



**Berkel-Enschot
Distributieve toets en
effecten centrumplan**



16 juni 2015



Eindrapportage



**BUREAU
STEDELIJKE
PLANNING**

Status:

Eindrapportage

Datum:

16 juni 2015

Een product van:

Bureau Stedelijke Planning bv
Silodam 1E
1013 AL Amsterdam
020 - 625 42 67
www.stedplan.nl
amsterdam@stedplan.nl

Team Detailhandel en Leisure:

Dr. Aart Jan van Duren
Sandra Beentjes MSc.

Voor meer informatie: Aart Jan van Duren, ajvd@stedplan.nl

In opdracht van:

Heijmans Vastgoed bv

De in dit document verstrekte informatie mag uitsluitend worden gebruikt in het kader van de opdracht waarvoor deze is opgesteld. Elk ander gebruik behoeft de voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Stedelijke Planning BV©.

Projectnummer: 2015.A.540

Referentie: 2015.A.540 Heijmans VG, Berkel-Enschot centrum DPO en effecten



Inhoudsopgave

	Pagina
Inleiding	4
Samenvatting	6
1 Contextanalyse	9
1.1 Het initiatief	
1.2 Omvang, samenstelling en ontwikkeling draagvlak (vraag)	
1.3 Detailhandelsstructuur (aanbod)	
1.4 Trends en ontwikkelingen	
1.5 Beleidsuitgangspunten	
2 Ontwikkelingsmogelijkheden detailhandel	21
2.1 Winkeldichtheden	
2.2 Distributieve berekening	
2.3 Conclusies	
3 Effectenstudie	24
3.1 Economische en ruimtelijke impuls	
3.2 Effecten op de bestaande structuur	
3.3 Effecten op leegstand en woon-, leef- en ondernemersklimaat	
3.4 Randvoorwaarden	
Bijlage 1: Begrippenlijst	29

Inleiding

Heijmans Vastgoed heeft in 2009 een concessie-overeenkomst getekend voor de ontwikkeling van Koningsoord. De locatie wordt in de toekomst het nieuwe centrum van Berkel-Enschot. Het plan voorziet in de realisering van een compleet nieuw dorpshart voor Berkel-Enschot in en rond de gebouwen van Abdij Koningsoord. Het bestaande winkelcentrum Eikenbosch zal worden opgeheven en getransformeerd tot woningbouwlocatie. Het commerciële programma is begroot op ca. 10.450 m² bvo, waarvan het overgrote deel (9.800 m² bvo) voor detailhandel (6.200 m² dagelijks en 3.600 m² niet-dagelijks). Het huidige centrum omvat ca. 6.300 m² bvo aan commerciële functies. De ontwikkeling past binnen de beleidskaders van zowel de gemeente als de regio.

Een (distributieve) onderbouwing van de plannen, in combinatie met inzicht in de kwantitatieve en kwalitatieve effecten, is noodzakelijk in verband met de bestemmingsplanprocedure. Dit noemen we ook wel een “Distributieve toets en effectanalyse”.

Het antwoord op de volgende vragen staat in de voorliggende rapportage centraal:

1. **Behoefte.** Wat is de behoefte (kwantitatief en ruimtelijk-kwalitatief) aan de genoemde ontwikkeling?
2. **Effecten.** Wat zijn de effecten van de beoogde ontwikkeling op het functioneren van het (nieuwe) centrum, op de bestaande detailhandelsstructuur in de regio, op leegstand en op het woon-, leef- en ondernemersklimaat?
3. **Randvoorwaarden.** Wat zijn de uitgangspunten en randvoorwaarden waarbinnen de ontwikkeling plaats kan vinden zodanig dat de positieve effecten op structuur en omgeving de negatieve effecten verre zullen overtreffen?

Ladder voor duurzame verstedelijking

De ‘*ladder voor duurzame verstedelijking*’ (gebaseerd op de SER-ladder voor bedrijventerreinen) deed zijn intrede in de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte (SVIR) en is via artikel 3.1.6 lid 2 vastgelegd als procesvereiste in het Besluit ruimtelijke ordening (Bro). Het Bro bepaalt dat voor alle ruimtelijke plannen, waaronder bestemmingsplannen, de treden van de ladder moeten worden doorlopen. Het doel van de ladder is een zorgvuldige ruimtelijke ordening, in termen van optimale benutting van de ruimte in het stedelijk gebied. Met de ladder wordt een zorgvuldige afweging en transparante besluitvorming bij alle ruimtelijke en infrastructurele besluiten nagestreefd.

De ladder kent het volgende afwegingskader:

1. Is er een **actuele regionale behoefte** aan deze nieuwe ontwikkeling (bedrijven, kantoren, woningen en andere stedelijke ontwikkelingen)? Indien dat niet het geval is stopt de planprocedure. Is er wel sprake van een regionale behoefte, dan volgt trede 2 van het afwegingskader.
2. Is (een deel van) de regionale behoefte op te vangen **binnen het bestaand stedelijk gebied binnen de regio**, door de transformatie of herstructurering hiervan? Zo ja, dan wordt het initiatief daar in beginsel gerealiseerd. Indien herstructurering of transformatie

van bestaand stedelijk gebied onvoldoende mogelijkheden biedt om aan de regionale, intergemeentelijke vraag te voldoen, volgt trede 3.

3. Indien nieuwbouw echt noodzakelijk is, dient een **locatie buiten bestaand stedelijk gebied** gezocht te worden die **multimodaal ontsloten** is of kan worden voor het opvangen van die behoefte.

Duurzame ontwricting

In het kader van een goede ruimtelijke ordening is in aanvulling op de ladder voor duurzame ontwikkeling in deze analyse tevens de vraag beantwoord wat de effecten van de ontwikkeling van Koningsoord zullen zijn op de bestaande winkelstructuur en op het woon-, leef- en ondernemersklimaat in Berkel-Enschot.

In de jurisprudentie van de Raad van State geldt als doorslaggevend criterium voor duurzame ontwricting de vraag of voor de inwoners van een bepaald gebied een voldoende voorzieningenniveau behouden blijft in de zin dat zij op een aanvaardbare afstand van hun woonplaats hun geregelde inkopen kunnen doen. Het gaat bij duurzame ontwricting dus niet om de vraag of sprake is van overaanbod in het verzorgingsgebied of om mogelijke sluiting van specifieke bestaande detailhandelsvestigingen. Door de (tussen)uitspraak van de Raad van State inzake het centrumplan Emmeloord van 5 december 2012 (nr. 201200385/1/R2) wordt voorts ook nog eens benadrukt dat bij een zorgvuldige ruimtelijke ordening ook hoort dat een plan niet leidt tot een zodanige overcapaciteit dat er via de weg van leegstand sprake is van een aantasting van het woon-, leef- en ondernemersklimaat. Om deze reden wordt in deze rapportage ook aandacht besteed aan de vraag of dat in de onderhavige situatie mogelijk het geval is.

Leeswijzer

Deze rapportage is als volgt opgebouwd. In het eerste hoofdstuk staat het voorgenomen initiatief centraal, en de context waarbinnen deze beoordeeld moet worden. Denk daarbij aan vraag- en aanbodzijde van de markt, trends en ontwikkelingen en het vigerende beleid. In hoofdstuk 2 staan de ontwikkelingsmogelijkheden voor detailhandel centraal. Deze zijn getoetst aan de hand van kwantitatieve en kwalitatieve methodes. In het derde hoofdstuk zijn de effecten op de bestaande winkelstructuur, leegstand en het woon-, leef- en ondernemersklimaat in beeld gebracht. Het rapport wordt voorafgegaan door een samenvatting van de belangrijkste conclusies.

Samenvatting

- De locatie Koningsoord in Berkel-Enschot wordt in de toekomst door Heijmans Vastgoed ontwikkeld tot het nieuwe centrum van Berkel-Enschot. Het plan voorziet in de realisering van een compleet nieuw dorpshart in en rond de gebouwen van Abdij Koningsoord. Het commerciële programma is begroot op ca. 10.450 m² bvo, waarvan het overgrote deel (9.800 m² bvo) voor detailhandel (6.200 m² dagelijks en 3.600 m² niet-dagelijks). Het huidige centrum omvat ca. 6.300 m² bvo aan commerciële functies. Het bestaande winkelcentrum Eikenbosch zal worden opgeheven en getransformeerd tot woningbouwlocatie. De ontwikkeling past binnen de beleidskaders van zowel de gemeente als de regio.
- Het centrum van Berkel-Enschot bedient de bijna 11.000 inwoners van de woonplaats en heeft blijkens opgave van enkele sleutelretailers ook een beperkt aanvullende functie voor inwoners van omliggende plaatsen.
- Het winkelaanbod per inwoner is laag in Berkel-Enschot. Dit geldt zowel voor de dagelijkse sector als voor de niet-dagelijkse sector. Ook het supermarktaanbod per inwoner is laag in vergelijking met het Nederlands gemiddelde; 0,14 m² per inwoner in Berkel-Enschot ten opzichte van 0,24 m² per inwoner in Nederland. Daarnaast is er geen discountformule (Aldi of Lidl) in de kern gevestigd.
- Door de te verwachten bevolkingsgroei in Berkel-Enschot zal het supermarktaanbod per inwoner verder afnemen. Door de geringe omvang van de huidige supermarkten en de afwezigheid van een discountformule bestaat de kans dat een steeds groter deel van de inwoners elders boodschappen gaat doen op een plaats waar de keuze groter is. Zo heeft het (dagelijkse) winkelaanbod in het kleinere Udenhout jarenlang geprofiteerd van het relatief beperkte winkelaanbod in Berkel-Enschot.
- Supermarkten zijn essentiële dragers voor een centrum zoals dat van Berkel-Enschot, die een stevig fundament (moeten) hebben in winkels die gericht zijn op de dagelijkse boodschappen. Belangrijke trend in de supermarktbranche is schaalvergroting; kleine winkels vallen uit en aan de bovenkant vindt opwaardering plaats door vergroting en verplaatsing van bestaande winkels.
- In de detailhandelsvisie van de gemeente Tilburg uit 2013 is het centrum van Berkel-Enschot aangemerkt als wijkwinkelcentrum dat toe is aan groei en vernieuwing (mede door een stijging van het inwoneraantal). Wijkwinkelcentra zijn brandpunten waarin het gaat om meer dan boodschappen doen en hebben minimaal twee supermarkten nodig. Naast het dagelijks aanbod bieden deze centra frequent benodigde niet-dagelijkse artikelen.
- Mede door de geringe omvang van het winkelcentrum wordt een hoge gemiddelde vloerproductiviteit behaald in zowel de dagelijkse als niet-dagelijkse sector. Die geringe omvang zorgt er echter ook voor dat de winkels in hun functioneren onnodig beperkt worden.
- Ondanks (of misschien wel dankzij) de beperkte omvang liggen de vloerproductiviteiten in de detailhandel in Berkel-Enschot nu reeds (ruim) bovengemiddeld, zowel in de dagelijkse als in de niet-dagelijkse sector.
- Door de kwantitatieve en kwalitatieve opwaardering van het centrum in Berkel-Enschot zal vooral de koopkrachtbinding in de dagelijkse sector in 2025 hoger zijn dan momenteel het geval is. Samen met de te verwachten bevolkingsgroei biedt dit voldoende perspectief om de additionele meters in de dagelijkse sector te

verantwoorden. De uitbreiding van de niet-dagelijkse sector valt te verantwoorden met behulp van de bevolkingsgroei.

- Het project levert een directe werkgelegenheid op van ca. 90 arbeidsplaatsen¹ en ook nog eens ca. 20 aan indirecte werkgelegenheid (bij toeleverende bedrijven)², in totaal dus 110.
- De ontwikkeling heeft diverse uitstralingseffecten. De kwantitatieve en kwalitatieve opwaardering van het detailhandelsaanbod zorgt ervoor dat de detailhandelsstructuur versterkt wordt, het vestigingsklimaat aantrekkelijker is, het werkt als katalysator voor nieuwe investeringen en daarnaast heeft het winkelcentrum een sociale functie voor de kern.
- Behalve positieve economische en uitstralingseffecten zijn er ook effecten in termen van de verdringing van omzet te verwachten. Een belangrijk deel van de nieuwe, additionele omzet van het nieuwe winkelcentrum in Berkel-Enschot is te herleiden tot de forse groei van de lokale bevolking en tot de hogere binding van de inwoners van Berkel-Enschot aan het winkelaanbod in de eigen kern (minder afvloeiing). Dit deel zal niet ten koste gaan van het overig gevestigd aanbod in Berkel-Enschot. Deze effecten worden over een relatief groot gebied verspreid, van Udenhout en Oisterwijk voor de dagelijkse sector tot Tilburg en Oisterwijk voor de niet-dagelijkse sector.
- De additionele omzetclaim voor de dagelijkse sector maakt meer dan 80% uit van de totale additionele omzetclaim, waardoor de verwachting reëel is dat vooral het dagelijkse aanbod in Udenhout enig effect zal ondervinden van de realisering van winkelcentrum Koningsoord.
- Ook het gevestigde aanbod in Berkel-Enschot dat niet meeverhuist zal effecten ondervinden. Dit aanbod is echter beperkt in omvang en verspreid over de kern gevestigd. Hetzelfde geldt voor het te realiseren aanbod in Koningsoord: de in de huidige situatie hoge gemiddelde vloerproductiviteit (als gevolg van de te geringe omvang van het aanbod) zal door de ontwikkeling tot een meer gemiddeld niveau teruglopen. De distributieve berekening heeft laten zien dat de met dit programma gerealiseerde gemiddelde vloerproductiviteit nog steeds verantwoord is te noemen.
- Het effect van het voorgenomen initiatief zal het grootst zijn op de nu al matig functionerende winkels op verspreide locaties, dicht op Koningsoord. Deze winkels staan in de huidige situatie reeds onder druk, getuige de leegstand onder verspreide winkels. Dit is een autonome landelijke trend waarbij aan de onderkant van de winkelhiërarchie uitval plaatsvindt, dat door de realisering van Koningsoord hooguit zal worden versneld. De gemeente Tilburg is zich daarvan bewust en heeft ook om die reden ook in beleid ingezet op versterking van het centrum van Berkel-Enschot.
- Met de realisering van Koningsoord wordt de consument in Berkel-Enschot beter bediend. Uit de distributieve analyse blijkt dat er zowel in kwalitatief als kwantitatief opzicht voldoende aanknopingspunten zijn om het winkelaanbod in de kern te versterken. Hiermee kan lokale koopkracht beter aan het aanbod in de eigen kern worden gebonden en wordt onnodige koopkrachtafvloeiing (zoals nu nog het geval is) tegengegaan.
- Van een structuurversturende werking of 'duurzame ontwrichting' zal geen sprake zijn. Jurisprudentie wijst uit dat duurzame ontwrichting alleen relevant is bij de eerste levensbehoeften; inwoners moeten op acceptabele afstand van hun

¹ Uitgaande van een omzet per fte in de dagelijkse sector van € 262.000 en in de niet-dagelijkse sector van € 197.000 (bron: HBD, 2013).

² Op basis van eerdere input-output analyses voor de sector is een multiplier van 1,22 gehanteerd, dat wil zeggen dat bovenop de directe werkgelegenheid nog een additionele 22% aan indirecte werkgelegenheid optreedt.

woonlocatie boodschappen in eerste levensbehoeften kunnen (blijven) doen. Met de realisering van een cluster van dagelijks winkelaanbod op de locatie Koningsoord en het geringe verdringingseffect wat daardoor optreedt zal geen sprake zijn van duurzame ontwrichting op het niveau van kern of regio.

1 Contextanalyse

1.1 Het initiatief

In het gebied ten westen van het huidige winkelcentrum, in en rond de gebouwen van de Abdij Koningsoord, wordt het nieuwe dorpscentrum van Berkel-Enschot gerealiseerd. In het gebied wordt een nieuwe woonwijk ontwikkeld met circa 800 woningen verdeeld over 5 buurten. De invulling van de commerciële voorzieningen is opgenomen in tabel 1. Naast commerciële voorzieningen worden ook maatschappelijke voorzieningen gerealiseerd zoals de bibliotheek, een wijkcentrum en een gezondheidscentrum.

Figuur 1 Verkavelingskaart Koningsoord



Bron: Inbo, 2015

Tabel 1 Programma commerciële voorzieningen Koningsoord

Functie	m ² bvo/m ² wvo*	Huidig aanbod	Toevoeging
		Eikenbosch m ² wvo	m ² wvo
Detailhandel dagelijks	6.200 / 4.960	2.283	Ca. 2.675
Detailhandel niet-dagelijks	3.600 / 2.880	1.431	Ca. 1.450
Horeca	250	2 vestigingen	-
Ambachten	150	3 vestigingen	-
Particuliere dienstverlening	250	2 vestigingen	-
	10.450		

Bron: Heijmans Vastgoed *wvo = 80% van het bvo

De dragers van de component dagelijks in het nieuwe winkelcentrum worden gevormd door beide supermarkten (respectievelijk 1.760 m² bvo en 1.652 m² bvo), aangevuld met een derde, nieuwe meer discount/prijs georiënteerde supermarkt van circa 1.600 m² bvo. Tezamen bedraagt het supermarktaanbod met ruim 4.000 m² wvo zo'n 80% van het totale geprojecteerde dagelijkse aanbod in het nieuwe winkelcentrum.³

1.2 Omvang, samenstelling en ontwikkeling draagvlak (vraag)

De woonplaats Berkel-Enschot ligt ten noordoosten van Tilburg en is onderdeel van de gemeente Tilburg. De invulling van het commerciële en maatschappelijke programma in Koningsoord is primair gericht op de inwoners van Berkel-Enschot.

Kenmerken bevolking

In Berkel-Enschot wonen 10.860 mensen. De demografische samenstelling wijkt op een aantal punten af van het Nederlands gemiddelde:

- Het aandeel 25-45 jarigen is fors kleiner (21% ten opzichte van 26% landelijk).
- Berkel-Enschot is meer vergrijsd: het aandeel 65-plussers is 21%.
- Er wonen gemiddeld meer gezinnen: de gemiddelde huishoudgrootte ligt op 2,6 personen en het aandeel 0-15 jarigen is iets groter dan gemiddeld.
- Het gemiddeld inkomen ligt 15% boven het landelijk gemiddelde.
- Het aandeel niet-westerse allochtonen is met 2% zeer beperkt.

Tabel 2 Demografische kenmerken

	inw. 2014	% 0-15	% 15-25	% 25-45	% 45-65	% 65+	% Niet- westerse allocht.	Gem. hh- grootte	Gem. ink. per inw.*
Berkel-Enschot	10.860	19	11	21	28	21	2	2,6	25.700
Tilburg	210.270	16	15	28	26	15	15	2,1	20.800
Nederland		17	12	26	28	17	12	2,2	€ 22.400

Bron: CBS Statline 2014,* inkomen betreft 2012

³ Als we weten dat ca. 80% van de bestedingen aan dagelijkse artikelen terecht komt in supermarkten, is dat een vertrouwd aandeel.

Woningbouwplannen en ontwikkeling draagvlak

- In Koningsoord zullen circa 800 woningen gerealiseerd worden verspreid over vijf buurten.
- In februari 2015 was 70% (190 woningen) van de 270 geprojecteerde woningen in nieuwbouwwijk Hoge Hoek gerealiseerd. Dat betekent dat er nog circa 80 woningen gebouwd zullen worden.
- Woningbouwproject Enschootsebaan is ook al voor een deel gerealiseerd. Van de 360 woningen zijn er in ieder geval al 53 grondgebonden koopwoningen gerealiseerd.
- Ten westen van Berkel-Enschot en ten zuiden van Udenhout, is de ruimte voor woningbouwlocatie Oostkamer in voorbereiding. Het plan is om hier in de toekomst circa 230 kavels aan te bieden.
- De ontwikkeling van de 640 woningen in Akker-Heikant is tot 2020 in de ijskast gezet.
- Wanneer alle winkels verplaatst zijn naar het nieuw winkelcentrum wordt de locatie van het huidige winkelcentrum Eikenbosch gebruikt voor woningbouw.

Tabel 3 Woningbouwplannen Berkel-Enschot

Project	Aantal woningen	Status
Koningsoord	800 (720-880)	Hard
Hoge Hoek	80	Hard
Enschotsebaan	360	Hard
Akker-Heikant	640	Zacht
Oostkamer	230	Zacht

Bron: Google search en opgave gemeente Tilburg

Bevolkingsprognose

De verwachting is dat de komende jaren het inwoneraantal van Berkel-Enschot stijgt door voornoemde woningbouwplannen. In de bevolkingsprognose van de gemeente Tilburg (2014-2030) wordt de komende 10 jaar voor Berkel-Enschot een groei van 17% verwacht. Ook daarna zal de bevolking blijven groeien, tot ruim boven de 13.000 inwoners.

Tabel 4 Bevolkingsprognose Berkel-Enschot

	2014	2015	2020	2025	2030
Aantal inwoners	10.860	11.120	12.625	12.755	13.330

Bron: Bevolkingsprognose gemeente Tilburg 2014-2030

1.3 Detailhandelsstructuur (aanbod)

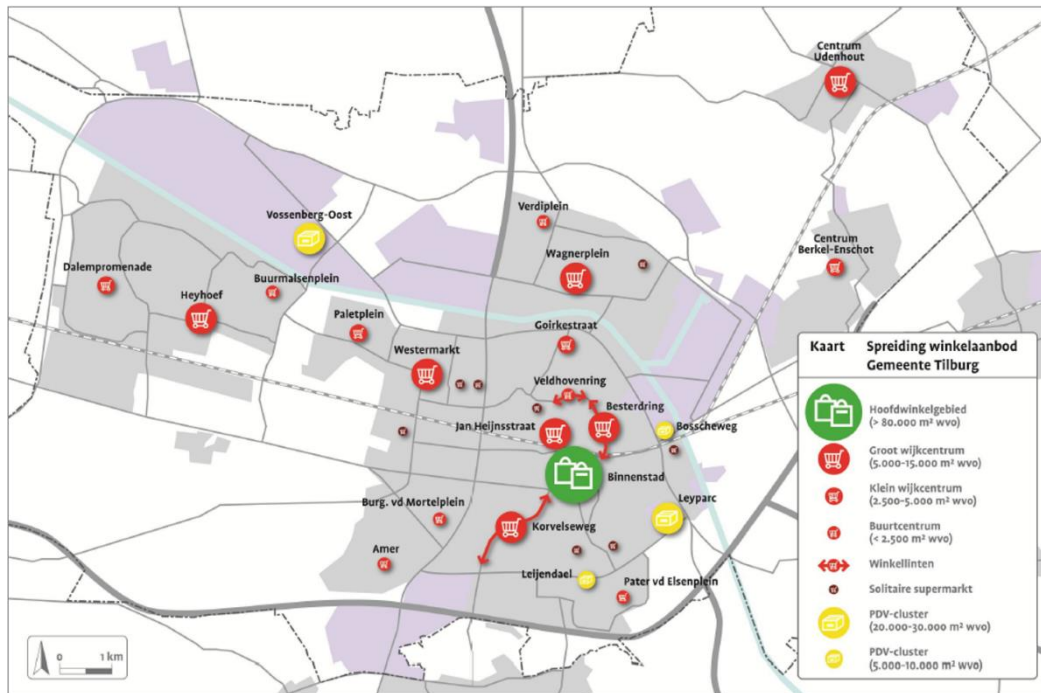
Regionaal krachtenveld

Berkel-Enschot is onderdeel van de gemeente Tilburg. In de vigerende detailhandelsvisie van de gemeente (uit 2013) wordt het centrum van Berkel-Enschot (Koningsoord genoemd, maar momenteel nog Eikenbosch genaamd) gerekend tot de grote wijkwinkelcentra. Deze centra nemen een prominente plaats in de bestaande voorzieningenstructuur in. Het zijn brandpunten waarin het gaat om meer dan

boodschappen doen. Naast het dagelijks aanbod bieden deze centra frequent benodigde niet-dagelijkse artikelen. Het overige aanbod (mode en luxe artikelen) is in deze centra beperkte mate aanwezig.

De huidige winkelstructuur van de gemeente Tilburg is weergegeven in figuur 2, waarin het centrum van Berkel-Enschoot nog als klein wijkwinkelcentrum staat weergegeven.

Figuur 2 Winkelstructuur Tilburg

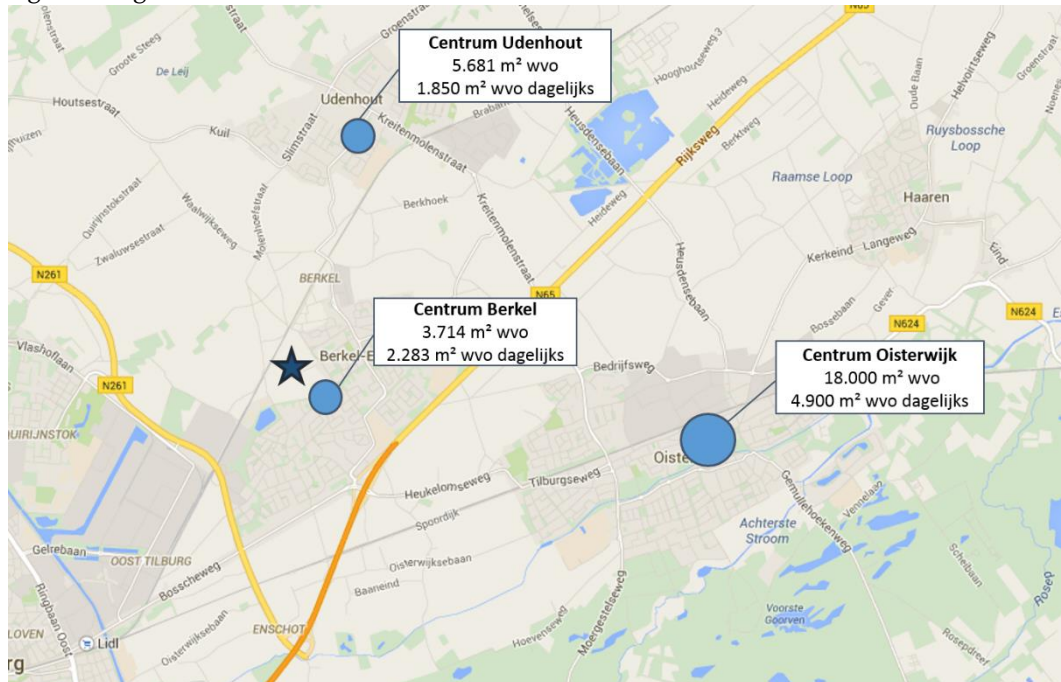


Bron: BRT Achtergrondkaart, bewerking Bureau Stedelijke Planning

Berkel-Enschoot ligt in de driehoek van de woonplaatsen Oisterwijk (ca. 20.000 inwoners), Tilburg en Udenhout (ruim 8.000 inwoners). Net als Berkel-Enschoot behoort ook Udenhout tot de gemeente Tilburg. Tussen Berkel-Enschoot en Udenhout zijn van elkaar gescheiden door de spoorlijn Den-Bosch-Tilburg. Oisterwijk is van Berkel-Enschoot gescheiden door de rijks- en provinciale weg A65/N65. Oisterwijk vormt samen met Moergestel de gemeente Oisterwijk.

- Het centrum van Oisterwijk is met haar circa 18.000 m² wvo ruim vier keer zo groot als het huidige centrum van Berkel-Enschoot. Het dagelijkse aanbod is met 4.900 m² wvo ruim en gevarieerd ingevuld met onder andere Albert Heijn (1.400 m² wvo), Emté (900 m² wvo) en Lidl (900 m² wvo). Het aanbod in het centrum is iets minder dan de helft (45%) van het totale detailhandelsaanbod in Oisterwijk.
- Het detailhandelsaanbod in Udenhout bedraagt 9.301 m² wvo, waarvan 3.058 m² in de dagelijkse sector. Circa 60% van het aanbod (in vierkante meters) is in het centrum van Udenhout gevestigd. Het centrum is met 5.681 m² wvo iets kleiner dan het huidige centrum van Berkel-Enschoot, maar heeft wel een discountsupermarkt (Aldi van 497 m² wvo) én een full-servicesupermarkt (Plus van 760 m² wvo). Met drie supermarkten (er is ook nog een solitaire Emté) is het aantal supermarkten in Udenhout groter dan in het de helft grotere Berkel-Enschoot.

Figuur 3 Regionaal krachtenveld



Bron: Google Maps & Locatus gemeente Tilburg, bewerking Bureau Stedelijke Planning

Lokaal krachtenveld

Het grootste deel van het aanbod van detailhandel van Berkel-Enschot is in het centrum gevestigd. Dit winkelcentrum is in de jaren '80 gebouwd op de grens van het dubbeldorp Berkel-Enschot. Het winkelcentrum telt (inclusief de kortbij gelegen Albert Heijn) tien vestigingen in de dagelijkse sector (2.283 m² wvo) en tien vestigingen in de niet-dagelijkse sector (1.431 m² wvo). Het overige aanbod is verspreid over de kern gevestigd, waaronder twee kleine concentraties in de (voormalige) centra van Berkel en Enschoot. Op de Kerkstraat, (voormalig) centrum van Enschoot, betreft het voornamelijk dagelijks aanbod. Op de Sint Willibrordstraat, (voormalig) centrum van Berkel betreft het voornamelijk in en om het huis (dierenwinkel, bouwmarkt, fietswinkel en woningtextiel).

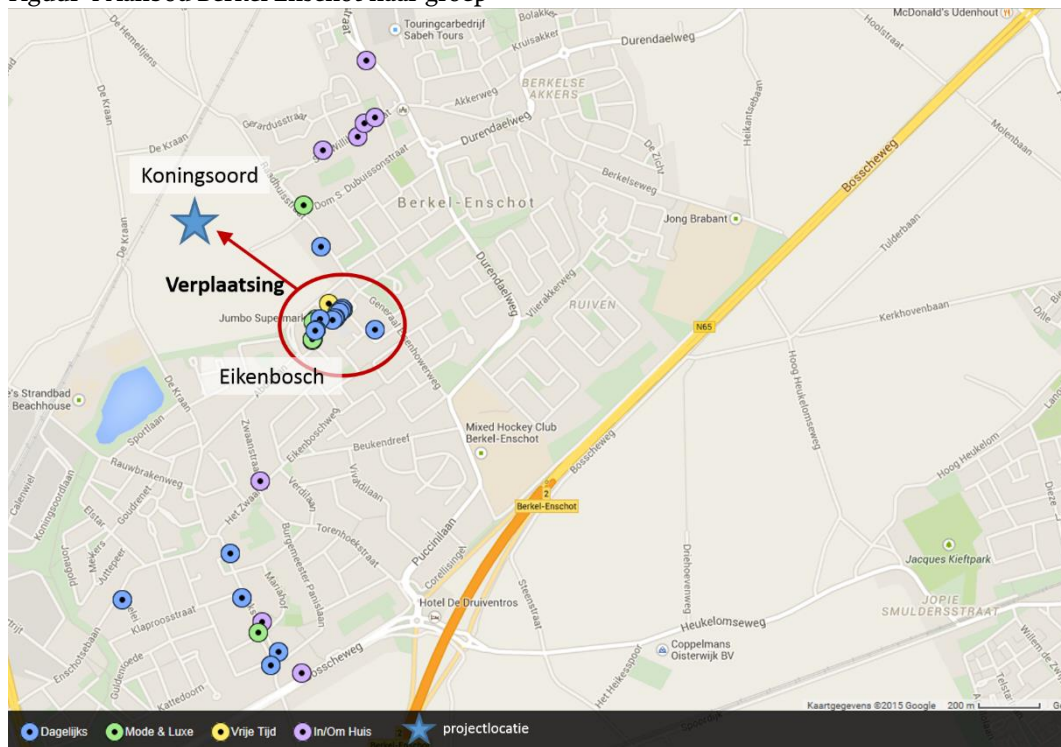
In 2007 heeft er een koopstromenonderzoek plaatsgevonden. Hieruit bleek dat 77% van de bestedingen van de inwoners van Berkel-Enschot aan dagelijkse artikelen in de kern Berkel-Enschot terecht komt. Afvloeiing vindt voornamelijk plaats naar Udenhout, met een oriëntatie van toen 14%. Veel geringer (5%) is de oriëntatie op Tilburg en Oisterwijk). Inwoners van het kleinere Udenhout verkiezen daarentegen Tilburg boven Berkel-Enschot.

Uit hetzelfde koopstromenonderzoek bleek dat 36% van de bestedingen van de inwoners van Berkel-Enschot aan niet-dagelijkse artikelen in de kern Berkel-Enschot terecht komt. Afvloeiing in deze sector vindt voornamelijk plaats naar Tilburg, met een oriëntatie van toen 48%. Veel geringer (9%) is de oriëntatie op Oisterwijk.

Op basis van het koopstromenonderzoek uit 2007 zijn geen conclusies te trekken over de koopkrachttoevoeling (het aandeel omzet in Berkel-Enschot door consumenten van buiten de kern. Wel weten we op basis van recente herkomstcijfers van de

supermarkten Jumbo en Albert Heijn in het centrum van Berkel-Enschot dat de toevloeiing voor hen tussen de 10 en 20% bedraagt.

Figuur 4 Aanbod Berkel-Enschot naar groep



Bron: Locatus, Gemeente Tilburg

Leegstand

In Berkel-Enschot staan elf panden leeg met een winkelvloeroppervlakte van 1.323 m² vwo. De winkelleegstand⁴ bedraagt hiermee circa 14% en ligt ver boven het landelijk gemiddelde van 7,5%. Zes panden met gezamenlijk 628 m² staan leeg in het centrum van Berkel-Enschot (Eikenbosch) en zullen gesloopt worden. Deze leegstand is bewust, het loont immers niet om te investeren in een nieuwe winkel, en loopt vooruit op de relocatie van het winkelcentrum. De overige vijf panden (695 m² vwo) zijn verspreid over Berkel-Enschot. Het betreft twee langdurig leegstaande panden (een tot drie jaar) en drie structureel leegstaande panden (meer dan drie jaar).

Supermarktstructuur

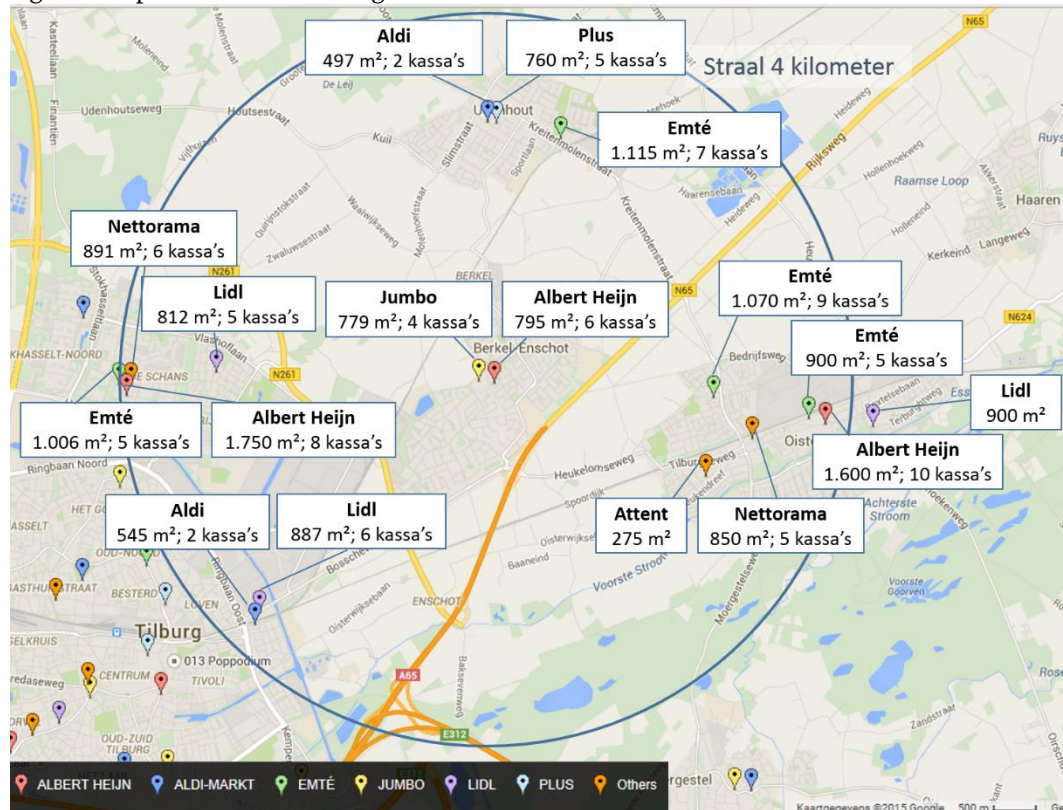
In Berkel-Enschot zijn twee supermarkten gevestigd, die beide zullen verplaatsen naar Koningsoord. De huidige vestigingen zijn naar moderne maatstaven vrij klein: Jumbo heeft een vestiging van 779 m² vwo en Albert Heijn een winkel van 795 m² vwo. De supermarktdichtheid is daarmee 0,14 m² per inwoner en ligt ver onder het landelijk gemiddelde (0,24 m² per inwoner).

Alternatieven liggen in Udenhout, Oisterwijk en het noordoosten van Tilburg. Udenhout heeft met twee full-service en één discountsupermarkt een groter en meer gevarieerd supermarktaanbod dan Berkel-Enschot. Plus en Aldi zijn in het centrum gevestigd, Emté aan de doorgaande weg door Udenhout (oost-west richting).

⁴ Twee derde van de totale oppervlakte aan leegstand wordt als winkelleegstand gezien.

Voor een vestiging van discountsupermarkt Lidl zijn inwoners van Berkel-Enschot aangewezen op Tilburg: Lidl-Bosscheweg (887 m² wvo) of Lidl-Kreverplein (812 m² wvo) zijn de meest logische keuzes voor inwoners van het dorp. Bij Lidl-Bosscheweg is direct aan de andere zijde van het spoor tevens discountsupermarkt Aldi (545 m² wvo) gevestigd.

Figuur 5 Supermarktstructuur regio Berkel-Enschot



Bron: Locatus, gemeente Tilburg en supermarktguids, maart 2015

Detailhandelsplannen

- Aldi Udenhout zou graag een groter pand willen en heeft in april 2015 een plan gelanceerd tijdens een informatiebijeenkomst van de Udenhoutse dorpsraad. Zij zien mogelijkheden om op de locatie van sporthal De Schelf en de toneeltoren een grote supermarkt met daarboven appartementen te vestigen.⁵ De gemeente Tilburg heeft zich nog niet uitgesproken over de wenselijkheid van deze ontwikkeling.
- Ook in Oisterwijk is Aldi bezig. Al drie jaar probeert de discountsupermarkt een vestiging te openen in het centrum aan de Kerkstaat (voorheen Jansen Meubelen). De gemeente probeert dit met een nieuw bestemmingsplan echter tegen te houden.
- Lidl wil in Oisterwijk de winkel op haar huidige locatie (Gemullehoekenweg 29) ingrijpend verbouwen en uitbreiden. Uit het collegeverslag van 31 maart 2015 blijkt dat het college besloten heeft een omgevingsvergunning te verlenen voor het realiseren van een tijdelijke Lidl supermarkt op de locatie Heusdensebaan 50 te Oisterwijk voor een periode van maximaal 1 jaar⁶.

⁵ <http://www.bd.nl/regio/tilburg-en-omgeving/tilburg/aldi-wil-de-schelf-en-de-toneeltoren-in-udenhout-1.4851359>

⁶ http://oisterwijk.nl/fileadmin/files/oisterwijk/bestuur-politiek/besluitenlijsten/2015/Collegeverslag_20150331.pdf

1.4 Trends en ontwikkelingen

De detailhandel is altijd al een sector geweest die sterk werd beïnvloed door maatschappelijke, culturele en economische ontwikkelingen. Momenteel zijn die echter van een dusdanige aard en omvang dat we gerust kunnen spreken van een retailrevolutie, met ingrijpende veranderingen voor de manier waarop consumenten boodschappen doen en winkelen. En ook met ingrijpende veranderingen voor de (ruimtelijke) organisatie van de sector zelf.

Bij die revolutionaire veranderingen zijn drie dominante trends te onderscheiden. Allereerst heeft sinds het eind van het vorige decennium de **economische crisis** zich in alle hevigheid geopenbaard. De detailhandel, vooral die in non-food, verkeert in zwaar weer: de bestedingen in non-food dalen al vijf jaar op rij. Na enkele zeer moeilijke jaren gloort er voorzichtig hoop aan de horizon; het dalende consumentenvertrouwen lijkt een halt te zijn toegeroepen en toont eind 2013 de eerste tekenen van een voorzichtig herstel. De Rabobank voorziet echter tot 2020 geen stijging van de particuliere consumptie als gevolg van aanhoudende bezuinigingen, de onzekere economische situatie en pensioenen, en te hoge particuliere schulden (thema-update detailhandel, december 2013). Er is meer aan de hand dan een lange periode van laagconjunctuur. Er is namelijk een revolutie in de detailhandelswereld gaande. **Internetwinkelen**, enkele jaren geleden nog een betrekkelijk beperkt fenomeen, neemt inmiddels al meer dan 10% van de non-food bestedingen in. Experts verwachten een verdere groei naar 20 à 30%, deels door technologische ontwikkelingen, deels ook doordat een toenemende aantal consumenten is opgegroeid met internet, en dus ook zeer vertrouwd is met e-shopping.

Figuur 6 Generieke trends en ontwikkelingen



Daarnaast staat Nederland aan de vooravond van een **demografische aardverschuiving**. Er is gelijktijdig sprake van verdunning (daling gemiddelde huishoudgrootte), verkleuring, vergrijzing en een krimpende beroepsbevolking. De vrije bestedingsruimte van al deze bevolkingsgroepen is lager dan die van een traditioneel huishouden. De demografische veranderingen treffen overigens ook de

sector zelf. Door de vergrijzing van het ondernemersbestand gaat een groot aantal zelfstandige winkeliers de komende jaren met pensioen. Door het ongunstige toekomstperspectief in de sector zijn de overnamekansen vaak gering.

Door het ingrijpende en structurele karakter van de veranderingen is ook de vestigingsstrategie van winkelketens, zeker in de non-food, aan het veranderen. Jarenlang lag de nadruk bij veel ketens op expansie, en openden zij talrijke winkels, ook in de kleinere winkelgebieden. Omdat de functie van de fysieke winkel onder invloed van de technologische veranderingen aan het veranderen is, is aan die expansie een einde gekomen. Veel ketens maken een pas op de plaats en investeren primair in een beperkter aantal vestigingen, in vooral de grotere winkelgebieden.

Het samenspel van de genoemde ingrijpende veranderingen leidt tot een structureel lagere behoefte aan fysieke winkels. Ook leidt het tot veranderingen in de aard van de winkels. Nieuwe concepten zoals afhaalpunten en pick-up points, al dan niet geïntegreerd in bestaande winkels, komen op. De structurele veranderingen hebben gevolgen voor alle typen winkelgebieden, van de buurtcentra tot de grootste binnensteden, en van de grootschalige concentraties (woonboulevards) tot de stadsdeelcentra. Toch is het ene centrum kwetsbaarder voor de veranderingen dan het andere. Criteria die van invloed zijn op de mate van kwetsbaarheid zijn uiteenlopend van aard:

- *Demografisch*: winkelgebieden in stedelijke gebieden in de Randstad en delen van Brabant, waar sprake is van bevolkingsgroei en (relatieve) verjonging, zijn minder kwetsbaar dan winkelgebieden in de krimpregio's van Nederland.
- *Branchesamenstelling*: winkelgebieden die een groot aandeel internetgevoelige branches kennen (mode, bruin- en witgoed, sport en spel) zijn gevoeliger dan winkelgebieden die vooral gedragen worden door supermarkten en andere dagelijkse winkels.
- *Omvang*: De winnaars zijn de kleine(re) winkelgebieden die voorzien in de behoefte van consumenten op zoek naar snelheid en gemak (denk aan wijkwinkelcentra) en de grote winkelgebieden die voorzien in de behoefte aan beleving (denk aan de binnenstad van 's-Hertogenbosch). Verliezer zijn de middelgrote centra die zich noch functioneel, noch in termen van beleving kunnen onderscheiden, niet ten opzichte van het internet en niet ten opzichte van de grote binnensteden.

Voor Berkel-Enschot geldt dat de dynamiek aan de vraagzijde groot is; er is sprake van een groei van de bevolking. Dat is gunstig, temeer daar het de bevolking relatief jong houdt en daarmee een rem zet op de neerwaartse druk op de consumptieve bestedingen. Tegelijkertijd moeten we ook vaststellen dat het huidige winkelcentrum Eikenbosch kwetsbaar is. De leegstand is hoog, mede omdat bekend is dat er een nieuw winkelcentrum ontwikkeld gaat worden. Ook is het supermarkt krachtenveld sterk, met verschillende op relatief korte afstand.

De drie dominante trends zetten ook de trends die de detailhandel al langer kenmerkten verder op scherp. Denk aan branchevervaging en de verruiming van de openingstijden. Verruiming van de openingstijden (tot later in de avond en op zondag) is een logisch antwoord op de 24/7 beschikbaarheid van e-commerce. Branchevervaging krijgt een andere dimensie door de technologische ontwikkelingen. Waar het aanvankelijk vooral ging om bouwmarkten die fietsen verkochten, of een

IKEA die ook levensmiddelen verkocht, inmiddels gaat het om vervaging van grenzen tussen sectoren. Is een afhaalpunt een winkel of een bedrijf? Is een Sissy Boy Homeland horeca of detailhandel? Is Camera.nu groothandel of detailhandel?

Supermarkten als dragers van winkelgebieden

- Supermarkten zijn **essentiële dragers van centra die gericht zijn op de dagelijkse boodschappen**. Supermarkten garanderen een continue bezoekersstroom, zeker als deze functioneel zijn uitgerust: moderne afmeting en een goede parkeergelegenheid. Het aandeel van de dagelijkse en frequent benodigde artikelen neemt toe ten koste van non food. Dit geldt vooral voor de ondersteunende (buurt- en) wijkwinkelcentra, zoals Berkel-Enschot (gezien vanuit de winkelstructuur van Tilburg).
- **Schaalvergroting dominante trend**. Er is sprake van enerzijds uitval aan de onderkant (de kleine supermarkten) en anderzijds opwaardering aan de bovenkant (vergroting/relocatie). Door de druk op de prijzen en daarmee op de marges moeten traditionele buurt- en wijksupermarkten een hogere omzet realiseren om rendabel te blijven. Anderzijds hebben consumenten steeds meer de neiging om te kleine supermarkten voorbij te rijden om uit complete assortimenten te kunnen kiezen. Buurt- en kleine wijksupermarkten die een te beperkt verzorgingsgebied bedienen zitten daarmee in een spagaat waar ze nauwelijks uit kunnen komen. De meeste full-service supermarktformules zien 1.600 m² wvo (2.000 m² bvo) als ideale maat (soms nog groter, ingegeven vanuit functie/omzetspotentie en/of de wens dochterretailers als slijterij en drogist mee te nemen). De van origine (hard) discounter Lidl neemt tegenwoordig het liefst minimaal 1.440 m² wvo (1.800 m² bvo, oplopend tot 2.000 m² bvo) af. Aldi, feitelijk nog de enige echte hard-discounter, opteert voor minimaal 1.000 m² wvo (1.300 m² bvo).
- **Nieuwe aanbodvormen in opkomst**. Naast de alom bekende wijkwinkelsupermarkt zijn nieuwe aanbodvormen in opkomst: grootschalige supermarkten, discountformules, supermarkten met een extra groot versaanbod, traffic voorzieningen en internet. Bij deze laatste is het bij sommige aanbieders mogelijk de boodschappen thuis te laten bezorgen (zoals Albert Heijn), maar steeds meer aanbieders hebben een pick-up point (extern of in een bestaande winkel). Anders dan in de non-food speelt e-commerce nog een betrekkelijk geringe rol in de distributie van levensmiddelen. Het omzetteel van de supermarkten dat voor rekening komt van e-commerce is momenteel 1,4%. De algemene verwachting is dat dit percentage zal groeien naar 3 tot 5% in 2020.⁷

1.5 Beleidsuitgangspunten

Provinciaal Beleid

Structuurvisie ruimtelijke ordening Provincie Noord-Brabant (2011)

In januari 2011 is de Structuurvisie ruimtelijke ordening Provincie Noord-Brabant vastgesteld. De provincie streeft naar een robuuste, dat wil zeggen economisch levensvatbare, voorzieningenstructuur. Vanwege de verwachte geringe groei van de bevolking is er een beperkte ruimte voor de uitbreiding van detailhandelsvoorzieningen. Daarom is het belangrijk zorgvuldig om te gaan met de bestaande

⁷ Presentatie Jumbo op het supermarktvestgoedcongres 21-11-2014

winkelcentra. Dit is een primaire verantwoordelijkheid van de gemeenten. De provincie kiest bij de ontwikkeling van nieuwe bovenregionale detailhandels- en leisurevoorzieningen voor goed bereikbare locaties, zowel met de auto, fiets als het openbaar vervoer. Dit betekent dat deze voorzieningen zich kunnen ontwikkelen in hoogstedelijke zones in het stedelijk concentratiegebied.

Discussienota Detailhandel in Noord-Brabant (2012)

De provincie Noord-Brabant heeft in december 2012 een discussienota Detailhandel in Noord-Brabant opgesteld waarin de situatie in de detailhandel in Brabant, de ruimtelijke vraagstukken en regionale opgaven in beeld zijn gebracht. Op initiatief van de Provincie Noord-Brabant is er een expertteam geformeerd. Het team bestaat uit experts van overheden, koepelorganisaties van marktpartijen en kennisinstellingen. In de Regionaal Ruimtelijke Overleggen van juni 2013 heeft het expertteam haar advies voor een vitale en toekomstbestendige detailhandelsstructuur gepresenteerd. Volgens het expertteam de volgende (basis)uitgangspunten van belang:

- De consumentenbehoefte en het (voortdurend veranderende) consumentengedrag zijn bepalend voor het functioneren van de detailhandel en moeten daarom leidend zijn voor het te voeren detailhandelsbeleid. Een belangrijk uitgangspunt hierbij is concentratie van winkels in compacte, complete en comfortabele winkelgebieden.
- De detailhandelsstructuur moet ruimte bieden aan de dynamiek in de detailhandelssector, aan innovaties en aan de vernieuwingsdrang van retailers en eigenaren, zodat deze kansen krijgen om in te kunnen spelen op de veranderingen in de markt.
- De detailhandel is een vervangingsmarkt geworden. Nieuwe ontwikkelingen beïnvloeden daarom in vrijwel alle gevallen de bestaande detailhandelsstructuur. Tegelijk blijft vernieuwing nodig om de winkelstructuur aantrekkelijk en vitaal te houden voor de consument. De bestaande winkelstructuur geldt als vertrekpunt, zonder per definitie alle bestaande winkellocaties te willen behouden. Het behoud van winkellocaties moet worden afgezet tegen de gewenste vernieuwing en verbetering van locaties en de detailhandelsstructuur in zijn totaliteit.
- De detailhandel functioneert binnen een breder economisch, sociaal en maatschappelijk kader. Het beleid ten aanzien van detailhandel dient a priori te gaan over de detailhandelsmarkt zelf. De te maken (ruimtelijke) afwegingen dienen vanuit dit perspectief te worden gemaakt.
- Een betrouwbare en consistente overheid is essentieel.

Gemeentelijk beleid

Visie Detailhandel (2013)

In juni 2013 is er een nieuwe Visie Detailhandel gemeente Tilburg vastgesteld. In deze visie wordt gestreefd naar een verbetering van de bestaande structuur en een verdere versterking van bestaande, kansrijke winkelgebieden. Als het gaat om investeren in de detailhandelsstructuur, het maken van kwaliteitsslagen en uitbreiding van het aanbod ligt de prioriteit bij de Tilburgse binnenstad. De binnenstad heeft nu vooral een lokaal en regionaal verzorgende functie en trekt relatief weinig bovenregionale bezoekers.

Tilburg zet voorts in op 4 grote wijkwinkelcentra, waarvan Koningsoord er een is. Deze centra nemen een prominente plaats in de bestaande voorzieningenstructuur.

Het zijn brandpunten waarin het gaat om meer dan boodschappen doen. Naast het dagelijks aanbod bieden deze centra frequent benodigde niet-dagelijkse artikelen. Het overige aanbod (mode en luxe artikelen) is in beperkte mate aanwezig.

De wijkwinkelcentra hebben een belangrijke functie ook als bovenwijkse voorziening en houden die ook. De detailhandelsstructuur in deze wijkwinkelcentra is voor een belangrijk deel weerbaar en voldoet aan de voorwaarden om kansrijk en levensvatbaar te blijven. Voor deze centra is het uitgangspunt is dat er qua omvang minimaal 2 supermarkten aanwezig zijn, het centrum centraal in de wijk ligt en minimaal 10.000 inwoners voorziet. Ondanks hun kansrijkheid geldt voor de Tilburgse wijkwinkelcentra dat zij op basis van verschillende motieven toe zijn aan doorontwikkeling. Zo is in een aantal centra sprake van een gedateerd uiterlijk, een aanbod dat niet meer is afgestemd op de behoefte van de consument of is door de aanzienlijke groei van de omgeving en het aantal bezoekers sterk behoefte aan groei van het aanbod in m² en diversiteit/kwaliteit. Concrete ontwikkelingen voor versterking van het aanbod op wijkwinkelniveau zijn ingezet voor Heyhoef, Wagnerplein en Koningsoord.

Koningsoord, gelegen in Berkel-Enschot neemt volgens de visie steeds meer de functie van een wijkwinkelcentrum in en dat zal de komende jaren door de stijging van het aantal inwoners in deze kern (in komende 5 jaar groei van 2.000 inwoners door uitbreidingsgebieden) alleen nog maar sterker toenemen. Los van de groei van de omvang van het voorzieningsgebied is het winkelcentrum te klein en economisch verouderd. De plannen voor ontwikkeling van dit centrum waren volgens de visie ambitieus maar zijn inmiddels tot een realistisch niveau teruggebracht. De groei van het winkelcentrum is een belangrijk onderdeel van de totale gebiedsontwikkeling.

2 Ontwikkelingsmogelijkheden detailhandel

Er zijn verschillende methoden gehanteerd om een indicatie te krijgen van de ontwikkelingsmogelijkheden voor detailhandel in het centrum van Berkel-Enschot:

- een vergelijking van de winkeldichtheden en supermarktdkking (paragraaf 3.1)
- een distributieplanologische berekening (paragraaf 3.2).

Het hoofdstuk is afgesloten met conclusies.

2.1 Winkeldichtheden

Berkel-Enschot heeft een dagelijkse winkeldekking (aantal m² wvo in de dagelijkse sector per inwoner) van 0,23, wat ver onder het Nederlandse gemiddelde ligt. Hetzelfde geldt voor de supermarktdkking, die slechts 0,14 m² wvo bedraagt ten opzichte van het landelijk gemiddelde van 0,24 m² wvo. De niet-dagelijkse winkeldekking is bijna vier keer zo klein als gemiddeld in Nederland.

Tabel 5 Winkeldekking (in m² wvo per inwoner) Berkel-Enschot

Winkeldekking (m ² wvo per inwoner)	Berkel-Enschot	Tilburg	Nederland
Detailhandel Totaal	0,58	1,40	1,66
Detailhandel Niet-dagelijks	0,34	1,12	1,31
Detailhandel Dagelijks	0,23	0,29	0,35
<i>waarvan supermarkten</i>	<i>0,14</i>	<i>0,20</i>	<i>0,24</i>

Bron: Locatus gemeente Tilburg, Locatus Retailfacts 2015

2.2 Distributieve berekening

Door middel van een distributieve berekening (DPO) is zowel voor de huidige situatie als voor de toekomstige situatie een uitspraak gedaan over de ontwikkelingsmogelijkheden voor de dagelijkse sector. Met een DPO hebben we het huidige functioneren van het winkelaanbod in Berkel-Enschot (tabel 6) en de toekomstige uitbreidingsruimte indicatief berekend (tabel 7).

Bij de distributieve berekening zijn de volgende kengetallen gehanteerd:

- Een huidig inwoneraantal van 10.860 (bron: CBS) en een inwoneraantal van 12.755 in 2025 (bron: bevolkingsprognose gemeente Tilburg).
- Gemiddelde bestedingen per sector per hoofd van de bevolking per jaar (exclusief BTW) op basis van kengetallen HBD (2012). Het aantal inwoners vermenigvuldigd met de gemiddelde besteding per inwoner resulteert per sector in een bestedingspotentieel. Dit is vervolgens verdisconteerd naar het gemiddeld hogere inkomen in Berkel-Enschot ten opzichte van Nederland.⁸

⁸ Stelregel is een inkomenselasticiteit van 0,25 voor de dagelijkse sector en 0,5 voor de niet-dagelijkse sector. Het gemiddeld inkomen in Berkel-Enschot ligt 15% hoger dan in Nederland. Het bestedingspotentieel wordt met $15\% \times 0,25 = 3,75\%$ resp. $15\% \times 0,5 = 7,5\%$ verhoogd.

- In de distributieplanologische berekening houden we rekening met de effecten van internetbestedingen op de fysieke detailhandel van de niet-dagelijkse sector. Er is uitgegaan van een daling van 5% in de bestedingen in 2025 ten opzichte van de huidige bestedingen per hoofd van de bevolking.
- Cijfers over koopkrachtbinding zijn afkomstig uit het koopstromenonderzoek Midden-Brabant 2007. Voor de dagelijkse sector was de koopkrachtbinding 77,4% en voor de niet-dagelijkse sector 36,4%. Voor de situatie in 2025, wanneer het winkelcentrum tot volwaardige omvang vergroot is en er voldoende keuzemogelijkheden zijn voor de consument, verwachten wij een koopkrachtbinding van 90% voor de dagelijkse sector en een gelijkblijvende binding (in procentuele zin) voor de niet-dagelijkse sector.
- De koopkrachttoevloeiing van de dagelijkse sector is gebaseerd op omzetherkomstcijfers van Jumbo en Albert Heijn in Berkel-Enschot. Voor de toekomst wordt een verhoogde toevloeiing verwacht door het vergroten van de supermarkten en het uitbreiden van het aanvullende dagelijkse aanbod.
- Een gemiddelde benodigde vloerproductiviteit van € 7.310,- per m² wvo per jaar, excl. BTW in de dagelijkse sector en een gemiddelde benodigde vloerproductiviteit van € 2.080,- per m² wvo per jaar, excl. BTW in de dagelijkse sector (HBD).
- Een gevestigd aanbod in de dagelijkse sector van 2.534 m² wvo en in de niet-dagelijkse sector van 3.713 m² wvo (Locatus, gemeente Tilburg).

Huidig functioneren

In onderstaande tabel is op basis van de distributieve berekening een inschatting gemaakt van het huidige functioneren. De gerealiseerde vloerproductiviteit is hier voor zowel de dagelijkse als niet-dagelijkse sector fors hoger dan de gemiddelde vloerproductiviteit. Dit heeft mede te maken met de (te) geringe omvang van de winkels c.q. van het winkelaanbod in de plaats.

Tabel 6 Huidig functioneren detailhandelsaanbod Berkel-Enschot

	Dagelijks	Niet-Dagelijks
Inwoners	10.860	10.860
Bestedingen per hoofd in €	€ 2.387	€ 2.582
Bestedingspotentieel in € mln	€ 25,9	€ 28,0
Bestedingspotentieel in € mln, incl. inkomenscorrectie	€ 26,9	€ 30,1
Koopkrachtbinding	77%	36%
Gebonden bestedingen in € mln	€ 20,8	€ 11,0
Koopkrachttoevloeiing	15%	5%
Omzet door toevloeiing in € mln	€ 3,7	€ 0,6
Totale bestedingen in € mln	€ 24,5	€ 11,5
Gem. vloerproductiviteit in € per m ² wvo	€ 7.310	€ 2.080
Gerealiseerde vloerproductiviteit	€ 9.665	€ 3.111
Vershil	32%	50%

Marktruimteberekening 2025

In onderstaande tabel is de marktruimteberekening opgenomen voor 2025 aan de hand van het verwachte inwoneraantal en de door de kwantitatieve en kwalitatieve opwaardering te verwachten koopkrachtbinding en koopkrachttoevloeiing.

Tabel 7 Marktruimteberekening Berkel-Enschot

	Dagelijks	Niet-Dagelijks
Inwoners	12.755	12.755
Bestedingen per hoofd in €	€ 2.387	€ 2.453
Bestedingspotentieel in € mln	€ 30,4	€ 31,3
Bestedingspotentieel in € mln, incl. inkomenscorrectie	€ 31,6	€ 33,6
Koopkrachtbinding	90%	36%
Gebonden bestedingen in € mln	€ 28,4	€ 12,2
Koopkrachttoevloeiing	20%	5%
Omzet door toevloeiing in € mln	€ 7,1	€ 0,6
Totale bestedingen in € mln	€ 35,5	€ 12,9
Gem. vloerproductiviteit in € per m ² wvo	€ 7.310	€ 2.080
Gerealiseerde vloerproductiviteit	€ 14.024	€ 3.471
Haalbaar aanbod in m ² wvo	4.861	6.196
Gevestigd dagelijks aanbod in m ² wvo	2.534	3.713
Uitbreidingsruimte in m² wvo	2.327	2.483

Uit de distributieve berekening blijkt dat in de dagelijkse sector een uitbreiding van circa 2.300 m² wvo mogelijk is en in de niet-dagelijkse sector een uitbreiding van bijna 2.500 m² wvo.

Wanneer we deze uitkomsten vergelijken met de geprojecteerde toevoeging aan winkelmeters in Berkel-Enschot (zie ook tabel 1), komen we tot de conclusie dat de uitbreiding van de dagelijkse sector min of meer in lijn is met de distributieve ruimte en dat de distributieve mogelijkheden in de niet-dagelijkse sector groter zijn dan wat hier als toevoeging van het aanbod zal worden gerealiseerd. Dit is in het huidige tijdsgewricht niet ongevoel. In de nieuw gerealiseerde winkelcentra speelt het dagelijks aanbod, met daarin twee of drie sterke supermarkten als anker, een steeds prominentere rol.

2.3 Conclusies

Berkel-Enschot kent zowel in de dagelijkse als de niet-dagelijkse sector een (zeer) lage winkeldekking (aantal m² wvo per inwoner). Het zorgt enerzijds voor gemiddeld hoge vloerproductiviteiten bij het gevestigde aanbod, maar zorgt anderzijds ook een voor grote mate van (niet noodzakelijke) afvloeiing. Met het centrumplan, waarmee het winkelaanbod in het (nieuwe) centrum van Berkel-Enschot zowel kwantitatief als kwalitatief versterkt wordt, zal minder koopkracht afvloeien en zal de koopkrachtbinding toenemen, vooral in de dagelijkse sector. Samen met de verwachte bevolkingsgroei biedt dat ruimte om het dagelijkse winkelaanbod uit te breiden en daarmee ook te versterken. Voor de niet-dagelijkse sector biedt de bevolkingsgroei voldoende perspectief om het geplande programma te realiseren.

3 Effectenstudie

In het kader van een goede ruimtelijke ordening is in aanvulling op de ladder voor duurzame verstedelijking tevens de vraag beantwoord wat de effecten zullen zijn op de bestaande winkelstructuur en op het woon-, leef- en ondernemersklimaat in Berkel-Enschot.

3.1 Economische en ruimtelijke impuls

De ontwikkeling van het nieuwe dorpscentrum Koningsoord in Berkel-Enschot zal een substantiële economische impuls geven voor de plaats, onder te verdelen in:

1. Tijdelijke effecten;
2. Structurele effecten of maatschappelijke baten;
3. Uitstralingseffecten.

Ad 1. Tijdelijke effecten

Gedurende de ontwikkeling ontstaat tijdelijke werkgelegenheid, vooral bij de bouwnijverheid. Maatgevend voor de bepaling van deze tijdelijke (project)effecten zijn de stichtings- en overige (inrichtings)kosten. Dit zijn zowel directe als indirecte arbeidsplaatsen (via de inschakeling van allerlei toeleverende bedrijven).

Ad 2. Structurele effecten: werkgelegenheid

Realisatie van het project brengt niet alleen een tijdelijk effect gedurende de realisatiefase, maar bovenal ook een structureel werkgelegenheidseffect.⁹ Het project levert een directe werkgelegenheid op van 90 arbeidsplaatsen¹⁰ en ook nog 20 indirecte (bij toeleverende bedrijven) werkgelegenheid¹¹, **totaal 110**. De werkgelegenheidsvraag betreft hoofdzakelijk lager en middelbaar geschoold personeel. Bekend is dat lager opgeleiden veelal dicht bij hun woning werk vinden/hebben. Het gros van het werkgelegenheidseffect is dus toe te schrijven aan de woonplaats.

Ad 3. Uitstralingseffecten

Naast de genoemde kwantitatieve economische effecten zal het project ook andere effecten hebben die lastig zijn te kwantificeren en moeilijk onder een noemer te vatten zijn. Dit zijn zogenaamde uitstralingseffecten. Relevant zijn onder meer:

- **Structuurversterking.** Door het nu verouderde winkelaanbod te versterken ontstaat een meer toekomstbestendige detailhandelsstructuur, leidend tot een verhoogde binding van de consument aan het aanbod in de eigen woonplaats.
- **Versterking vestigingsklimaat** in de kern. Een aantrekkelijk dagelijks voorzieningenaanbod draagt bij aan de versterking van het vestigingsklimaat voor bewoners en bedrijven en daarmee aan het concurrentieprofiel van de kern en de gemeente. Deze bijdrage is extra van belang, omdat er een groot aantal nieuwe woningen wordt gebouwd in het gebied.

⁹ Uitgaande van een toevoeging van 2.675 m² wvo dagelijks en 1.450 m² wvo niet-dagelijks, op basis van een gemiddelde vloerproductiviteit van € 7.310 voor de dagelijkse sector en € 2.080 voor de niet-dagelijkse sector (HBD kengetallen).

¹⁰ Uitgaande van een omzet per fte in de dagelijkse sector van € 262.000 en in de niet-dagelijkse sector van € 197.000 (bron: HBD, 2013).

¹¹ Op basis van eerdere input-output analyses voor de sector is een multiplier van 1,22 gehanteerd, dat wil zeggen dat bovenop de directe werkgelegenheid nog een additionele 22% aan indirecte werkgelegenheid optreedt.

- **Katalysator nieuwe investeringen.** Een dergelijke ontwikkeling fungeert vaak als katalysator voor nieuwe investeringen in de omgeving. Het winkelcentrum vormt bovendien een belangrijke basis voor de nieuwe wijk Koningsoord.
- **Sociale functie voor buurt en wijk.** Dagelijkse winkelvoorzieningen en met name de supermarkt zijn bij uitstek plaatsen waar buurtbewoners elkaar spontaan ontmoeten.

De genoemde uitstralingseffecten zijn het grootst in de directe projectomgeving, maar stralen ook uit naar buiten dat gebied.

3.2 Effecten op de bestaande structuur

Behalve positieve economische en uitstralingseffecten zijn er ook effecten in termen van de verdringing van omzet te verwachten. De uiteindelijke invulling van de nieuwe ontwikkeling (derde supermarktformule, branchering overig dagelijks en niet-dagelijks aanbod) is bepalend voor de mate van omzetverdringing. Hoe meer overlap met bestaand aanbod (in functie, branche, metrage, formule, prijsstelling en doelgroep), des te groter het verdringingseffect.

In totaal wordt er 2.675 m² wvo dagelijkse en 1.450 m² wvo niet-dagelijkse detailhandel toegevoegd. Op basis van landelijke gemiddelden verwachten we dat het additionele aanbod in het nieuwe winkelcentrum in Berkel-Enschot indicatief € 22,6 miljoen¹² aan extra detailhandelsomzet genereert. Een belangrijk deel van de nieuwe, additionele omzet van het nieuwe winkelcentrum in Berkel-Enschot is echter te herleiden tot de forse groei van de lokale bevolking en tot de hogere binding van de inwoners van Berkel-Enschot aan het winkelaanbod in de eigen kern (minder afvloeiing). In totaal gaat het om een omzet van € 11,0 miljoen in de dagelijkse sector¹³ en € 1,4 miljoen in de niet-dagelijkse sector¹⁴.

Dit deel zal niet ten koste gaan van het reeds in Berkel-Enschot gevestigde aanbod. Ruim de helft hiervan is voor rekening van nieuwe bevolkingsaanwas, en heeft dus geen effecten op het bestaande aanbod. De andere helft is voor rekening van (vooral) minder afvloeiing en (beperkt) meer toevloeiing. Deze effecten worden over een relatief groot gebied verspreid, van Udenhout en Oisterwijk voor de dagelijkse sector tot Tilburg en Oisterwijk voor de niet-dagelijkse sector.

Omdat de additionele omzetclaim voor de dagelijkse sector meer dan 80% uitmaakt van de totale additionele omzetclaim is de verwachting reëel dat vooral het dagelijkse aanbod in Udenhout effect zal ondervinden van de realisering van winkelcentrum Koningsoord. Het maximale omzeteffect kan echter niet veel groter zijn dan € 4 miljoen, zijnde de omvang van de oriëntatie nu op Udenhout. Op een totale (theoretische) omzetclaim van € 13,5 miljoen is dit weliswaar aanzienlijk, maar hierbij moet wel gezegd worden dat het kleinere Udenhout door het ontbreken van

¹² Uitgaande van een additionele omvang van het winkelcentrum van 2.675 m² dagelijks en 1.450 m² niet-dagelijks en een vloerproductiviteit van € 7.310 per m² wvo voor de dagelijkse sector en € 2.080 voor de niet-dagelijkse sector (op basis van HBD kengetallen).

¹³ De totale bestedingen in de dagelijkse sector stijgen van € 24,5 miljoen in de huidige situatie naar € 35,5 miljoen in de toekomstige situatie (2025). Zie ook de DPO berekening.

¹⁴ De totale bestedingen in de niet-dagelijkse sector stijgen van € 11,5 miljoen in de huidige situatie naar € 12,9 miljoen in de toekomstige situatie (2025). Zie ook de DPO berekening.

een volwaardige winkelconcentratie in het grotere Berkel-Enschot feitelijk fors jarenlang boven zijn stand heeft geleefd.

De resterende te verantwoorden omzetclaim komt hiermee op ruim € 10 miljoen (€ 22,6 miljoen – 12,4 miljoen). Deze effecten komen deels voor rekening van het gevestigde aanbod dat niet meeverhuist, deels ook voor rekening van het te realiseren aanbod in Koningsoord. Ook het gevestigde aanbod in Berkel-Enschot dat niet meeverhuist zal effecten ondervinden. Dit aanbod is echter beperkt in omvang en verspreid over de kern gevestigd. Omzeteffecten zijn er ook voor het te realiseren aanbod in Koningsoord: de in de huidige situatie hoge gemiddelde vloerproductiviteit (als gevolg van de te geringe omvang van het aanbod) zal door de ontwikkeling tot een meer gemiddeld niveau teruglopen. De distributieve berekening heeft laten zien dat de met dit programma gerealiseerde gemiddelde vloerproductiviteit nog steeds verantwoord is te noemen.

De mate van verdringing voor individuele supermarkten, overig dagelijks en niet-dagelijks aanbod en winkelgebieden hangt vooral af van:

- **Overlap in formule en functie.** Hoe meer gelijkenis met het format en hoe meer overlap in functie (metrage, formule, prijsstelling, doelgroep), hoe groter het effect.
- **Verplaatsing en/of uitbreiding dan wel een nieuwe vestiging.** In aansluiting hierop speelt mee of het een verplaatsing dan wel nieuwe vestiging betreft. Bij een verplaatsing is de additionele omzetclaim beperkter dan die van een nieuwe winkel. Immers, een groot deel van de omzet van de te verplaatsen winkel wordt meegenomen. In dit geval betreft het voor een groot deel verplaatsing.
- **Nieuw potentieel.** Indien de nieuwe ontwikkeling plaatsvindt in een gebied dat als gevolg van een aanzienlijke woningbouwproductie aanzienlijk in aantal inwoners groeit, is het effect kleiner dan in een gebied waar de bevolking stabiel in omvang is. In Berkel-Enschot is sprake van een fors groeiende bevolking, waardoor de effecten gedempt worden.
- **Overlap in verzorgingsgebied en afstand** tot het nieuwe winkelcentrum. Hoe groter de overlap, des te groter het effect. De afstand (in autominuten) tussen het project en de betreffende winkelontwikkeling is vaak maatgevend. Buiten de 10 autominuten is het effect verwaarloosbaar. Het betekent dat de effecten tot in Udenhout en in mindere mate Oisterwijk merkbaar zullen zijn.
- **Het functioneren van het betreffende winkelcentrum.** Naarmate het gevestigde aanbod beter functioneert, zal de relatieve verdringing minder sterk worden gevoeld. Aanbieders die al matig of slecht functioneren, lopen echter een groter gevaar onvoldoende perspectief te hebben, gesteld dat er sprake is van overlap in functie, verzorgingsgebied en formule.

Los van deze constatering is er een algemene trend dat verspreid liggend aanbod c.q. onvolwaardige concentraties die een te klein verzorgingsgebied bedienen kampen met verminderde aantrekkingskracht. Dit is een autonome trend, die ook optreedt zonder de beoogde ontwikkelingen, maar er wel door versneld kan worden. Het proces van concentratie, al ingezet met de realisering van Eikenbosch in de jaren tachtig zal erdoor versneld worden.

3.3 Effecten op leegstand en woon-, leef- en ondernemersklimaat

Leegstand

De totale leegstand in Berkel-Enschot bedraagt 1.323 m² wvo. De totale winkelleegstand in Berkel-Enschot bedraagt 886 m² wvo. Hiervan bevindt zich ca. de helft (421 m² wvo) in het huidige centrum van Berkel-Enschot (Eikenbosch).¹⁵ De leegstand hier houdt verband met de aanstaande relocatie van het winkelcentrum (naar Koningsoord). Van de overige leegstand gaat het in alle gevallen om leegstand op verspreid gelegen locaties in Berkel-Enschot. Het grootste deel hiervan (75%) is structureel (>3 jaar). Bovendien zijn het in nagenoeg alle gevallen zeer kleinschalige units (<75 m² wvo).

Het effect van het voorgenomen initiatief zal het grootst zijn op de nu al matig functionerende winkels op verspreide locaties, dicht op Koningsoord. Deze winkels staan in de huidige situatie reeds onder druk, getuige de leegstand onder verspreide winkels. Dit is een autonome landelijke trend waarbij aan de onderkant van de winkelhiërarchie uitval plaatsvindt, dat door de realisering van Koningsoord hooguit zal worden versneld. De gemeente Tilburg is zich daarvan bewust en heeft ook om die reden ook in beleid ingezet op versterking van het centrum van Berkel-Enschot.

Woon-, leef- en ondernemersklimaat

Bij een zorgvuldige ruimtelijke ordening hoort ook dat een plan niet leidt tot een zodanige overcapaciteit dat er via de weg van leegstand sprake is van een onaanvaardbare aantasting van het woon-, leef- en ondernemersklimaat. De indicatieve omzetverdringing is van dien aard dat het theoretisch gezien kan leiden tot enige leegstandtoename, in Berkel-Enschot of in Udenhout. Dit kan in de praktijk resulteren in de sluiting van een enkele winkel. Dit zullen vooral de matig functionerende winkels zijn, in de zwakste delen van de winkelstructuur. Het gaat hier in de regel om winkelmeters met onvoldoende toekomstperspectief, ook in autonome zin, dat wil zeggen zonder de realisering van Koningsoord. Hooguit kan de realisering van Koningsoord dat autonome proces versnellen. De ontwikkeling leidt niet tot sterk oplopende leegstand en daarmee is er geen sprake van een onaanvaardbare aantasting van het woon- en leefklimaat en het ondernemersklimaat.

Met de realisering van Koningsoord wordt de consument in Berkel-Enschot beter bediend. Uit de distributieve analyse blijkt dat er zowel in kwalitatief als kwantitatief opzicht voldoende aanknopingspunten zijn om het winkelaanbod in de kern te versterken. Hiermee kan lokale koopkracht beter aan het aanbod in de eigen kern worden gebonden en wordt onnodige boodschappenpendel (zoals nu nog het geval is) tegengegaan.

Geen duurzame ontwricting

Van een structuurversturende werking of 'duurzame ontwricting' zal geen sprake zijn. Jurisprudentie wijst uit dat duurzame ontwricting alleen relevant is bij de eerste levensbehoeften; inwoners moeten op acceptabele afstand van hun woonlocatie boodschappen in eerste levensbehoeften kunnen (blijven) doen. Met de

¹⁵ Bron: Locatus Verkooppuntenverkenner juni 2014, aangeleverd door de gemeente Tilburg, uitgaande van verdeling 2/3 detailhandelsleegstand en 1/3 andere type leegstand (o.a. horeca, diensten en voorzieningen)

realisering van een cluster van dagelijks winkelaanbod op de locatie Koningsoord en het geringe verdringingseffect wat daardoor optreedt zal geen sprake zijn van duurzame ontwrichting op het niveau van kern of regio.

3.4 Randvoorwaarden

Bij de verdere ontwikkeling en invulling van Koningsoord is ons inzien leidend dat in het centrum branches/formules worden uitgebreid/toegevoegd die:

- Passend zijn bij de ambitie voor Berkel-Enschot als groot wijkwinkelcentrum zoals beschreven in de Visie Detailhandel (2013) van de gemeente Tilburg. Dat betekent dat een sterke boodschappenfunctie de drager is van het winkelgebied, maar dat er aanvullend ook een compleet aanbod is van frequent gekochte niet-dagelijkse artikelen.
- Zorgen voor een compleet, volwaardig en aantrekkelijk centrum voor Berkel-Enschot. De combinatie van winkels met ondersteunende horeca, ambachten en persoonlijke dienstverlening moeten Koningsoord tot dit centrum maken.

Daarnaast is het belangrijk dat het centrum niet alleen programmatisch op orde is, maar dat ook de overige randvoorwaarden op orde zijn, en passend bij de beoogde functie van het dorpscentrum. Daarbij hoort (onder veel meer) prima parkeermogelijkheden (voor auto's en fietsen), een aantrekkelijke inrichting van de openbare ruimte en een maat en schaal die in architectonische zin past bij het dorpscentrum van Berkel-Enschot.

Bijlage 1: Begrippenlijst

Bedrijfsvloeroppervlak (BVO)

Het bedrijfsvloeroppervlak (BVO) is de totale vloeroppervlakte van een kantoor, winkel, bedrijf of voorziening met inbegrip van de daartoe behorende magazijnen en overige dienstruimten.

Dagelijkse sector

Winkels in Levensmiddelen en Persoonlijke Verzorging. Dit betreffen onder meer supermarkten, versspecialzaken, drogisterijen, parfumeries en apotheken.

Distributieve berekening

Een veelgebruikt rekeninstrument om het huidige functioneren en eventuele indicatieve uitbreidingsruimte voor detailhandel in de toekomst te kunnen duiden. In de distributieve berekening wordt het huidige gevestigde aanbod in een specifieke branche (bijvoorbeeld dagelijkse detailhandel) in een relevant gebied vergeleken met het landelijke gemiddelde. Daarbij wordt de gemiddelde vloerproductiviteit berekend van het in dit gebied gevestigde aanbod. Het verschil tussen de gerealiseerde vloerproductiviteit en de landelijke gemiddelde vloerproductiviteit bepaalt of de desbetreffende branche boven- of ondergemiddeld functioneert. Het verschil tussen de gerealiseerde en gemiddelde vloerproductiviteit kan worden opgevat als indicatieve uitbreidingsruimte, dan wel overaanbod.

Koopkrachtafvloeiing

Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun bestedingen verrichten bij gevestigde winkels buiten dat gebied.

Koopkrachtbinding

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

Koopkrachttoevloeiing

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

Koopstromen/Kooporiëntatie

Koopkrachtbewegingen door binding, afvloeiing en toevloeiing van koopkracht.

Leegstand

Een unit/verkooppunt/pand met een commerciële bestemming, zonder dat daar een functie is gevestigd. Een leegstaand pand kan in het verleden een winkel zijn geweest, maar ook een andere functie hebben gehad (zoals bijvoorbeeld een ambacht, horeca of dienstverlening). Ook bij eventuele invulling van het pand kunnen naast een winkel ook andere functies gevestigd worden.

Niet-dagelijkse Sector (regulier)

Winkels in Mode & Luxe, Vrije Tijd en Elektronica. Dit betreffen de branches warenhuizen, kleding & mode, schoenen & lederwaren, huishoudelijke & luxe artikelen, juwelier & optiek, antiek & kunst, sport & spel, hobby, media en bruin & witgoed. Deze branches treffen we gewoonlijk aan in de centrale en ondersteunende winkelgebieden.

(extra) Omzetclaim

De indicatieve omzet die (toekomstige) winkels genereren.

Op basis van de omvang van het winkelaanbod, vermenigvuldigd met de gemiddelde vloerproductiviteit.

Vloerproductiviteit

De vloerproductiviteit (omzet (in €) per m² wvo) is een veelgebruikt kengetal om het functioneren van een winkel inzichtelijk te maken.

Verdringingseffect (%)

Het deel van de extra omzetclaim dat ten koste gaat/zal gaan van de omzet van het bestaande winkelaanbod in het verzorgingsgebied.

Winkelvloeroppervlak (WVO)

Het winkelvloeroppervlak betreft het winkeloppervlak wat in gebruik is voor de directe verkoop van goederen. Het betreft het voor de klant toegankelijke verkoopruimte van de winkel, oftewel het totale bedrijfsvloeroppervlakte minus eventueel kantoor-, personeels- en magazijnruimte, toiletten etc.