

# Effectenanalyse doe-het-zelf

Regio Amsterdam Zuid-Oost

Definitief





# Effectenanalyse doe-het-zelf

Regio Amsterdam Zuid-Oost

Definitief

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rapportnummer:                | 203X00996.074870_2                                                                                                                                                                                                                             |
| Datum:                        | 18 april 2013                                                                                                                                                                                                                                  |
| Contactpersoon opdrachtgever: | Mevrouw van Vilsteren                                                                                                                                                                                                                          |
| Projectteam BRO:              | Stefan van Aarle, Aiko Mein                                                                                                                                                                                                                    |
| Trefwoorden:                  | Bouwmarkt, Amsterdam Zuid-Oost, effecten                                                                                                                                                                                                       |
| Bron foto kافت:               | Hollandse Hoogte 7                                                                                                                                                                                                                             |
| Beknopte inhoud:              | BRO heeft de distributieve mogelijkheden onderzocht voor de vestiging van een bouwmarkt op bedrijventerrein De Omval in Amsterdam Zuid-Oost. Onderliggende rapportage gaat in op de effecten op de lokale en regionale detailhandelsstructuur. |

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



| Inhoudsopgave                           | pagina    |
|-----------------------------------------|-----------|
| <b>1. INLEIDING</b>                     | <b>3</b>  |
| 1.1 Aanleiding en vraagstelling         | 3         |
| 1.2 Definitie branche doe-het-zelf      | 3         |
| 1.3 Onderzoeksgebied                    | 4         |
| 1.4 Leeswijzer                          | 5         |
| <b>2. VERTREKSITUATIE</b>               | <b>7</b>  |
| 2.1 Aanbodanalyse                       | 7         |
| 2.2 Vraaganalyse                        | 9         |
| 2.3 Huidig functioneren                 | 12        |
| <b>3. EXTERNE FACTOREN</b>              | <b>13</b> |
| 3.1 Trends en ontwikkelingen            | 13        |
| 3.2 Beleidskaders                       | 14        |
| <b>4. UITBREIDINGSRUIMTE</b>            | <b>17</b> |
| <b>5. HAALBAARHEID EN WENSELIJKHEID</b> | <b>19</b> |
| Bijlage 1: Begrippenlijst               | 23        |



# 1. INLEIDING

## 1.1 Aanleiding en vraagstelling

### Aanleiding

Als eigenaar van het pand is de Kroonenberg Groep voornemens een bouwmarkt te realiseren op de locatie Daniël Goedkoopstraat / Spaklerweg op bedrijventerrein 'De Omval' in Amsterdam Zuid-Oost. Duidelijkheid over de formule kan in dit stadium nog niet worden verstrekt. Het betreft een pand met een omvang van circa 6.150 m<sup>2</sup> wvo. Op het pand rust op dit moment de bestemming 'groothandel' en voor de komst van een bouwmarkt is een bestemmingsplanwijziging naar 'perifere detailhandel' noodzakelijk.

De Regionale Commissie Winkelplanning (RCW) vraagt om een nadere onderbouwing van het initiatief met specifieke aandacht voor de effecten op de regionale detailhandelsstructuur. Het onderzoek dient als input voor een advies van de RCW aan het Dagelijkse Bestuur van de Stadsregio.

### Vraagstelling

De centrale vragen van het onderzoek zijn als volgt geformuleerd:

- In hoeverre is er distributieve ruimte voor uitbreiding van het doe-het-zelf aanbod in de regio Amsterdam Zuid-Oost?
- Wat zijn de effecten van het initiatief op de regionale detailhandelsstructuur?

## 1.2 Definitie branche doe-het-zelf

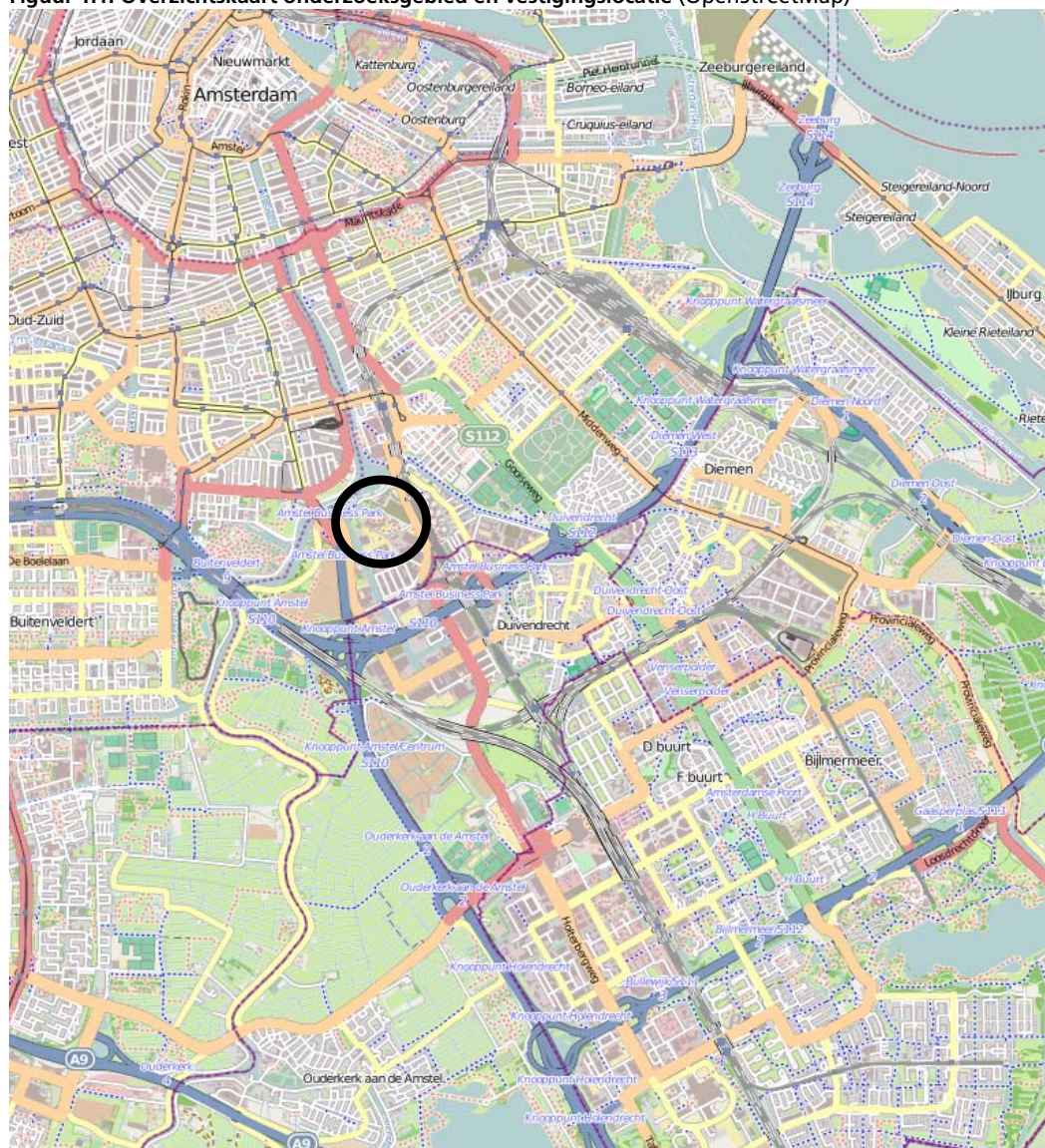
De volgende winkels vallen onder de door BRO gehanteerde definitie van de 'doe-het-zelfbranche'.

- Bouwmarkten (groter of gelijk aan 1.500 m<sup>2</sup> wvo).
- Breedpakketzaken (kleinere allround doe-het-zelfzaken, kleiner dan 1.500 m<sup>2</sup> wvo).
- Speciaalzaken in bouwmaterialen.
- Speciaalzaken in ijzerwaren en gereedschappen.
- Speciaalzaken in verf en behang.
- Speciaalzaken in hout.
- Speciaalzaken in deuren en kozijnen.

### 1.3 Onderzoeksgebied

De voorgenoemde vestigingslocatie is gesitueerd aan de rand van de gemeenten Diemen en Ouder-Amstel. In dit onderzoek is ervoor gekozen om een groter primair verzorgingsgebied dan alleen het stadsdeel Amsterdam Zuid-Oost te hanteren. Het primair verzorgingsgebied bestaat uit de gemeenten Ouder-Amstel en Diemen, aangevuld met de Amsterdamse stadsdelen Zuid-Oost, Zuid en Oost.

**Figuur 1.1: Overzichtskaart onderzoeksgebied en vestigingslocatie (OpenStreetMap)**



## 1.4 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk worden de kaders voor het initiatief bepaald vanuit aanbod en vraag. Na een kwantitatieve analyse volgt een beschrijving van de huidige structuur van het aanbod in de branches doe-het-zelf in de regio (omvang, samenstelling, spreiding en kwaliteiten). Het hoofdstuk wordt afgesloten met een benadering van het huidige functioneren van de doe-het-zelfsector in het verzorgingsgebied. In hoofdstuk 3 worden de relevante trends en ontwikkelingen in deze branche benoemd en staat het vigerende beleid centraal. Het volgende hoofdstuk behandelt de toekomstige uitbreidingsruimte met als basis de ontwikkelingen aan de vraag- en aanbodzijde.

Tot slot wordt in hoofdstuk 5 op basis van kwantitatieve en kwalitatieve overwegingen een advies gegeven over de haalbaarheid en effecten van het initiatief.

De cijfers over het aanbod aan winkels zijn ontleend aan Locatus Verkenner, raadgelegdatum februari 2013, tenzij anders vermeld.





## 2. VERTREKSITUATIE

### 2.1 Aanbodanalyse

#### Omvang en samenstelling aanbod

De doe-het-zelfbranche in het onderzoeksgebied omvat in de huidige situatie ca. 42.000 m<sup>2</sup> wvo, verdeeld over 34 winkels. Hierbij is de ruime beschrijving van de doe-het-zelfbranche, zoals deze door Locatus wordt gehanteerd, aangepast zodat deze een directe relatie heeft met de bestedings- en omzetcijfers van het HBD.

In de omschrijving van Locatus worden naast bouwmarkten, breedpakketzaken, ijzerwaren en gereedschapzaken en verf- en behangzaken, ook winkels op het gebied van bouwmaterialen, sauna en zwembad, deuren en kozijnen, hout en sanitair meegenomen. BRO hanteert een indeling waarbij de subbranches sanitair en sauna en zwembad niet worden meegenomen.

Per hoofd van de bevolking is er in het primair marktgebied circa 0,11 m<sup>2</sup> wvo in de doe-het-zelfbranche aanwezig. Vergeleken met het landelijk gemiddelde van 0,16 m<sup>2</sup> wvo per hoofd van de bevolking blijft dit sterk achter.

Het doe-het-zelfaanbod in de door BRO gehanteerde indeling is voor de regio in tabel 2.1 weergegeven. De gemiddelde schaalgrootte van de winkels in de doe-het-zelfbranche binnen het verzorgingsgebied is 1.247 m<sup>2</sup> wvo, ruim groter dan het landelijk gemiddelde van 865 m<sup>2</sup> wvo. De grote schaal in het verzorgingsgebied wordt beïnvloed door het aanwezige bouwmarktaanbod in verhouding tot overige speciaalzaken, met name in het stadsdeel Zuid-Oost.

**Tabel 2.1: Overzicht aanbod naar subbranche**

| Doe-het-zelf          | aantal winkels | m <sup>2</sup> wvo | wvo per winkel |
|-----------------------|----------------|--------------------|----------------|
| Ouder-Amstel*         | 1              | 289                | 289            |
| Diemen*               | 2              | 3.880              | 1.940          |
| Amsterdam Zuid-Oost** | 5              | 23.922             | 4.784          |
| Amsterdam Oost**      | 6              | 4.795              | 799            |
| Amsterdam Zuid**      | 20             | 9.511              | 476            |
| <b>Totaal</b>         | <b>34</b>      | <b>42.397</b>      | <b>1.247</b>   |

\* Retailverkenner Locatus, 2013

\*\* Dienst O&S Amsterdam, 2013

### Structuur en kwaliteiten aanbod

De voorgenomen vestigingslocatie op bedrijventerrein De Omval is gunstig gelegen in het verstedelijkt gebied van zuidelijk Amsterdam. De bereikbaarheid is prima door de ligging nabij de ring en parkeermogelijkheden zijn voldoende aanwezig. In de huidige situatie is direct aangrenzend een vestiging van Gamma aanwezig. Het betreft een kleinere variant (circa 2.500 m<sup>2</sup> wvo), gelegen in een cluster met andere zaken zoals Kwantum en Kwik-fit.

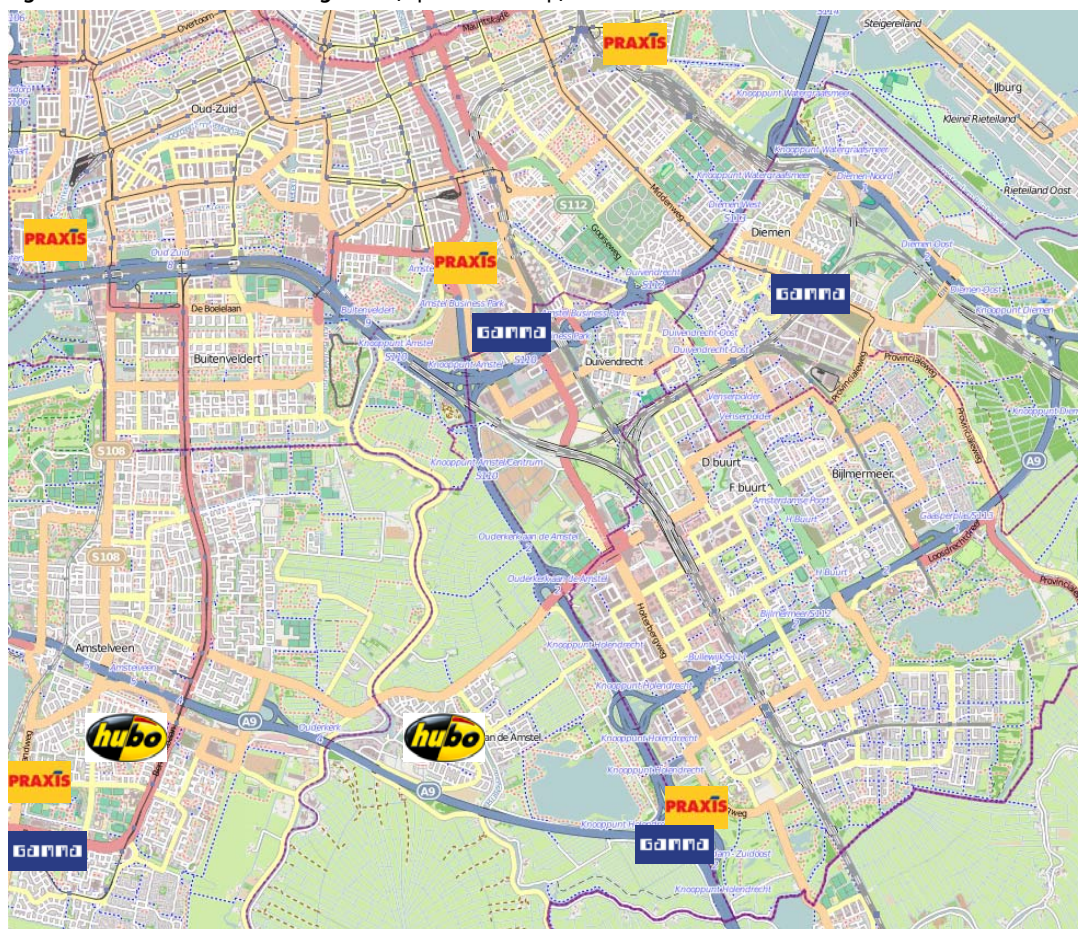


In het primaire marktgebied zijn verschillende bouwmarkten gevestigd, die op de kaart op de volgende pagina zijn weergegeven. De evenwichtige verdeling over het gebied is hierbij opvallend. Het zijn met name bouwmarkten van de formules Praxis en Gamma.

De grootste bouwmarkt in de het verzorgingsgebied is de bouwmarkt Praxis met een assortiment op het gebied van doe-het-zelf en tuin. Deze vestiging, gelegen in het uiterste zuiden van Amsterdam Zuid-Oost (bedrijventerrein Amstel III), heeft een omvang van 13.800 m<sup>2</sup> wvo. Op ditzelfde terrein bevindt zich tevens een Gamma met een omvang van ruim 9.000 m<sup>2</sup> wvo.

In Diemen is een bouwmarkt van moderne omvang gesitueerd (3.800 m<sup>2</sup> wvo). De winkel is gelegen op een klein wooncluster met onder andere de formules Kwantum en Troost Verlichting.

Figuur 2.1: Aanbod onderzoeksgebied (OpenStreetMap)



## 2.2 Vraaganalyse

### Bevolkingsontwikkeling en woningbouw

Het primaire verzorgingsgebied is zeer dichtbevolkt. Met name de Amsterdamse stadsdelen zorgen voor een fors bevolkingspotentieel in het primaire verzorgingsgebied. In totaal zijn er in het primaire verzorgingsgebied ruim 380.000 inwoners woonachtig. Een klein deel hiervan woont in de gemeenten Ouder-Amstel en Diemen.

**Tabel 2.3: Bevolkingsontwikkeling primaire verzorgingsgebied**

|                       | 2012 <sup>1</sup> | 2015           | 2020           |
|-----------------------|-------------------|----------------|----------------|
| Ouder-Amstel*         | 13.232            | 13.200         | 13.100         |
| Diemen*               | 24.935            | 26.700         | 27.200         |
| Amsterdam Zuid-Oost** | 82.866            | 83.781         | 87.406         |
| Amsterdam Oost**      | 122.275           | 125.169        | 134.988        |
| Amsterdam Zuid**      | 137.603           | 139.017        | 141.657        |
| <b>Totaal</b>         | <b>380.911</b>    | <b>387.867</b> | <b>404.351</b> |

\* CBS, Bevolking per postcode, 2012 & Regionale prognose bevolkingsopbouw 2011-2040

\*\* O&S Amsterdam, Bevolking naar stadsdelen en prognoses hiervan, 2011

De bevolking in het primaire verzorgingsgebied zal in de komende jaren (tot 2015) naar verwachting toenemen tot circa 388.000 inwoners. De groei van de bevolking is redelijke over de verschillende gebieden verdeeld. Alleen voor Ouder-Amstel wordt een stabilisatie van het aantal inwoners verwacht.

### Inkomen en bestedingen

Het gemiddeld besteedbaar inkomen in de verschillende stadsdelen en gemeenten in het primaire verzorgingsgebied loopt uiteen. De meeste delen kennen een hoger besteedbaar inkomen dan het landelijk gemiddelde. In navolgende tabel is het besteedbaar inkomen per persoon per deelgebied weergegeven. Vervolgens is berekend wat het gemiddelde in het totale verzorgingsgebied is.

**Tabel 2.4: Gemiddeld inkomen primair verzorgingsgebied**

|                     | Inwonertal 2012 | Gemiddeld jaarlijks besteedbaar<br>inkomen per persoon |
|---------------------|-----------------|--------------------------------------------------------|
| Ouder-Amstel        | 13.232          | € 18.600,-                                             |
| Diemen              | 24.935          | € 15.200,-                                             |
| Amsterdam Zuid-Oost | 82.866          | € 13.200,-                                             |
| Amsterdam Oost      | 122.275         | € 15.400,-                                             |
| Amsterdam Zuid      | 137.603         | € 19.300,-                                             |
| <b>Totaal</b>       | <b>380.911</b>  | <b>€ 16.430,-</b>                                      |

Bron: CBS, regionale kerncijfers Nederland, 2010

Met een gemiddeld besteedbaar inkomen van € 16.430,- per hoofd van de bevolking, is er sprake van een afwijking ten opzichte van het landelijk gemiddelde van +11%. In het algemeen wordt een correctie op het bestedingscijfer toegepast als de afwijking groter is dan 5%<sup>2</sup>. Bij de doe-het-zelfbranche gaat deze benadering echter niet op. Als mensen meer te besteden hebben, worden de uitgaven aan doe-het-

<sup>1</sup> Meest recente cijfer. Bron: O&S Amsterdam.

<sup>2</sup> De afwijking van het inkomen t.o.v. het landelijk gemiddelde zorgt voor meer bestedingen. In de niet-dagelijkse artikelensector gaat het om een inkomenselasticiteit van ½%.

zelfartikelen niet per definitie ook hoger. Men heeft namelijk de mogelijkheid om het werk door externen te laten doen.

Bestedingen kunnen ook sterk verschillen tussen gebieden. Variabelen zoals percentage koopwoningen, aanwezigheid tuin, gezinssamenstelling en leeftijdssamenstelling zijn van invloed op de hoogte van de bestedingen. In het primaire verzorgingsgebied moeten de bestedingen door het hoge aandeel huurwoningen en woningen zonder tuin gecorrigeerd worden (doe-het-zelfindex). Specifieke cijfers zijn echter niet voorhanden. BRO schat in dat de bestedingen in de doe-het-zelfsector in het verzorgingsgebied circa 10% lager liggen.

Volgens de meest recente cijfers<sup>3</sup> met betrekking tot de bestedingen in de doe-het-zelfsector, besteedt de Nederlander jaarlijks gemiddeld € 220,- (excl. BTW). Door dit bedrag te corrigeren met 10% en te vermenigvuldigen met het inwonertal kan het bestedingspotentieel gesteld worden op € 75,4 miljoen op jaarbasis.

### Koopstromen

Recente koopstroomgegevens op het niveau van de doe-het-zelfbranche in het primaire verzorgingsgebied zijn op gemeenteniveau beschikbaar via het Koopstromenonderzoek Randstad 2011<sup>4</sup>. Op niveau van de stadsdelen zijn geen recente gegevens beschikbaar.

**Tabel 2.5: Binding en toevloeiing branche doe-het-zelf**

|                  | Binding | Toevloeiing |
|------------------|---------|-------------|
| Ouder-Amstel     | 25%     | 24%         |
| Diemen           | 60%     | 29%         |
| Amsterdam totaal | 87%     | 11%         |

Consumenten zijn bij de aankoop van doe-het-zelfartikelen in hoge mate georiënteerd op het meest nabijgelegen aanbod. Vanwege het aanwezige aanbod in het primaire verzorgingsgebied, met verschillende grootschalige bouwmarkten, kan aangenomen worden dat een groot deel van het bestedingspotentieel aan het aanbod wordt gebonden. BRO schat de koopkrachtbinding in het primaire verzorgingsgebied in de doe-het-zelfbranche voor de huidige situatie in op 90%.

Het aanwezig aanbod zal ook consumenten van buiten het verzorgingsgebied aantrekken. Met name vanuit het centrum van Amsterdam, Weesp en het noordelijk deel van Amstelveen. De huidige koopkrachttoevloeiing schat BRO in op 5%.

<sup>3</sup> Omzetkengetallen ten behoeve van ruimtelijk-economisch onderzoek. HBD, 2012

<sup>4</sup> Koopstromenonderzoek Randstad 2011. I&O Research, 2011.

## 2.3 Huidig functioneren

### Omzetclaim bestaand aanbod

Het huidige economisch functioneren wordt benaderd door de vraag- en aanbodsituatie met elkaar te confronteren. Het huidige functioneren wordt uitgedrukt in omzet per m<sup>2</sup> wvo (vloerproductiviteit) en afgezet tegen landelijke referentie gemiddelden. De inzichten vormen een belangrijke basis voor het bepalen van de toekomstige ontwikkelingsmogelijkheden.

**Tabel 2.6: Benadering huidig functioneren branche doe-het-zelf**

|                                                         | 2013      |
|---------------------------------------------------------|-----------|
| Aantal inwoners                                         | 380.911   |
| Bestedingen per hoofd                                   | € 198,-   |
| Bestedingspotentieel (in mln. €)                        | € 75,4    |
| Koopkrachtbinding                                       | 90%       |
| Gebonden bestedingen (in mln. €)                        | € 67,9    |
| Toevloeiing (aandeel omzet)                             | 5%        |
| Omzet door toevloeiing (in mln. €)                      | € 3,6     |
| Totale omzet                                            | € 71,5    |
| Huidig aanbod (m <sup>2</sup> wvo)                      | 42.397    |
| Omzet per m <sup>2</sup> wvo in € (vloerproductiviteit) | € 1.700,- |
| Referentie vloerproductiviteit (in €)                   | € 1.390,- |

Met een huidige vloerproductiviteit van circa € 1.700,- functioneert het doe-het-zelf aanbod in het verzorgingsgebied aanzienlijk boven het landelijk gemiddelde in de sector. Als gevolg hiervan is er in de huidige situatie marktruimte aanwezig voor uitbreiding van het aanbod.

## 3. EXTERNE FACTOREN

### 3.1 Trends en ontwikkelingen

- De omzetten in de doe-het-zelfbranche zijn de laatste jaren fors gedaald. In heel 2012 was sprake van een omzetsdaling van 6,6% voor de doe-het-zelfzaken. Het aantal winkels is in 2012 teruggelopen naar 2.300 (t.o.v. 2.420 in 2011). De tegenvallende huizenverkoop was niet gunstig voor de doe-het-zelfbranche<sup>5</sup>.
- Kijken we naar de toekomst dan zal ook de vergrijzing (ouderen klussen minder) en ontgroening (minder jongeren die zelfstandig gaan wonen en minder jonge gezinnen) gevolgen hebben voor de doe-het-zelfbranche. In het landelijk gebied heeft dit grotere effecten dan in stedelijke milieus. Bovendien blijft de Randstad in trek bij jongeren.
- Internetaanbieder Bol.com heeft begin 2013 aangekondigd doe-het-zelfartikelen aan haar productassortiment toe te voegen. Ook deze sector maakt de stap naar het internet. In de huidige situatie is het aandeel internetverkoop nog erg laag (circa 1,5%).
- Het marktaandeel van de bouwmarkten is de laatste jaren verder gegroeid, terwijl het aantal speciaalzaken en breedpakketzaken in aantal teruglopen. De speciaalzaken staan onder druk en moeten op zoek naar niches in de markt.
- Het onderscheid tussen professioneel toeleverende zaken en het reguliere aanbod gericht op de consument neemt af. Enerzijds richten bouwmarkten zich meer op levering aan aannemers en kleine zelfstandigen, terwijl anderzijds de professionele toeleveranciers hun assortiment verbreden, showrooms inrichten en aparte balies maken voor particulieren.
- Bouwmarkten maken een kwaliteitsslag door het introduceren van verschillende nieuwe producten en concepten. Voorbeelden zijn vestigingen van verhuurder Boels bij Praxis, shop-in-shops van Bosch en de verkoop van verschillende designproducten. Daarnaast gaat ook de beleving een grotere rol spelen. Dit uit zich in de vestiging van horecaformule La Place in een bouwmarkt in Amsterdam en productdemonstraties.
- Bouwmarkten zijn vaak, zeker in grotere verzorgingsgebieden, geclusterd gevestigd, maar kunnen ook solitair functioneren.
- Er is een toenemende interesse en druk van zeer grootschalige bedrijven met een regionaal verzorgende functie. De Hornbachformule vraagt bijvoorbeeld al 20.000 m<sup>2</sup> voor een bouwmarkt en tuincentrum onder één dak. Ook de Duitse bouwmarktformule Bauhaus oriënteert zich op de Nederlandse markt. Er zijn inmiddels twee zaken aangekondigd, in Groningen en Venlo.

---

<sup>5</sup> Bron: Hoofdbedrijfschap Detailhandel (2012)

- Ook de bouwmarkten gaan zich segmenteren. De Intergamma-formule Karwei gaat zich meer richten op decoratieve artikelen, terwijl Gamma de constructieve formule blijft.

## 3.2 Beleidskaders

### Provinciaal beleid

Uitgangspunt van de detailhandels- en leisurevisie van de provincie Noord-Holland<sup>6</sup> is een positieve grondhouding voor nieuwe ontwikkelingen, innovatieve concepten, schaalvergroting, die versterkend zijn voor de detailhandelstructuur. Hierbij wordt de kanttekening geplaatst dat nieuwe ontwikkelingen niet mogen leiden tot ernstige verstoring van de bestaande winkelstructuur in de regio.

De provincie Noord-Holland heeft een zestal beleidsdoelstellingen geformuleerd:

1. Een vitale, dynamische en concurrerende detailhandelsstructuur naar behoefte, met behoud van de economische functie (koopkracht);
2. Prioriteit geven aan de hoofdwinkelgebieden;
3. Optimale regionale afstemming;
4. Meer kwaliteit en onderscheidend vermogen;
5. Voorkomen van uitholling primaire detailhandel in kleine kernen;
6. Geen weidewinkels.

De provincie geeft prioriteit aan versterking van de bestaande hoofdwinkelgebieden. Er wordt ruimte geboden voor nieuwe ontwikkelingen, maar deze dienen bij te dragen aan verbetering van het kwaliteitsniveau en versterking van het onderscheidend vermogen van winkelgebieden. Hierbij dient ook rekening te worden gehouden met de kwaliteitsaspecten. Conform het locatiebeleid van de provincie Noord-Holland is clustering van detailhandel het leidende principe. Weidewinkels zijn uitgesloten. Detailhandel mag alleen worden ontwikkeld in stedelijk gebied (of te ontwikkelen gebied).

De provinciale detailhandelsvisie steekt sterk in op regionale afstemming. Zo dienen nieuwe initiatieven regionaal te worden afgestemd, maar kunnen ook zaken als branchebeperkingen per regio worden vastgesteld. De provincie laat het formuleren van de branche- en omvangbeperkingen van 'perifere detailhandel', en het handhaven hiervan, over aan de lokale overheden. De provincie streeft naar levensvatbare gebieden voor specifieke, doelgerichte aankopen met een lagere bezoekfrequentie dan een locatie voor dagelijkse boodschappen.

---

<sup>6</sup> Provincie Noord-Holland (2009) Detailhandels- en leisurebeleid Noord-Holland

## **Regionaal beleid**

Op 13 december 2011 is door de regiораad van de Stadsregio Amsterdam het regionaal detailhandelsbeleid vastgesteld. Bij het opstellen van het beleid is geconcludeerd dat er meer plannen boven de markt hangen dan dat er marktruimte is. Bovendien is geconstateerd dat een aantal aangewezen PDV/GDV locaties (gedeeltelijk) niet tot ontwikkeling zijn gekomen en dat een aantal niet goed functioneert. Dit heeft in combinatie met de trends en ontwikkelingen (o.a. van groei- naar verdringingsmarkt en afname behoefte aan winkels) geleid tot een offensief detailhandelsbeleid. Afgesproken is dat detailhandelsvestigingen louter zijn gevestigd in verstedelijkt of te verstedelijken gebied: hoofdwinkel-, stadsdeel- of wijkcentra, alsook op specifiek benoemde locaties op bedrijventerreinen. Daarnaast is bepaald dat de bestaande winkelstructuren door middel van offensief beleid versterkt worden. Locaties die kansrijk en structuurversterkend zijn, mogen worden (her)ontwikkeld en uitgebreid. Buiten de gewenste structuur worden ontwikkelingen tegengegaan.

Nieuwe winkelinitiatieven dienen beoordeeld te worden door de Regionale Commissie Winkelplanning (RCW) op basis van ruimtelijke relevante criteria en nut een noodzaak dient te worden aangetoond. De RCW adviseert het dagelijks bestuur van de Stadsregio Amsterdam.

## **Gemeentelijk beleid**

Het gemeentelijk detailhandelsbeleid is vastgelegd in de nota 'Amsterdam Winkelstad: Een kwaliteit aan winkelgebieden' en is vastgesteld door de gemeenteraad op 23 mei 2012. Het nieuwe beleid sluit op veel punten aan bij het vorige beleid. De hoofddoelstellingen van het ruimtelijke detailhandelsbeleid voor de periode 2011-2015 zijn samengevat:

- Het versterken en borgen van het gevarieerde winkelmilieu van Amsterdam.
- Het versterken en borgen van de fijnmazige structuur van winkelgebieden met aanbod in dagelijkse artikelen.

Op grond van een meervoudige berekening van de marktruimte is berekend dat in de Metropoolregio Amsterdam voor ca. 500.000 tot 650.000 m<sup>2</sup> wvo uitbreidingsruimte is tot 2020. Circa 200.000 tot 325.000 is bestemd voor Amsterdam. Hiervan is 10% uitbreiding voor de dagelijkse artikelensector en 90% voor de niet-dagelijkse artikelensector. Specifiek voor het stadsdeel Zuid-Oost zou er een marktruimte van 60.000 tot 100.000 m<sup>2</sup> zijn, vrijwel geheel in de niet-dagelijks artikelensector. Hier van is 30-40% bestemd voor perifere winkelontwikkelingen (PDV/GDV). De doe-het-zelfbranche is slechts een subbranche binnen deze sector. Deze cijfers zijn gebaseerd op onderzoek van Bureau Stedelijk Planning<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Marktruimte detailhandel Metropoolregio Amsterdam 2010-2040 (februari 2011) en actualisatie rapport december 2012 (Bureau Stedelijk Planning).

Met betrekking tot perifere winkellocaties blijft terughoudendheid van kracht met betrekking tot brancheverruiming op perifere winkellocaties.

De regionale afstemming van detailhandelsinitiatieven wordt in het nieuwe beleid gecontinueerd. Indien er regionale effecten zijn te verwachten op de schaal van de Stadsregio Amsterdam moet het initiatief worden voorgelegd voor advies aan de Regionale Commissie Winkelplanning van de Stadsregio Amsterdam (RCW). Indien er boven-stadsregionale effecten zijn te verwachten, moet het initiatief worden voorgelegd aan de Regionale Advies Commissie Noord-Holland-Zuid (RAC).

## 4. UITBREIDINGSRUIMTE

Onder invloed van verwachte ontwikkelingen aan de vraag- en aanbodzijde kan het toekomstig functioneren worden benaderd. Als uitgangspunten voor de berekeningen in navolgende tabel gelden:

- De bestedingen worden constant gehouden op circa € 198,- per hoofd van de bevolking, omdat het onduidelijk is hoe de bestedingen zich in de toekomst zullen gaan ontwikkelen.
- Voor het toekomstige functioneren is uitgegaan van een groei van de bevolking tot 388.000 inwoners in 2015. Zie voor de bronvermelding tabel 2.3.
- De beoogde formule is in de huidige situatie niet in het primaire verzorgingsgebied (en de schil daaromheen) gevestigd. Hierdoor is een toename van de binding tot circa 92% in principe haalbaar. Het aanbod krijgt namelijk een completer karakter waardoor minder omzet afvloeit naar buiten het primaire verzorgingsgebied.
- De koopkrachttoevloeiing, als aandeel van de omzet, blijft gelijk. In absolute zin neemt dit cijfer dus wel toe.
- De omzetclaim is de totaal benodigde omzet voor een rendabel functioneren van het doe-het-zelfaanbod. Hiervoor is het winkelvloeroppervlak van de doe-het-zelfbranches vermenigvuldigd met de gemiddelde vloerproductiviteit.
- Voor de geraamde uitbreidingsruimte is gerekend met een landelijk gemiddelde omzet van € 1.550,- m<sup>2</sup> wvo. Deze ligt hoger dan het landelijk gemiddelde (tabel 2.4). De lasten voor de ondernemer liggen in de regio hoger waardoor het rekenen met het landelijk gemiddelde als benodigde omzet niet opgaat.

Tabel 4.1: Benadering toekomstig functioneren branche doe-het-zelf

|                                                     | 2015      |
|-----------------------------------------------------|-----------|
| Aantal inwoners                                     | 388.000   |
| Bestedingen per hoofd                               | € 198,-   |
| Totaal bestedingspotentieel (in mln. €)             | € 76,8    |
| Koopkrachtbinding                                   | 92%       |
| Gebonden bestedingen (in mln. €)                    | € 70,7    |
| Toevloeiing (als aandeel van de omzet)              | 5%        |
| Omzet door toevloeiing (in mln. €)                  | € 3,7     |
| Totale omzet (in mln. €)                            | € 74,4    |
| Benodigde omzet per m <sup>2</sup> wvo              | € 1.550,- |
| Haalbare omvang in m <sup>2</sup> wvo               | 48.000    |
| Aanwezige omvang m <sup>2</sup> wvo                 | 42.397    |
| Uitbreidingsruimte (afgerond in m <sup>2</sup> wvo) | 5.600     |

### **Toekomstig functioneren bij uitbreiding bovengemiddeld**

Op basis van de aangegeven uitgangspunten is de distributieve ruimte in de doehet-zelfbranche te berekenen. Uitgaande van een, voor een goed functioneren van de branche, benodigde omzet per m<sup>2</sup> wvo van € 1.550,- bedraagt de uitbreidingsruimte circa 5.600 m<sup>2</sup> wvo. Dit komt overeen met de beoogde uitbreiding van 6.150 m<sup>2</sup> wvo.

### **Kwaliteit boven kwantiteit**

De hiervoor aangegeven distributieve ruimte is het resultaat van berekeningen die gebaseerd zijn op meerdere aannames. Het gaat immers om toekomstige ontwikkelingen en op voorhand kunnen die nooit exact voorspeld worden. De woningbouw kan bijvoorbeeld vertraging oplopen, de gemiddelde woningbezetting kan hoger of lager uitvallen, de bestedingen kunnen sterk gaan stijgen of juist gaan dalen en koopstromen kunnen toch iets anders lopen dan verwacht. De uitkomsten van de berekeningen mogen daarom nooit als normatief gezien worden, maar als indicatief.

In dit verband is het ook van belang aan te geven dat aan kwalitatieve aspecten bij winkelontwikkelingen vaak meer waarde gehecht dient te worden dan aan de kwantitatieve distributieve mogelijkheden. Als bijvoorbeeld nieuwe winkelontwikkelingen, op een vanuit de structuur gezien goede plek, als resultaat hebben dat verouderd aanbod op een slechte plek verdwijnt, dan is de detailhandelstructuur er per saldo op vooruitgegaan. Er is immers modern aanbod en/of een aantrekkelijk verblijfsklimaat bij gekomen en daar heeft de consument uiteindelijk het meeste baat bij. Het, in het kader van structuurverbeteringen, meer realiseren dan de berekende distributieve uitbreidingsruimte hoeft dus helemaal niet erg te zijn, vooropgesteld dat de effecten per saldo positief zijn.

## 5. HAALBAARHEID EN WENSELIJKHEID

De centrale vragen die aan deze rapportage ten grondslag liggen, zijn in voorgaande analyse beantwoord. De belangrijkste conclusies zijn hier kort samengevat. De overwegingen en het advies ten aanzien van de realisatie van een bouwmarkt in Amsterdam Zuid-Oost worden vervolgens gegeven.

### **Uitbreidingsruimte**

In kwantitatieve zin is er naar de toekomst toe voldoende ruimte om de voorgenomen ontwikkeling van een bouwmarkt met ruim 6.000 m<sup>2</sup> wvo doe-het-zelfaanbod te rechtvaardigen. Naar de toekomst toe groeien de uitbreidingsmogelijkheden in de sector tot ca. 5.600 m<sup>2</sup> wvo in 2015.

### **Wenselijkheid**

De komst van een extra bouwmarkt in de regio zal een positieve impuls geven aan de keuzemogelijkheden voor de consument. Het gegeven dat het initiatief uitgaat van een bouwmarkt-formule die nog niet in het primaire verzorgingsgebied voorkomt, is eveneens positief voor de kwaliteit. De uitbreiding is complementair. Het huidige aanbod wordt gedomineerd door de formules Praxis en Gamma, waardoor het aanbod vrij eenzijdig is.

Bovendien draagt de komst van een nieuwe zaak bij aan de revitalisering van het bedrijventerrein De Omval. Een leegstaande unit wordt immers voorzien van een nieuwe invulling waardoor de uitstraling van het terrein wordt versterkt en de waarde van het onroerend goed op termijn kan verbeteren. Het initiatief sluit daarvoor aan bij de (door het Rijk geïntroduceerde) 'ladder voor duurzame verstedelijking', waarbij het uitgangspunt is dat nieuwe ontwikkelingen binnen het bestaand stedelijk gebied van een regio moet worden voorzien door benutting van beschikbare gronden. Voorgaande is per 1 oktober 2012 opgenomen in het Besluit ruimtelijke ordening (Bro).

Tot slot komt het initiatief tegemoet aan de wens van clustering van detailhandelsvoorzieningen. Dit is bevorderlijk voor de consumentenverzorging en voorkomt verspreide bewinkeling, met meer verkeersbewegingen als gevolg.

### **Effecten en duurzame ontwricting**

Met de benaderde marktruimte voor de doe-het-zelfsector, is er in kwantitatieve zin genoeg ruimte voor de voorgenomen ontwikkeling. Bij realisatie van het initiatief zal de gemiddelde vloerproductiviteit naar verwachting niet dalen tot onder het landelijk gemiddelde van € 1.390,- per m<sup>2</sup> wvo. Zelfs al zou de gemiddelde vloerpro-

ductiviteit dalen tot onder het landelijk gemiddelde, wil dit nog niet zeggen dat er sprake is van duurzame ontwrichting.

Hiervan is pas sprake als de voorzieningenstructuur gedurende langere tijd wordt aangetast (bijv. als het leidt tot langdurige leegstand en verpaupering e.d.). Daarvan is bijvoorbeeld sprake als de ontwikkeling leidt tot een onaanvaardbare afname (van de variatie) van het detailhandelsaanbod (of van een branche) in een bepaald gebied. Nieuwe voorzieningen of uitbreidingen van bestaande voorzieningen mogen niet leiden tot een structurele aantasting van het voorzieningenniveau elders, en daarbij gaat het vooral om de keuzemogelijkheden voor de consument.

De eventuele effecten spreiden zich daarnaast over een grotere regio. Dit houdt bijvoorbeeld in dat de effecten voor de gemeenten Ouder-Amstel en Diemen beperkt blijven. Het aanwezig aanbod hier is met name gericht op de eigen inwoners. De binding van deze groep op het eigen aanbod neemt niet sterk af. Bovendien richt de beoogde formule op bedrijventerrein De Omval zich op een iets andere doelgroep.

#### **Toetsingscriteria ROA**

In het regionaal detailhandelsbeleid is aangegeven dat grootschalige en perifere detailhandel aan bepaalde voorwaarden moet voldoen. De aangewezen locaties die zijn aangemerkt als plaatsen voor grootschalige detailhandel zijn in Amsterdam de GDV-zone Arenagebied, Spaklerweg, Schinkel, Keurenplein en van Slinglandstraat. De voorgenomen vestigingslocatie ligt binnen het gebied Spaklerweg.

Voorts dienen nieuwe ontwikkelingen getoetst te worden op negatieve effecten op de regionale detailhandelsstructuur en moet een nieuwe ontwikkeling een structuurversterkend effect hebben. Voorliggend onderzoek heeft aangetoond dat er voldoende uitbreidingsruimte is voor een nieuwe bouwmarkt en dat de consument-verzorging wordt versterkt doordat het initiatief een formule betreft die in de huidige situatie niet in het primaire verzorgingsgebied aanwezig is.

De aanwezigheid van voldoende uitbreidingsruimte komt tevens ter sprake in het regionale beleid. Specifiek voor het stadsdeel Amsterdam Zuid-Oost is er een marktruimte van 20.000 tot 40.000 voor perifere winkelontwikkelingen<sup>8</sup>. BRO heeft specifiek de uitbreidingsruimte berekend voor de doe-het-zelfbranche, als onderdeel van de PDV-branches. De uitbreidingsruimte van de doe-het-zelfbranche past binnen de regionale marktruimte.

---

<sup>8</sup> Marktruimte detailhandel Metropoolregio Amsterdam 2010-2040 (februari 2011) en actualisatie rapport december 2012 (Bureau Stedelijk Planning).

**Bijlagen**



## Bijlage 1: Begrippenlijst

### **Detailhandel**

Verkoopkanaal voor goederen rechtstreeks aan de eindgebruiker.

### **Detailhandel (als activiteit)**

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

### **Bestedingspotentieel**

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

### **Winkel verkoopvloeroppervlak (wvo)**

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

### **Vloerproductiviteit**

Gemiddelde omzet in gevestigde winkels per m<sup>2</sup> verkoopvloeroppervlak (wvo).

### **Koopkrachtbinding**

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

### **Koopkrachtafvloeiing**

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

### **Koopkrachttoevloeiing**

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

### **Koopstromenonderzoek**

Telefonische enquête onder de huishoudens van een bepaald gebied (zoals kern, gemeente, regio of provincie) om te bepalen waar (in welke winkels, concentraties) hun detailhandelsbestedingen terecht komen. Het koopgedrag wordt uitgedrukt in 'koopkrachtbinding' en 'koopkrachtafvloeiing' voor een bepaalde aankoopplaats.

