductiviteit te zien geeft. Vandaar de specifieke correctie voor het modische concept. De te verwachten omzet in dit concept zal per m² wvo lager zijn gezien de forse schaal. Dat kan in de praktijk toch exploitabel blijken omdat de (huisvestings)kosten lager zijn.

Op basis van het Koopstromenonderzoek Randstad 2011 is een berekening gemaakt waar de omzet vandaan zou komen in deze vier scenario's. Hierbij is de verdeling Amersfoort, regio Amersfoort en overig (Nederland) als hoofdlijn aangehouden, zoals die ook is te lezen in het koopstromenonderzoek. Bovendien is bij de verdeling van de omzet gelet op de specifieke ligging naast de A1 en de omliggende wijk (vooral van belang voor de dagelijkse sector). In tabel 3.2 is dit weergegeven.

Tabel 3.2 Omzetclaim ontwikkelconcepten naar herkomstgebied						
Concept	% Amersf	in milj. € Amersf.	% regio	in milj. € regio	% buiten regio	in milj. € buiten regio
<i>Supermarkt / dagelijks conc.</i>	90%	17,496/ 15,336	10%	1,944/ 1,744	0%	0
<i>Leisure-retail</i>	55%	2,310	10%	0,420	35%	1,470
<i>Wonen / accessoires</i>	45%	1,188	35%	0,924	20%	0,528
<i>Mode-concept</i>	50%	2,317	25%	1,159	25%	1,159

De gegevens in de tabel zijn gebaseerd op die van het HBD uit december 2013, de omzetkengetallen dateren uit 2011 / 2012, geactualiseerd voor de omzetontwikkeling op basis van de CBS-persberichten. De verdeling wat betreft de draagvlakmogelijkheden voor Amersfoort, de regio en buiten regio zijn een interpretatie van de gegevens uit het Koopstromenonderzoek Randstad 2011 waarin deze onderverdeling is aangebracht.

Op basis van deze uitkomst is een gedetailleerde analyse te maken van wat de impact is de van de ontwikkeling op de locatie Ierse Pond voor Amersfoort als geheel, voor de binnenstad, voor de winkelstructuur in de omliggende wijken en voor de regio (zie Hoofdstuk 4).

3.3 Conclusie

De precieze invulling met detailhandel van de locatie Ierse Pond is onzeker. Om toch een goed inzicht te krijgen in de effecten zijn vier representatieve scenario's uitgewerkt die binnen de detailhandel mogelijk zijn. Van deze ligt het scenario van het dagelijks concept (supermarkt) het meest voor de hand. De omzetclaim is hier ook het hoogst. Een goed alternatief voor de ontwikkelaar is dat van de leisure-retail. Hier is de omzetclaim binnen Amersfoort, maar vooral die in de regio, veel geringer. Dit komt omdat de vloerproductiviteit veel lager ligt en er relatief veel omzet zal komen van buiten de regio.

4 Behoefteberekeningen en effecten per scenario

In dit hoofdstuk maken wij draagvlakanalyses voor de verschillende scenario's. Als basis dient het Koopstromenonderzoek Randstad 2011. De uitkomsten hiervan behandelen wij in paragraaf 4.1. Verder is van belang hoe de bevolkingsontwikkeling in Amersfoort en de regio eruit ziet, omdat deze input gebruikt wordt in de draagvlakberekeningen. De gegevens hierover staan in paragraaf 4.2.

Wij starten de eigenlijke draagvlakanalyse in paragraaf 4.3 met een analyse op hoofdlijnen, de dagelijkse en niet dagelijkse sector. Daarna zoomen wij in op de vier mogelijke scenario's. Bij de effecten wordt apart ingegaan op Amersfoort en de regio. Wat betreft de regio vormt het Koopstromenonderzoek Randstad 2011 de basis. Binnen de regio worden de effecten per gemeente aangeduid indien deze volgens het koopstromenonderzoek substantieel kunnen zijn.

4.1 Koopstromenonderzoek Randstad 2011 Amersfoort

Tabel 4.1 Koopstromen Amersfoort in procenten				
	k.k.* binding dagelijks	k.k.toevloeiing ⁵ dagelijks	k.k. binding niet dagelijks	k.k.toevloeiing niet dagelijks
<i>Binnenstad</i>	9	15 (regio 11)	30	44 (regio 20)
<i>Isselt</i>	0	31 (regio 26)	9	29 (regio 19)
<i>Emiclaer</i>	17	6 (regio 3)	7	12 (regio 6)
Geheel	93	8 (regio 4)	74	39 (regio 20)

Bron: Koopstromenonderzoek Randstad 2011

*K.K. = koopkracht

Er is gemeten voor Amersfoort als geheel, voor alleen de binnenstad, voor winkelgebied Emiclaer, en voor bedrijventerrein Isselt (Meubelboulevard). De belangrijkste uitkomsten zijn in de tabel 2.4 aangeduid.

De conclusies die de onderzoekers trekken op basis van dit koopstromenonderzoek voor Amersfoort als geheel luiden:

1. Er is t.o.v. 2004 sprake van een stijging van de koopkrachttoevloeiing (dagelijks)⁶ en een afname van de koopkrachtbinding dagelijks en niet dagelijks. Dit is conform het landelijke beeld.
2. De koopkrachtbinding voor de dagelijkse sector ligt 1% hoger dan landelijk voor dit type gemeenten en voor de niet dagelijkse sector zelfs 6% hoger.
3. De vloerproductiviteit is voor de dagelijkse sector relatief hoog met € 8.262 (6,8% hoger dan landelijk gemiddeld) en voor de niet dagelijkse sector ook

⁵ Voor de toevloeiing is zoveel mogelijk uitgegaan van de kaartjes die staan afgedrukt in het koopstromenonderzoek. Dit vanwege het feit dat de definitie van de regio anders is (enger) dan die de gemeente hanteert voor het onderzoek naar de impact van de toevoeging op Ierse Pond.

⁶ Er zijn geen gegevens beschikbaar over de koopkrachttoevloeiing van de niet dagelijkse sector in 2004. Over veranderingen sindsdien kunnen derhalve geen uitspraken gedaan worden.

hoger (4,9 %) dan landelijk gemiddeld met een score van € 1.979.

Regio

Het toevloeiingsaandeel naar Amersfoort ligt het hoogst in de gemeenten direct grenzend aan Amersfoort (Leusden, Nijkerk en ook in Soest). De toevloeiing beperkt zich echter niet tot de regio. Zowel in de dagelijkse als niet dagelijkse sector is ongeveer de helft toe te rekenen aan de regio en de andere helft daarbuiten. De financiële relevantie van de toevloeiing ligt vooral in de niet dagelijkse sector omdat hier de totale toevloeiing ongeveer 39% van de totale omzet bij alle Amersfoortse winkels bedraagt (€162 miljoen).

Voor omzetherkomst in de dagelijkse sector zijn de gemeenten Leusden en Nijkerk het meest relevant met ieder 2% aandeel. Bij de niet dagelijkse sector is de omzetherkomst vanuit Leusden (5%), Soest en Nijkerk (ieder 4%). In de overige regiogemeenten ligt dat percentage lager.

4.2 Bevolkingsontwikkeling

De bevolkingsontwikkeling beïnvloedt de toekomstige mogelijkheden in de detailhandel. Onderstaande tabel geeft het overzicht voor de regio Amersfoort. De conclusie luidt dat de regio voor de meeste gemeenten een groei betekent voor de komende 10 tot 15 jaar. Amersfoort zelf groeit de komende 10 jaar harder dan de regio gemiddeld, daarna ligt de groei iets lager.

Tabel 4.2 Bevolkingsontwikkeling regio Amersfoort

Gemeente	Inwoners 2015	Inwoners 2025	Percentage
Amersfoort	151.313	162.634	7.4%
Baarn	24.184	24.356	0,7%
Barneveld	54.906	59.734	8.7%
Bunschoten	20.665	22.574	10.0%
Eemnes	8.855	9.346	5.5%
Leusden	29.426	29.296	-0.4%
Nijkerk	40.967	43.207	5.4%
Soest	45.610	46.046	1.0%
Woudenberg	12.468	14.964	20.0%
Totale regio	237.081	249.523	5,2%
Prov. Utrecht	1.260.142	1.343.029	6,6%
Nederland	16.870.652	17.389.099	3.1%

Bron: Primos Online, bewerking door Seinpost

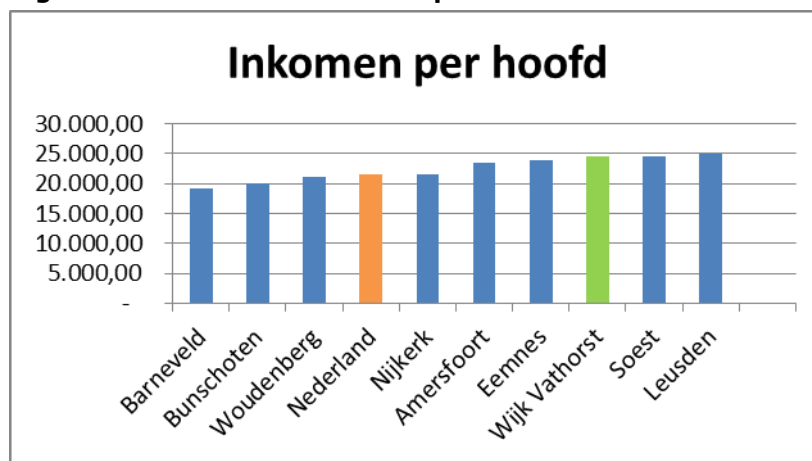
Volgens de gemeente Amersfoort zijn er in november 2014 150.899 inwoners en zal

dit aantal doorgroeien naar 158.734 mensen in 2020 en 164.109 in 2025. Deze aantallen zijn hoger dan de Primos-prognose die in 2025 162.634 inwoners berekent. Wij gaan in onze berekening uit van ca. 163.000 inwoners voor de gemeente Amersfoort.

In de regio groeien vooral de gemeenten Barneveld, Bunschoten, en Woudenberg. Ook Eemnes en Nijkerk maken een groei door die groter is dan gemiddeld in Nederland. Daar staat tegenover dat Soest, Baarn en vooral Leusden stagneren in bevolkingsontwikkeling. Desondanks is voor de hele regio inclusief Amersfoort zelf een meer dan gemiddelde groei geprognostiseerd.

Behalve het inwoneraantal is het ook relevant hoe het inkomen zich verhoudt tot het landelijke beeld. Een hoger inkomen leidt ook tot meer bestedingen (factor 0,25 in de dagelijkse sector en factor 0,5 in de niet dagelijkse sector). In Figuur 4.1 is inzicht gegeven in het gemiddeld jaarinkomen per hoofd van de bevolking.

Figuur 4.1 Gemiddeld inkomen per hoofd



Bron, CBS 2013, bewerking door Seinpost

Het inkomen is in Amersfoort ongeveer gelijk aan het gemiddelde voor de regio. In de wijk Vathorst, waar de beoogde locatie van Ierse Pond zich bevindt, ligt dit nog iets hoger. In verhouding tot het Nederlands gemiddelde is het gemiddelde inkomen per hoofd in Amersfoort zo'n 8,8% hoger.

De conclusie hieruit is dat het draagvlak voor winkelontwikkeling in Amersfoort, meer dan gemiddeld in Nederland, groeit op basis van meer inwoners en een hoog inkomen.

4.3 Draagvlakanalyse 2025, algemeen dagelijks en niet dagelijks

Bij de bevolkingsomvang is gekeken naar een periode van 10 jaar. Dit is gebruikelijk bij investeringen in de detailhandel gezien de planvormingstermijn, de investeringen en afschrijvingstermijn en de tijd die verstrijkt alvorens de winkel kan worden geopend en de tijd waarin de markt zich moet 'setten'. In de bestedingen is het bestaande deel dat loopt via internet verdisconteerd. De binding is in deze berekening (tabel 4.3) iets verlaagd t.o.v. de bestaande situatie en de toevloeiing iets opgehoogd t.o.v. de gegevens uit het koopstromenonderzoek. Deze tendens is al jaren zichtbaar en zal zich waarschijnlijk nog voortzetten. De marges die in de metrages zijn af te lezen hangen samen met de mate waarin het kopen via internet daadwerkelijk het winkelbezoek

bepaalt. Des te hoger dit is, des te minder metrage resteert voor winkelgebieden. Voor de toekomst zijn op basis van trends en ontwikkelingen (zie bijlage 1) inschattingen gemaakt hoe deze toeneemt t.o.v. de bestaande situatie.

Tabel 4.3 Draagvlakanalyse Amersfoort 2025 algemeen		
	<u>Dagelijks</u>	<u>Niet dagelijks</u>
<i>Bevolkingsomvang</i>	163.000	163.000
<i>Bestedingen per hoofd inclusief inkomenseffect⁷</i>	2.401	2.391
<i>Internetaandeel opgehoogd⁸</i>	1 - 4	5 - 10
<i>% koopkrachtbinding (exclusief internet)</i>	92	72
<i>Omzet door koopkrachtbinding in miljoenen €</i>	345,7 – 356,4	252,5 – 266,5
<i>% koopkrachttoevloeiing (exclusief internet)</i>	10	40
<i>Omzet door koopkrachttoevloeiing miljoenen €</i>	38,3 – 39,3	154,3 – 168,4
<i>Totale omzet miljoenen €</i>	384,0 - 396,0	420,9 – 444,3
<i>Vloerproductiviteit⁹</i>	7.100	1.970
<i>Berekend metrage</i>	54.087 - 55.777	213.665 – 225.535
<i>Aanwezig metrage</i>	50.736	230.101
Overcapaciteit/uitbreidingsruimte in m² wvo	3.351-5.041	4.566 - 16.436

De conclusie die uit deze draagvlakanalyse wordt getrokken, is dat er in de dagelijkse sector nog behoorlijk wat uitbreidingsruimte is tot 2025 (zwarte cijfer uit tabel 4.3), doch dat er in de niet dagelijkse sector er een overcapaciteit is van ca. 10% (rode cijfer). De verklaring hiervan zit vrijwel geheel in de hoofdbranche 'In en Om Huis'. In de volgende paragrafen ontstaat hierover meer duidelijkheid wanneer ingegaan wordt op de verschillende representatieve scenario's.

Uit de factsheets van het Koopstromenonderzoek blijkt dat al in 2011 (In en Om Huis) problemen zijn ontstaan in deze sector. Men omschrijft dit als volgt: "De omzet van niet-dagelijkse artikelen daalde in dezelfde periode met 40% van € 73 miljoen naar €

⁷ Alle getallen in deze en andere tabellen zijn exclusief BTW.

⁸ Het internetkanaal is lastig precies in te schatten op de consequenties. Dat heeft te maken met twee aspecten. Op de eerste plaats is het de vraag hoe de consument dit kanaal in de komende jaren steeds meer gaat vinden. Maar op de tweede plaats is het zo dat ook gevestigde fysieke formules dit kanaal steeds meer gaan gebruiken. De vraag is dan of de consument de aankopen laten thuis bezorgen of toch afhaalt in de winkel (zodat dit toch leidt tot winkelbezoek) of op een pick-up point (hierbij is van belang wat de gemeente hierbij toelaat). Bovendien laten de grote pure internetwinkels nog steeds verlies zien, hoe lang houden ze dat vol. In de huidige getallen is het internetaandeel verdisconteerd. Wij hogen dit in elke scenario op naar de toekomst (2020-2025). Een ophoging betekent voor de berekeningen een daling in de consumentenbestedingen en dus in de berekende omzet omdat die bestedingen dan als een vorm van afvloeiing worden gezien.

⁹ Vloerproductiviteit wordt berekend over het aantal m² wvo. Seinpost hanteert de landelijk gemiddelde vloerproductiviteit. Er is geen aanleiding om dit in de situatie Amersfoort anders te doen.

44 miljoen. Het winkelaanbod is minder snel gekrompen dan de omzet, waardoor de vloerproductiviteit halveerde.” Daar komt bij dat er in deze sector (recentelijk) veel is toegevoegd zoals het tuincentrum van Kees Smit.

Bij de distributieve berekeningen moet ook nog rekening worden gehouden met bestaande (concrete) plannen (zie paragraaf 2.4). In totaal wordt er ca. 3.000 m² wvo ‘dagelijks’ toegevoegd op Euterpeplein en Vathorst. Daarmee is de uitbreidingsruimte voor de Ierse pond verkleind tot maximaal ca. 2.000 m² wvo. Hiermee is er geen sprake van verdringing binnen Amersfoort omdat 90% van het concept (dus van 2.400 m² wvo = 2.160 m² wvo) wordt toegerekend aan het draagvlak van de gemeente Amersfoort. De verschillen tussen deze getallen vallen in de foutmarges van de berekeningen.

De toevoegingen op Loods5 en Vathorst in de niet dagelijkse sector zullen het overaanbod alleen nog maar doen verhogen. Maar ook hier betreft het vooral de hoofdbranche ‘In en Om Huis’. De sector als geheel is te breed om er op basis van deze globale cijfers uitspraken over te doen. Om hier meer inzicht in te verschaffen zijn deelstudies opgesteld (paragrafen 4.5 t/m 4.8).

4.4 Scenario foodconcept-supermarkt

Dit concept zal bestaan uit een supermarkt, al dan niet aangevuld met aanvullend foodassortiment. Daarom wordt een berekening gemaakt voor de supermarktsector. Dit geeft de hoogste vloerproductiviteit en daarmee de scherpste conclusie over de mogelijke effecten. Mocht er binnen de metrage aanvullend food zijn, dan is de vloerproductiviteit (iets) lager en het berekende metrage hoger dan hier is aangegeven. Er wordt in de berekeningen vanuit gegaan dat de bestedingen gelijk blijven. De afgelopen 10 jaar zijn deze echter (reëel gezien) gestegen. Mocht deze tendens zich toch voortzetten, dan wordt de uitbreidingsruimte in deze branche groter.

Tabel 4.4 Draagvlakanalyse Amersfoort 2020 - 2025 supermarkt-scenario	
<i>Bevolkingsomvang</i>	163.000
<i>Bestedingen per hoofd inclusief inkomenseffect</i>	1.931
<i>Internetaandeel opgehoogd</i>	1 – ca. 4%
<i>% koopkrachtbinding (exclusief internet)</i>	92
<i>Omzet door koopkrachtbinding in miljoenen €</i>	278,0 – 286,7
<i>% koopkrachttoevloeiing (exclusief internet)</i>	10
<i>Omzet door koopkrachttoevloeiing in miljoenen €</i>	30,8 -31,8
<i>Totale omzet in miljoenen €</i>	308,8 – 318,5
<i>Vloerproductiviteit</i>	8.100
<i>Berekend metrage</i>	38.129 -39.320
<i>Aanwezig metrage</i>	36.053
Overcapaciteit/uitbreidingsruimte in m² wvo	2.066 – 3.267

Voor supermarkten is volgens de berekening in de komende jaren nog voldoende uitbreidingsruimte beschikbaar. Daarbij moet wel rekening worden gehouden met de

planvorming op het Euterpeplein (1.000 m² wvo en Vathorst ca. 1.500 m² wvo¹⁰). Maar nog steeds resteert er uitbreidingsruimte van minimaal ruim 750 m² wvo. Wel zal de vloerproductiviteit enigszins dalen en uitkomen op mogelijk 4% (afhankelijk van de gekozen omvang van de supermarkt op Ierse Pond en eventuele aanvullende winkels of shop-in-the-shop situaties) onder het landelijk gemiddelde indien op Ierse Pond voor een supermarktontwikkeling wordt gekozen, omdat deze een groter oppervlak (dan 750 m² wvo) beslaat (volgens tabel 3.2 is aan Amersfoort 2160 m² wvo toegerekend).

Vathorst en Emiclaer

De locatie Ierse pond ligt in Vathorst (met haar wijkvoorzieningen) en nabij het winkelgebied van Emiclaer (aan de andere zijde van de snelweg). Voor specifiek Vathorst, Zielhorst en Kattenbroek moet rekening worden gehouden met een toename van de concurrentie, wanneer er op de locatie Ierse Pond ca. 2.400 m² wvo dagelijks (food) wordt toegevoegd. Dit is immers het primaire verzorgingsgebied. Daar staat tegenover dat volgens de prognose van de gemeente Amersfoort er de komende 10 jaar in dit gebied een toename is van de bevolking van ruim 7.500 personen. Vertaald naar supermarktmeters, betekent dat een berekende uitbreidingsruimte voor supermarkten van zo'n 1.750 m² wvo. De drie supermarkten in Vathorst (Albert Heijn, Jumbo en Boni) hebben nu samen ruim 3.500 m² wvo.

Voor de wijken Zielhorst en Kattenbroek verwacht de gemeente een kleine terugloop van het aantal inwoners tussen 2015 en 2025, van ruim 19.730 inwoners naar ca. 19.200. Dit is van weinig invloed op de metrages voor supermarkten.

In totaal is er volgens de tabel 4.5 in het verzorgingsgebied Vathorst/Emiclaer een uitbreidingsruimte van ruim 2.800 m² wvo.

Tabel 4.5 Draagvlakanalyse Vathorst/Emiclaer 2020 - 2025 supermarkt-scenario	
<i>Bevolkingsomvang</i>	44.425
<i>Bestedingen per hoofd inclusief inkomenseffect</i>	1.955
<i>Internetaandeel opgehoogd</i>	1 – ca. 4%
<i>% koopkrachtbinding (exclusief internet)</i>	92
<i>Omzet door koopkrachtbinding in miljoenen €</i>	ca. 78,3
<i>% koopkrachttoevloeiing (exclusief internet)</i>	10
<i>Omzet door koopkrachttoevloeiing in miljoenen €</i>	8,7
<i>Totale omzet in miljoenen €</i>	87,0
<i>Vloerproductiviteit</i>	8.100
<i>Berekend metrage</i>	10.740
<i>Aanwezig metrage</i>	7.911
Overcapaciteit/uitbreidingsruimte in m² wvo	2.829

De bestaande supermarkten in Vathorst en Emiclaer hebben allen een moderne

¹⁰ De planvorming in Vathorst is nog niet uitgewerkt tot een concreet uitvoerbaar plan. Wij hebben daarom een aanname gedaan. Zie ook voetnoot 2 op pagina 9.

omvang, waardoor ze voldoende concurrentiekracht bezitten. Het zijn ook sterke ketens (Albert Heijn, Jumbo, Boni en C1000). Bovendien hebben ze het voordeel dat ze in een winkelgebied zijn gehuisvest waar de gezamenlijke trekkracht groot is.

Als alle plannen inderdaad doorgang vinden zal op basis van de berekeningen in tabel 4.5 de vloerproductiviteit van supermarkten iets onder het landelijk gemiddelde kunnen komen te liggen. Voor de exploitatie hoeft dat echter geen probleem te zijn. Sommige formules bewijzen al jaren hiermee landelijk goed uit de voeten te kunnen.

Regio

Amersfoort scoort ook in de dagelijkse sector als het gaat om toevloeiing van buitenaf (ca. 8% gemeten in het koopstromenonderzoek). De locatie Ierse Pond ligt nabij de snelweg, waardoor het waarschijnlijk is dat ook hier toevloeiing van buiten de gemeente is te verwachten. Deze toevloeiing is naar verwachting nog iets groter door de gunstige ligging naast de A1.

De gemeente Nijkerk en Leusden worden in het Koopstromenonderzoek Randstad concreet aangehaald met toevloeiing in het dagelijks segment naar Amersfoort (beide ca. 2% van de omzet in Amersfoort). Door de vestiging van een supermarkt op Ierse Pond zou dit percentage kunnen stijgen. Bij een oppervlak van 2.400 m² wvo in de dagelijkse sector bedraagt de toevloeiing ca. €1,7 tot 1,8 miljoen (zie ook paragraaf 3.2). Daarvan is ongeveer de helft uit deze twee gemeenten afkomstig. Per gemeente betreft het €425.000 – 450.000. Per gemeente gaat het omgerekend naar metrage supermarkt, om ongeveer 55 m² wvo.

Over Nijkerk zelf zijn geen gegevens beschikbaar uit het koopstromenonderzoek (zie bijlage 1). De benchmark laat zien dat er minder metrage is aan levensmiddelen dan voor dit type gemeenten gebruikelijk is. De leegstand ligt iets boven het Utrechtse gemiddelde maar beneden het landelijke. Het Winkelcentrum Oosterpoort Molenplein is in aanbouw met o.a. een nieuwe Lidl. De bevolkingsprognose laat een tamelijk forse groei zien (ruim 2.200 inwoners erbij tot 2025). Het gemiddelde inkomen ligt ongeveer op landelijk niveau. In Nijkerk is thans 12.550 m² wvo supermarkt beschikbaar. Met de komst van Lidl zal dit oplopen naar ca. 13.600 m² wvo. De claim van 55 m² wvo op basis van de planvorming van Ierse Pond is derhalve als marginaal te beschouwen (minder dan 0,5% van het oppervlak).

Leusden heeft volgens het koopstromenonderzoek een binding van 86% in de dagelijkse sector. Er is 10% toevloeiing. Het aanbod levensmiddelen ligt iets boven het landelijk gemiddelde voor dit type kernen. De afvloeiing naar Amersfoort bedraagt 8%. Het inwoneraantal daalt in Leusden tot 2025 iets (met ca. 130 inwoners). Het inkomen is fors hoger dan landelijk gemiddeld (bijna 14% hoger). Winkelcentrum Biezenkamp wordt vernieuwd en uitgebreid in 2016. Daarmee zal ook de koopkrachtbinding die tussen 2004 en 2011 was gedaald, weer iets kunnen stijgen. Op basis van de bestaande cijfers is er ongeveer 6.750 – 6.800 m² wvo voor supermarkten beschikbaar in Leusden. Er is thans ruim 8.000 m² wvo aanwezig. De supermarkten functioneren dus onder het landelijk gemiddelde. De extra claim in metrage door de planvorming in Amersfoort blijft echter gering (ruim 0,6%). Mocht er hierdoor een supermarkt omvallen dan is eerder de lokale situatie hier oorzaak van, dan de komst van een supermarkt op Ierse Pond.

4.5 Scenario modisch

Tabel 4.6 Draagvlakanalyse Amersfoort 2020- 2025 modisch scenario	
<i>Bevolkingsomvang</i>	163.000
<i>Bestedingen per hoofd inclusief inkomenseffect</i>	574
<i>Internetaandeel opgehoogd</i>	5 - 10%
<i>% koopkrachtbinding (exclusief internet)</i>	65
<i>Omzet door koopkrachtbinding in miljoenen €</i>	55,6 – 60,6
<i>% koopkrachttoevloeiing (exclusief internet)</i>	45
<i>Omzet door koopkrachttoevloeiing</i>	37,1 – 37,3
<i>Totale omzet</i>	92,7 – 97,9
<i>Vloerproductiviteit</i>	2.600
<i>Berekend metrage</i>	35.682 – 37.664
<i>Aanwezig metrage</i>	33.500
Overcapaciteit/uitbreidingsruimte in m² wvo	2.100 - 4.100

De marges in de omzet en metrages worden bepaald door de eventuele invloed van bestedingen die puur via internet lopen (dus webwinkels zonder fysiek kanaal). Wij gaan er vanuit dat deze bestedingen in de komende 10 jaar met 5 tot 10% toenemen ten koste van het fysieke kanaal.

De concurrentie is vooral te vinden in de binnenstad. De ca. 2.400 m² wvo voor de locatie Ierse Pond bedraagt slechts ca. 7% van dat metrage. Met name door de groei van de bevolking ontstaat enige uitbreidingsruimte die gebruikt kan worden voor de ontwikkeling op Ierse Pond. De claim op basis van de verhouding koopstroomaandeel vanuit Amersfoort zelf is 1.320 m² wvo (55% van 2.400 m² wvo). Dit kan gebruikt worden voor bijvoorbeeld een concept- of outletstore. De invulling is relatief beperkt in omvang waardoor het een eigen trekkracht moet ontwikkelen. De omvang past binnen de aangetoonde uitbreidingsruimte voor deze deelmarkt. Er zal dus geen verdringing binnen Amersfoort op hoeven te treden.

Regio

Volgens de factsheet Binnenstad Amersfoort uit het koopstromenonderzoek (hier is het leeuwendeel van deze branche binnen Amersfoort gevestigd) blijkt de toevloeiing tamelijk versnipperd. 27% is zelfs afkomstig van buiten Amersfoort en de regio. Van de regiogemeenten is de toevloeiing voor 3% afkomstig uit Bunschoten, 4% uit Nijkerk, 1% uit Barneveld, 5% uit Soest, 6 % uit Leusden en 1% uit Woudenberg. Op basis van de vloerproductiviteit is er een extra claim van ruim € 1,2 miljoen euro (zie ook paragraaf 3.2 Omzetclaim en herkomst). In totaal betreft het ca. 600 m² wvo. Verdeeld naar gemeenten vertaalt dit zich derhalve in 90 m² wvo voor Nijkerk, 67 m² wvo voor Bunschoten, 22 m² wvo voor Barneveld, 112 m² wvo voor Soest, 134 m² wvo voor Leusden en 22 m² wvo voor Woudenberg.

Gezien deze metrages dient vooral gekeken te worden naar de gevolgen voor Soest en Leusden. Voor de andere gemeenten zijn deze getallen te laag om überhaupt substantiële invloed te hebben op omzetmogelijkheden en leegstand. Soest heeft ruim

8.200 m² wvo aan kleding- en schoenenwinkels (warenhuis en andere modische branches niet meegerekend). Het aanbod is fors kleiner dan gemiddeld in dit type gemeenten. De leegstand is er erg laag in metrage (op ongeveer een derde) maar gemiddeld wat betreft het aantal verkooppunten. Er liggen geen concrete winkelplannen. Volgens het koopstromenonderzoek is de vloerproductiviteit 7% lager dan het landelijk gemiddeld voor dit type gemeenten.

De invloed van de omzetclaim op basis van het metrage is echter laag: 1,4%.

Het aanbod aan kleding- en schoenenwinkels in Leusden is laag in vergelijking tot andere gemeenten van deze omvang. In totaal bedraagt dit slechts ca. 2.900 m² wvo (warenhuis en andere modische branches niet meegerekend). De modernisering en uitbreiding van winkelcentrum Biezenkamp kan hierin nog wat verbetering brengen. De leegstand is in metrage bijzonder gering met ca. een derde van wat gangbaar is in dit type gemeenten. De leegstand ligt wat betreft het aantal verkooppunten op landelijk niveau, het gaat derhalve om kleine panden. De invloed van de omzetclaim op basis van het metrage in de kleding- en schoenenbranche is hoger dan in Soest: ca. 4,6%. De vraag of dit werkelijk een rol van betekenis gaat spelen hangt af van de planvorming om het eigen centrumgebied te versterken. Dit is echter niet te verwachten.

4.6 Scenario leisure / sport -retail

Voor de bestedingen in dit scenario gaan wij uit van dezelfde gegevens uit het koopstromenonderzoek als die van de niet dagelijkse sector als geheel (meer precieze cijfers zijn op deze schaal niet bekend). Gezien de trend die gaande is¹¹, verlagen wij de binding met twee procentpunten en verhogen wij de toevloeiing één procentpunt.

Tabel 4.7 Draagvlakanalyse Amersfoort 2020-2025 leisure/sport-retail scenario (sport, tweewielers, outdoor)	
<i>Bevolkingsomvang</i>	163.000
<i>Bestedingen per hoofd inclusief inkomenseffect</i>	157
<i>Internetaandeel opgehoogd voor 2025</i>	5 – 10
<i>% koopkrachtbinding (exclusief internet) in miljoenen €</i>	72
<i>Omzet door koopkrachtbinding</i>	16,6 – 17,5
<i>% koopkrachttoevloeiing (exclusief internet)</i>	40
<i>Omzet door koopkrachttoevloeiing in miljoenen €</i>	10,0 – 11,7
<i>Totale omzet in miljoenen €</i>	27,6 – 29,2
<i>Vloerproductiviteit</i>	1750 ¹²
<i>Berekend metrage</i>	15.793 – 16.671
<i>Aanwezig metrage¹³</i>	16.470
Overcapaciteit/uitbreidingsruimte in m² wvo	667 - 201

¹¹ Zie trends en ontwikkelingen t.a.v. de internetbestedingen in Bijlage 1

¹² Een gemiddelde van een aantal cijfers afkomstig van de site www.detailhandel.info waarbij wij sport, rijwielen middelen.

¹³ Sportzaken Buitensport en rijwielwinkels

Uit de berekeningen van tabel 4.7 blijkt dat de markt nu ongeveer in evenwicht is.

De conclusie die wij trekken uit deze becijfering is dat een extra formule (bijvoorbeeld een Decathlon¹⁴) de positie van Amersfoort enigszins zal versterken, maar dat deze toevoeging ook kan zorgen voor enige verdringing binnen Amersfoort.

Gezien de te verwachten opzet van de winkel betreft het er een met bovenlokale betekenis. De omzetclaim op Amersfoort zelf zal 55% van 2.400 m² wvo, dus ca. 1.320 m² wvo bedragen. Dit getal komt in dit scenario dus boven op het bestaande metrage.

De berekening laat zien dat er mogelijk uitbreidingsruimte is, maar beperkt. In deze branche zijn nu 32 bedrijven, waarvan één grootschalige (Intersport). Indien dit scenario zich voordoet, dan zal er sprake zijn van overcapaciteit (ruim 1100 m² wvo) en dus een lagere vloerproductiviteit dan landelijk gemiddeld (7%) en mogelijk zelfs verdringing. Maar voor de consument maakt dit niet uit, het aanbod blijft 'binnen handbereik'. De precieze invulling (assortimenten) moet duidelijk maken of, waar (subbranche) en in welke mate sprake is van verdringing.

Regio

Voor de regio wordt gerekend met een omzetclaim van in totaal 240 m² wvo (10%). Deze verdeelt zich over de regiogemeenten, op dezelfde wijze als voor de modische sector. In metrages zijn dit erg kleine getallen, variërend van 12 m² wvo tot maximaal 72 m² wvo. Deze getallen kunnen van invloed zijn op het functioneren van een specifieke sport- of rijwielwinkel in een van deze gemeenten, maar niet op het functioneren van de branche als geheel. De impact geldt nog het meest voor Leusden of Soest (aanbod is daar in totaal respectievelijk ca. 2.000 en ca. 4.500 m² wvo) vanwege het gegeven dat in beide gemeenten geen of nauwelijks groei is te verwachten vanwege bevolkingsontwikkeling. Toch gaat het in deze gemeenten slechts om fracties van het bestaande aanbod. Vooral in Soest is de leegstand in metrage nu bovendien erg laag.

Het aanbod in de regiogemeenten is over het algemeen relatief beperkt. Een mogelijke verdwijning van een winkel zal echter niet zijn toe te schrijven aan de ontwikkeling op Ierse Pond. Er zijn allerlei oorzaken die hier samen debet aan zijn. Er is nu ook al grote concurrentie in dit marktsegment, waarbij vooral het specialisme en de beleving in de winkel grote marktwaarde hebben (zie ook Bijlage 1 trends en ontwikkelingen).

4.7 Scenario Woninginrichting

Voor de bestedingen gaan wij uit van dezelfde gegevens als uit het koopstromenonderzoek voor het bedrijventerrein van Isselt. Wij hebben de uitkomsten vertaald naar de gehele meubelbranche in Amersfoort. Het aanbod is fors (inclusief IKEA) en de consument zal daarom meer dan gemiddeld deze inkopen in de eigen gemeente doen. Het aanbod is ook aantrekkelijk voor consumenten uit de regio en zal daarom voor relatief veel toevloeiing zorgen (dat blijkt al uit de gegevens over Isselt). Er is de afgelopen tijd (5 tot 10 jaar) veel aanbod bij gekomen. De spoeling is daarom dunner geworden. Op basis van de landelijk gemiddelde vloerproductiviteit is een overaanbod aanwezig (dat bovendien versnipperd is).

¹⁴Een recent voorbeeld is ook het Fiets Experience Center in Ede op het voormalige Enka-terrein.

Tabel 4.8 Draagvlakanalyse Amersfoort 2020 - 2025 scenario Woonbranche

<i>Bevolkingsomvang</i>	163.000
<i>Bestedingen per hoofd inclusief inkomenseffect</i>	324
<i>Internetaandeel opgehoogd</i>	5 – 7,5%
<i>% koopkrachtbinding (exclusief internet)</i>	75 ¹⁵
<i>Omzet door koopkrachtbinding</i>	36,6 – 37,6
<i>% koopkrachttoevloeiing (exclusief internet)</i>	55
<i>Omzet door koopkrachttoevloeiing</i>	
<i>Totale omzet</i>	81,4 – 83,6
<i>Vloerproductiviteit</i>	1.100
<i>Berekend metrage</i>	74.009 – 76.009
<i>Aanwezig metrage</i>	79.350
Overcapaciteit/uitbreidingsruimte in m² wvo	5.341 – 3.341

Op dit ogenblik is Loods5 in aanbouw (in Vathorst) waar woonwinkels worden gehuisvest met een omvang van 18.000 m² bvo woonwinkel (ca. 14.500 m² wvo).

De omzetclaim van ca. € 1,294 miljoen op basis van het plan Ierse Pond komt hier bij. Dit zal een verdringingseffect hebben op de lokale markt binnen Amersfoort. Er is immers geen sprake van een echte toevoeging, gezien het al omvangrijke aanbod. Wel kan het een doorgroei voor een bestaande formule betekenen. Voordeel is dan dat de locatie in de nabijheid van IKEA en Loods5 is gelegen.

Regio

Volgens de factsheet Bedrijventerrein Isselt uit het koopstromenonderzoek is ca. een kwart van deze branche aldaar gevestigd en is de toevloeiing over de regio versnipperd (10% is afkomstig van buiten Amersfoort en de regio). Van de regiogemeenten is de toevloeiing voor 3% afkomstig uit Bunschoten, 2% uit Nijkerk, 2% uit Barneveld, 6% uit Soest, 4% uit Leusden en 2% uit Baarn. Op basis van de vloerproductiviteit is er een extra claim van ongeveer € 0,924 miljoen euro (zie ook paragraaf 3.2 Omzetclaim en herkomst). Verdeeld naar gemeenten vertaalt dit zich in 88 m² wvo voor Nijkerk, 133 m² wvo voor Bunschoten, 88 m² wvo voor Barneveld, 265 m² wvo voor Soest, 176 m² wvo voor Leusden en 88 m² wvo voor Baarn.

Barneveld heeft zelf een sterk aanbod (27.940 m² wvo). De toevoeging op basis van de omzetclaim in metrage is marginaal. Datzelfde geldt in iets mindere mate ook voor Nijkerk (15.852 m² wvo) en Baarn (19.897 m² wvo). Vooral in Barneveld en Nijkerk is door de te verwachten bevolkingsgroei geen sprake van verdringing. Leusden heeft ook een fors eigen aanbod (20.329 m² wvo), de omzetclaim is hier wat hoger maar vertaald naar metrage bedraagt echter nog geen 1%. Bunschoten heeft een beperkt aanbod in vergelijking tot kernen van dezelfde omvang en positie (1.931 m² wvo). De omzetclaim vertaald naar metrage is hier wat groter, maar toch nog relatief beperkt: 7%. Bunschoten verwacht echter een sterke groei van de bevolking (10%)

¹⁵ Op basis van de gegevens uit Bedrijventerrein Isselt van het Koopstromenonderzoek Randstad 2011 is een extrapolatie gemaakt.

zodat een mogelijk negatief effect zich corrigeert. De enige uitzondering waar de invloed wat groter kan zijn, is Soest (met een iets ondergemiddeld aanbod van 2.405 m² wvo). Hier is de omzetclaim vertaald naar metrage ongeveer 11%. In Soest is nauwelijks groei van de bevolking te verwachten tot 2025 zodat er vanuit die ontwikkeling geen corrigerend effect zal optreden.

4.8 Conclusie effectenanalyse

De algehele conclusie is dat de er in het scenario van de dagelijkse sector vooral betekenis is voor de wijken om de locatie heen (Vathorst, Zielhorst en Kattenbroek), terwijl in de overige drie scenario's er veel meer sprake is van versnippering van de effecten.

In enkele gevallen is er meer invloed door de mogelijke ontwikkeling volgens één van de scenario's. Soms is dat voor Amersfoort en soms voor een van de overige gemeenten in de regio.

Een belangrijke reden voor het beperkt blijven van de effecten is dat er in deze regio sprake is van bevolkingsgroei, in een aantal gevallen zelfs tamelijk fors. Dat geldt in de dagelijkse sector sterker omdat hier minder *lekkage* optreedt vanwege internetbestedingen. Bovendien is het gemiddeld inkomen per hoofd relatief hoog in Amersfoort en in haar regionale omgeving zodat ook de bestedingen hoger zijn.

In Amersfoort zelf is er daardoor een uitbreidingsruimte van ca. 4.000 m² wvo voor deze sector als geheel en van ca. 2.700 m² wvo voor de supermarkten. Zelfs als andere concrete plannen tot uitvoering komen, dan is er nog altijd voldoende uitbreidingsruimte over voor een ontwikkeling in het supermarkt/foodsegment. Hoewel dit een extra concurrent betekent voor de overige boodschappencentra in de wijk (Vathorst en Emiclaer), staat dit de ontwikkeling van deze centra niet in de weg..

Voor de regio geldt dat Nijkerk en Leusden enige invloed zullen ondervinden wat betreft het functioneren van de dagelijkse sector. In Nijkerk is een centrumplan met een Lidl in ontwikkeling, zodat hier juist versterking plaatsvindt. Bovendien is hier een bevolkingsgroei van ruim 5% in de komende 10 jaar zodat het draagvlak wordt vergroot.

In Leusden ligt het anders. Daar is nu al sprake van een ondergemiddeld functioneren van de supermarkten. Er is geen compensatie door bevolkingsgroei. De betekenis van een supermarktontwikkeling in het gebied Ierse Pond op Leusden is echter zeer beperkt.

Voor de andere scenario's spelen internetontwikkelingen naar verwachting een grotere rol. Dat is verwerkt in de berekeningen.

Opvallend is dat in de draagvlakberekening voor de niet-dagelijkse sector in zijn algemeenheid geen uitbreidingsruimte meer is binnen Amersfoort zelf. Er is sprake van overbewinking in dit brede segment. Wanneer ingezoomd wordt op deze berekening, dan blijkt dat vooral te liggen in de overaanwezigheid van de hoofdbranche 'In en Om Huis' (o.a. uitbreiding tuincentra). Dat valt ook op te maken uit de berekening t.a.v. de woonbranche. Hier is een overschot dat nog wordt vergroot door het in ontwikkeling zijnde gebied van Loods5. Mocht de ontwikkelaar kiezen voor dit scenario dan zal het (nog) lastiger worden hiervoor kandidaten te vinden. Een voordeel is wel dat de locatie dicht bij Loods5 en IKEA ligt, zodat combinatiebezoek mogelijk is. De

omvang van deze mogelijke toevoeging is echter te klein om echt van betekenis te zijn. Loods5 heeft veel meer effecten omdat het liefst zes maal zo groot wordt.

In de regio gaan Bunschoten en vooral Soest het meest merken van een ontwikkeling volgens het scenario 'Wonen' op Ierse Pond. Bunschoten verwacht echter ook een sterke bevolkingsgroei zodat dit de terugval compenseert en er geen verdringing optreedt. De invloed blijft in Soest beperkt tot maximaal 11%. De leegstand in metrage is hier landelijk gezien ondergemiddeld en ligt voor het aantal verkooppunten ongeveer op het landelijk gemiddelde. Het bestaande aanbod beslaat ruim 2.400 m² wvo. Er is dus op basis van dit initiatief geen sprake van het mogelijk verdwijnen van een hoofdbranche.

In de scenario's 'Modisch' en 'Leisure/sport-retail' zijn voor de gemeente Amersfoort zelf geen knelpunten geconstateerd op basis van de berekeningen. Voor het modische scenario is binnen deze twee varianten de meeste uitbreidingsruimte binnen de gemeente Amersfoort. Bij leisure/sport-retail kan enige verdringing optreden afhankelijk van de exacte verschijningsvorm van de formule op Ierse Pond. Daartegenover kan deze ook zorgen voor extra trekkracht naar Amersfoort zelfs van buiten de regio, die ook van betekenis heeft voor de overige vormen van detailhandel (combinatieaankopen).

In de regio zijn de effecten van deze beide scenario's beperkt. Leusden en Soest zullen waarschijnlijk nog de meeste effecten ondervinden. Leusden merkt het meest van een ontwikkeling volgens het modisch scenario. Het betreft een ruimteclaim van ruim 4,5%. Men is er bezig met een renovatie van winkelcentrum Biezenkamp. Het ligt niet in de lijn der verwachting dat het effect van de ontwikkeling op Ierse Pond hier invloed op heeft. De realisatie van deze planvorming zal juist de binding aan het dorp vergroten. Een ontwikkeling volgens het scenario modisch zal er geen of nauwelijks negatieve uitwerking hebben op die detailhandelsstructuur.

Indien het scenario leisure/sport-retail op Ierse Pond gestalte zou krijgen, is ook de invloed op Leusden nog het grootst, omdat het aanbod hier relatief geringer is dan in Soest. Maar de ruimteclaim blijft onder de 4% van het thans aanwezige metrage.

De conclusie luidt daarom dat de effecten (op mogelijk optredende leegstand) in de regio van alle vier de scenario's gering zijn of zelfs zijn te verwaarlozen. Er zal vanuit het food-scenario geen ontwrichtende werking ontstaan.

5 Conclusie

Het in procedure zijnde bestemmingsplan Ierse Pond maakt een winkelbestemming mogelijk van 3.000 m² bvo (2.400 m² wvo). Hierbij is toetsing aan de Ladder voor Duurzame Verstedelijking vereist (Bro. artikel 3.1.6, tweede lid, sinds oktober 2012 de grondslag voor afwegingen betreffende de behoefte).

Daarom is onderzocht hoe de detailhandelsstructuur in Amersfoort en omgeving er thans uitziet en hoe de leegstandsituatie kan worden beoordeeld. De conclusie luidt dat er sprake is van een toename van het aanbod in Amersfoort (tot in totaal 295.390 m² wvo aan detailhandel eind 2014). Uit een benchmark met 12 referentiegemeenten blijkt dat Amersfoort gemiddeld iets minder metrage heeft aan dagelijkse - en duidelijk meer aan niet dagelijkse winkels. Dat laatste is te verklaren door haar regiofunctie. In de hoofdbranche In/Om huis is sprake van de meeste (forse) toename.

Zowel in Amersfoort (5,5%) als in de meeste gemeenten in de regio Amersfoort is de leegstand laag. Gemiddeld in Nederland blijkt het aantal leegstaande verkooppunten 6,9% te zijn. Binnen de regio ligt slechts in Baarn, Leusden en Eemnes het leegstandspercentage iets hoger.

Bovendien is in Amersfoort slechts een erg beperkt deel van de leegstaande winkelpanden in Amersfoort als structurele leegstand aan te merken (1% van het totaal aantal panden).

Op basis van de locatie en de omvang zijn er berekeningen gemaakt over effecten die deze ontwikkeling mogelijk heeft op de detailhandelssituatie in de omgeving (Amersfoort en regio). Om dit meer inzichtelijk te maken zijn vier representatieve scenario's beschreven over concepten die op deze locatie het meest kansrijk zijn (zie hoofdstuk 3). Dat hebben wij kunnen doen omdat andere ontwikkelrichtingen minder voor de hand liggen of zelfs niet exploitabel zijn gezien de huidige marktontwikkelingen. Zo zijn bovendien scherpere conclusies te trekken.

In onze analyse hebben wij eerst meer algemeen onderzocht wat de distributieve gevolgen zijn voor de dagelijkse sector en niet dagelijkse sector als geheel. Daarna is ingezoomd op de scenario's 'foodconcept-supermarkt', 'modisch', 'vrije tijd-leisure', en 'woninginrichting'. In figuur 5.1 staan de belangrijkste conclusies over deze representatieve scenario's.

Figuur 5.1 **overzicht scenario's**

Scenario	Voor- en nadelen
1. <i>Grote full-service supermarkt / food-concept</i>	+ Hoge opbrengst voor ontwikkelaar + Bevolkingsgroei (en hoog inkomen) in directe omgeving + Voldoende uitbreidingsruimte +/- Verheven van de concurrentie door ruim aanbod in omliggende wijk
2. <i>Leisure/sport-retail concept</i>	+ Relatief hoge opbrengst voor ontwikkelaar + Voor consument extra keuze + Versterking bovenregionale functie +/- Mogelijk overaanbod en verdringing in de markt
3. <i>Woninginrichting concept</i>	+ Betrekkelijk kleinschalig voor deze branche dus invloed beperkt + Nabij IKEA en Lood5 - Overaanbod in deze branche - Risicovoller in huidige markt in Amersfoort, ruime concurrentie - Lagere opbrengst voor ontwikkelaar
4. <i>Modisch, luxe winkels, outlet</i>	+ Ruim voldoende uitbreidingsruimte - Lagere opbrengst voor ontwikkelaar - Onzekerheid over het concept

Marktpotentie

Binnen de scenario's zijn die van de 'foodconcept-supermarkt' en in iets mindere mate die volgens het 'leisure/sport-retail' scenario het meest aantrekkelijk voor de ontwikkelaar. De scenario's binnen de thema's 'woninginrichting' en 'modisch' zijn echter ook mogelijk, maar zijn risicovoller en/of hebben minder opbrengst. Indien er gegadigden voor zijn te vinden (bijvoorbeeld een nieuwe brandstore of een te verplaatsen ondernemer die zo in een betere positie kan komen) kan toch op deze wijze invulling plaatsvinden.

Gevolgen voor uitbreidingsruimte

De distributieve berekeningen laten slechts voor de niet dagelijkse sector als geheel en de woonbranche knelpunten voor het bestaande aanbod binnen de gemeente Amersfoort zelf zien. Dat er relatief weinig knelpunten ontstaan, heeft mede te maken met de bevolkingsgroei in Amersfoort zelf, maar ook in die van de meeste regiogemeenten. Bovendien is er een tamelijk hoog inkomen per hoofd van de bevolking zodat dit de bestedingen nog wat verder opschroeft.

De knelpunten die zich kunnen voordoen in de niet dagelijkse sector zijn vooral te herleiden tot een overaanbod in de hoofdbranche In en Om Huis. Hier hebben zich de afgelopen jaren ondanks de recessie toch veel ontwikkelingen voorgedaan of zijn nu zelfs nog ontwikkelingen gaande (Loods5). Hoewel het mogelijke scenario 'woninginrichting' zich op Ierse Pond zou kunnen voordoen, is het te kleinschalig om werkelijk van invloed te zijn op de detailhandelssituatie in Amersfoort. Daarvoor is het bestaande en in ontwikkeling zijnde aanbod in deze branche veel te groot.

Een supermarktontwikkeling (aantrekkelijk vanwege de opbrengst voor de ontwikkelaar) versterkt binnen Vathorst, Zielhorst en Kattenbroek de concurrentie. Doch in dit gebied vindt bevolkingsgroei plaats en is een relatief hoog inkomen. De bestaande winkelgebieden zijn hier aantrekkelijk en modern van omzet.

Als zich een leisure/sport-retail scenario voordoet, kan er een overaanbod in de markt ontstaan waardoor enige verdringing optreedt. Voor de consument uit Amersfoort en daarbuiten is een dergelijke grootschalige winkel echter aantrekkelijk. Het aanbod in deze branche blijft sowieso bestaan uit tientallen aanbieders.

Voor de regiogemeente blijft de impact van alle scenario's beperkt. Slechts Leusden en in mindere mate Soest kunnen invloed ondervinden voor de scenario's 'modisch' en 'leisure/sport-retail'. Omgerekend naar ruimtebeslag blijft de invloed echter beperkt tot maximaal enkele procenten van het metrage.

Ladder van duurzame verstedelijking

Wat betreft de Ladder van duurzame verstedelijking luiden samengevat de conclusies voor de eerste trede:

- Aangetoond is dat er wordt voldaan aan de eis van de actuele regionale behoefte, zowel voor Amersfoort als de omliggende regiogemeenten voor wat betreft de scenario's:
 - 'supermarkt/foodconcept, en
 - 'modisch';
- Er is geen actuele regionale behoefte aangetoond in het scenario 'woninginrichting', doch de maatvoering van het project is te gering om werkelijk van betekenis te zijn voor het functioneren van deze branche in en om Amersfoort;
- Voor wat betreft de actuele regionale behoefte in het scenario 'leisure/sport-retail' is het antwoord genuanceerd. Er is in bepaalde mate een actuele regionale behoefte aangetoond, maar niet voor het totale metrage. Een ontwikkeling binnen dit scenario is echter van een zodanige betekenis, dat de koopkrachttoevloeiing, ook in meer algemene zin van buiten Amersfoort en de regio, er door wordt vergroot. Daar kunnen ook andere branches profijt van hebben.
- Geen enkele scenario heeft een zodanige uitwerking op de detailhandelsstructuur van Amersfoort of de regiogemeenten dat deze er sterk door wordt beïnvloed. Dat geldt zowel voor Amersfoort als geheel, voor de wijkwinkelstructuur en voor de regiogemeenten Leusden, Soest, Nijkerk, Woudenberg, Baarn, Eemnes, Barneveld en Bunschoten. In sommige gemeenten (Leusden en Soest) kan een bepaald scenario wel enige invloed hebben op de winkelontwikkeling, maar die is niet zodanig dat dit de structuur zelf beïnvloedt. De leegstand is nu landelijk gezien ondergemiddeld of gemiddeld (m.u.v. Baarn en Eemnes) en de meeste gemeenten kennen een bevolkingsgroei die eventuele afvloeiing compenseert. Het betreft vaak een invloed die omgerekend in metrages gering van omvang is (dit vanwege de grote regionale verdeling van die metrages).
- Van een ontwrichtende werking in het dagelijks aanbod is in Amersfoort of omliggende gemeenten geen sprake, ook niet op wijkniveau (Vathorst, Zielhorst en Kattenbroek). Wel kan de planvorming voor de uitbreiding van winkelcentrum Vathorst er door worden beïnvloed.

Binnen het stedelijke gebied is Ierse Pond een herontwikkelingslocatie van ca. 3.000

m² BVO met daarnaast voldoende parkeergelegenheid en verkeersruimte. Elders in Amersfoort (w.o. het centrum) zijn geen winkelpanden beschikbaar die geschikt zijn (te maken) voor één van deze scenario's, dus met een vergelijkbare maatvoering en randvoorwaarden¹⁶. Deze conclusie is van belang voor trede 2 van de Ladder van duurzame verstedelijking omdat aangetoond moet worden dat er geen alternatieve (leegstaande) panden beschikbaar zijn. In de regio Amersfoort blijkt dit niet het geval te zijn.

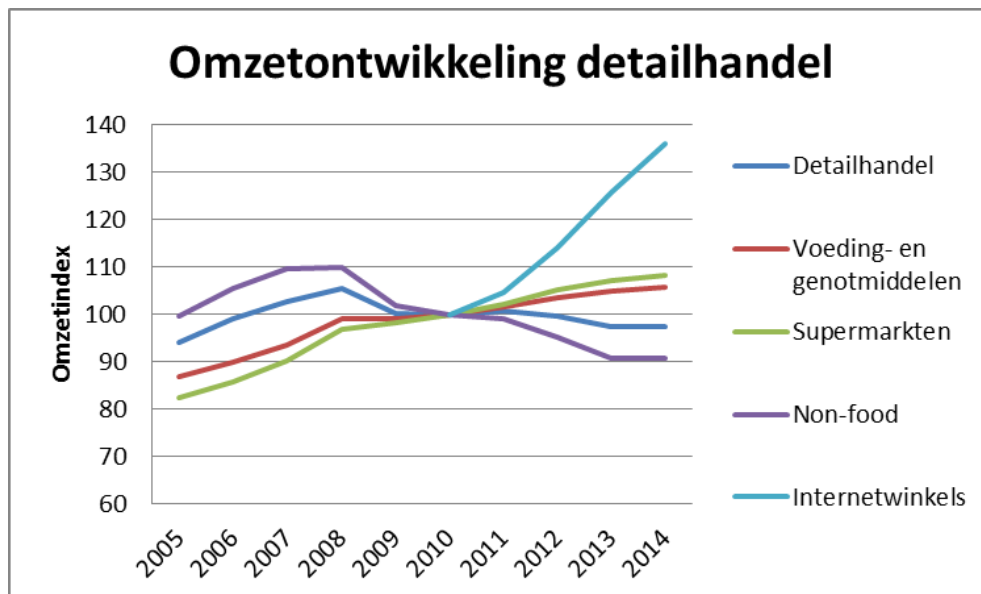
¹⁶ In paragraaf 2.3 is uiteengezet dat er drie winkelpanden in Amersfoort beschikbaar zijn die groter zijn dan 1000 m² wvo (maar fors kleiner dan de locatie Ierse Pond), waarvan er slechts één is aan te merken als langdurige doch geen structurele leegstand.

Bijlage 1 Trends en ontwikkelingen detailhandel

Algemene detailhandelsontwikkelingen:

Prijsbewuste consument: de consument wordt steeds prijsbewuster door de recessie en doordat er meer informatie is over de keuzemogelijkheden. Dit kan zijn via advertenties, internet zoals bij webshops, reviews of via de sociale media, of gewoon door zelf bij verschillende winkels de prijzen te vergelijken. Het gevolg hiervan is prijsdruk. Hierdoor worden de winstmarges lager en dient de omzet dus te stijgen om eenzelfde resultaat te boeken.

Stagnatie in detailhandel: de consumptie van huishoudens is in 2011 en 2012 met - 2,5% gedaald ten opzichte van 2010. De Nederlandse detailhandel blijft in 2013 en 2014 krimpen. Na een daling van 2,5 procent in 2012 ten opzichte van 2011 is de omzet in 2013 met 2,1 procent achteruit gegaan en in 2014 is de voorspelling minus 0,2 procent (bron: ING Economisch Bureau), in werkelijkheid is tot en met juli sprake van een groei met 0,3%.



Bron: CBS Statline

Economische situatie: belangrijkste verklaring voor detailhandelskrimp is de terughoudendheid bij consumenten vanwege de economische situatie. De economie trekt de laatste tijd weer wat aan maar de koopkracht blijft nog onder druk staan en de werkloosheid loopt nog niet terug. Hoewel met name de non-foodbranche dat merkt, is ook de volumegroei in supermarkten minimaal.

Vergrijzing: vrijwel zonder uitzondering zijn de regio's met een hoge leegstand ook de regio's die al sterk zijn vergrijsd en waar het inwonertal terugloopt. Uit onderzoek van het NIBUD blijken 65-plussers per maand circa 30% minder uit te geven aan onder andere kleding, voeding, persoonlijke verzorging dan personen jonger dan 65 jaar. Vergrijzing zorgt dus daadwerkelijk voor teruglopende detailhandelsbestedingen in een regio.

Winkeltrouw: een ander aspect van de houding van de consument is dat de winkeltrouw afneemt. De consument is steeds minder vast en vasthoudend in de keuze van de winkel. Mensen bezoeken meer formules. Men wisselt op basis van prijs, aanbiedingen, assortiment, sfeer en beleving in de winkelomgeving et cetera. Dit uit zich in afnemende bindingen en (logischerwijs) stijgende af- en toevloeiing. Onderzoek van Seinpost (2010) bevestigt dit beeld¹⁷.

Branchevervaging: winkels verkopen steeds meer branchevreemd aanbod: supermarkten verkopen computers en huishoudelijke artikelen, bouwmarkten verkopen (tuin)meubels, drogisterijen worden meer warenhuizen et cetera. Een goed voorbeeld van een winkel die nauwelijks meer in een branche is in te delen, is Action. Slechts 35% van het aanbod is vast, de overige 65% bestaat uit wisselend aanbod. Een verdergaande vorm van branchevervaging bestaat uit (nieuwe) combinaties van detailhandel, diensten-ambacht en/of horeca in één ruimte, waaronder de shop-in-shop-concepten.

Minder zelfstandige ondernemers: vergrijzing van het ondernemersbestand zonder bedrijfsopvolging leidt er toe dat steeds meer zelfstandige ondernemers stoppen. Zelfstandige winkeliers krijgen het steeds moeilijker hun positie te verdedigen, onder andere vanwege de beperkte investeringsmogelijkheden in vergelijking met winkelketens.

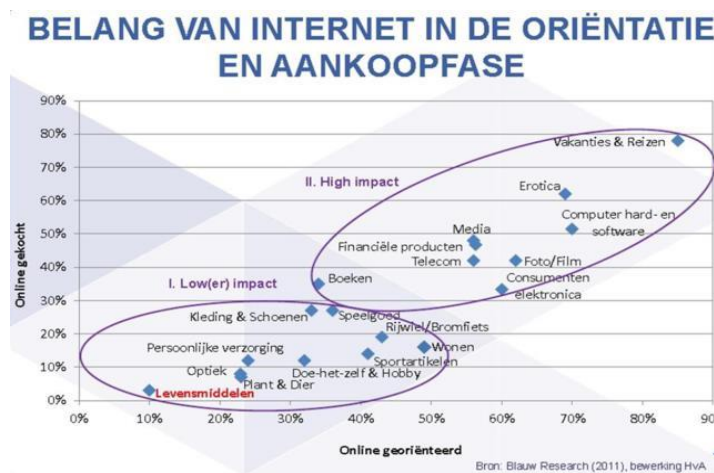
Knooppunten: de winkelvoorzieningen op de verkeersknooppunten worden steeds verder uitgebreid. Denk bijvoorbeeld aan de ontwikkeling van winkels op NS-stations, vliegvelden, in ziekenhuizen, bij kantoor- en onderwijslocaties e.d. Het gaat om specifieke behoeften op die plek en dat tijdstip en passend bij de doelgroep.

Schaalvergroting: de consument wil een ruim aanbod waarbij het mogelijk is om te vergelijken. Het gevolg hiervan is dat de winkelvoorzieningen in Nederland steeds meer producten aanbieden, waardoor de schaal van winkels toeneemt. De uitstraling van de winkel en de presentatie van producten wordt belangrijker. Ook dit vraagt meer ruimte. Tot slot vragen e-commerce en multichannel-strategieën om meer ruimte voor bijvoorbeeld ophaalpunten en voorraad (bron: CBRE). Maar het kan ook tot schaalverkleining leiden als een deel van het assortiment online aangeboden wordt vanuit de winkel.

Superspecialisatie: een ten opzichte van branchevervaging tegenovergestelde trend. Supergespecialiseerde winkels verkopen slechts één product(groep). Deze winkels worden 'monowinkels' genoemd en zijn met name in de grote steden te vinden. Door internetverkoop en -marketing weten zij een groot publiek te trekken.

Webwinkels: in 2013 is het internetaandeel in de Nederlandse detailhandel gestegen naar € 5,5 miljard (bron: HBD en Thuiswinkel.org), dit is ongeveer 9% meer dan in 2012. Ter vergelijking, de totale winkelbestedingen daalden met -2,2% en in de non-food met -5,5% in 2013). Het internetaandeel varieert sterk per branche, maar neemt in vrijwel alle branches toe. Fysiek en online verkoop gaan volledig integreren. In sectoren waar het fysieke product door technologische ontwikkelingen volledig verdwijnt zullen winkels verdwijnen of hun functie zien verschuiven naar persoonlijke service, afhaal en beleving.

¹⁷ Het betreft een actualisatie van het koopstromenonderzoek van E.J. Bolt, 'Winkelvoorzieningen op waarde geschat', 2003



Bron: Blauw research (2011), bewerking HvA

Toegevoegde waarde winkelgebieden: Voor winkelgebieden geldt dat zij steeds meer zullen moeten bieden om bezoekers te blijven trekken. Het draait allemaal om het zoeken naar toegevoegde waarde voor de consument. De consument verwacht keuze, kwaliteit en beleving. Men wil 'value for money' en is kritisch bij de keuze van een winkelgebied.

Verruiming winkeltijden: vanwege veranderende consumentenwensen neemt de druk op verruiming van openingstijden toe. Veel gemeenten kennen een regime van koopzondagen of zijn alle zondagen open. Supermarkten zijn ook 's avonds open, en themacentra als woonboulevards en outletcentra zijn iedere zondag open. In veel gemeenten speelt een discussie om later open te gaan en later te sluiten of de koopavond op te heffen.

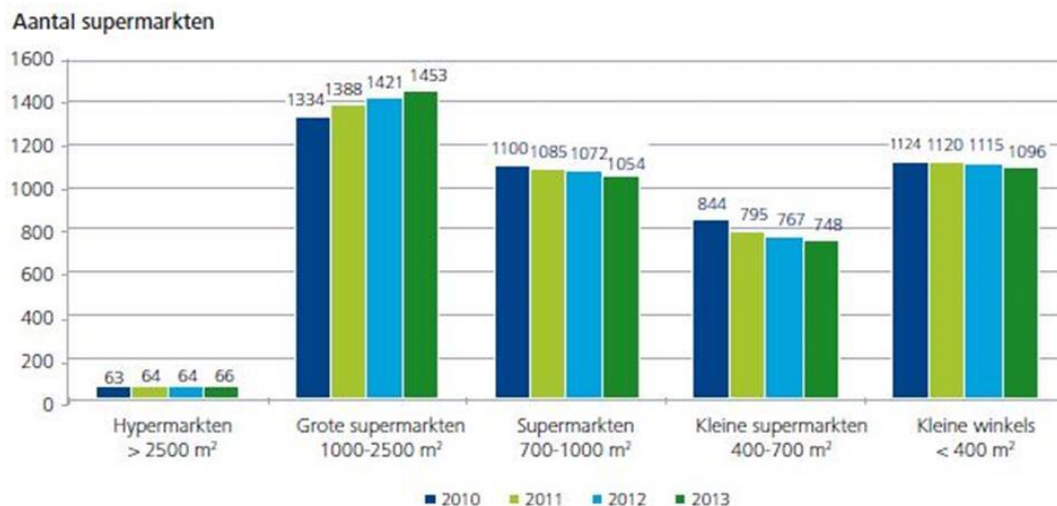
Ontwikkelingen dagelijkse sector:

Algemeen: In totaliteit zijn de bestedingen in de food sinds 2009 met 10% gestegen, de supermarkten hebben daarbij groeipercentsages laten zien van 1% tot 3% per jaar. De food-speciaalzaken hebben de afgelopen jaren hun omzet met totaal 10% zien dalen.

Toenemende oriëntatie op supermarkt: het marktaandeel van supermarkten in het food-assortiment is toegenomen. Landelijk ligt de oriëntatie inmiddels op 88%, wat betekent dat van elke bestede euro 88 cent in de supermarkt terecht komt (en 12 cent bij speciaalzaken)¹⁸.

Schaalvergroting in de supermarktbranche: het aantal grotere supermarkten vertoont een stijgende lijn, het aantal kleinere supermarkten neemt af. Bestaande supermarkten worden vergroot om het assortiment uit te breiden en beter te presenteren en om meer comfort te bieden aan de klant. Het aantal hypermarkten groeit nauwelijks in Nederland, een uitgebreid assortiment non-food zoals in de buitenlandse supermarkten slaat in Nederland niet goed aan.

¹⁸ Bron: HBD en CBS



Bron: Deloitte, 2013

Toename omzet en bezoekfrequentie supermarkten: De supermarktomzet stijgt in 2013 met 2 procent ten opzichte van een jaar eerder. Dat blijkt uit de laatste CBS-cijfers, met een jaaromzet van rond de 33 miljard euro.

Combinatiebezoek van supermarkten: consumenten bezoeken meer formules dan vroeger. Zij hebben doorgaans een vaste servicesupermarkt als eerste aankoopplaats, maar bezoeken daarnaast afwisselend andere supermarkten. Een discounter als Aldi of Lidl is vaak de tweede of derde aankoopplaats. Combinatiebezoek met andere winkels vindt bij discounters weinig plaats. De afnemende winkeltrouw betekent ook dat consumenten sneller voor (discount)aanbod naar andere plaatsen reizen, als dat in de eigen plaats niet op orde is. Dit uit zich in afnemende bindingen en (logischerwijs) stijgende af- en toevloeiingen.

Afname aantal versspecialisten: er is een aanzienlijke afname in onder meer het aantal versspecialisten. Het aantal slagers, groentezaken en in iets mindere mate bakkers is teruggelopen tot ongeveer de helft van tien jaar geleden. Prijzenoorlogen versterken dit proces, waarbij overigens echt onderscheidende specialisten met bijzondere service en assortiment zich redelijk tot goed staande kunnen houden. In die zin zie je dat de speciaalzaken zich verder gaan onderscheiden van de supermarkten met directe consumptie en afhaalfuncties, catering e.d. en dat speciaalzaken elkaar opzoeken in een versconcentratie maar dan moet wel sprake zijn van een voldoende groot verzorgingsgebied.

Opkomst gespecialiseerde supermarkten: de laatste jaren zien we een duidelijke trend met de opkomst van biologische en allochtone supermarkten die zich steeds verder professionaliseren en waar ook schaalvergroting optreedt. Er zijn zelfs supermarkten voor restpartijen, diepvriessupermarkten en andere gespecialiseerde vormen maar die ontwikkelen zich nog niet zo gestaag.

Online boodschappen doen

Jaarlijks voert Flycatcher (in opdracht van Deloitte) het onderzoek Consumententrends in de supermarkt uit. In 2013 bleek uit het onderzoek dat de impact van de crisis op het consumentengedrag verder toenam. Dit jaar laat het onderzoek zien dat er een verdubbeling van 'online shoppers' is. Bijna 6% van de Nederlandse consumenten bestelt weleens boodschappen online, in 2012 was dat 3%. De frequentie van de

bestellingen door de online shopper is daarnaast met meer dan 70% gestegen, waardoor de online bestedingen sinds vorig jaar zijn verdrievoudigd. Dit komt neer op een groei van afhaalpunten in de winkel en met pick-up-points en met de bezorgfaciliteiten. Hoewel het aantal consumenten dat online bestelt toeneemt en ook de frequentie van deze bestellingen een stijgende lijn laat zien, nam de besteding per bestelling afgelopen jaar juist 20% af. Zo bestelde de online shopper in 2013 nog voor 103 euro aan levensmiddelen per bestelling en is dit bedrag in 2014 gedaald tot gemiddeld 76 euro per bestelling. Paul Op Heij, partner bij branchegroep Retail van Deloitte: "Het aantal supermarktketens dat deze online service aanbiedt, is toegenomen. Zij hanteren lagere of geen minimale bestelgrootte. Bestaande aanbieders hebben in navolging hiervan hun minimale bestelgrootte ook verlaagd of afgeschaft en dit zorgt voor een gemiddeld lagere besteding per bestelling. Ondanks de lagere besteding per bestelling, zijn de totale online bestedingen in levensmiddelen verdrievoudigd."

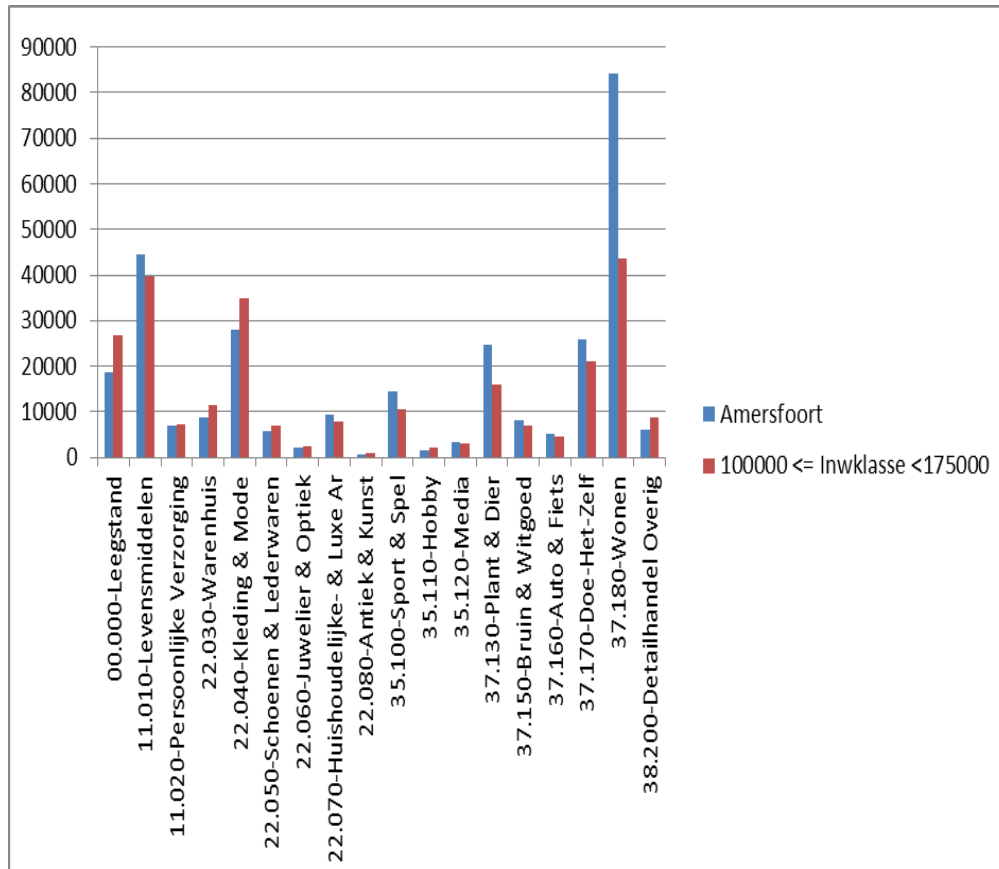
Beweegredenen bezoeken supermarkt

Voor 45% van de consumenten is de belangrijkste reden om niet online te kopen, de wens om de producten eerst te bekijken of vast te houden. Daarnaast worden de extra verzendkosten door 43% van de consumenten als reden genoemd om levensmiddelen niet online te kopen. Op Heij vervolgt: "Van de consumenten die nu niet online bestellen, is 15% van plan dit wel te doen als hun eigen supermarkt deze service gaat aanbieden. Verder is 10% van deze consumenten bereid om over te stappen naar een andere supermarkt indien de eigen supermarkt deze service niet aanbiedt."

Een kwart van alle consumenten doet weleens boodschappen in het buitenland, waarbij de supermarkten in Duitsland veruit het populairst zijn. Aan deze bezoeken wordt gemiddeld 725 euro per jaar besteed. Dit is ruim 3,5% van alle bestedingen aan levensmiddelen. Ook branchevervaging speelt een rol in de volumedruk bij Nederlandse supermarkten. Ongeveer 70% van de respondenten koopt weleens levensmiddelen op een andere plek dan in de supermarkt, vooral op de markt, bij HEMA en Action. Hogere kwaliteit en betere prijs worden vaak als beweegredenen genoemd.

Bijlage 2 Benchmark Amersfoort op hoofdbranches

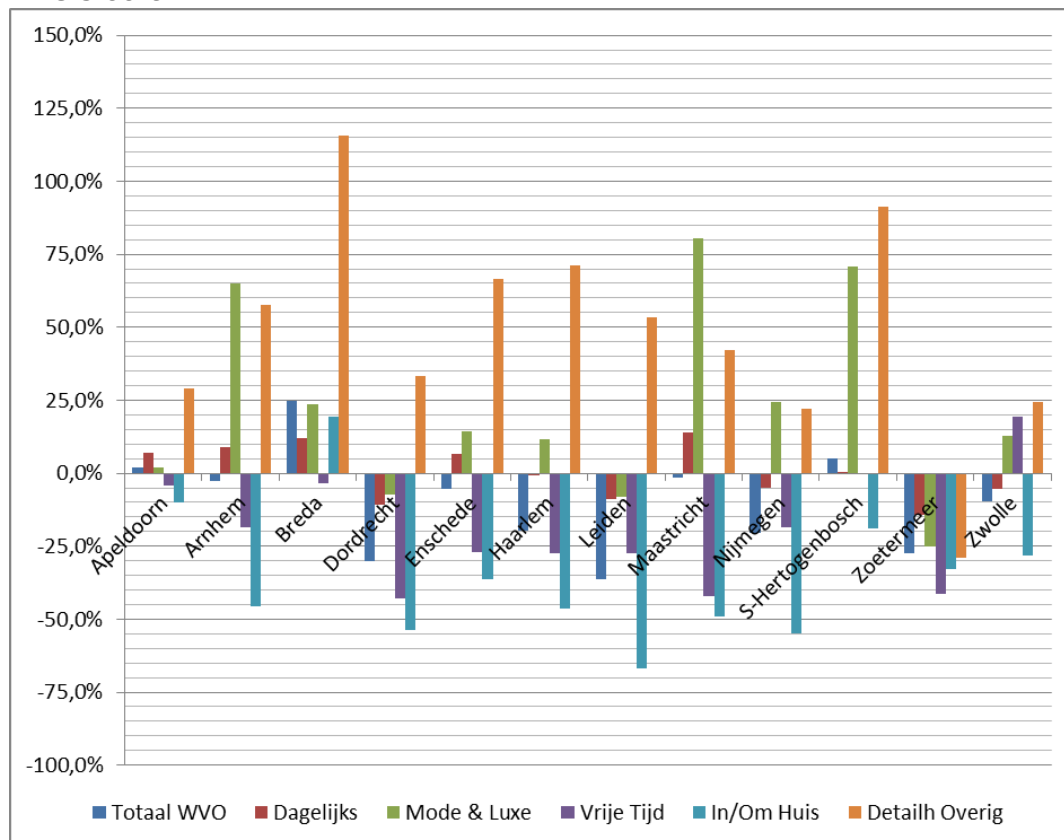
Figuur Detailhandel Amersfoort benchmark op branche in m² wvo



Bron: Locatus, 2014 bron gemeente, bewerkt door Seinpost

Wanneer het aanbod in Amersfoort wordt vergeleken met landelijke gegevens dan blijkt het volgende. Amersfoort behoort tot de categorie van steden tussen de 100.000 en 175.000 inwoners. Amersfoort heeft in vergelijking met deze steden een hoger aanbod in m² wvo. De branche Wonen springt er uit. Ook sterker vertegenwoordigd dan gemiddeld zijn Levensmiddelen, Huishoudelijke en Luxe Artikelen, Sport & Spel, Plant & Dier, Bruin en Witgoed en Doe-het-zelf. In metrage kleiner zijn de branches: Warenhuis, Kleding en Mode, Schoenen en Lederwaren en Detailhandel Overig. Ook de leegstand is (fors) lager. De overige branches zijn min of meer gemiddeld aanwezig.

Figuur Referentiesteden en gem. aantal m² WVO per 1000 inwoners t.o.v. Amersfoort



Bron: Locatus, 2014, bewerkt door Seinpost

Het overall-beeld geeft aan dat Amersfoort op basis van deze benchmark in vergelijking met 12 referentiesteden ongeveer gemiddeld scoort. Zoetermeer en Dordrecht hebben minder metrage als gevolg van de ligging bij respectievelijk Rotterdam en Den Haag. Leiden heeft ook een kleiner aanbod. Breda heeft juist een wat groter aanbod in vergelijking met dat van Amersfoort. 'Detailhandel overig' is maar een kleine categorie zodat uitschieters mogelijk zijn maar minder impact hebben.

Bijlage 3 Detailhandelsbeeld regio

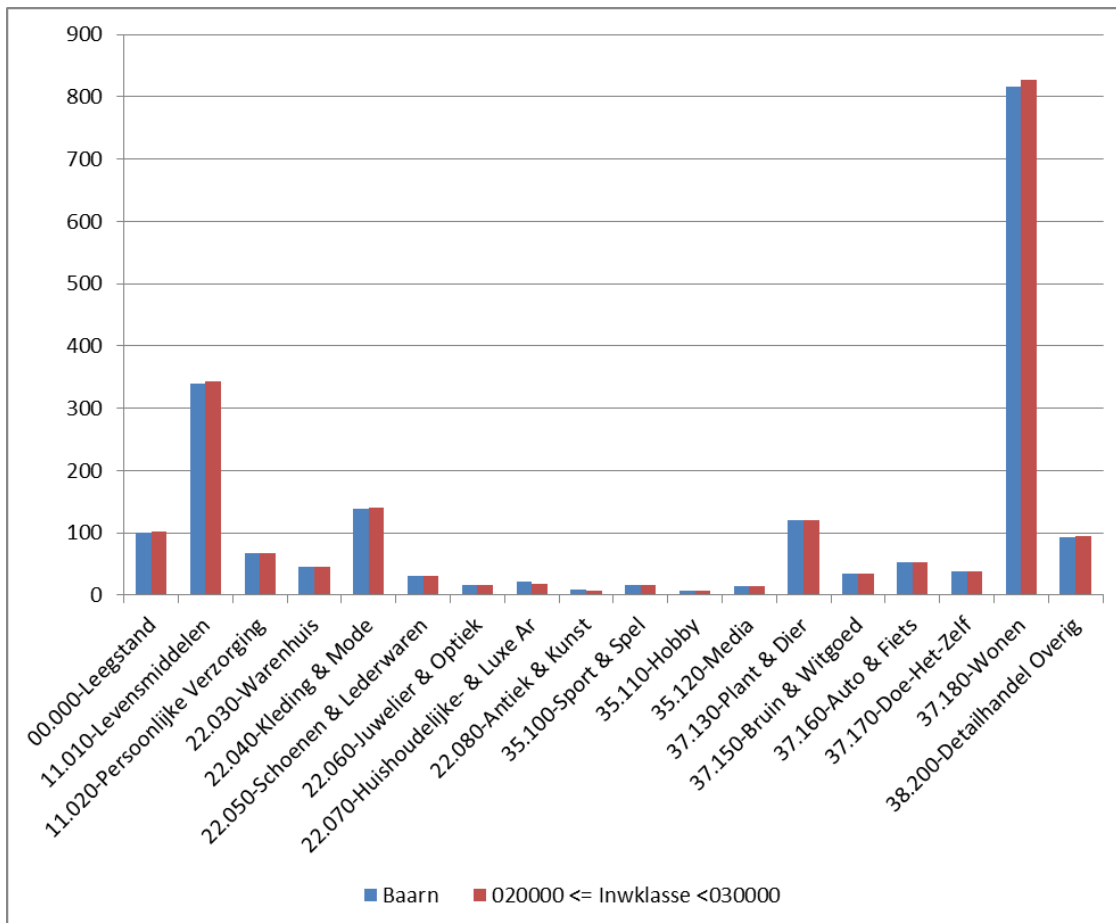
Hiervoor gebruiken wij hoofdzakelijk gegevens van Locatus (2014) en de uitkomsten van het Koopstromenonderzoek Randstad 2011. Voor de meeste gemeenten in de regio zijn factsheets opgesteld met de belangrijkste uitkomsten van dit onderzoek. Gegevens over Amersfoort zelf staan in paragrafen 2.1 t/m 2.3. Op deze en de volgende pagina's van deze bijlage is per gemeente op deze wijze een beeld geschetst over het detailhandelsaanbod. Leegstandgegevens staan in Paragraaf 2.3.

BAARN

Gegevens uit koopstromenonderzoek, cijfers 2011

	Dagelijks	Niet-dagelijks
<i>Koopkrachtbinding</i>	84%	50%
<i>Toevloeiing</i>	14%	36%
<i>Afvloeiing andere gemeenten</i>	14%	39%
<i>Afvloeiing Amersfoort</i>	0%	11%
<i>Winkelaanbod</i>	46 winkels, 9.114 m2	131 winkel, 30.125 m2

Benchmark op branche Baarn (WVO per 1000 inwoners)

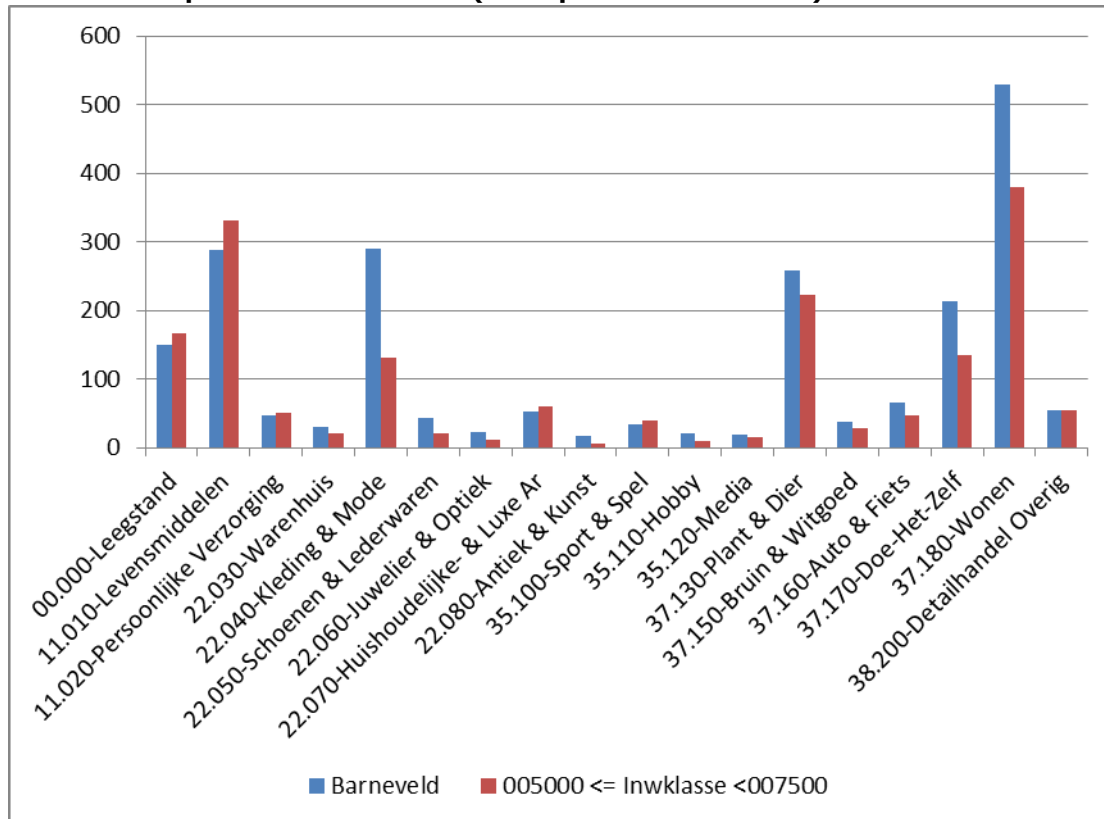


Conclusie Baarn: het aanbod is vrijwel precies volgens de landelijke maatstaven. Het aanbod is daarmee afgestemd op de eigen bevolking.

BARNEVELD

Geen gegevens uit koopstromenonderzoek voor Barneveld beschikbaar.

Benchmark op branche Barneveld (WVO per 1000 inwoners).



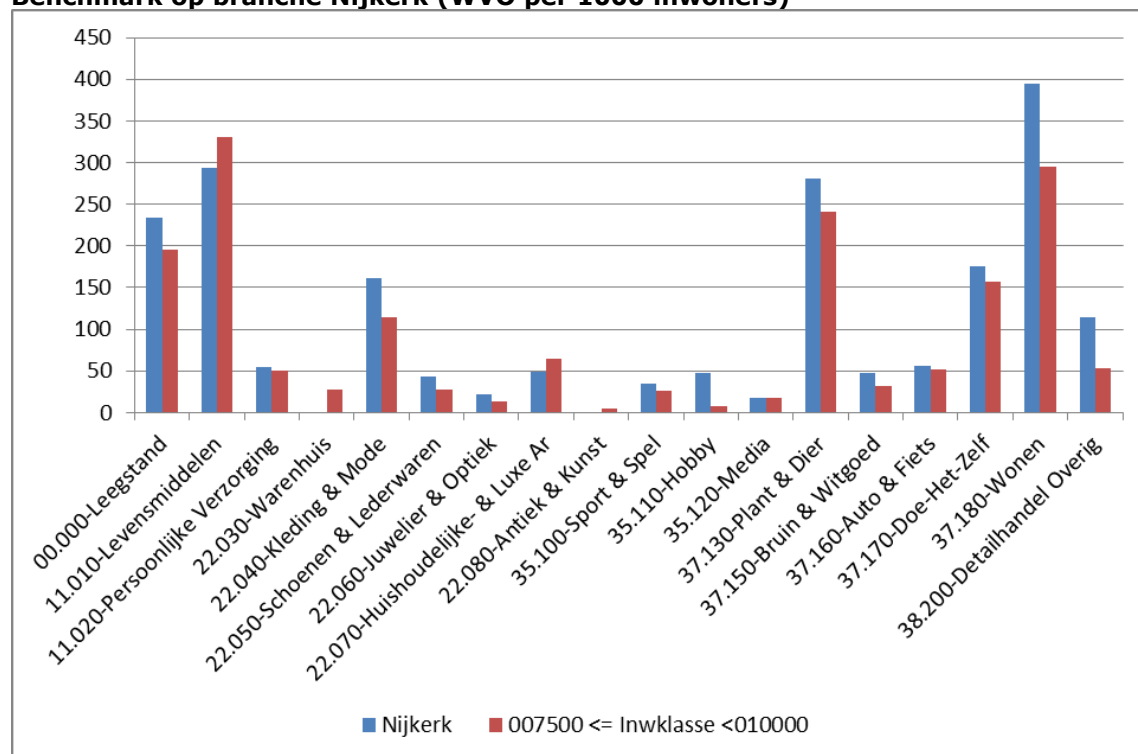
Conclusie

Barneveld is in veel branches sterk, vooral in Kleding&Mode, Doe-het-zelf, Wonen en in mindere mate Plant&Dier, maar iets zwakker in Levensmiddelen, Huishoudelijke&Luxe Artikelen en Sport&Spel. Barneveld heeft een bovenlokale functie.

NIJKERK

Geen gegevens uit koopstromenonderzoek voor Nijkerk beschikbaar.

Benchmark op branche Nijkerk (WVO per 1000 inwoners)



Conclusie

Nijkerk heeft een aantal sterker aanwezige branches waaronder Kleding&Mode, Hobby, Plant&Dier, Doe-het-zelf en Wonen. Minder sterk zijn Levensmiddelen en Huishoudelijke&Luxe Artikelen.

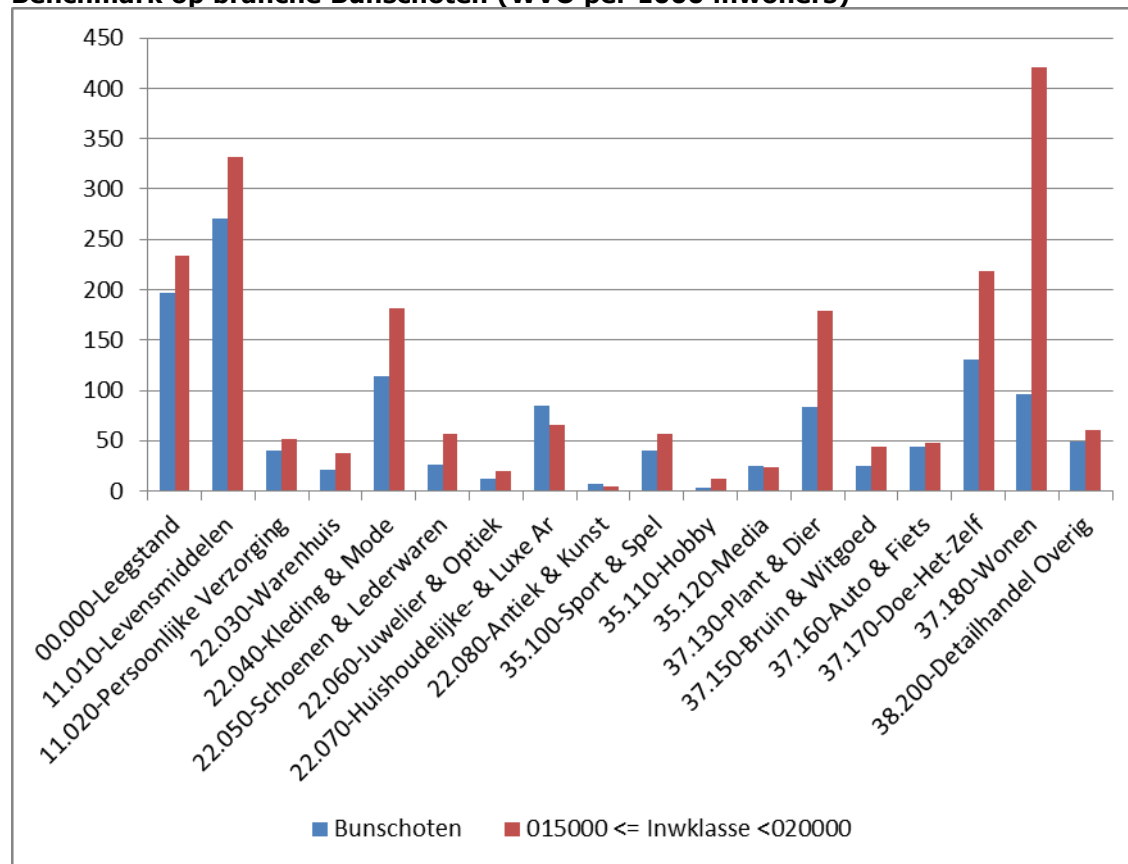
Nijkerk heeft vooral een lokale functie met een relatief sterke hoofdbranche In&Om Huis.

BUNSCHOTEN

Gegevens uit koopstromenonderzoek, cijfers 2011

	Dagelijks	Niet-dagelijks
Koopkrachtbinding	89%	48%
Toevloeiing	8%	9%
Afvloeiing andere gemeenten	11%	40%
Afvloeiing Amersfoort	6%	24%
Winkelaanbod	25 winkels, 6.274 m2	89 winkel, 15.347 m2

Benchmark op branche Bunschoten (WVO per 1000 inwoners)



Conclusie

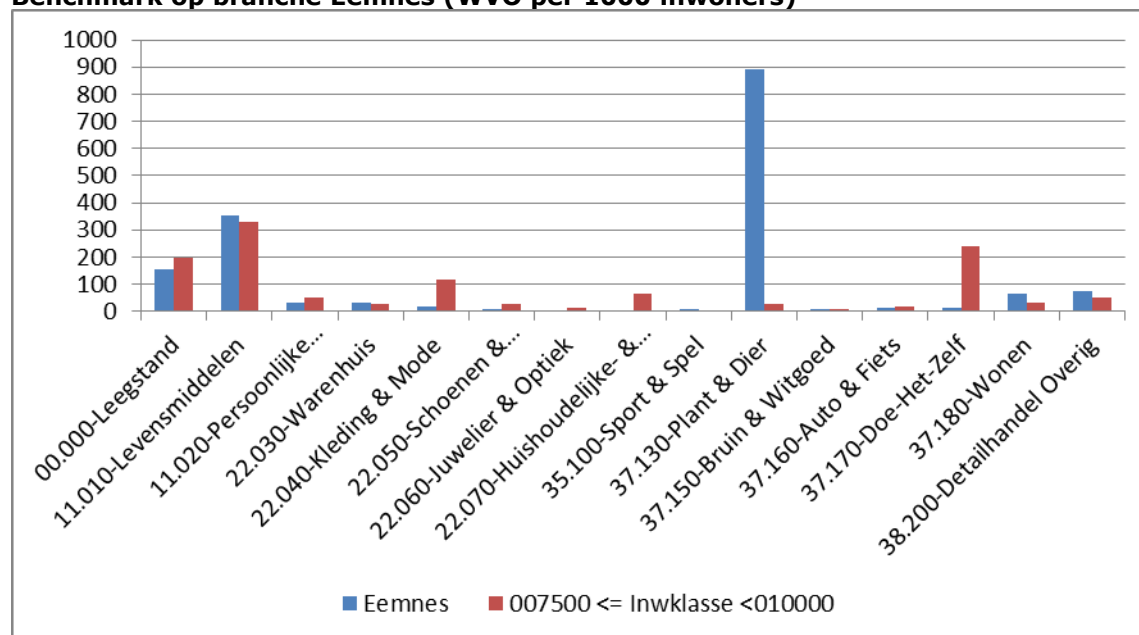
Bunschoten heeft veel branches die in metrage zwak zijn vertegenwoordigd, vooral Levensmiddelen Kleding&Mode, Schoenen&Lederwaren Plant&Dier, Doe-het-zelf en Wonen. Relatief sterk is de branche Huishoudelijke&Luxe Artikelen.'

Bunschoten heeft nauwelijks of geen bovenlokale functie.

EEMNES

Geen gegevens uit koopstromenonderzoek voor Eemnes beschikbaar.

Benchmark op branche Eemnes (WVO per 1000 inwoners)



Conclusie

Het aanbod in Eemnes is vaak vergelijkbaar met de eigen inwonerklasse. Opvallend sterk is de branche Plant&Dier (tuincentrum). Relatief zwak in metrage zijn Kleding&Mode en Doe-het-zelf.

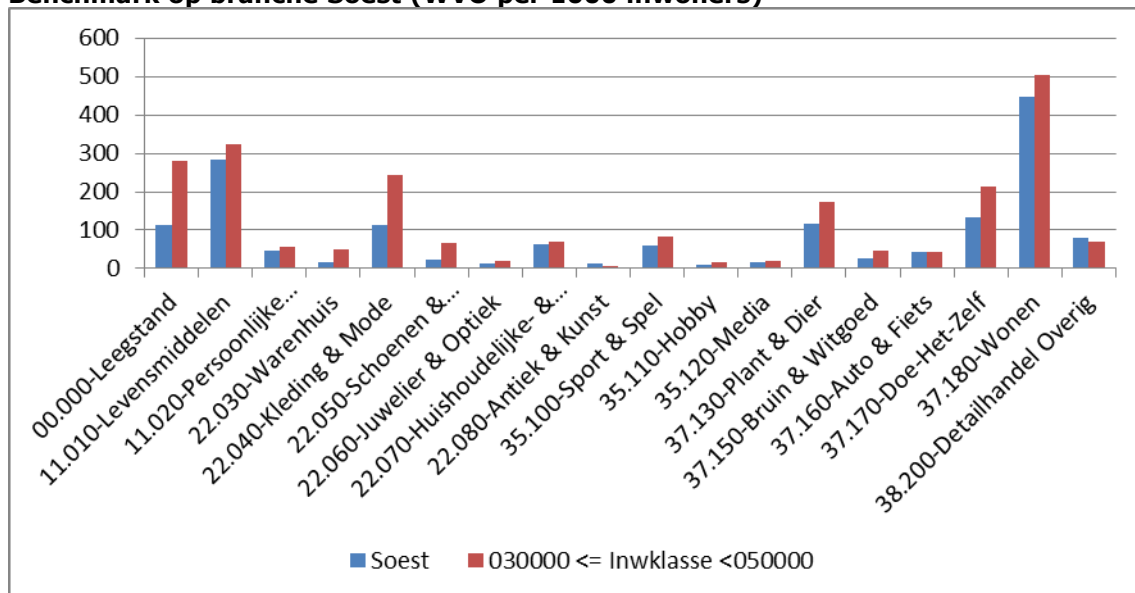
Eemnes heeft vooral een functie in de dagelijkse sector voor de eigen inwoners.

SOEST

Gegevens uit koopstromenonderzoek, cijfers 2011

	Dagelijks	Niet-dagelijks
Koopkrachtbinding	86%	51%
Toevloeiing	6%	22%
Afvloeiing andere gemeenten	14%	40%
Afvloeiing Amersfoort	2%	17%
Winkelaanbod	68 winkels, 14.089 m2	178 winkels, 53.487 m2

Benchmark op branche Soest (WVO per 1000 inwoners)



Conclusie

Soest heeft over het algemeen branches die in metrage relatief zwak zijn. Dat geldt vooral voor de modische branches, maar ook voor de branches die behoren tot de hoofdbranche In&Om Huis.

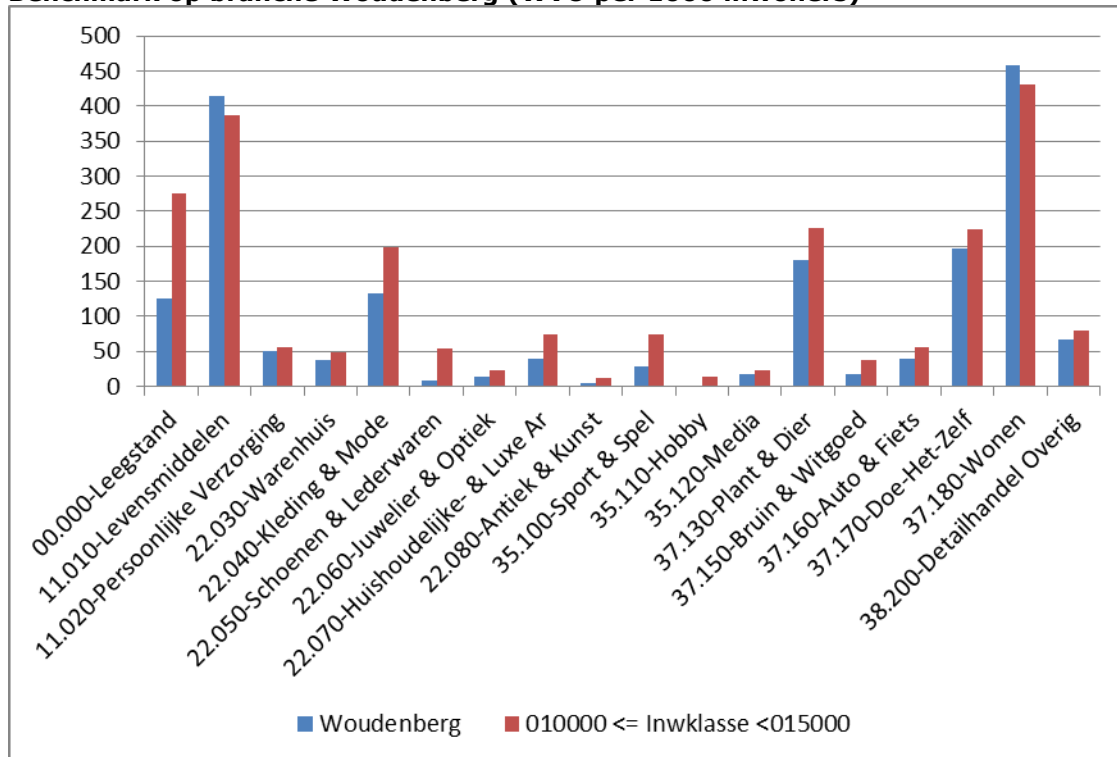
Soest heeft geen bovenlokale functie, blijft zelfs wat achter in de dagelijkse sector.

WOUDENBERG

Gegevens uit koopstromenonderzoek, cijfers 2011

	Dagelijks	Niet-dagelijks
Koopkrachtbinding	93%	36%
Toevloeiing	41%	58%
Afvloeiing andere gemeenten	7%	55%
Afvloeiing Amersfoort	0%	0%
Winkelaanbod	21 winkels, 5.737 m2	54 winkels, 16.792 m2

Benchmark op branche Woudenberg (WVO per 1000 inwoners)



Conclusie

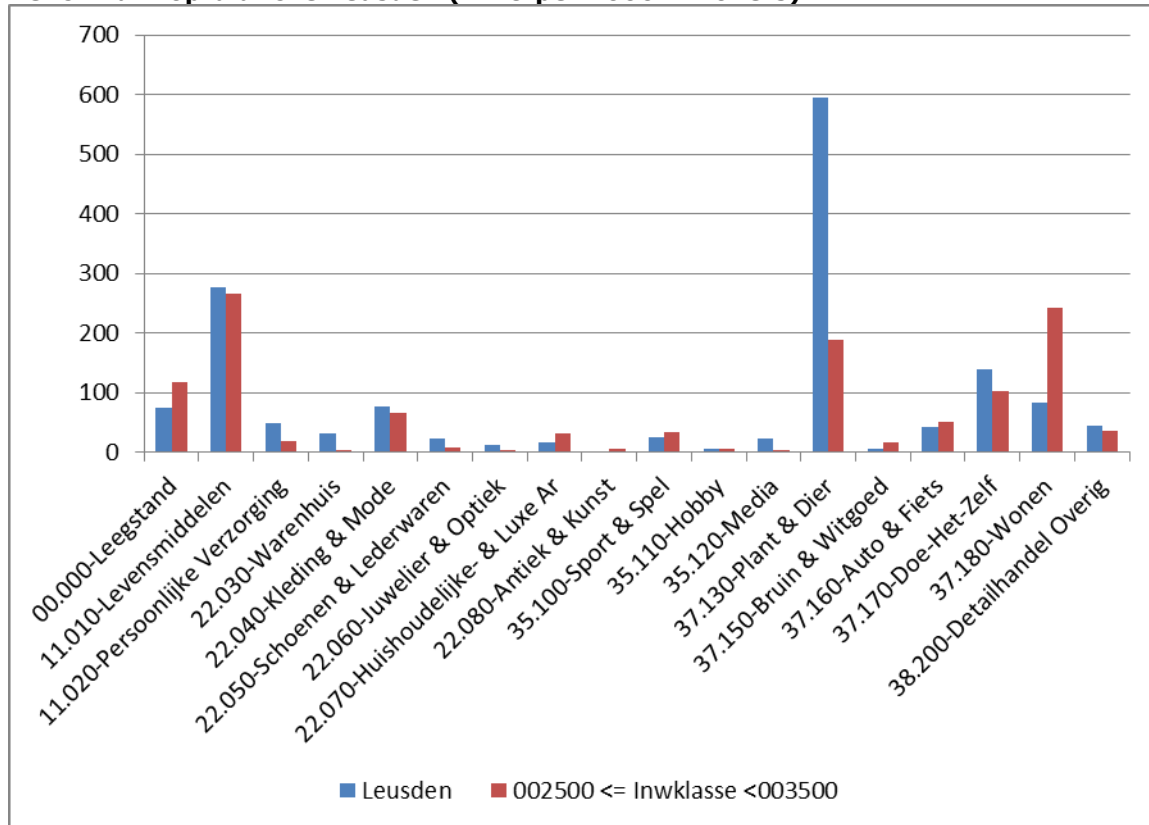
In Woudenberg zijn de meeste branches in metrage ondervertegenwoordigd. Voorbeeld hiervan zijn vooral de modische branches. Levensmiddelen en Wonen zijn bovengemiddeld aanwezig. Woudenberg heeft een lokale functie vooral in de dagelijkse sector.

LEUSDEN

Gegevens uit koopstromenonderzoek, cijfers 2011

	Dagelijks	Niet-dagelijks
Koopkrachtbinding	86%	44%
Toevloeiing	10%	30%
Afvloeiing andere gemeenten	14%	44%
Afvloeiing Amersfoort	8%	29%
Winkelaanbod	35 winkels, 8.116 m2	85 winkel, 29.663 m2

Benchmark op branche Leusden (WVO per 1000 inwoners)



Conclusie

Leusden heeft een aanbod dat in metrage wat hoger is t.o.v. vergelijkbare kernen. Dat geldt vooral in de branche Plant&Dier. Er zijn slechts een paar achterblijvende branches waaronder met name de branche Wonen. Leusden heeft lokale en iets boven lokale functie.

Bijlage 4 Overheidsbeleid

Gemeentelijk beleid detailhandel (uit toelichting bestemmingsplan)

Op 29 maart 2011 is de geactualiseerde Nota detailhandel vastgesteld¹⁹. Het detailhandelsbeleid is een toetsingskader voor nieuwe initiatieven en bestemmingsplannen. Het detailhandelsbeleid geeft een visie op de detailhandelsontwikkelingen in Amersfoort. Ook geeft het handvatten om dat resultaat te bereiken doordat het een economisch toetsingskader biedt voor nieuwe detailhandelsontwikkelingen.

Algemeen

Amersfoort heeft een optimaal voorzieningenniveau voor haar inwoners en heeft een sterke centrumfunctie in de regio. Het voorzieningenniveau is aantrekkelijk en heeft een hoge kwaliteit. Hiervoor is er ruimte voor dynamiek, waardoor veel ruimte voor ondernemen bestaat en waardoor marktinvesteringen worden uitgelokt.

Basiskeuzes voor beleid

1. We optimaliseren de bestaande detailhandelsstructuur.
2. We geven ruimte aan dynamiek en nieuwe initiatieven. We wijzen gebieden aan waar detailhandelsontwikkelingen kunnen plaatsvinden.
3. De gemeente stelt voorwaarden en geeft kaders waarbinnen ontwikkeling mogelijk is.

Winkels op bedrijventerreinen

Ten aanzien van winkels op bedrijventerreinen wordt in de Nota detailhandel gezegd dat de volgende branches zijn toegestaan: Woninginrichting, keukens, sanitair, bouwmarkten, tuincentra, auto's, boten en caravans. Dit zijn de hoofdbranches: het is toegestaan ondergeschikt nevenassortiment te voeren. Alle overige branches (zoals o.a. bruin- en witgoed en sport en spel) blijven voorbehouden aan het stadshart en de wijkwinkelcentra. Daar is voldoende ruimte om deze branches een goede plek te bieden. Nieuwe perifere detailhandel in de branches woninginrichting, keukens, sanitair en bouwmarkten zijn alleen mogelijk op delen van bedrijventerrein Isselt en bedrijvenpark Vathorst. De categorie auto's, boten en caravans is opgenomen in de algemene staat van bedrijfsactiviteiten en derhalve op alle bedrijventerreinen toegestaan. Dat we in dit bestemmingsplan in afwijking van dit beleid naast perifere detailhandel rechtstreeks een mogelijkheid bieden voor 'algemene' detailhandel is - zoals eerder aangegeven - een gevolg van het bindende advies (zie ook conclusie hieronder).

Momenteel wordt de evaluatie en actualisatie van het detailhandelsbeleid voorbereid. Uitgangspunt hierbij is het zorgdragen voor een goed voorzieningenniveau voor inwoners en bezoekers. Hiervoor is ruimte voor ondernemerschap van belang. Flexibilisering van ons detailhandelsbeleid kan ook een belangrijke impuls voor de vitaliteit van onze werklocaties zijn. Uitgangspunt blijft een evenwichtige detailhandelstructuur met vitale winkelgebieden. Dit bereiken we door winkelvestiging van de voor de binnenstad en de wijkcentra 'dragende branches' (zoals dagelijkse goederen en modisch) alleen toe te staan in de binnenstad en de wijkcentra. Overige branches kunnen zich vestigen in de binnenstad, de wijkcentra of op enkele aangewezen perifere locaties. Op deze manier zorgen we ervoor dat we in de periferie juist ruimte bieden voor winkels die complementair zijn aan de winkels in de

¹⁹ De gemeente is bezig met het opstellen de een nieuwe Nota Detailhandel: Amersfoort, Stad om te winkelen.

binnenstad en de wijkcentra, en bijvoorbeeld een (boven)regionaal kooppubliek bedienen.

Of de concretisering van het plan van Ierse Pond een afwijking van het eigen detailhandelsbeleid (Nota Detailhandel, 2011) betekent, hangt af van de invulling. Een meubelontwikkeling zou er bijvoorbeeld wel in passen maar een supermarktontwikkeling niet.

Provinciaal beleid

Het beleid van de provincie Utrecht staat verwoord in de provinciale ruimtelijke structuurvisie 2013-2028.

Nieuwe trends laten zien dat winkels zich vooral concentreren in binnensteden en thematische winkelcentra aan de rand van de steden. Uitzondering zijn winkels die zich richten op de dagelijkse boodschappen, die vestigen zich meer op goed bereikbare (perifere) locaties. Door deze ontwikkelingen komen vooral centra van kleine en middelgrote gemeenten en kleinere wijkcentra onder druk te staan. Door beperking van de ontwikkeling van nieuw winkelvloeroppervlak en de transformatie van bestaande centra blijft de markt voor detailhandelsvoorzieningen gezond en toekomstgericht.

Uitgangspunt is dat er voldoende en diverse vestigingsmogelijkheden worden aangeboden, met een optimaal gebruik van de binnenstedelijke ruimte.

Nieuwe detailhandelsontwikkelingen buiten aangewezen gebieden worden niet toegestaan, de bestaande detailhandelsstructuur is leidend. Er is specifiek benoemd dat detailhandelsbeleid de verantwoordelijkheid is van de gemeente. Op perifere locaties wordt alleen detailhandel toegestaan die vanwege de aard en omvang niet in de stadskernen kan. Er wordt niet gestuurd op regionale samenwerking.

Regio Amersfoort: regionale afstemming is de intentie

De regionale afbakening in de samenwerking tussen de gemeenten is gericht op de regio Amersfoort waartoe ook de betreffende locatie beschreven in het bestemmingsplan Ierse Pond behoort. Voor de regio Amersfoort is het de intentie om een nieuwe regionale detailhandelsvisie op te stellen. Er is door de Raad voor Economische Ontwikkeling (REO) Regio Amersfoort aangegeven dat het Bestuurlijk Overleg Regio Amersfoort (BOA) dat besluit genomen heeft in het najaar van 2013.

Om de regionale afstemming te stimuleren zijn er initiatieven geweest van de Kamer van Koophandel. Eerst met een detailhandelsvisie voor het Gooi- en Eemland, in 2010 voor het Gooi-, Eem- en Flevoland (De Consument Centraal). Regionale afstemming was gewenst bij initiatieven boven de 1.500 m² wvo. De betreffende locatie in bestemmingsplan Ierse pond valt hieronder.

Landelijk beleid

Nieuwe plannen moeten sinds oktober 2012 getoetst worden aan Bro artikel 3.1.6, tweede lid, de 'ladder voor duurzame verstedelijking'. Deze is in de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte (SVIR) geïntroduceerd en vastgelegd als procesvereiste in het Besluit ruimtelijke ordening (Bro). Het Bro bepaalt dat voor ondermeer bestemmingsplannen de treden van de ladder moet worden doorlopen.