

Gemeente Goes
Mevrouw Carolien Eijkelenboom
E-mail: c.eijkelenboom@goes.nl

info@stec.nl
www.stec.nl
HR 10144762

Ons kenmerk : 17.293
Onderwerp : LDV Goese Schans overige winkelmeters

Geachte mevrouw Carolien Eijkelenboom,

Eind 2016 adviseerden we over de ruimtelijke onderbouwing voor een vestiging van een supermarkt (Albert Heijn) op Goese Schans. We concludeerden daarbij dat de supermarkt voorziet in behoefte. Naast de supermarkt zijn er ook plannen voor het toevoegen van kleinschalige detailhandel in het zelfde (kleinschalige) boodschappencentrum (deelgebied Westerschans). In dit rapport bekijken we conform de Ladder van Duurzame Verstedelijking (hierna: de Ladder) naar de behoefte en effecten van het toevoegen van 700 m² wvo overige commerciële functies bij de te realiseren supermarkt. Het gaat om (maximaal) 400 m² wvo dagelijks en 300 m² niet-dagelijks¹.

1 Plan Goese Schans is een nieuwe stedelijke ontwikkeling en daarmee Ladderplichtig

De Ladder is opgenomen in de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte (SVIR) van het Rijk en sinds oktober 2012 als motiveringseis opgenomen in het Bro. Overheden moeten op grond van het Bro elke nieuwe stedelijke ontwikkeling motiveren aan de hand van de Ladder. De Ladder is geënt op de oude 'SER-Ladder' uit 1999 die al langer gebruikt werd bij de afweging voor nieuwe bedrijventerreinen. De Ladder is verankerd in het Bro in artikel 3.1.6. lid 2. De wettekst in dit artikel is gewijzigd per 1 juli 2017. De nieuwe Laddertekst luidt als volgt:

"De toelichting bij een bestemmingsplan dat een **nieuwe stedelijke ontwikkeling** mogelijk maakt, bevat een **beschrijving van de behoefte** aan die ontwikkeling, en, indien het bestemmingsplan die ontwikkeling mogelijk maakt buiten het **bestaand stedelijk gebied**, een motivering waarom niet binnen het bestaand stedelijk gebied in die behoefte kan worden voorzien."

Om te bepalen of sprake is van een Ladderplichtige ontwikkeling is van belang of sprake is van een nieuwe stedelijke ontwikkeling. Artikel 1.1.1. van het Bro geeft de volgende definitie voor een stedelijke ontwikkeling:

¹ Wvo = winkelvloeroppervlak. Conform NEN-meting is 1 m² bvo 0,8 m² wvo. Een programma van 2.700 m² wvo betekent dus 3.375 m² bvo.

‘Ruimtelijke ontwikkeling van een bedrijventerrein of zeehaventerrein, of van kantoren, detailhandel, woningbouwlocatie of andere stedelijke voorzieningen’.

Het plan Goese Schans (en deelgebied Westerschans) maakt planologisch maximaal 500 woningen en 2.700 m² wvo commerciële ruimte (nieuwe functies) mogelijk en is daarmee Ladderplichtig. In deze analyse kijken we naar de 700 m² wvo aan dagelijks en niet-dagelijkse detailhandel (niet zijnde supermarkt).

GOESE SCHANS BINNEN BESTAAND STEDELIJK GEBIED

Op de planlocatie ligt momenteel al een bestemmingsplan dat de functie bedrijventerrein mogelijk maakt. Dit betekent dat het plan binnen bestaand stedelijk gebied ligt. Voor een plan dat wordt ontwikkeld op een locatie gelegen binnen bestaand stedelijk gebied is het voor de Ladder enkel noodzakelijk nut en noodzaak van de beoogde ontwikkeling ruimtelijk te onderbouwen. Dit betekent dat geen afweging hoeft te worden gemaakt of de ontwikkeling mogelijk gemaakt kan worden door herontwikkeling of herinvulling van bestaande panden (met een andere functie) in Goes.

2 Ladder voor duurzame verstedelijking

In dit onderdeel gaan we in op de Ladder ten aanzien van de voorziene vierkante meters ‘overige detailhandel’ in het plan. We gaan in het op het verzorgingsgebied, de winkelstructuur in Goes, de kwantitatieve en kwalitatieve behoefte en de effecten die het plan heeft op de winkelstructuur van Goes.

2.1 Verzorgingsgebied van commerciële functies in Goese Schans is gemeente Goes

De drager van het plan is de komst van de supermarkt. Een supermarkt met de omvang zoals in Goese Schans kent een lokaal verzorgingsgebied: de gemeente Goes.² Voor de overige functies (400 m² dagelijks en 300 m² niet-dagelijks) is de ontwikkeling ondergeschikt aan de te realiseren supermarkt. We verwachten met andere woorden dat bezoekers voornamelijk de overige winkels bezoeken na het ‘boodschappen doen’.. De nabijheid van de supermarkt is van groot belang voor het functioneren van de overige winkels in het winkelgebied. Een (full service) supermarkt bedient doorgaans een marktgebied binnen een straal van circa 1 - 2 kilometer, afhankelijk van de formule (van discounter tot full-service) en soort winkelgebied (van buurtsupermarkt tot XL-formule)³. Voor de overige detailhandel gaan we uit van hetzelfde verzorgingsgebied.

²We keken daarbij naar het reguliere marktgebied van een supermarkt, koopkrachtbinding, koopkrachtafvloeiing, bestaand supermarktaanbod en de ruimtelijke structuur van de gemeente.

³Deloitte, 2016.

2.2 Winkelstructuur gemeente Goes

Winkels gemeente Goes verspreid maar voornamelijk geclusterd in centrum en op pdv-locatie

Bij een nieuwe detailhandelsontwikkeling is het van belang om de ruimtelijke effecten op de bestaande winkelstructuur in beeld te brengen. Hiervoor maken we een schets van de bestaande winkelstructuur in de gemeente Goes.

In totaal heeft de gemeente Goes bijna 122.000 m² winkelvloeroppervlak (incl. leegstand), waarvan circa 16.500 m² aan dagelijkse en 92.500 m² aan niet-dagelijkse winkels (Locatus, september 2017). De detailhandelsstructuur in gemeente Goes is hiërarchisch opgebouwd en bestaat uit verschillende locaties die zich onderscheiden in bezoekmotief en aantrekkingskracht.

- **Centraal/centrum:** De binnenstad van Goes is hét centrum van de gemeente met een zeer ruim aanbod aan voorzieningen en sterke (regionale) trekkracht. Circa 40% van alle winkelmeters in de gemeente is hier gesitueerd. Onderdeel van de binnenstad is het Molenplein.
- **Ondersteunend/ wijk- en buurtverzorgend:** Er is een tweetal wijkwinkelcentra in de gemeente aanwezig. Goese Schans (2.700 m²) is gepland als derde wijkwinkelcentrum, en wordt gezien als wenselijk in de detailhandelsstructuur. Deze centra functioneren primair als centrum voor de dagelijkse boodschappen. In Goes-Noord gaat het om De Spinne en in Goes-Zuid om Beukenhof. Ten opzichte van de binnenstad hebben deze centra een beperkt aantal winkels.
- **Overig/ PDV-locatie:** Er is één perifere detailhandelslocatie (PDV-locatie) in de gemeente, de Marconistraat, met daarnaast nog enkele PDV-vestigingen op bedrijventerrein De Poel. Gezamenlijk betreft dit ruim een derde van het detailhandelsaanbod.
- **Verspreid in woonwijk of op bedrijventerrein:** Tot slot zijn er enkele verspreide (solitaire) winkelvestigingen in Goes, zoals de Praxis en de Bax-shop. In de kernen die deel uitmaken van de gemeente Goes is wel enig winkel- en voorzieningenaanbod aanwezig, maar deze liggen meestal verspreid in en rond het dorp. Het gaat hier om bijna een vijfde van het aanbod.

In huidige detailhandelsvisie is Goese Schans opgenomen als toekomstig wijkverzorgend boodschappencentrum

In de huidige detailhandelsvisie (vaststelling 2017) kiest de gemeente Goes voor behoud en kwalitatieve versterking van de binnenstad, Marconistraat en de ondersteunende wijkwinkelcentra. Buiten deze gebieden is kwantitatieve groei in principe niet toegestaan; ze passen niet bij de gewenste winkelstructuur. De wijkwinkelcentra zijn aangewezen in de optiek dat de nabijheid van een supermarkt en overige voorzieningen wenselijk is, mits het aanbod compleet is. Goese Schans is opgenomen als toekomstig wijkverzorgend boodschappencentrum, met aanbod gericht op de supermarkt als basis voor enig aanvullend aanbod. Voor Goese Schans wordt onderschreven dat, gelet op de omvang van Goes en de wijkstructuur, dat een supermarkt met enig aanbod en publieksgerichte functies het maximaal haalbare voor de structuur en het perspectief van wijkwinkelcentra. De ontwikkeling is mede wenselijk vanuit de woningbouw die gerealiseerd wordt in dit deel van Goes en de voorzieningenstructuur die daar lokaal bij hoort.

Leegstand in Goes onder Nederlands gemiddelde maar boven frictieniveau

Medio 2017 (september) staat circa 11.100 m² wvo leeg. Het gaat om 9,1% van de winkelvoorraad. Het is daarmee onder het landelijk gemiddelde van 10% (bron: PBL/Locatus, NOS, 2017). Wel ligt het leegstandspercentage boven het frictieniveau van 6% en het gemiddelde leegstandspercentage op de Bevelanden van 8%. In de rapportage van Stec Groep (december 2016) voor de supermarktontwikkeling in wijkcentrum Goese Schans werd nog uitgegaan van een leegstand van bijna 13.000 m² wvo. De verhuur van het voormalige V&D-pand betekent een forse afname in de leegstand en toont de vitaliteit van de Goese binnenstad. Als we de leegstand bekijken per gebied (zie ook tabel 1), dan doet de hoogste leegstand zich voor in de binnenstad van Goes (11,7%). In de wijkwinkelcentra De Spinne (0%) en Beukenhof (4,2%) is de leegstand laag. In het winkelaanbod dat verspreid ligt buiten de aangewezen detailhandelstructuur is de leegstand 7,6%.

Tabel 1: Aantal winkelmeters en leegstand per winkelgebied in Goes

	Type winkelgebied	Omvang (m ² wvo)	... waarvan leegstand (m ² wvo)	Leegstand (%)
Centrum Goes	Centraal	46.395	5.434	11,7%
Molenplein (onderdeel centrum) ⁵	Centraal	2.566	441	17,2%
De Spinne	Ondersteunend	1.447		0%
Beukenhof	Ondersteunend	2.609	110	4,2%
Bedrijventerrein(en)	Overig	13.070	457	3,5%
Marconistraat	Overig	33.060	2.958	8,9%
Overig (verspreid)	Verspreid	22.520	1.708	7,6%
Totaal		121.667	11.108	9,1%

Bron: Locatus, 2017

Met andere woorden: de leegstand in de wijkverzorgende centra is zeer beperkt. Leegstand komt in Goes juist voor op 'andere' plekken.

2.3 Kwantitatieve en kwalitatieve onderbouwing

Hierna gaan we in op de kwantitatieve en kwalitatieve behoefte van de vierkante meters overige detailhandel in de plannen voor Goese Schans.

Toevoeging op bestaande voorraad summier

De beoogde plannen gaan uit van een toevoeging van maximaal 400 m² wvo dagelijks en 300 m² wvo niet-dagelijks. Als we dit bekijken in het perspectief van het bestaande aanbod in de gemeente dan is de toevoeging beperkt. Voor het dagelijks segment gaat het om een toevoeging van circa 7,4% (excl. supermarkt) en voor niet-dagelijks is dit 0,3%⁷. Deze

⁴ Per 1 september is het voormalige V&D pand verhuurd, waarna onder andere een Action, Charles Vögele en een horecabedrijf zich in het pand gaan vestigen. Het pand is dan ook niet als leegstaand pand meegenomen:

<https://www.pzc.nl/bevelanden/weer-nieuwe-huurder-voor-deel-voormalig-venamp-d-pand-in-goes~ab2e2f4a/>

⁵ Maar geen onderdeel van het kernwinkelgebied.

⁶ Het betreft hier het pand waar Action in gevestigd is. Momenteel staat dit pand nog niet leeg, maar gezien de verhuizing naar het voormalige V&D pand wordt deze als zodanig aangemerkt.

⁷ Ten opzichte van een bestaand aanbod van 5.500 m² wvo dagelijks (excl. supermarkten) en 92.500 m² wvo niet-dagelijks (Locatus, september 2017)

stec groep

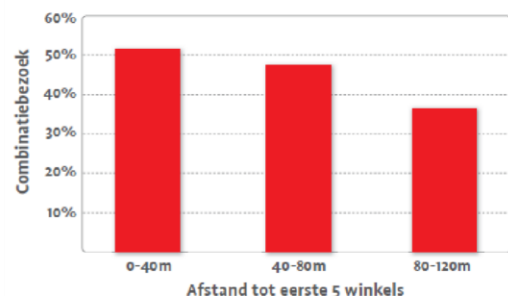
toevoeging is dermate kleinschalig dat we geen ontwrichtende effecten verwachten voor de bestaande voorraad. Voor het dagelijkse segment merken we daarbij het volgende op:

- Zoals hiervoor beargumenteerd, zal zich geen substantieel effect voordoen. We verwachten dat de effecten zich verspreiden over meerdere aanbieders. Daarbij verwachten we dat de toevoeging van 'overige detailhandel' op Goese Schans in ieder geval niet concurreert met het aanbod in de binnenstad. Immers, bezoekers van de binnenstad hebben doorgaans andere bezoekmotieven dan bezoekers van een wijkwinkelcentrum als Goese Schans. Als er zich een omzeteffect voordoet, dan verwachten we deze op meer kwetsbare plekken. Dit zijn met name winkels buiten de aangewezen structuur. We zagen eerder al dat de winkelleegstand van het verspreide detailhandelsaanbod 7,6% is.
- Daar waar de ontwikkeling van overige detailhandel op Goese Schans leidt tot een beperkt omzeteffect, zullen aanbieders de tegenvallende exploitatiecijfers proberen te verbeteren door kostenreductie (bijvoorbeeld door verlaging van huisvestings- of personeelslasten) en/of verhoging van de omzet (acties, scherper of collectief inkopen, etc.). Een beperkt omzeteffect leidt kortom niet direct tot leegstand.
- De bestedingen in het dagelijks segment nemen toe volgens de meest recente cijfers (uit 2017, detailhandel.info). Zo blijkt dat de bestedingen per hoofd in het dagelijks segment (excl. supermarkten) zijn toegenomen met 1,2% in de periode 2013-2015. Het is reëel aan te nemen dat de bestedingen verder zijn toegenomen tot 2017 gezien het sterke economisch klimaat. Ook voor de komende jaren verwachten we dat de bestedingen per hoofd toenemen. Dit is gunstig voor de beoogde ontwikkeling.

Combinatiebezoek tussen supermarkten en speciaalzaken ligt hoog: hier komt belangrijkste bezoek vandaan

Supermarkten leveren een belangrijke bijdrage leveren aan het voortbestaan van speciaalzaken, en van wijkcentra in het algemeen. Doorgaans maken consumenten combinatiebezoeken met supermarkten en nabijgelegen speciaalzaken, waarmee de formules elkaar versterken. Met name in het licht van de afname van het aantal speciaalzaken in Nederland⁸, is het essentieel nieuwe toevoegingen in het segment op de beste plekken te realiseren. De circa 10.000-15.000 wekelijkse bezoekers van een supermarkt creëren een extra behoefte aan een bakker, slager, drogist, slijter, paramedische zorgwinkel, poststeunpunt, etc. Voor speciaalzaken geldt dan ook dat een vestiging naast een supermarkt grote kansen biedt. De supermarkt maakt kortom dat er draagvlak is voor de beoogde ontwikkeling van 'overige detailhandel' op Goese Schans.

Op basis van gegevens over combinatiebezoek met supermarkten lijkt een toevoeging van detailhandel (zoals een bakker, drogist of slijter) naast de te realiseren supermarkt in Goese Schans een logische keuze. Zo blijkt uit onderzoeken van DTNP (2011, 2016) onder supermarktbezoekers in wijk- en dorpscentra dat het combinatiebezoek tussen supermarkten en



⁸ Uit onderzoek van CBS (2013) blijkt dat sinds het 2000 het aantal slagerijen en groentewinkels is gehalveerd, het aantal brood- en banketzaken beperkt is gekrompen en viszaken nagenoeg gelijk is gebleven.

dagelijkse speciaalzaken hoog ligt: gemiddeld loopt 65% van de supermarktklanten één of meer andere winkels binnen tijdens hetzelfde bezoek aan het winkelgebied. Bij een servicesupermarkt (zoals de beoogde Albert Heijn) ligt het combinatiebezoek met 75% nog hoger. Ook blijkt dat hoe korter de afstand tot de supermarkt is, hoe hoger het combinatiebezoek. Een goede zichtrelatie is daarbij essentieel. Voor winkels die maximaal op 40 meter afstand liggen van de supermarkt geldt dat 50% van de supermarktbezoekers er een combinatiebezoek doen.

Dankzij combinatiebezoeken potentiële omzet van bijna 5 miljoen euro voor nabijgelegen speciaalzaken

Afgaande op bovenstaande gegevens over combinatiebezoek kunnen we constateren dat er een omzetpotentieel ligt van circa €5 miljoen euro voor nabijgelegen winkels⁹. We relateren deze cijfers aan reguliere netto omzetcijfers per m² voor zowel het dagelijkse (incl. supermarkt) als niet-dagelijkse segment¹⁰. Combineren we dit voor zowel dagelijks als niet-dagelijkse detailhandel dan is er meer dan voldoende omzetpotentieel voor de beoogde ontwikkeling op Goese Schans (400 m² vvo dagelijks, 300 m² niet-dagelijks).

Groei Noordoost-Goes door ontwikkeling van Goese Schans leidt tot extra vraag voor nabijgelegen kleinschalige voorzieningen

De ontwikkeling van Goese Schans biedt in de deelgebieden die nu vrij zijn voor herontwikkeling (Goese Diep en Westerschans) ruimte voor 500 woningen. Bij een verdere transformatie van het gehele gebied (waarvan vooralsnog geen sprake is) gaat het om circa 1.000 tot 1.500 woningen. In eerste instantie gaat het op basis van een gemiddelde huishoudensgrootte¹¹ om een wijk van circa 1.100 bewoners. Momenteel wonen er ruim 4.000 inwoners in dit gebied en dit aantal zal in de komende 10 jaar nog flink groeien tot circa 5.100 inwoners. Een normale full-service supermarkt draait op circa dit aantal inwoners. Opvallend daarbij is dat noord(oost) Goes geen supermarkt dichtbij heeft. Tegelijkertijd doen consumenten boodschappen dichtbij. Uit onderzoek van Deloitte (2016) blijkt dat de gemiddelde afstand voor het bezoeken van een supermarkt 2 kilometer is. Dit betekent dat er ook vraag ontstaat naar (kleinschalige) voorzieningen in de wijk.

Goese Schans is aangewezen als wijkverzorgend boodschappencentra met ruimte voor enige detailhandel naast de supermarkt

In de huidige detailhandelsvisie (vaststelling 2017) kiest de gemeente Goes voor behoud en kwalitatieve versterking van de binnenstad, Marconistraat en de ondersteunende wijkwinkelcentra. Buiten deze gebieden is kwantitatieve groei in principe niet toegestaan; ze passen niet bij de gewenste winkelstructuur. De wijkwinkelcentra zijn aangewezen in de optiek dat de nabijheid van een supermarkt en overige voorzieningen wenselijk is, mits het aanbod compleet is. Goese Schans is opgenomen als toekomstig wijkverzorgend boodschappencentrum, met aanbod gericht op de supermarkt als basis voor enig aanvullend aanbod. Onderschreven wordt dat, gelet op de omvang van Goes en de wijkstructuur, dat een supermarkt met enig aanbod en publieksgerichte functies het maximaal haalbare voor de

⁹ We gaan daarbij uit van: gemiddeld 12.500 supermarktbezoekers per week + aannames – gebaseerd op onderzoek en businesscases- dat circa 50% van de bezoekers van de beoogde Albert Heijn ook bij een andere winkel in de directe omgeving inkopen doet (circa €15 per week).

¹⁰ Omzetcijfers 2015, detailhandel.info

¹¹ In 2016 was in Nederland de gemiddelde huishoudensgrootte 2,17 (CBS, 2016).

structuur en het perspectief van wijkwinkelcentra. Het toevoegen van kleinschalig aanbod naast de supermarkt is daarmee passend in het detailhandelsbeleid.

2.4 Ruimtelijke effecten

Mogelijk verdringingseffect beperkt, daarbij solitaire locaties meest risicovol...

De beoogde ontwikkeling voor overige detailhandel naast de supermarkt betreft 400 m² wvo dagelijks en 300 m² wvo niet-dagelijks. Als we dit relateren aan reguliere omzetcijfers dan betekent dit een omzet van circa €3,2 miljoen dagelijks en €0,6 miljoen niet-dagelijks¹². Op basis van de huidige detailhandelsomzet in de gemeente Goes van circa van €131,9 miljoen dagelijks en €163,7 miljoen niet-dagelijks¹³, betekent dit een beperkt effect van 2,4% voor het dagelijks segment en 0,4% voor niet-dagelijks.

Zoals eerder belicht verwachten we dat dit effect wordt verspreid over meerdere aanbieders, waarbij we vooral verwachten dat het effect zal landen op de kwetsbare plekken. Dit zijn met name winkels buiten de aangewezen structuur. De winkelleegstand op verspreide locaties is momenteel 7,6%, onder het landelijk gemiddelde¹⁴.

... dit past binnen de gewenste structuur en de gemeentelijke detailhandelsvisie

We concluderen dat er nauwelijks effecten zijn in de gewenste detailhandelsstructuur voor Goes. Eventuele te ontstane leegstand op solitaire/verspreide locaties is dan ook niet ontwrichtend, dan wel onaanvaardbaar gezien de winkelstructuur. Bovendien leidt een ontwikkeling van een supermarkt, met een beperkt aantal vierkante meters ondersteunende detailhandel tot een toekomstbestendig winkelgebied. Een solitaire supermarkt voldoet veel minder aan de gewenste structuur en wordt omschreven als minder toekomstbestendig.

3 Conclusie

We concluderen het volgende:

- In de lokale detailhandelsvisie is Goese Schans opgenomen als toekomstig wijkverzorgend boodschappencentrum, en past de ontwikkeling binnen de gewenste winkelstructuur.
- De ontwikkeling betreft een toevoeging van 400 m² wvo dagelijks en 300 m² wvo niet-dagelijks. Deze toevoeging is kleinschalig: 7,4% voor het dagelijks segment (excl. supermarkten) en 0,3% voor het niet-dagelijks segment.
- Er is sprake van een sterk combinatiebezoek tussen supermarkten en nabijgelegen detailhandel. De toevoeging van beperkte nabijgelegen detailhandel lijkt dan ook een logische keuze. Er ligt een potentiële omzet voor nabijgelegen speciaalzaken van circa €5 miljoen euro. In het licht van de afname van het aantal speciaalzaken in Nederland, is het essentieel toevoegingen op de beste plekken te realiseren.
- Consumenten bezoeken supermarkten doorgaans in een straal van 1 tot 2 kilometer. In het licht van de te realiseren nieuwbouw en bevolkingstoename in Noordoost-Goes, en tegelijkertijd het ontbreken van een supermarkt in het stadsdeel, maakt dat er extra vraag

¹² Op basis van omzetkengetallen: een netto omzet per m² wvo van €7.910 voor dagelijks en €1.912 voor niet-dagelijks in 2015 (detailhandel.info). We rekenen met een plus van 2%, gezien de omzetgroei van 1,9% in de detailhandel in 2016 (CBS, 2017).

¹³ Zo blijkt uit distributie planologisch onderzoek in de detailhandelsvisie Goes (2016).

¹⁴ Ter vergelijking: centrum Goes: 11,7%, De Spinne: 0%, Beukenhof: 4,2%, Bedrijventerrein(en): 3,5%, Marconistraat: 8,9%.

stec groep

- ontstaat naar een supermarktontwikkeling in het stadsdeel. De toevoeging van ondergeschikte detailhandel past daarbij.
Een mogelijk verdringingseffect als gevolg van de ontwikkeling is beperkt. We concluderen dat solitaire locaties daarbij het meest kwetsbaar zijn, en de effecten met name daar gaan
- landen. Dit zijn plekken buiten de aangewezen winkelstructuur, en bij eventuele leegstand ontstaat dan ook geen ongewenste situatie gezien het detailhandelsbeleid.
Door de ontwikkeling van een wijkverzorgend centrum inclusief enige ondersteunende detailhandel ontstaat een toekomstbestendig winkelgebied.