Boxtel, Ontwikkelingsmogelijkheden PDV op bedrijventerrein Ladonk-Vorst

Gemeente Boxtel

Definitief

BRO
Ruimte | om *in* te leven

Boxtel, Ontwikkelingsmogelijkheden PDV op bedrijventerrein Ladonk-Vorst

Gemeente Boxtel

Definitief

Rapportnummer:	203X00765.062351_1
Datum:	5 november 2010
Contactpersoon opdrachtgever:	mevrouw M. Wolf
Projectteam BRO:	Aiko Mein, Sven Maas, Rob Soeterboek
Trefwoorden:	Boxtel, bedrijventerrein Ladonk-Vorst, herstructurering, distributie-planologisch onderzoek, perifere detailhandel, bouwmarkt, woongerelateerd aanbod
Bron foto kaft:	Hollandse Hoogte 7
Beknopte inhoud:	De vestiging van PDV-aanbod wordt gezien als één van de mogelijkheden voor de vernieuwing en kwalitatieve opwaardering van het verouderde bedrijventerrein Ladonk te Boxtel. Dit onderzoek brengt de ontwikkelingsmogelijkheden voor de klassieke branches in beeld, te weten bouwmarkten en woongerelateerd aanbod, waaronder onder meer aanbieders van keukens en/of badkamers, en wijst daarvoor de meest geschikte locaties aan.

BRO
Hoofdvestiging
Postbus 4
5280 AA Boxtel
Bosscheweg 107
5282 WV Boxtel
T +31 (0)411 850 400
F +31 (0)411 850 401

Ruimte | om *in* te leven

Inhoudsopgave

pagina

1. INLEIDING **3**

2. VERTREKSITUATIE **5**
2.1 Bedrijventerrein Ladonk-Vorst 5
2.2 Detailhandelsaanbod gemeente Boxtel 7
2.3 Vraagsituatie 10

3. TRENDS, ONTWIKKELINGEN EN BELEID **13**
3.1 Dynamiek in de detailhandel 13
3.2 Relevante plannen en initiatieven 15
3.3 Beleid 15

4. FUNCTIONEREN EN MARKTMOGELIJKHEDEN **17**

5. VESTIGINGSASPECTEN EN –LOCATIES **19**
5.1 Vestigingseisen perifere detailhandel 19
5.2 Vestigingslocaties perifere detailhandel 19
5.3 Zoekgebied 22

6. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN **25**

BIJLAGE

BIJLAGE 1: FUNCTIONEREN EN MARKTRUIMTE **1**

1. INLEIDING

Achtergrond
De kwaliteit van bedrijventerrein Ladonk te Boxtel is de afgelopen decennia achteruit gegaan. Om deze reden is enkele jaren geleden een herstructureringsproces gestart met als doel de kwaliteit van het bedrijventerrein te herstellen. Eén van de mogelijkheden voor de vernieuwing en kwalitatieve opwaardering van het bedrijventerrein wordt gezien in de vestiging van perifeer detailhandelsaanbod (PDV). Voorwaarden die aan het realiseren van dergelijk aanbod worden gesteld, zijn de aanwezigheid van voldoende marktpotentieel en ruimtelijke kansen.

In dat kader heeft BRO een globaal distributie-planologisch onderzoek verricht naar de haalbaarheid van consumptiegerichte activiteiten op bedrijventerrein Ladonk in samenhang met het naburige, nieuw uit te geven, bedrijventerrein Vorst. Dit onderzoek richt zich specifiek op de volumineuze perifere branches doe-het-zelf (bouwmarkt) en wonen (waaronder keuken en sanitair). Voor de volledigheid gaan wij tevens in op de perifere branche plant & dier.

Centrale vraag
Het onderliggende onderzoek geeft antwoord op de volgende vraag:

Wat zijn de ontwikkelingsmogelijkheden, zowel distributie-planologisch als ruimtelijk, voor de vestiging van perifeer detailhandelsaanbod op bedrijventerrein Ladonk-Vorst?

Leeswijzer
Dit onderzoek start met een weergave van de analyseresultaten met betrekking tot de initiatieflocatie en het aanbod aan en de vraag naar perifeer detailhandelsaanbod in de gemeente Boxtel. De relevante trends, ontwikkelingen en beleidsmatige aspecten komen in hoofdstuk 3 aan de orde. In hoofdstuk 4 gaan wij in op de marktmogelijkheden voor perifeer detailhandelsaanbod in de gemeente Boxtel. In hoofdstuk 5 gaan wij in op de mogelijkheid én wenselijkheid dit aanbod te laten landen op bedrijventerrein Ladonk-Vorst én de specifieke locaties die daarvoor in aanmerking komen.

2. VERTREKSITUATIE

Dit hoofdstuk beschrijft de resultaten van de analyse van de vertreksituatie. Achtereenvolgens komen aan bod het bedrijventerrein Ladonk-Vorst als mogelijke vestigingslocatie voor perifeer detailhandelsaanbod, de aanbodsituatie van het relevante detailhandelsaanbod binnen de gemeente en tenslotte de vraagsituatie waarbij ingegaan wordt op draagvlak(ontwikkeling), bestedingen en kooporiëntatie.

2.1 Bedrijventerrein Ladonk-Vorst

Aanbod bedrijventerreinen Boxtel

De gemeente Boxtel beschikt over verschillende bedrijventerreinen in de kernen Boxtel en Liempde. De terreinen hebben een gezamenlijke omvang van circa 137 ha bruto en bijna 110 ha netto. Ladonk en Vorst omvatten gezamenlijk circa 127 ha bruto en 102 ha netto. Ladonk is nagenoeg volledig uitgegeven, terwijl op Vorst nog 14,5 ha nieuw uit te geven bedrijventerrein aanwezig is[1].

Tabel 2.1: Voorraad bedrijventerreinen gemeente Boxtel

Kern	Plannaam	Bruto	Netto	Uitgegeven	Uitgeefbaar
Boxtel	Ladonk I	63	54	53,7	0,3
	Ladonk II	25	20	20	0,0
	Ladonk III	11,7	7,7	7,7	0,0
	Vorst	27	20	5,5	14,5
	Munsel-Selissen	1	0,95	0,95	0,0
Liempde	Heidonk/Bergstraat	2,1	2,1	2,1	0,0
	Daasdonk	6,08	4,27	3,6	0,7
	Terrein Swinkels	1	0,4	0,4	0,0
Totaal		136,9	109,4	94,0	15,5

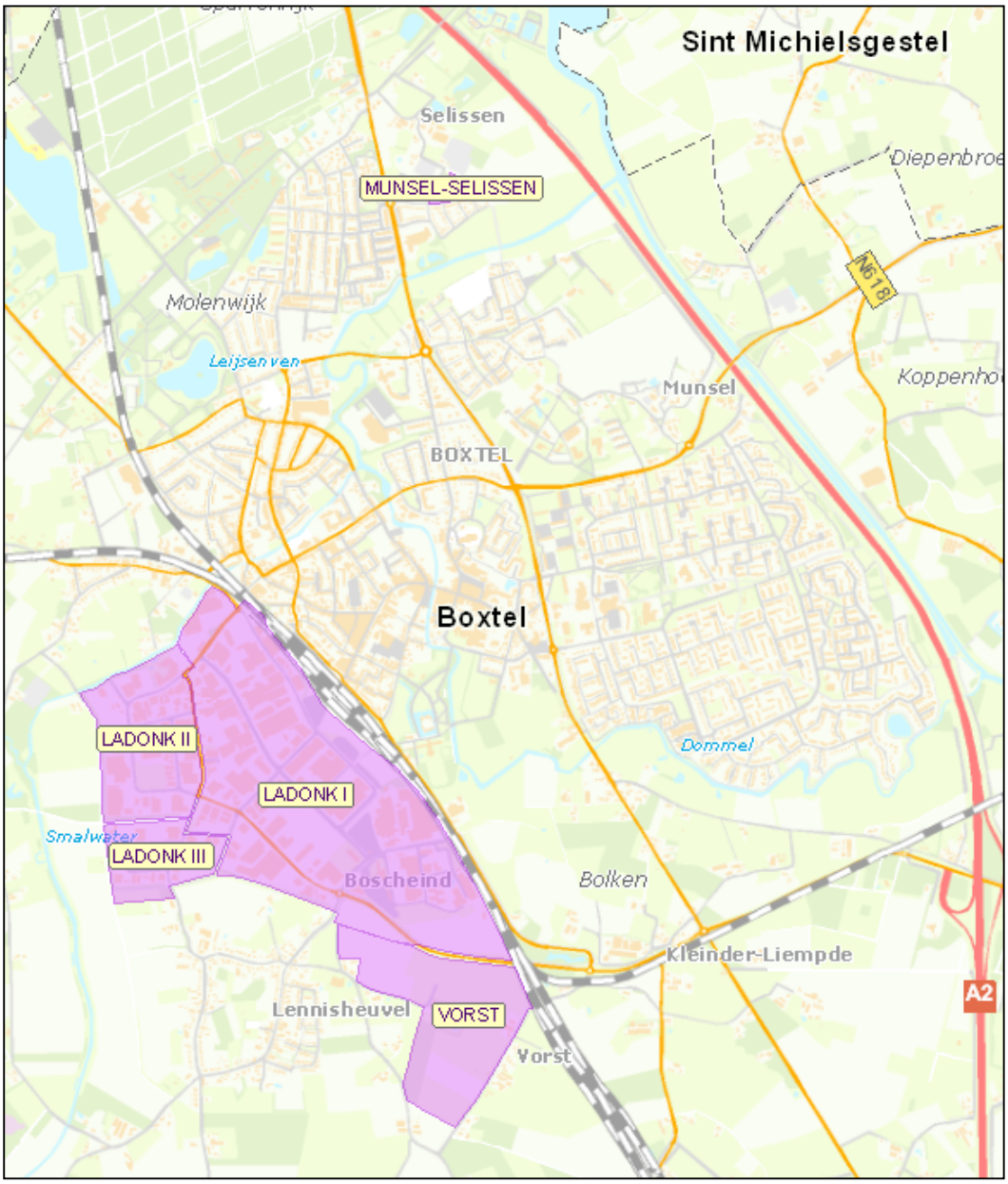
Bron: IBIS Werklocaties, 2009

Huidige situatie Ladonk-Vorst

Bedrijventerrein Ladonk is direct aan de zuidzijde van het station in Boxtel gelegen en vindt haar oorsprong in de jaren ‘50. Het bedrijventerrein heeft in de loop der jaren aan kwaliteit ingeboet, hetgeen zich onder andere uit in lokale verpaupering, gebrek aan samenhang, gedeeltelijke leegstand e.d..

[1] In de afgelopen periode is bedrijventerrein Vorst I nagenoeg geheel uitgegeven ten behoeve van de vestiging van het Rabo Datacentre. Er resteert nog circa 3 ha. bedrijventerrein, ter uitgifte aan bedrijven. De planologische procedure voor Vorst II ligt momenteel stil. De provincie heeft goedkeuring onthouden aan wijziging van het bestemmingsplan. De locatie is wel in eigendom van de gemeente. (bron: NV Brabantse Ontwikkelings Maatschappij, Masterplan herstructurering bedrijventerrein Ladonk – Actualisatie 2010, concept 18 augustus 2010).

Figuur 2.1: Ligging bedrijventerrein Ladonk-Vorst



De slechte staat van delen van het bedrijventerrein en achterblijvende ontwikkelingen vanuit de markt maken een ingreep noodzakelijk. Om deze reden is enkele jaren geleden een herstructureringsproces gestart met als doel de kwaliteit van het bedrijventerrein te herstellen. Besloten is tot het op een duurzame wijze versterken van het economisch profiel van het bedrijventerrein in samenhang met het naburige, nieuw uit te geven, bedrijventerrein Vorst.

Door de herstructurering verbetert de algehele kwaliteit van het gebied, hetgeen zal leiden tot een beter vestigingsklimaat en een daarmee samenhangende economische versterking van de regio. Delen van het bedrijventerrein zullen daarvoor opnieuw ontwikkeld moeten worden en vestiging van perifere detailhandel kan mogelijk bijdragen aan de vernieuwing en kwalitatieve opwaardering van het terrein.

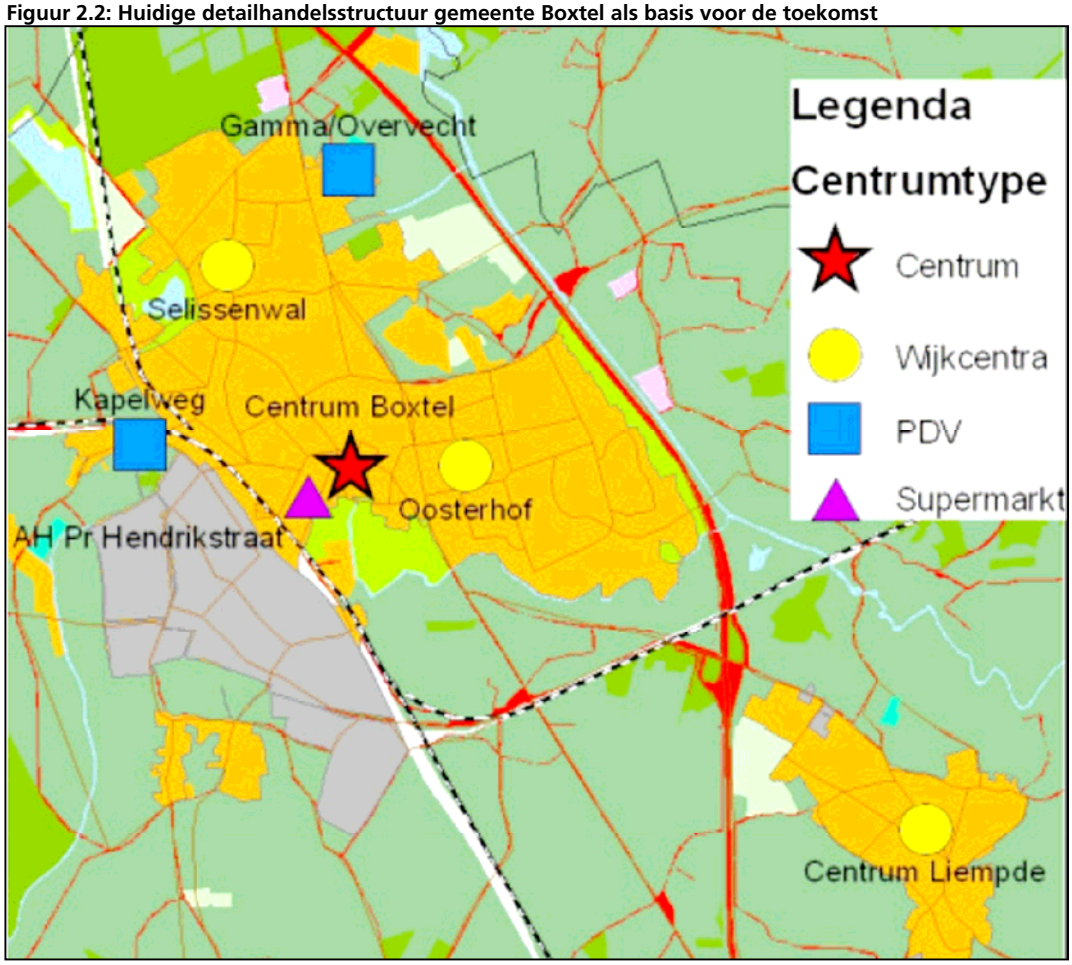
Consumentgerichte bedrijvigheid
Vestiging van perifeer detailhandelsaanbod op bedrijventerrein Ladonk-Vorst kan voordelen hebben (o.a. gezamenlijke voorzieningen, uitstraling terrein), maar kan ook hinderlijk werken voor de reguliere bedrijvigheid (druk op ruimte voor reguliere gebruikers, verkeersstromen, milieu-eisen, etc.).

2.2 Detailhandelsaanbod gemeente Boxtel

Na een korte algemene beschrijving van de detailhandelsstructuur in de gemeente Boxtel wordt vervolgens ingegaan op de branches die in aanmerking komen voor perifere vestigingen. Dit zijn de doe-het-zelf-, woon- en tuinbranche.

Detailhandelsstructuur gemeente Boxtel
Boxtel heeft een duidelijk opgebouwde detailhandelsstructuur. Boxtel-centrum vormt het hoofdwinkelcentrum binnen de gemeente en wordt ondersteund door de dorps- en wijkwinkelcentra (Liempde-centrum, Selissenwal en Oosterhof) en een enkele solitaire supermarkt. Het perifere detailhandelsaanbod kent een concentratie aan de westzijde van Boxtel, aan de Kapelweg (Boerenbond, automaterialen, scootercenter, woningtextiel en supermarkt) en een cluster van een bouwmarkt (Gamma) en tuincentrum (Overvecht) aan de noordzijde van Boxtel, direct aansluitend op bedrijventerrein Munsel-Selissen in de gelijknamige buurt/wijk.

Figuur 2.2: Huidige detailhandelsstructuur gemeente Boxtel als basis voor de toekomst



Bron: Economische visie gemeente Boxtel, deel: visie detailhandel en horeca, november 2009

Doe-het-zelfaanbod

- De gemeente Boxtel telt acht winkels in de doe-het-zelfbranche met een totaal winkelvloeroppervlak (wvo) van 3.625 m².
- Met 2.650 m² wvo neemt de enige bouwmarkt (deel uitmakend van het perifere cluster Gamma/Overvecht) het grootste aandeel voor haar rekening. Het overige aanbod is kleinschalig van aard met een gemiddelde omvang van 140 m² wvo (aanbieders in ijzerwaren & gereedschappen, sanitairmateriaal, verf/behang, deur/kozijn, hout)[2].
- Het doe-het-zelfaanbod per 1.000 inwoners bedraagt 120 m² wvo. In referentie-plaatsen van vergelijkbaar inwonertal ligt dat met 219 m² wvo per 1.000 inwoners aanzienlijk hoger (het landelijk gemiddelde bedraagt 161 m² wvo). Ook

[2] Santebo (sanitair en tegels) aan de Hemelrijk op bedrijventerrein Ladonk maakt onderdeel uit van het doe-het-zelfaanbod, Harry van der Velden (tegels) aan de Industrieweg wordt tot de woonbranche gerekend. Stolk aan de Industrieweg wordt niet tot de reguliere detailhandel gerekend aangezien deze in eerste instantie levert aan professionals in de bouw.

specifiek voor het bouwmarktaanbod ligt dit met 88 m² wvo relatief laag ten opzichte van het landelijke gemiddelde van 123 m² wvo.

- Concurrerend bouwmarktaanbod is op enige afstand gelegen. Voor een groter en/of diverser aanbod zijn de inwoners aangewezen op onder andere Oisterwijk, alwaar een bouwmarktenkoppel aanwezig is. Inwoners uit de kern Liempde kunnen bovendien gemakkelijk gebruik maken van het aanbod in Sint-Oedenrode.

Woongerelateerd aanbod

- Het aanbod binnen de woonbranche in de gemeente Boxtel bestaat uit 16 aanbieders met een totaal winkelvloeroppervlak van 4.300 m². De gemiddelde omvang bedraagt 269 m² wvo en met 765 m² wvo is de grootste aanbieder in het centrum van Boxtel gevestigd (Den Ouden kompleet wonen). Echt grootschalige aanbieders binnen de woonbranche ontbreken in de gemeente Boxtel.
- Het woongerelateerd aanbod per 1.000 inwoners bedraagt 142 m² wvo. In referentieplaatsen van vergelijkbaar inwonertal ligt dat met 533 m² wvo per 1.000 inwoners fors hoger. Ook het landelijke gemiddelde ligt met 398 m² wvo aanzienlijk hoger.
- Het woonaanbod in de gemeente Boxtel bestaat naast meubels, woningtextiel, -inrichting en –decoratie uit twee keukenzaken (solitair gelegen in de bebouwde kom en op het bedrijfsterrein) en één badkamerzaak (solitair gelegen in de bebouwde kom).
- Het aanbod specifiek op het gebied van keukens en badkamers blijft in Boxtel met 26 m² wvo per 1.000 inwoners aanzienlijk achter bij het landelijke gemiddelde van 57 m² wvo.
- Voor grootschalig woongerelateerd aanbod en gespecialiseerde aanbieders (zoals keuken- en badkamerspeciaalzaken) zijn de inwoners van Boxtel aangewezen op het aanbod in onder andere Best, Eindhoven (Ekkersrijt), 's-Hertogenbosch (De Bossche Woonboulevard) en Waalwijk (Woonboulevard Waalwijk) alwaar een zeer ruim en divers aanbod binnen deze branches aanwezig is.

Plant & dier

- De branche plant & dier[3] in de gemeente Boxtel heeft een omvang van ruim 6.900 m² wvo en is met 229 m² wvo per 1.000 inwoners goed vertegenwoordigd. In referentieplaatsen ligt dat met 160 m² wvo per 1.000 inwoners aanzienlijk lager, evenals het landelijke gemiddelde van 170 m² wvo.
- Tuincentrum Overvecht aan de noordzijde van Boxtel vormt in omvang veruit de belangrijkste aanbieder binnen deze branche met een omvang van bijna 5.000 m² wvo.

[3] Boerenbond en Welkoop vestigingen maken volgens de Locatus-indeling ook deel uit van de branche plant & dier (subbranche tuinartikelen)

Overige perifeer aanbod

- Op bedrijventerrein Ladonk is momenteel reeds een kringloopwinkel (Het Goed) gevestigd met een omvang van ruim 1.000 m² wvo.
- Op het bedrijventerrein Ladonk is bovendien in de volgende branches een winkel gevestigd: antiek & brocante, tegels, keukens, sanitairmateriaal, parket en wellness & sanitair (Badengigant.nl).

2.3 Vraagsituatie

Bevolking(sontwikkeling)

De gemeente Boxtel bestaat uit de drie kernen Boxtel, Liempde en Lennisheuvel en telt op 1 januari 2010 30.278 inwoners. Het aantal inwoners is de laatste jaren licht gegroeid. De verwachting is dat de lichte bevolkingsgroei tot en met 2020 doorzet. De bevolkingsomvang zal dan rond de 30.825 inwoners liggen. Hierna zal de bevolking weer dalen tot net onder de 30.000 in 2040[4].

Tabel 2.2: Inwonertal naar kern gemeente Boxtel, 2010

Kern	Aantal inwoners
Boxtel	24.296
Liempde	4.844
Lennisheuvel	1.138
Gemeente Boxtel	30.278

Gedurende de beleidsperiode 2010-2014 worden 930 nieuwbouwwoningen gebouwd binnen de gemeente Boxtel, voornamelijk om te kunnen voldoen aan de natuurlijke bevolkingsgroei en maar gedeeltelijk om mensen van buitenaf aan te trekken.

Bestedingen

Het gemiddeld besteedbaar inkomen per hoofd van de bevolking in de gemeente Boxtel wijkt met € 13.200,- per jaar minimaal af van het landelijke inkomenscijfer van € 13.300,-[5] er hoeft daarom geen correctie toegepast te worden op de gemiddelde bestedingscijfers die direct samenhangen met het inkomensniveau. Zodoende geeft een inwoner van Boxtel gemiddeld € 230,- per jaar uit aan bouwmarkten en € 380,- binnen de woonbranche[6].

[4] Bron: Woonvisie 2010-2040, gemeente Boxtel
[5] Bron: CBS, Regionale inkomensverdeling 2006. Dit zijn de meest recente gegevens.
[6] Bron: HBD, Omzetkengetallen ten behoeve van ruimtelijk-economisch onderzoek, augustus 2010 (gehanteerde cijfers zijn exclusief BTW).

Kooporiëntatie
Voor doe-het-zelfaanbod (en bouwmarktaanbod) is de consument over het algemeen sterk georiënteerd op het aanbod in de directe woonomgeving, mits er voldoende keuzemogelijkheden worden geboden. Voor aankopen binnen de woonbranche is de consument doorgaans bereid grotere afstanden af te leggen en worden er hoge eisen gesteld aan onder meer 'kijken & vergelijken'.

De enige bouwmarkt in de gemeente Boxtel is gevestigd aan de noordkant van de gemeente Boxtel. Met name voor inwoners uit de kern Liempde (met circa 4.850 inwoners) is er sprake van een aanzienlijke afstand tot de bouwmarkt. Deze inwoners zullen in sterkere mate georiënteerd zijn op bouwmarktaanbod buiten de gemeente (bijvoorbeeld Sint-Oedenrode). Een tweede bouwmarkt ontbreekt binnen de gemeente waardoor de inwoners voor een uitgebreider keuzepalet aangewezen zijn op aanbod buiten de eigen woonplaats/gemeente. Wij schatten de huidige binding binnen de bouwmarktbranche in op circa 50%. Er zal bovendien sprake zijn van toevloeiing van enige vreemde koopkracht. Aangezien het aantal kernen in de directe omgeving van Boxtel (en de daartoe behorende inwoners) zonder bouwmarkt beperkt is, zal de toevloeiing van vreemde koopkracht eveneens beperkt zijn en schatten wij deze in op 15% als aandeel van de totale omzet.

In de woonbranche is het aanbod binnen de gemeente beperkt en de binding laag. De inwoners van Boxtel worden in staat gesteld gebruik te maken van het zeer uitgebreide en diverse aanbod in onder meer Eindhoven, 's-Hertogenbosch en Tilburg. Het is zodoende lastig een inschatting te maken van de binding, maar rekening houdend met de omvang van het huidige aanbod gaan wij uit van een binding van 20% à 30% aan het eigen aanbod. Vanwege de relatief lage binding zal er sprake zijn van een relatief wat hogere toevloeiing. Dit betreft namelijk een aandeel van de totale omzet. Wij gaan derhalve uit van een toevloeiing van vreemde koopkracht in de woonbranche van 25%.

3. TRENDS, ONTWIKKELINGEN EN BELEID

3.1 Dynamiek in de detailhandel

Gewoonlijk worden drie soorten koopgedrag onderscheiden, waarin aspecten meespelen als het aan te schaffen artikel, de eisen die gesteld worden aan het bezoek en de kenmerken van de aankoopplaats (aanbod en verblijfsklimaat):

- Boodschappen doen: het gaat hier om de aankopen van de consument voor het primaire levensonderhoud. Deze aankopen worden met een hoge frequentie gedaan en veelal in de nabijheid van de woonomgeving. Regelmatig zal sprake zijn van combinatie aankopen van levensmiddelen en hoog frequent benodigde (alledaagse) non-food. Bij de keuze in aankoopplaats zijn reistijd, bereikbaarheid, parkeermogelijkheden, gemak, assortiment, uitstraling en prijs overwegingsfactoren.
- Recreatief winkelen: bij recreatief winkelen staat het kijken en vergelijken centraal. De consument wil veel keuzemogelijkheden hebben en worden geprikkeld (impuls)aankopen te doen. De sfeer en beleving van een centrum zijn erg belangrijk. Deze aankopen worden met een wisselend frequentie gedaan en men is bereid een grotere afstand af te leggen. Het gaat om artikelen waarmee men een hogere emotionele binding heeft of uit speciale interesse en/of persoonlijke voorkeuren zoals mode en luxe artikelen. In veel gevallen is dit koop- of bezoekgedrag een vorm van vrije tijdsbesteding.
- Doelgericht aankopen: dit zijn (duurzame en/of vervangings) aankopen die met een lage frequentie en veelal doelgericht worden gedaan. Het gaat om aankopen van woninginrichting, bruin en witgoed, fietsen, doe-het-zelf- en tuinartikelen, etc. De aankopen van deze laatste twee worden vooral in de nabijheid van de woonomgeving gedaan. Voor de overige aankopen is de scope van de consument veel groter. Hier is een goede prijs-kwaliteitverhouding van groot belang.

Door aan te sluiten bij dit koopgedrag kunnen winkelgebieden zich duidelijk profileren en hun eigen identiteit uitdragen. Dit draagt weer bij aan het onderscheidend vermogen van de winkelgebieden. Zo ligt de nadruk in binnensteden en grotere stadsdeelcentra sterk op het recreatieve winkelen en in de buurt- en wijkcentra sterk op het boodschappen doen. Voor perifere detailhandelslocaties geldt dat ze overwegend door de consument bezocht worden om doelgericht aankopen te doen.

Trends & ontwikkelingen
Mede door het gevoerde overheidsbeleid is de detailhandel op perifere locaties sterk aan verandering onderhevig. De dynamiek in de doelgerichte winkelbranches heeft geresulteerd in verschillende nieuwe detailhandelsconcepten, al dan niet op perifere locaties. Navolgend worden kort de belangrijkste trends en ontwikkelingen benoemd die voor dit onderzoek van belang zijn:

- De consument gaat steeds meer klussen en tuinieren. Het verbeterde imago van zelfwerkzaamheid, de individualisering van de woonomgeving en de toenemende 'kluservaring' van de consument (geholpen door doe-het-zelf- en tuin tv programma's) zijn hierop mede van invloed. Ook vrouwen nemen steeds vaker het voortouw om te gaan klussen en tuinieren. Hierdoor is er in de bouwmarkten en tuincentra een trendverschuiving naar decoratie te zien.
- De schaalvergroting zal zich komende jaren blijven doorzetten zodat ingespeeld kan worden op de behoefte van de consument aan keuzemogelijkheden, comfort en beleving. Perifere locaties bieden ruimte aan groeiende grootschalige formules, die vaak elders niet te vinden is. Voor een bouwmarkt is 3.000 tot 4.500 m² bvo tegenwoordig gebruikelijk. Daarnaast is er ook een toenemende druk vanuit de markt voor het vestigen van zeer grootschalige vestigingen in de doe-het-zelf- en tuinbranche. Voorbeeld hiervan is de Hornbachformule die al gauw 10.000-13.000 m² wvo of zelfs meer vraagt voor een bouwmarkt, tuincentrum en bedrijvenservicepunt onder één dak (de geplande, weliswaar gecombineerde, Hornbachvestiging in Breda zal circa 23.000 m² wvo omvatten).
- De uitbreiding van het winkelvloeroppervlak gaat gepaard met verbreding en verdieping van het assortiment. Ook neemt de integratie van andere branches toe, men verkoopt in bouwmarkten ook keukens, badkamers, tuinartikelen, verlichting, auto- en fietsaccessoires, huishoudelijke artikelen en woninginrichtingartikelen.
- Ook binnen de bouwmarkten bestaat segmentatie. De Intergamma-formule Karwei richt zich bijvoorbeeld sterker op decoratieve artikelen, terwijl Gamma de meer constructieve formule vervult.
- Het marktaandeel van de bouwmarkten is de laatste jaren verder gegroeid, terwijl het aantal speciaalzaken en breedpakketzaken terugloopt. De speciaalzaken staan onder druk en moeten op zoek naar niches in de markt. De kwaliteiten van speciaalzaken liggen in het verlenen van service (persoonlijke benadering, vertrouwen), deskundigheid, exclusiviteit en het flexibel inspelen op de behoefte van de klant, zoals het leveren van een totaalconcept (bijvoorbeeld niet alleen verf, maar ook gordijnen en andere sfeermakers, dus de complete inrichting). Het blijkt echter moeilijk in service en kwaliteit te onderscheiden (opvolgingsproblemen, vakpersoneel moeilijk te vinden).
- 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 (o.a. Jan des Bouvrie voor Gamma en Marcel Wanders voor Karwei).
- Kleinschalig woongerelateerd aanbod vindt men vooral in de binnensteden en hoofdwinkelgebieden. Hier worden de speciaalzaken en winkels in woonaccessoires steeds populairder. Deze winkels hebben vaak een grote overlap met de branche huishoudelijke- en cadeau-artikelen (lifestyle) en verkopen producten die eenvoudig mee te nemen zijn.
- Grootschalig woonaanbod bevindt zich voornamelijk in de periferie. De plekken zijn doorgaans goed bereikbaar voor de consument en bieden ruime parkeergelegenheden.
- De economische dip van de laatste jaren manifesteert zich sterk in de woninginrichtingsbranche. Toch blijven veel gemeenten en projectontwikkelaars investeren in de branche en in woonboulevards.

3.2 Relevante plannen en initiatieven

In de omgeving van Boxtel zijn diverse plannen om het perifere detailhandelsaanbod en –concentraties te versterken. Zowel voor Eindhoven Ekkersrijt, Woonboulevard Waalwijk als De Bossche Woonboulevard bestaan er concrete plannen de perifere locaties te versterken door uitbreiding en mogelijke verbreding van het aanbod (toelaten nieuwe branches in de periferie).

3.3 Beleid

Het detailhandels- en horecabeleid van de gemeente Boxtel is vastgelegd in de 'Economische visie gemeente Boxtel' (november 2009). De voor dit onderzoek relevante aspecten worden hieronder beschreven.

Perifeer detailhandelsbeleid gemeente Boxtel
In de visie voor detailhandel in Boxtel blijft het primaat voor PDV-aanbod bij het centrum. Als zoeklocatie voor nieuwe vestigingen wordt ook in eerste instantie gekeken naar locaties in het centrum, mocht dit ruimtelijk niet inpasbaar of beschikbaar zijn, dan wordt de tweede zoeklocatie het cluster Gamma/Overvecht. De locatie Kapelweg kan niet uitgebreid worden. Als derde zoeklocatie worden de bedrijventerreinen aan de zuidkant van Boxtel aangewezen.

De huidige branchering voor perifere detailhandelslocaties wordt gecontinueerd, het aanbod dient een lokale functie te hebben voor aanbieders in doe-het-zelf, wonen en tuin. Daarnaast dient het aanbod complementair te zijn aan het centrum, waardoor sport & spel en bruin- & witgoed niet gefaciliteerd dienen te worden in deze gebieden. Ook voor hoogwaardige en gespecialiseerde fietswinkels, inclusief accessoires dient het centrum de eerste zoeklocatie te zijn. De verkoop van auto's, boten, caravans en brommers/scooters dient, net als brandgevaarlijke artikelen, op perifere locaties plaats te vinden. Deze locaties kunnen ook gebruikt worden voor kringloopwinkels. Marktpartijen die met initiatieven komen, dienen aan te tonen dat toevoegingen buiten het centrum geen structuurverstorende werking heeft.

Verspreide detailhandel
Nieuwe solitaire detailhandelsvestigingen (verspreide detailhandel) zorgen niet voor een versterking van de huidige voorzieningenstructuur en zijn ongewenst. Uitzondering hierop is de vestiging van perifere detailhandel met een lokale functie zoals een bouwmarkt in het zuidelijke deel die de structuur kan versterken op basis van marktruimte en evenwichtige spreiding van aanbod.

Verspreide horeca
Het aanbod aan verblijfscapaciteit kan worden versterkt met een hotel, bij voorkeur in het stationsgebied, voor zowel zakelijke reizigers als toeristen. Aan dit hotel kunnen andere voorzieningen worden gekoppeld zoals een congrescentrum, een hoogwaardig restaurant en een wellnesscentrum. Randvoorwaarden voor de locatie voor de vestiging van een nieuwe verblijfsaccommodatie zijn een goede bereikbaarheid en de mogelijkheid deze doelgericht te bezoeken.

Voor nieuwe horecavoorzieningen op randlocaties in de vorm van (drive-in) fastfood zal de gemeente per initiatief een afweging maken op basis van wenselijkheid.

4. FUNCTIONEREN EN MARKTMOGELIJKHEDEN

Algemeen economisch functioneren
Door de aspecten van aanbod en vraag met elkaar te confronteren, ontstaat een beeld van het functioneren van het detailhandelsaanbod. Op basis van het toekomstige omzetpotentieel en een normatieve vloerproductiviteit is de marktruimte voor uitbreiding van het perifere detailhandelsaanbod in Boxtel aan te geven. De berekening van de marktruimte is bedoeld om de marktmogelijkheden voor het perifere detailhandelsaanbod te bepalen, maar ook om eventuele effecten van de realisatie van detailhandelsvoorzieningen op bedrijventerrein Ladonk-Vorst op de winkelstructuur van Boxtel in te kunnen schatten.

Uit de aanbodanalyse is reeds gebleken dat het grootschalige perifere aanbod binnen de gemeente Boxtel relatief beperkt is. Het aanbod per 1.000 inwoners aan bouwmarkten, woonzaken, badkamer- en keukenzaken ligt aanzienlijk onder het landelijk gemiddelde. In dit hoofdstuk gaan wij in op de marktmogelijkheden binnen de verschillende branches.

Marktmogelijkheden bouwmarktaanbod
Het aanbod binnen de branche doe-het-zelf in Boxtel is beperkt. Naar de toekomst toe ontstaat er dan ook een marktruimte in de bouwmarktbranche van 2.300 à 2.400 m² wvo (zie de bijlage voor de distributieve berekening). Deze ruimte is voldoende voor de vestiging van een nieuwe tweede bouwmarkt in de gemeente Boxtel van vergelijkbare omvang als de reeds gevestigde Gamma bouwmarkt op Selissenwal. In het beleid wordt voor de vestiging van een tweede bouwmarkt uitgegaan van een evenwichtige spreiding van het bouwmarktaanbod over de gemeente. Vestiging van de tweede bouwmarkt op Ladonk-Vorst komt hier aan tegemoet en de marktruimte geeft een indicatie voor de haalbare omvang van deze bouwmarkt. Een beperkte overschrijding van de distributieve marktruimte zal overigens niet direct leiden tot negatieve effecten bij het bestaande aanbod.

Marktmogelijkheden woonbranche
Boxtel kent geen uitgebreid aanbod in de woonbranche. De marktmogelijkheden voor uitbreiding van het aanbod zijn echter beperkt. Dit komt voornamelijk door de ligging van Boxtel temidden van een aantal hele grote clusters van woongerelateerd aanbod. Het is echter niet uit te sluiten dat zich desondanks initiatieven binnen de woonbranche voor zullen doen vanuit partijen die zich in Boxtel willen vestigen of zich willen vernieuwen, wellicht in economisch betere tijden. Door uitbreiding of versterking van het aanbod is het mogelijk als het ware de eigen vraag te creëren aangezien er nu sprake is van een relatief lage binding die samenhangt met de beperkte omvang van het aanbod.

Een grootschalige aanbieder van circa 1.500 à 2.000 m² wvo (bijvoorbeeld lokale beddenzaak, maar mogelijk ook op termijn een vestiging van Kwantum of Leen Bakker) past ruimtelijk gezien niet in het centrum van Boxtel. Een perifere locatie is daarvoor dan ook de aangewezen plek. Dit hangt ook samen met de huurprijzen die dergelijke aanbieders op kunnen brengen (groot aandeel showroom, relatief lage omzet per winkelmeter). Ook voor de wat kleinschaligere aanbieders binnen de woonbranche (bijvoorbeeld badkamer- of keukenspeciaalzaak van 500 m² wvo) is het centrum geen geschikte locatie, aangezien deze zich hier niet kunnen vestigen vanwege huurprijzen en de relatief lage vloerproductiviteit.

Uit het beleid volgt dat allereerst Selissenwal (locatie Gamma/Overvecht) in aanmerking komt als zoeklocatie voor perifere detailhandel. Mochten de ruimtelijke omstandigheden dit op deze plek niet toelaten, dan komt bedrijventerrein Ladonk-Vorst in aanmerking. Van belang is dat er zoveel mogelijk gestreefd wordt naar clustering van het perifere detailhandelsaanbod. Dit geldt ook voor ontwikkelingen die mogelijk in de toekomst op Boxtel af komen.

Overige perifere consumentgerichte voorzieningen
Het perifere detailhandelsbeleid van de gemeente Boxtel biedt bovendien beleidsmatig de ruimte voor vestiging van tuinaanbod in de periferie. Eerder is reeds geconstateerd dat het aanbod binnen deze branche reeds van voldoende omvang is. Ook voor de toevoeging van een tweede grootschalige kringloopwinkel lijkt in de gemeente Boxtel geen marktruimte vanwege het reeds aanwezige aanbod. De vestiging van sport & spel en bruin- & witgoed in de periferie wordt bovendien beleidsmatig ongewenst geacht.

De verkoop van auto's, boten, caravans en brommers/scooters blijft op perifere locaties wel tot de mogelijkheden behoren, net als brandgevaarlijke artikelen. Bij voorkeur zouden deze eveneens geclusterd moeten worden. Gezien recente investering zal dat op korte termijn echter geen haalbaar scenario zijn.

Daarnaast moet het mogelijk zijn een beperkte vorm van daghoreca aan bedrijventerrein Ladonk toe te voegen, die zich richt op werknemers van en bezoekers aan bedrijven en de aldaar gevestigde consumentgerichte voorzieningen. Dit kan in de vorm van een solitaire horecagelegenheid, maar mogelijk ook als onderdeel van een detailhandelsaanbieder.

5. VESTIGINGSASPECTEN EN –LOCATIES

5.1 Vestigingseisen perifere detailhandel

Voor de vestiging van perifere detailhandel op bedrijventerrein Ladonk-Vorst zal een eventuele bouwmarkt de grootste ruimtevrager zijn. Voor de locatieafweging zal de inpassing hiervan dan ook centraal staan. Overige (in de toekomst) te vestigen aanbieders in de doe-het-zelf- en/of woonbranche worden bij voorkeur in de directe nabijheid van de bouwmarkt gevestigd, zodat er sprake zal kunnen zijn van elkaar versterkende effecten (combinatiebezoek, gebruik parkeervoorzieningen, e.d.).

Bouwmarkten kunnen zich vanwege de aard van de branche, de omvang van de goederen en de verkeersaantrekkende werking niet in centrumgebieden of woonbuurten vestigen. Een perifere locatie is daarom de aangewezen plek. Een bouwmarkt vraagt echter wel degelijk om bepaalde locatiekwaliteiten van een perifere locatie. De volgende aspecten dienen in dit verband genoemd te worden:

- de locatie dient goed ontsloten te zijn en gelegen binnen of direct aansluitend aan het stedelijke woongebied, bij voorkeur aan doorgaande route op een zichtlocatie;
- het terrein dient makkelijk bereikbaar te zijn, vrij van drempels en te beschikken over afdoende en gratis maaiveldparkeren;
- beschikking over een direct verzorgingsgebied van zo'n 15.000 à 20.000 mensen die logischerwijs op de locatie georiënteerd zijn;
- een moderne maatvoering winkelruimte van minimaal 2.500 m² wvo (circa 3.000 m² bvo), inclusief parkeervoorzieningen en laad- en losvoorzieningen bedraagt de totale ruimtevraag voor een bouwmarkt circa 5.000 m² bvo.

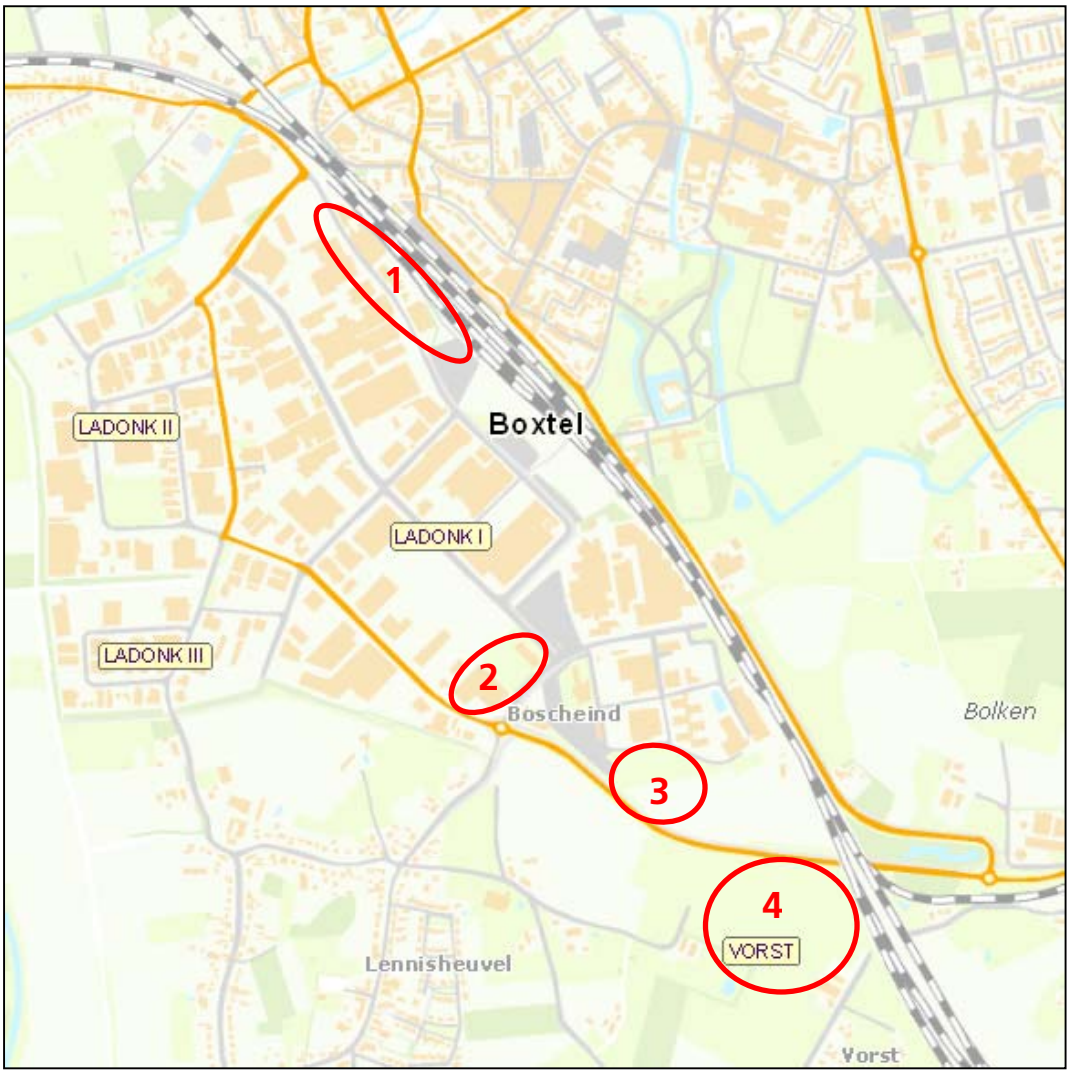
5.2 Vestigingslocaties perifere detailhandel

Mogelijke vestigingslocaties

Voor de vestiging van perifere detailhandel, en een bouwmarkt in het bijzonder, op bedrijventerrein Ladonk-Vorst hebben wij ons gefocust op een viertal mogelijke vestigingslocaties, te weten:

1. Stationsomgeving: noordwestelijke gedeelte van de stationszone, evenwijdig aan het spoor.
2. B2B/rotonde Boseind: kop kruising Boseind/Industrieweg.
3. Keulsebaan-Noord: ten noorden van de Keulsebaan, aansluitend op huidig bebouwd terrein (Biomerieux en autobedrijf Volvo).
4. Keulsebaan-Zuid: ten zuiden van de Keulsebaan, op nieuw uit te geven bedrijventerrein Vorst.

Figuur 5.1: Mogelijke vestigingslocaties



Beoordelingscriteria

Om de mogelijke vestigingslocaties ten opzichte van elkaar te kunnen afwegen, zijn deze op een viertal criteria getoetst, te weten:

- ***bereikbaarheid***: mate van bereikbaarheid en vindbaarheid van de perifere detailhandelslocatie voor de consument;
- ***ruimtegebruik en presentatie***: mate waarin de locatie bijdraagt aan het functioneren van de perifere detailhandel (omvang locatie, uitbreidingsmogelijkheden, presentatiemogelijkheden, uitstraling);
- ***terreinstructuur***: invloed van de vestiging van perifere detailhandel op de omgeving en omliggende bedrijvigheid;
- ***haalbaarheid en realisatie***: aspecten die van invloed zijn op de uiteindelijke haalbaarheid en realisatie van de vestiging van perifere detailhandel.

Bij de toetsing en weging is in eerste aanleg uitgegaan van de locatie-eisen die door initiatiefnemers en marktpartijen worden gesteld ten aanzien van vestiging van perifeer aanbod. Bereikbaarheid, presentatie en flexibiliteit van bebouwing en inrichting staan daarbij vanuit de markt voorop.

Tegelijk vraagt de positie van het bedrijventerrein binnen de structuur van de gemeente aandacht. Voorkomen dient te worden dat het perifere detailhandelsaanbod een negatieve invloed heeft op het functioneren van de reeds gevestigde bedrijven op het terrein. Naast conflicten ten aanzien van uitstraling, presentatie en verkeer, kan perifeer detailhandelsaanbod schaarse ruimte voor de reguliere gevestigde bedrijven innemen en daarmee een rem zetten op de economische ontwikkeling van de gevestigde bedrijven en economie van de gemeente. Er dient dan ook gestreefd te worden naar win-win situaties, waarbij zowel perifere initiatieven een geschikte locatie kunnen vinden en bestaande bedrijven in ieder geval geen last, maar liever nog meerwaarde genereren door de vestiging van het PDV-aanbod.

Ten slotte zijn de locaties beoordeeld op basis van realisatiemogelijkheden. Visies hebben weinig waarde als ze niet op steun van direct en indirect betrokken partijen kunnen rekenen. Interesse vanuit de markt, lopende initiatieven en grondposities en eigendomsverhoudingen hebben invloed op de haalbaarheid locaties ook daadwerkelijk tot ontwikkeling te brengen.

Afweging vestigingslocaties
De resultaten van beoordeling van de verschillende criteria de matrix op pagina 23. De belangrijkste conclusies betreffen:

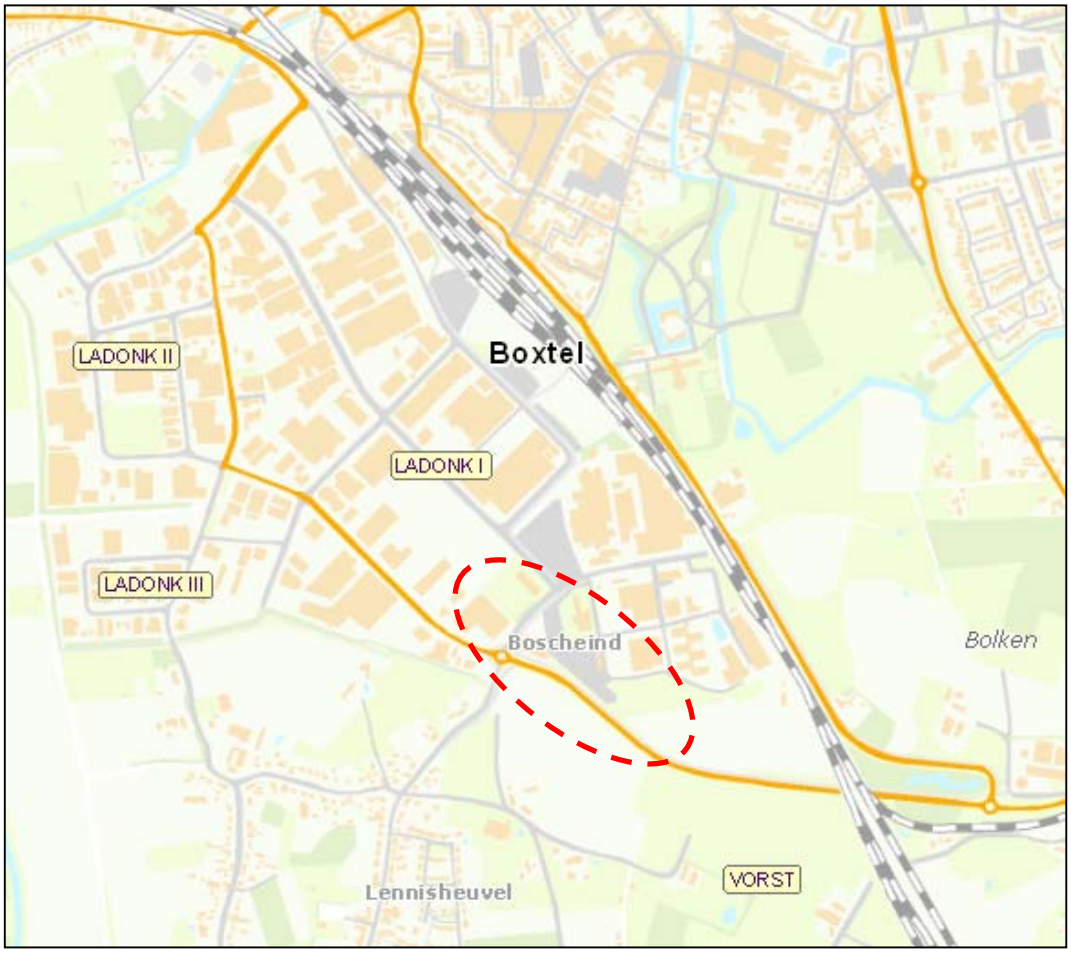
- ***Stationsomgeving***: de stationsomgeving is vanwege de bereikbaarheid en vindbaarheid voor bezoekers van perifeer detailhandelsaanbod geen ideale locatie. Het bezoekgedrag van de consument conflicteert bovendien met de overige (toekomstige) gebruikers van de stationsomgeving en perifere detailhandel in de vorm van een bouwmarkt draagt niet bij aan de gewenste hoogwaardige uitstraling van het gebied.
- ***B2B/rotonde Boseind***: de locatie aan de rotonde Boseind kent een strategische ligging, is goed vindbaar en bereikbaar en biedt uitstekende presentatiemogelijkheden voor perifere detailhandel. Mits ruimtelijk goed ingepast, hoeft dit geen conflicten voor de omgeving op te leveren. Uitbreidingsmogelijkheden naar de toekomst toe zijn echter beperkt.
- ***Keulsebaan-Noord***: de noordzijde van de Keulsebaan kan uitstekend gepresenteerd worden als de entree van het bedrijventerrein. Door de reeds aanwezige autodealer leent deze locatie zich goed voor de clustering van consumentgerichte activiteiten, waaronder perifere detailhandel. Het terrein biedt bovendien ruimte voor uitbreidingen in de toekomst. Een dergelijke ontwikkeling kan een positieve bijdrage leveren aan de gewenste opwaardering van het bedrijventerrein.

- ***Keulsebaan-Zuid***: de zuidzijde van de Keulsebaan biedt uitstekende mogelijkheden voor de vestiging en presentatie van perifeer detailhandelsaanbod. Een dergelijke ontwikkeling draagt echter niet bij aan de gewenste opwaardering van het bedrijventerrein en moet gezien worden als een solitaire ontwikkeling.

5.3 Zoekgebied

Als potentiële vestigingslocatie voor perifeer detailhandelaanbod op bedrijventerrein Ladonk-Vorst is niet één specifieke plek te duiden. Zowel de locatie B2B/rotonde Boseind als de locatie ten noorden van de Keulsebaan voldoen aan de vestigingseisen voor perifeer detailhandelsaanbod, en meer specifiek een bouwmarkt. Ook een locatie ten zuiden van de Keulsebaan voldoet hieraan, echter draagt deze plek slechts beperkt bij aan de kwaliteitsverbetering van het bestaande terrein.

Figuur 5.2: Vestigingsgebied perifere detailhandel



Afwegingsmatrix potentiële vestigingslocaties perifere detailhandel Ladonk-Vorst

Locatie	Bereikbaarheid	Ruimtegebruik & Presentatie	Terreinstructuur	Haalbaarheid & Realisatie
Stationsomgeving	Matige vindbaarheid Matige bereikbaarheid	Uitstraling conflict met stationsomgeving Beperkte flexibiliteit en eigenheid Beperkte kaveldiepte Beperkte uitbreidingsmogelijkheden	Potentiële verkeersconflicten Potentiële ruimtelijke conflicten	Stedenbouwkundig plan aanwezig Grondpositie gemeente Betrokkenheid ProRail & van Wijnen Versnipperd eigendom
B2B	Goede vindbaarheid Goede bereikbaarheid Beperkte verkeersconflicten	Kop biedt presentatiemogelijkheden Beperkte flexibiliteit Beperkte uitbreidingsmogelijkheden	Kansen voor spin-off herstructurering Potentiële verkeersconflicten Potentiële ruimtelijke conflicten	Bouwrijpe locatie Grondpositie B2B Kostbare herontwikkeling Versnipperd eigendom Milieuconflict tankstation
Keulsebaan-Noord	Uitstekende vindbaarheid Uitstekende bereikbaarheid Zelfstandige ontsluiting mogelijk	Entree met presentatiemogelijkheden Grote mate van eigenheid Grote mate van flexibiliteit Ruimte uitbreidingsmogelijkheden Clustering met Volvo	Sterke entree voor terrein Vliegwiel voor herstructurering Schaarse grond voor regulier gebruik Opheffen leegstand en hergebruik	Grondpositie gemeente Deels bouwrijp - winstmaximalisatie Mogelijke verevening nieuw - oud
Keulsebaan-Zuid	Uitstekende vindbaarheid Uitstekende bereikbaarheid Zelfstandige ontsluiting mogelijk	Entree met presentatiemogelijkheden Grote mate van eigenheid Grote mate van flexibiliteit Ruime uitbreidingsmogelijkheden	Sterke entree voor terrein Schaarse grond voor regulier gebruik Solitaire ontwikkeling Geen samenhang met rest terrein	Grondpositie gemeente Bouwrijp - winstmaximalisatie

6. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

In dit rapport staan de vestigingsmogelijkheden van perifere detailhandel in de gemeente Boxtel centraal en specifiek op bedrijventerrein Ladonk-Vorst.

Huidig perifeer detailhandelsaanbod
Het perifere detailhandelsaanbod binnen de gemeente Boxtel is beperkt, dit geldt specifiek voor de doe-het-zelf- en woonbranche. Boxtel kent daarentegen wel een uitgebreid perifeer aanbod in de tuinbranche. Beleidsmatig wordt in de gemeente Boxtel in de periferie geen ruimte geboden voor de vestiging van grootschalige detailhandelsaanbod op het gebied van bijvoorbeeld bruin- & witgoed en sport & spel.

Uitbreidingsmogelijkheden
Binnen de doe-het-zelfbranche is er voldoende marktruimte voor de toevoeging van een tweede bouwmarkt binnen de gemeente Boxtel. Bij voorkeur dient dit aanbod ruimtelijk evenwichtig gespreid te worden over de gemeente waarmee de structuur versterkt wordt en de consumenten een sterk aanbod wordt geboden waardoor deze sterker op het aanbod in de eigen gemeente georiënteerd zullen zijn (waaronder de inwoners van de kern Liempde en Lennisheuvel). In de woonbranche bestaan eveneens mogelijkheden voor uitbreiding van het aanbod, dit zal echter sterk afhankelijk zijn van interesse en initiatief vanuit de markt. Hierbij is het van belang dat zoveel mogelijk gestreefd wordt naar clustering van perifeer detailhandelsaanbod, waarmee ingespeeld wordt op het gemak voor de consument en geprofiteerd kan worden van combinatiebezoek.

Bedrijventerrein Ladonk-Vorst als vestigingslocatie
Het bedrijventerrein Ladonk-Vorst vormt een prima zoeklocatie voor de vestiging van een tweede bouwmarkt binnen de gemeente. Binnen dit bedrijventerrein is een voorwaardelijk kansrijke zone te duiden (zie figuur 5.2). Deze plekken voldoen aan de ruimtelijke vestingvoorwaarden voor een bouwmarkt en zullen niet of minimaal leiden tot negatieve effecten op de reeds gevestigde bedrijven op het bedrijventerrein. Door middel van de vestiging van (op termijn) enig aanbod in de woonbranche kan een cluster gecreëerd worden hetgeen de aantrekkingskracht ten goede kan komen. Hierbij kan gedacht worden aan een keuken- en/of badkamerspeciaalzaak. Een woonwarenhuis kan tevens tot de mogelijkheden behoren.

De verkoop van auto's, boten, caravans en brommers/scooters in de perifere dient ook naar de toekomst toe tot de mogelijkheden te behoren, net als brandgevaarlijke artikelen. Daarnaast moet het mogelijk zijn, mits zich een dergelijk initiatief voordoet, een beperkte vorm van daghoreca aan bedrijventerrein Ladonk toe te voegen, die zich richt op werknemers van en bezoekers aan bedrijven en de aldaar gevestigde consumentgerichte voorzieningen. Dit kan in de vorm van een solitaire horecagelegenheid, maar mogelijk ook als onderdeel van een detailhandelsaanbieder/-cluster.

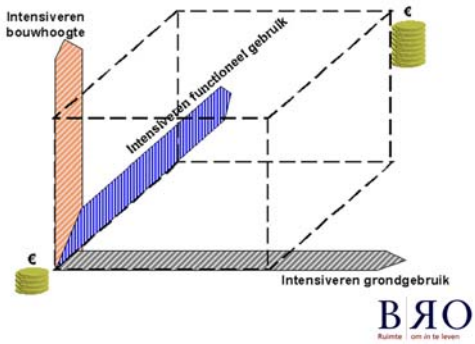
Overige mogelijke voorzieningen en/of initiatieven
Vanuit de markt kunnen in de toekomst nieuwe initiatieven komen die in dit onderzoek niet mee genomen zijn en waar dit onderzoek geen antwoord op geeft. Hierbij valt te denken aan commerciële activiteiten als fitnesscentra, autorijscholen, kart- en bowlingbanen en dansscholen, maar ook aan niet-commerciële activiteiten zoals sport-, muziek- en carnavalsverenigingen. Een eenduidig antwoord op de toelaatbaarheid van dergelijke functies op bedrijventerreinen is er niet. Ieder initiatief verdient een afweging op maat. De complexiteit van de afweging wordt veroorzaakt door de diversiteit van de initiatieven en activiteiten, door de diverse locaties waar een initiatief geaccommodeerd zou kunnen worden en door de uiteenlopende belangen van de betrokken partijen. Dat betekent echter niet dat er geen structuur is aan te brengen bij het beoordelen van dergelijke initiatieven, dit vraagt echter bij de ontwikkeling van een breder kader waarbinnen de aanvragen integraal, maar ook op maat kunnen worden beoordeeld.

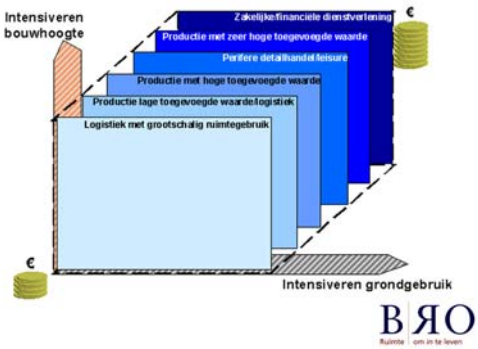
In de vorm van een praktisch kader kunnen de dilemma's die een rol spelen bij de beoordeling van dergelijke initiatieven worden toegelicht. Dit vraagt om een verdieping van de diversiteit van de typen initiatieven en de verschillende locaties die daarvoor in aanmerking komen. Met deze inzichten kan een stappenplan worden opgesteld waarbinnen de afwegingen beoordeeld kunnen worden en de vervolgstappen die daarbij gezet dienen te worden.

Doorkijk naar verdere kwaliteitsverbetering op Ladonk-Vorst
Ladonk is één van de vele terreinen in Nederland die vragen om kwaliteitsverbetering. De toevoeging ven perifeer aanbod kan een impuls bieden aan de uitstraling en het functioneren van het terrein. Maar ook op de rest van het terrein vragen meerdere locaties (veelal leegstaand) nog nadrukkelijke aandacht.

De herstructurering van die locaties komt alleen van de grond als ondernemers en eigenaren vanuit hun eigen belang kansen kunnen verzilveren. Die kansen kunnen worden gecreëerd door ontwikkelingen mogelijk te maken, waarmee opbrengsten gegenereerd kunnen worden. Zonder terugverdienpotentieel zullen bedrijven niet investeren.

De hierna geïllustreerde grondwaardekubus biedt inzicht in het proces van waardecreatie op een bedrijfskavel. Ter illustratie: zakelijke dienstverlening en PDV realiseren aanzienlijke hogere toegevoegde waarden op hun kavels dan een opslagbedrijf. Dit betekent dat kantoren en retail ook in staat zijn een hogere investering terug te verdienen en tot een sluitende exploitatie te komen. Het toestaan van PDV, kantoren en andere moderne werkvormen op strategisch geschikte locaties op Ladonk-Vorst is daarmee een belangrijke sleutel om ook daadwerkelijk tot de uitvoering van de herstructurering te komen.





BIJLAGE

BIJLAGE 1: FUNCTIONEREN EN MARKTRUIMTE

Uitgangspunten economisch functioneren bouwmarktbranche

- De bestedings- en omzetcijfers worden naar de toekomst toe gelijk gehouden omdat niet bekend is hoe deze zich zullen gaan ontwikkelen.
- Door de toevoeging van een tweede bouwmarkt op bedrijventerrein Ladonk-Vorst kan de koopkrachtbinding aan het aanbod in de eigen gemeente toenemen tot circa 80%.
- Ook de toevloeiing van vreemde omzet kan iets toenemen door een goede ruimtelijke spreiding van het bouwmarktaanbod over de gemeente.

Tabel 1 Huidig en toekomstig functioneren bouwmarktaanbod

	2010	2020
Aantal inwoners	30.278	30.825
Bestedingen per hoofd	€ 230	€ 230
Totaal bestedingspotentieel (in mln.)	€ 7,0	€ 7,1
Koopkrachtbinding	50%	80%
Gebonden bestedingen (in mln.)	€ 3,5	€ 5,7
Toevloeiing (als aandeel van de omzet)	15%	20%
Omzet door toevloeiing (in mln.)	€ 0,6	€ 1,4
Totale omzet (in mln.)	€ 4,1	€ 7,1
Omvang bestaand aanbod (in m² wvo)	2.650	2.650
Gerealiseerde omzet per m² wvo (vloerproductiviteit)	€ 1.550	€ 2.700
Referentie vloerproductiviteit (per m² wvo)	€ 1.420	€ 1.420
Markruimte (in m² wvo)	200 à 250	2.300 à 2.400

BRO heeft vestigingen in Boxtel | Amsterdam | Tegelen | Genk
www.BRO.nl