

Actualisering effecten centrumontwikkeling Emmeloord

Provast



Actualisering effecten centrumontwikkeling Emmeloord

Provast

Rapportnummer:	205X00539.074182_3
Datum:	12 februari 2013
Contactpersoon opdrachtgever:	Hans de Jong
Projectteam BRO:	Felix Wigman, Nadja Bressers
Trefwoorden:	Centrumontwikkeling, actualisering, vraag en aanbod, uitbreidingsruimte, leegstand, duurzame ontwikkeling, ruimtelijke ordening
Bron foto kaft:	Hollandse Hoogte 8
Beknopte inhoud:	In de uitspraak van de Raad van State (d.d. 5 december 2012) wordt gesteld dat de gemeenteraad bij de besluiten voor de centrumontwikkeling in Emmeloord onvoldoende zorgvuldigheid heeft betracht bij de in het kader van een goede ruimtelijke ordening af te wegen belangen. In voorliggend onderzoek wordt op basis van actuele gegevens de behoefte aan uitbreidingsruimte voor detailhandel in beeld gebracht en wordt gemotiveerd dat de te verwachten leegstand in het kader van een goede ruimtelijke ordening aanvaardbaar is.

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

Inhoudsopgave

1. INLEIDING	3
1.1 Achtergrond en aanleiding	3
1.2 Vraagstelling	4
1.3 Planbeschrijving De Deel	4
1.4 Leeswijzer	5
2. ONTWIKKELINGEN IN DE DETAILHANDEL	7
2.1 Inleiding	7
2.2 Algemene schets ontwikkelingen in Nederland	7
3. ACTUELE VRAAG-AANBODSITUATIE EMMELOORD	15
3.1 Huidige detailhandelsstructuur	15
3.2 Evolutie detailhandel sinds 2001	21
3.3 Economisch functioneren	22
3.4 Benadering marktruimte centrum	26
3.5 Functionele invulling	30
4. VISIE CENTRUMONTWIKKELING EMMELOORD	31
BIJLAGEN	
Bijlage 1: Koopstroomgegevens kernen in Nederland	1
Bijlage 2: Brancheverdeling centrum Emmeloord	3
Bijlage 3: Detailhandelsaanbod centrum Emmeloord 2001 – 2012	5
Bijlage 4: Detailhandelsaanbod kernen Noordoostpolder 2001 - 2012	7
Bijlage 5: Economisch functioneren uitgangspunten 2008	9
Bijlage 6: Aanvullende gegevens effecten winkelgebieden	11

1. INLEIDING

1.1 Achtergrond en aanleiding

Achtergrond

De gemeente Noordoostpolder werkt al geruime tijd aan versterking van het centrum van Emmeloord. De basis hiervoor is gelegd in de structuurschets Emmeloord Centrum van het bureau OD205 (1997). In 2001 heeft BRO een distributieplanologisch onderzoek (DPO) uitgevoerd naar het functioneren van de detailhandel in de gemeente Noordoostpolder in zijn algemeenheid en het centrum van Emmeloord in het bijzonder. Hierbij is ook gekeken naar een programmatische invulling voor De Deel. Dit onderzoek is in 2006 herijkt, ter onderbouwing van de gemeentelijke nota Economisch Beleid en het Masterplan voor het centrumgebied van Emmeloord.

In 2008 heeft BRO het DPO nogmaals geactualiseerd, reden hiervoor was de opgetreden vertraging in het project De Deel. De uitkomsten van dit onderzoek zijn gebruikt voor de onderbouwing van de plannen in het bestemmingsplan De Deel – Stadshart uit 2011. Voor de ruimtelijke onderbouwing van het bestemmingsplan diende nader gekeken te worden naar het criterium van duurzame ontwrichting. Om deze reden heeft de gemeente Noordoostpolder in februari 2012 BRO verzocht vanuit dit perspectief nogmaals naar de conclusies van het onderzoek uit 2008 te kijken. In deze notitie concludeert BRO, evenals in 2008, dat met realisatie van De Deel geen duurzame ontwrichting van de detailhandelsstructuur optreedt. Dit is in de recente uitspraak van de Raad van State ook bevestigd.

Aanleiding

Aanleiding voor de wens van Provast tot actualisering van de effecten van de centrumontwikkeling De Deel in Emmeloord is een recente uitspraak van de Raad van State (d.d. 5 december 2012). In deze uitspraak wordt gesteld dat de gemeenteraad bij de besluiten¹ voor de centrumontwikkeling in Emmeloord onvoldoende zorgvuldigheid heeft betracht bij de in het kader van een goede ruimtelijke ordening af te wegen belangen. Opgedragen wordt alsnog onderzoek te doen op basis van actuele gegevens naar de behoefte aan uitbreidingsruimte voor detailhandel en op basis van het voornoemde onderzoek toereikend te motiveren dat de te verwachten leegstand in het kader van een goede ruimtelijke ordening aanvaardbaar is, danwel gewijzigde planregeling vast te stellen.

¹ Bestemmingsplan 'Emmeloord – De Deel, Stadshart' (10 november 2011), Omgevingsvergunning voor het slopen van een kantoor en het aanleggen van een inrit ter plaatse van De Deel 22 te Emmeloord (17 november 2011) en Omgevingsvergunning voor het bouwen van nieuwe centrumvoorzieningen en het brandveilig gebruiken van een hotel ter plaatse van De Deel te Emmeloord (17 november 2011).

1.2 Vraagstelling

Met het oog op de uitspraak van de Raad van State (d.d. 5 december 2012) verzoekt Provast aan BRO onderzoek te doen naar de meest actuele vraag-/aanbodssituatie in de gemeente Emmeloord en het centrum in het bijzonder. De behoefte aan uitbreidingsruimte voor detailhandel zal hierbij in kaart gebracht worden. De behoefte en dynamiek in de markt (met name schaalvergroting) in relatie tot de mogelijkheden in het centrum zullen worden geanalyseerd. In het onderzoek zal bijzondere aandacht besteed worden aan een analyse van de effecten van de centrumontwikkeling op de leegstand als criterium voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat, aangezien hier door de Raad van State de nadruk op is gelegd.

Uit de uitspraak van de Raad van State volgt dat er geen sprake is van duurzame ontwrichting van het voorzieningenniveau en dat niet aannemelijk is gemaakt dat de onderzoeken niet zijn gebaseerd op voldoende recente gegevens of dat andere invoergegevens zouden hebben geleid tot een dermate afwijkende uitkomst dat in die situatie wel een duurzame ontwrichting van het voorzieningenniveau zou ontstaan.

1.3 Planbeschrijving De Deel

Het project beoogt een herinrichting van De Deel tot een integraal en hoogwaardig onderdeel van het centrum van Emmeloord. Hiermee moet het een functie als belangrijke entree naar het centrum van Emmeloord gaan bekleden. De nadruk zal komen te liggen op cultureel-recreatieve functies inclusief horeca en detailhandel, aangevuld met wonen, parkeren, busstation en ruimte voor evenementen.

Het programma² voor het multifunctionele winkelproject De Deel bestaat uit een supermarkt (ca. 2.100 m² bvo), detailhandel, horeca en dienstverlening (ca. 8.100 m² bvo), kantoren (ca. 1.200 m² bvo) en 33 appartementen. In het project worden 335 parkeerplaatsen gerealiseerd en komt een fietsenstalling van 1.000 m². Het project-onderdeel De Deel/Beursstraat is inmiddels gerealiseerd en bestaat uit een bioscoop met 3 zalen, een kansspelcentrum en horeca. Ook is in de directe omgeving bij het busstation een restauratie/lunchroom gerealiseerd. In het bestaande centrum is aan de Lange Nering-oost de aantrekkelijkheid van het gebied verbeterd en is in de Lange Nering-west een herinrichting uitgevoerd in combinatie met een uitbreiding van de winkels aan de voorkant.

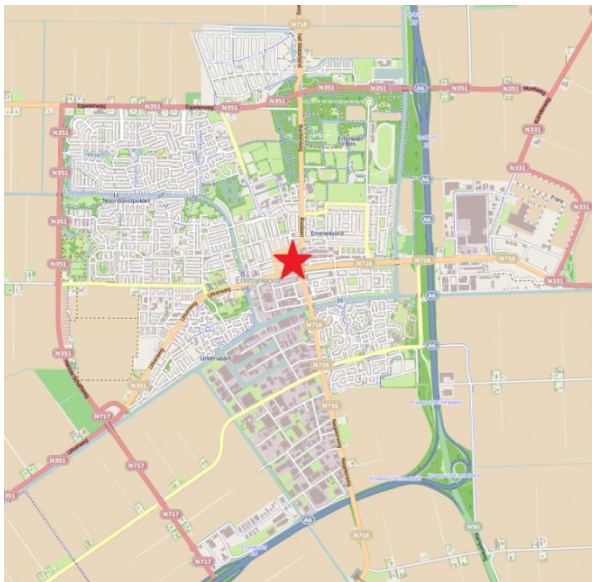
² Gemeente Noordoostpolder, (Grond-)exploitatie Emmeloord-Centrum De Deel (juli 2011)

1.4 Leeswijzer

Alvorens in te gaan op de situatie in het centrum van Emmeloord gaan we in het eerst volgende hoofdstuk kort in op de algemene ontwikkelingen in de detailhandel. De veranderingen gaan momenteel razendsnel. De trends en ontwikkelingen geven houvast aan de te maken keuzen.

In het daarop volgende hoofdstuk gaan we in op de specifieke situatie in Emmeloord. We kijken daarbij ook terug op de ontwikkeling van de afgelopen 10 jaar. In het slot hoofdstuk schetsten we een visie op de ontwikkeling van het centrum van Emmeloord waarbij we ingaan op de mogelijke effecten van de ontwikkeling van het project De Deel.

Figuur 1.1 Planlocatie



2. ONTWIKKELINGEN IN DE DETAILHANDEL

2.1 Inleiding

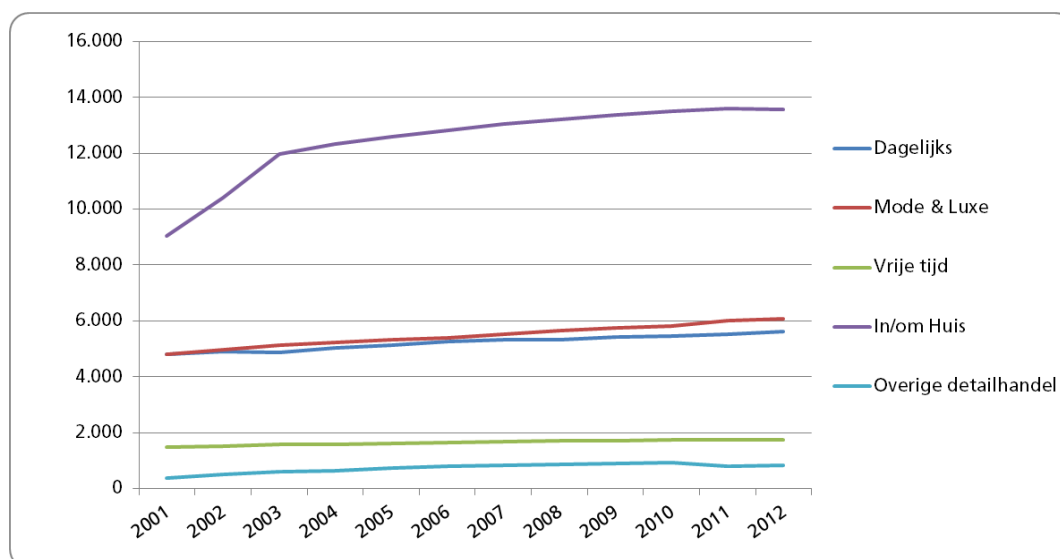
De situatie in Emmeloord kan niet los gezien worden van de ontwikkelingen in de rest van het land. Op een aantal fronten heeft de afgelopen jaren een duidelijk trendbreuk plaats gevonden. Dat stelt ook Emmeloord voor de vraag welke strategie gevolgd moet worden om het centrum haar positie te laten behouden en waar mogelijk te versterken.

2.2 Algemene schets ontwikkelingen in Nederland

Detailhandelsaanbod in omvang en schaalgrootte

De omvang van de detailhandel in Nederland is sinds 2001 gegroeid met circa 35% van 20,5 miljoen vierkante meter winkelvloeroppervlak naar 27,8 miljoen in 2012.

Figuur 2.1 Ontwikkeling detailhandelsaanbod (in 1.000 m² wvo)



Uit de grafiek is op te maken dat veruit het grootste aandeel van de detailhandel wordt ingevuld door de branche 'in en om het huis'. Dit is tevens de branche die sinds 2001 de sterkste groei heeft laten zien. Het aantal verkooppunten in de detailhandel is niet evenredig met het winkelvloeroppervlak meegegroeid, veroorzaakt door de trend van schaalvergroting. Uit tabel 2.1 is op te maken dat de branche vrije tijd (relatief) de grootste schaalsporg heeft gemaakt als het gaat om de maat van de panden.

Tabel 2.1 Ontwikkeling schaalgrootte in m² vvo per branche

	'01	'02	'03	'04	'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11	'12
Dagelijks	165	166	166	172	178	182	185	188	193	196	201	204
Mode en luxe	170	169	169	170	172	173	175	176	178	180	187	190
Vrije tijd	130	142	150	153	160	166	170	175	181	187	193	197
In/om Huis	339	341	369	384	401	410	423	432	441	451	461	470
Detailhandel ov	105	110	116	128	136	141	146	151	159	163	147	148
Totaal	207	213	224	231	238	242	247	252	256	261	267	271

Schaalvergroting wordt vanzelfsprekend ingezet om in de winkel aan meer aanbod plaats te kunnen bieden, maar ook vooral om entertainment en sfeer te kunnen creëren. Met name middels het bieden van een beleving aan de consument kan de winkel zich immers onderscheiden van het internet.

Bestedingen

De detailhandel is conjunctuurgevoelig en de bestedingen zijn afhankelijk van het verwachtingspatroon van de consument ten aanzien van de economische ontwikkelingen. Onderstaande tabel geeft de ontwikkeling van de bestedingen weer.

Tabel 2.2 Besteding per hoofd, exclusief BTW

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Dagelijks	€ 2.000	€ 2.080	€ 2.230	€ 2.240	€ 2.240	€ 2.270
Mode en luxe	€ 890	€ 920	€ 980	€ 910	€ 900	€ 880
Vrije tijd	€ 270	€ 280	€ 280	€ 260	€ 240	€ 220
In/om Huis	€ 1.330	€ 1.380	€ 1.480	€ 1.360	€ 1.330	€ 1.330
Overige detailhandel	€ 100	€ 110	€ 110	€ 100	€ 100	€ 100
Totaal	€ 4.590	€ 4.770	€ 5.080	€ 4.870	€ 4.820	€ 4.800

Bron: raming EIM/HBD, o.b.v. CBS

Uit de tabel zijn de verschillen per branche op te maken, zo zijn de bestedingen in de dagelijkse sector steeds gestegen terwijl de overige branches na 2008 een daling of stabilisatie laten zien. De definitieve gegevens over 2012 zijn nog niet bekend. Gebaseerd op de te verwachten economische ontwikkeling en het lage consumentenvertrouwen wordt voor 2013 een verdere daling van de omzet in de detailhandel verwacht³.

Internetbestedingen

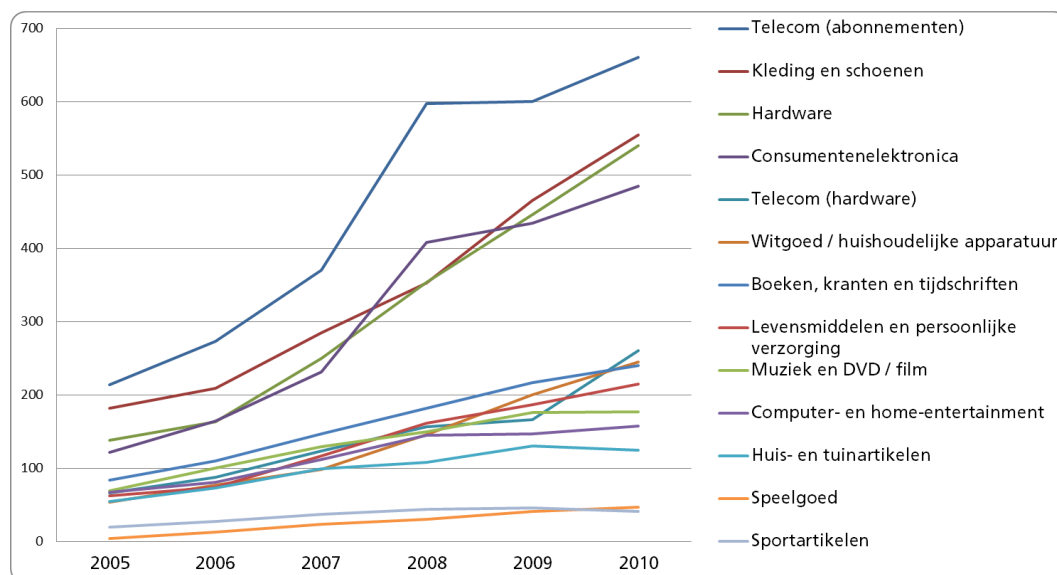
De bestedingen via internet zitten fors in de lift. De bestedingen via internet aan telecom zijn het grootst, gevolgd door kleding en schoenen, hardware en consumentenelektronica. Van de totale detailhandelsbestedingen werd in 2011 circa 4% online uitgegeven ten opzichte van 1% in 2005⁴. Over de periode 2009 – 2010 zijn de

³ Prognose kerngegevens MKB, december 2012

⁴ HBD, Jaarboek detailhandel 2012

online bestedingen op het gebied van telecom hardware, witgoed/huishoudelijke apparatuur, speelgoed, kleding en schoenen en hardware het hardst gestegen. Figuur 2.2 geeft de ontwikkeling van de internetbestedingen per branche weer.

Figuur 2.2 Online bestedingen per branche (in miljoenen euro's)



Kentering door opkomst multichanneling

Consumenten kopen en oriënteren zich zowel in de winkel als online, ook wel multichanneling genoemd. Zowel webwinkels als fysieke winkels moeten zich realiseren dat klanten niet meer via één kanaal te bedienen zijn. Over de afgelopen jaren is het gebruik van het internet als oriëntatiekanaal om te winkelen flink gestegen: van 41% in 2009 naar 47% in 2011⁵. Veel consumenten zoeken en vergelijken producten via online informatiebronnen. Bij retailers in de non-food sector met zowel een online als fysieke winkel wordt nog steeds het grootste gedeelte van de omzet (80%) in de fysieke winkel behaald, maar: in het online winkelen zit de voornaamste groei⁶.

CBW-Mitex en ABN Amro verwachten dat in 2015 een kleine meerderheid van de consumenten (ca. 54%) haar aankopen zowel via internet als in de winkel doet. Retailers die niet inspelen op een multichannelstrategie, zullen de aansluiting met de klant gaan verliezen. Multichanneling is essentieel om doelgroepen te blijven bereiken en de benodigde omzet te behalen.

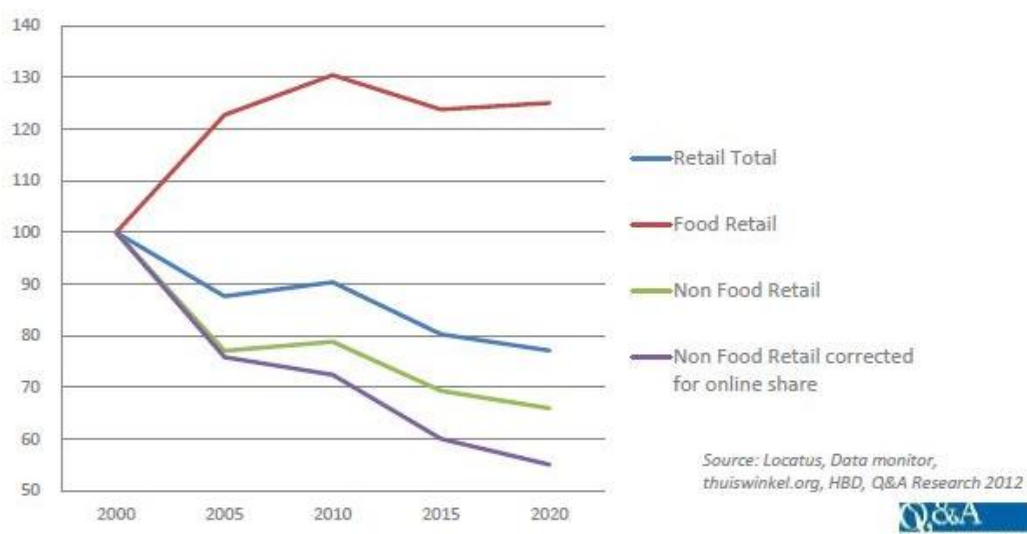
⁵ HBD, Jaarboek Detailhandel 2012

⁶ GfK Retail and Technology, Online Tuesday 13 november 2012

Vloerproductiviteit

De daling van de bestedingen in de niet-dagelijkse sector en het toenemende omzetaandeel van online verkopen, zet het rendement van fysieke winkels onder druk. De (gecorrigeerde) omzet per vierkante meter winkelvloeroppervlak in de niet-dagelijkse sector is sinds 2000 met ongeveer een derde afgenomen en deze zal naar verwachting verder dalen. Dit vraagt van de fysieke winkels om een aanpassing in de bedrijfsvoering waarbij ook multi-channeling een belangrijke plek zal gaan innemen.

Figuur 2.3 Ontwikkeling vloerproductiviteit in Nederland (2000 = 100)



Koopstromen

Recente koopstromenonderzoeken laten aanzienlijke verschuivingen zien in het koop- en bestedingsgedrag van de consument. BRO heeft de uitkomsten van deze onderzoeken samengebracht, de belangrijkste ontwikkelingen worden navolgend geschetst⁷.

Dagelijkse artikelensector

De mate waarin de consument haar dagelijkse boodschappen doet in de eigen woonplaats is aanzienlijk gedaald (koopkrachtbinding gemiddeld 5% lager). De consument is minder trouw aan het eigen boodschappenaanbod. De binding ligt logischerwijs een stuk hoger wanneer centra met een sterker winkelaanbod op grotere afstand liggen. Het zijn juist de kleine kernen nabij grotere winkelgebieden die in de verdrinking komen. In tabel 2.3 wordt de gemiddelde koopkrachtbinding voor woonplaatsen met een inwonertal tussen de 20.000 en 30.000 inwoners weergegeven, waartoe ook Emmeloord behoort. In bijlage 1 wordt de koopkrachtbinding in zowel de dagelijkse als niet-dagelijkse sector voor alle grootteklassen weergegeven.

⁷ Platform Binnenstadsmanagement en SSM, De weerbare binnenstad (2012)

Tabel 2.3: Gemiddelde koopkrachtbinding dagelijkse artikelen Nederland

Grootteklasse	Gemiddeld	Gemiddeld	Afstand tot centra van hogere orde			
			2003	2012	< 6km	6-12km
Woonplaatsen	2003	2012	< 6km	6-12km	12-24km	24>km
20.000-30.000	92%	86%	87%	82%	89%	95%

Niet-dagelijkse artikelensector

Ook in de niet-dagelijkse artikelensector zien we dat de consument veel minder vanzelfsprekend kiest voor het winkelgebied in de eigen plaats (daling gemiddelde koopkrachtbinding t.o.v. 2003 -8%). De consument is bereid steeds verder te reizen om te winkelen. Het zijn de middelgrote kernen waar de daling relatief het grootst is. De hoofdwinkelcentra in deze kernen vallen tussen wal en schip. Met name in deze centra is de vernieuwing/revitalisering voor een belangrijk deel ook uitgebleven.

Tabel 2.4: Gemiddelde koopkrachtbinding niet-dagelijkse artikelen Nederland

Grootteklasse	Gemiddeld	Gemiddeld	Afstand tot centra van hogere orde			
			2003	2012	< 6km	6-12km
Woonplaatsen	2003	2012	< 6km	6-12km	12-24km	24>km
20.000-30.000	62%	51%	45%	43%	63%	74%

De cijfers tonen aan dat de concurrentie tussen centrumgebieden en binnensteden toegenomen is⁸. Dit benadrukt nogmaals dat kwaliteitsverbetering en aanbodversterking noodzakelijk is om de concurrentiepositie te blijven behouden. Bij de beoordeling van het huidige economisch functioneren in paragraaf 3.3 komen we hierop terug.

Huurprijzen

Vanaf 2009 is er sprake van een daling van de huurprijzen op de Nederlandse winkelvastgoedmarkt. In 2009 daalden de huurprijzen voor winkelunits op A1-winkellocaties met 0,6%, in 2010 met 0,4% en in 2011 met 1,5%. Hierbij is een groot verschil tussen de vraag naar winkelunits in grote steden ten opzichte van middelgrote en kleine steden. In de vijf grootste winkelsteden van Nederland stijgen de top-huren en in de grote steden (meer dan 100.000 inwoners) is er dankzij schaarste nauwelijks sprake van een daling van de huurprijzen. In middelgrote en kleinere steden echter wel. Over de algehele linie dalen de huurprijzen op de B- en C-locaties (o.a. randgebieden en aanloopstraten). De verwachting is dat de tendens zich de komende jaren doorzet.

⁸ Binnen de database van Locatus wordt een onderscheid in centrale winkelgebieden gemaakt op basis van het aantal winkels. Een binnenstad heeft meer dan 400 winkels en de overige centrumgebieden 5 tot 400 winkels.

Leegstand

Sinds 2009 is het aantal leegstaande panden en de omvang van de leegstand in centrumgebieden aan het groeien. In onderstaande tabel is de leegstand gespecificeerd naar typen locaties.

Tabel 2.5 Leegstand Nederland in verkooppunten en m² wvo naar typen locaties (Locatus, 2012)

Type locatie	Verkooppunten	Winkelvloeroppervlak
A1	1,5%	1,8%
A2	2,7%	3,3%
B1	5,4%	6,7%
B2	8,4%	11,6%
C	12,9%	13,4%

Uit de tabel blijkt dat de leegstand zich met name concentreert op B2 en C-locaties en in mindere mate ook op B1-locaties. De leegstand op A-locaties is waarschijnlijk voor een groot deel frictieleegstand.

Demografie

Bevolkingsprognose

Het inwonertal van Nederland zal tot 2025 blijven toenemen tot ruim 17 miljoen. Er bestaan grote verschillen tussen de bevolkingsprognoses per regio. Zo zal in de Randstad sprake zijn van een bovengemiddelde groei en zal Zuid-Limburg juist te maken gaan krijgen met krimp. In de krimpende regio's wordt het draagvlak voor consumentgerichte voorzieningen kleiner, waardoor de leegstand zal toenemen.

Huishoudensprognose

Vergeleken met de bevolkingsgroei ligt het groeitempo van het aantal huishoudens twee keer zo hoog. Volgens het CBS komen er tot 2025 nog circa 800.000 huishoudens bij, door onder andere vergrijzing en het uit elkaar gaan van samenwonende partners. De bestedingen in de detailhandel per persoon liggen fors hoger onder alleenstaanden, wat kan leiden tot een stijging van de bestedingen in de detailhandel.

Vergrijzing

Het aantal ouderen zal naar verwachting oplopen van 2,6 miljoen in 2011 naar 3,8 miljoen in 2025. Dit is 22% van de bevolking in 2025 ten opzichte van 16% in 2011. Door de vergrijzing zullen de detailhandelsbestedingen met name in de niet-dagelijkse sector gaan dalen.

Vergrijzing ondernemersbestand⁹

De leeftijdsopbouw van het ondernemersbestand is nog sneller aan het vergrijzen vergeleken met onze bevolking. De gemiddelde leeftijd van ondernemers in de de-

⁹ CBW Mitex (2011) Retail 2020 Re'structure,

tailhandel ligt in 2010 al op 45 jaar en daarmee vijf jaar boven de gemiddelde leeftijd van de Nederlander. Ruim 35% van de ondernemers is ouder dan 50 jaar. Uit onderzoek van CBW-MITEX blijkt dat circa 30% van de MKB-leden tussen 2010 en 2015 wil stoppen. In veel gevallen is er geen opvolging, waardoor veel winkels zullen gaan sluiten.

Winkelgebieden met een hoog aandeel zelfstandige ondernemers zijn het meest kwetsbaar voor deze ontwikkeling. Dit zijn vaak de randgebieden van (grotere) centra, centrumgebieden van kleinere plaatsen en verspreide (solitaire) bewinkeling. Verwachting is dat deze ontwikkeling zal leiden tot een toename van de leegstand.

Kritische factoren voor centrumontwikkeling

Door het grotere referentiekader wordt de consument steeds kritischer ten aanzien van winkelgebieden. Er spelen verschillende factoren een rol bij het succes van winkelgebieden.

Kritische massa aanbod – Het aantal publieksgerichte functies (o.a. winkels, horeca, cultuur, dienstverlening) in een winkelgebied bepaalt mede de aantrekkingskracht op de binnenstadbezoeker.

Multifunctionaliteit - Vanwege de vraag van de consument naar beleving en vernieuwing is er sprake van een toenemende functiemenging in winkelgebieden. In centrumgebieden ontstaan steeds meer mengformules van horeca en detailhandel. Evenementen en vermaak krijgen een steeds prominentere rol en een sterk horeca-aanbod is essentieel voor het goed functioneren.

Clustering – Clustering van publieksgerichte functies maken een gebied of straat interessant voor de bezoeker. Goede clustering creëert loop en biedt vanwege een toename van het draagvlak mogelijkheden voor nieuwe functies die de aantrekkelijkheid van de locatie verder kunnen verhogen.

Uitstraling openbare ruimte en vastgoed – Het is belangrijk dat het vastgoed en de openbare ruimte optimaal passen bij de gewenste uitstraling van het winkelgebied. Factoren die mee kunnen spelen zijn onder andere het (monumentale) karakter of onderhoud van de panden, de inrichting van de openbare ruimte, verlichting etc.

Bereikbaarheid auto en voetganger – Winkels en bedrijven moeten bereikbaar zijn voor het aantrekken van hun publiek. Met name bij doelgericht bezochte functies speelt de nabijheid van parkeren een grote rol. Een winkelgebied met een recreatieve winkelfunctie is gebaat bij een voetgangersvriendelijke inrichting waardoor de bezoeker op haar gemak kan kijken en vergelijken.

Filialisering versus specialisatie – De consument is op zoek naar een unieke combinatie tussen herkenbare, moderne filiaalbedrijven en onderscheidende zelfstandige

zaken (winkels, horeca, cultuur, dienstverlening). Een optimale balans tussen filiaalbedrijf en zelfstandige ondernemers vergroot de aantrekkelijkheid van een winkelgebied.

Dynamiek - Met name A1-winkelgebieden in hoofdwinkelcentra dienen blijvend in te spelen op vernieuwing en schaalvergroting. De ervaring leert dat er maar beperkt winkelruimte vrijkomt in A1-winkelgebieden en dat nieuwe formules hier nauwelijks tussen kunnen komen. Het creëren van ruimte in het A1-winkelgebied voor het huisvesten van nieuwe formules is essentieel om een bepaalde dynamiek te kunnen waarborgen waar de consument steeds meer naar vraagt.

3. ACTUELE VRAAG-AANBODSITUATIE EMMELOORD

3.1 Huidige detailhandelsstructuur

Ruim 80.000 m² wvo in Noordoostpolder

In totaal zijn er in de gemeente Noordoostpolder 229 winkels, met een totale oppervlakte van ruim 80.000 m² wvo. Emmeloord is hierin veruit de belangrijkste aankoopplaats, 87% van het detailhandelsaanbod is hier gevestigd.

Tabel 3.1: Detailhandelsaanbod gemeente Noordoostpolder (in m² wvo)

	dagelijkse sector	niet-dagelijkse sector	totaal	aandeel
Emmeloord-Centrum	5.554	18.892	24.446	30%
Overig Emmeloord	5.603	40.583	46.186	57%
Totaal Emmeloord	11.157	59.475	70.632	87%
Bant	170	500	670	1%
Creil	275	250	525	1%
Ens	750	149	899	1%
Espel	275	-	275	0%
Kraggenburg	122	433	555	1%
Luttelgeest	65	-	65	0%
Marknesse	1.265	3.423	4.688	6%
Nagele	327	150	477	1%
Rutten	10	2.500	2.510	3%
Schokland	-	40	40	0%
Tollebeek	200	-	200	0%
Totaal Groendorpen	3.459	7.445	10.904	13%
Totaal Noordoostpolder	14.616	66.920	81.536	100%

Aanbod in Emmeloord

In Emmeloord zijn 191 winkels gevestigd met een totaal winkelvloeroppervlak van ruim 70.000 m² wvo. Vergelijken we dit met kernen met een vergelijkbaar inwonertal¹⁰ valt op dat Emmeloord zowel in de dagelijkse als niet-dagelijkse sector een bovengemiddeld aanbod heeft. In acht dient echter worden genomen dat Emmeloord een belangrijke centrumfunctie vervuld voor de gemeente Noordoostpolder.

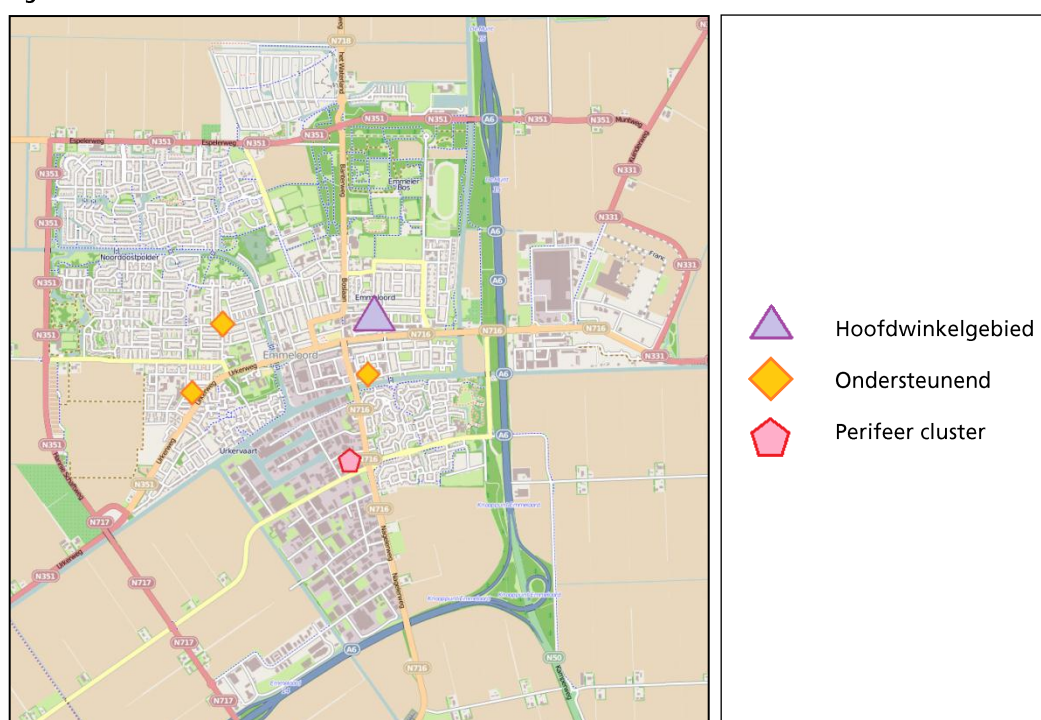
¹⁰ Kernen met een inwonertal tussen de 20.000 en 30.000 inwoners, gewogen naar het inwonertal van Emmeloord (25.605 inwoners)

Tabel 3.2: Spreiding winkelaanbod kern Emmeloord

	Dagelijks		Niet-dagelijks		Totaal	
	vkp	m ² wvo	vkp	m ² wvo	vkp	m ² wvo
Centrum Emmeloord	23	5.554	96	18.892	119	24.446
Europalaan	2	1.028	3	500	5	1.528
Wittesteijn	4	1.603	1	36	5	1.639
Woonboulevard de Munt	-	-	8	12.389	8	12.389
Zuiderkade	2	1.386	5	1.952	7	3.338
Overig (verspreid)	9	1.586	38	25.706	47	27.292
Totaal	40	11.157	151	59.475	191	70.632

Het meeste winkelaanbod in de kern Emmeloord is verspreid gevestigd. Het grootste aantal winkels, zowel dagelijks als niet-dagelijks, is in het hoofdwinkelcentrum van Emmeloord te vinden. Het winkelaanbod van Emmeloord bestaat daarnaast uit enkele buurt- en wijkwinkelcentra met een ondersteunende functie. Zowel het buurtcentrum aan de Europalaan als buurtcentrum Wittesteijn beschikken over een C1000 supermarkt en enkele aanvullende winkels. Wijkcentrum Zuiderkade heeft een zekere concentratie aan discount winkels met een Aldi, Lidl, Wibra en Action. Op Woonboulevard de Munt zijn grootschalige landelijke filiaalbedrijven als Beddenreus, Better Bed, Leen Bakker, Praxis, Kwantum en Jysk gevestigd. In onderstaande afbeelding is de ligging van de winkelgebieden in Emmeloord weergegeven.

Figuur 3.1 Detailhandelsstructuur Emmeloord



Centrum Emmeloord

De detailhandelssector in het centrum van Emmeloord heeft een omvang van bijna 25.000 m² wvo. Van dit aanbod behoort circa een kwart tot de dagelijkse sector. In het centrum zijn drie supermarkten gevestigd, te weten Jumbo, Poiesz en Albert Heijn. De niet-dagelijkse sector wordt zowel qua aantal winkels als qua omvang gedomineerd door de branche kleding & mode. Van de modische branches bevinden veel winkels zich in het gemiddeld tot lage prijssegment. De grootste metrages in het centrum worden ingenomen door landelijke formules als Hema, Bristol, Scapino en C&A. Bijlage 2 geeft een overzicht van de aanbodverdeling naar branche.

Vergeleken met qua omvang vergelijkbare plaatsen

Vergelijken we het aanbod in het centrum van Emmeloord met dat van centra in qua omvang vergelijkbare plaatsen, dan valt op dat het niet-dagelijkse aanbod bovengemiddeld aanwezig is (18.900 in Emmeloord t.o.v. 15.000 m² wvo in referentieplaatsen). Vooral de modische branches, de branche sport & spel en bruin- en witgoed zijn relatief sterk vertegenwoordigd in Emmeloord. Wanneer wordt gekeken naar de gemiddelde omvang van de winkels in de verschillende branches, dan beschikken vooral de panden in de branches kleding & mode, schoenen & lederwaren en fietsen & autoaccessoires over een bovengemiddelde schaal. De omvang van de panden in de branche, sport en spel, hobby, bruin- en witgoed en de groep overige branches blijft achter. Voor de branche wonen is sprake van een fors verschil. Het aanbod in het centrum is erg klein gehuisvest.

Vergeleken met qua functie vergelijkbare plaatsen

Omdat het centrum van Emmeloord een belangrijke centrumfunctie vervult voor de omliggende kernen in Noordoostpolder is een vergelijking met plaatsen met een vergelijkbaar inwonertal die net als Emmeloord worden omringd door kleine kernen met een beperkt voorzieningenaanbod hier meer op zijn plaats. De afstand van Emmeloord tot centrumgebieden van een hogere orde is aanzienlijk. De inwoners van de omliggende kleine kernen zijn sterk aangewezen op het aanbod in Emmeloord. Uit deze vergelijking blijkt dat het winkelaanbod in het centrum van Emmeloord relatief klein is (alleen het centrum van Steenwijk is kleiner). Vooral het winkelaanbod in de branchegroepen in/om het huis en overige detailhandel is beperkt.

Tabel 3.3 Winkelaanbod vergelijkbare centrumgebieden (in m² wvo)

	Inwoners gemeente	Dage- lijks	Mode & luxe	Vrije tijd	In/om het huis	Detailh. overig	Totaal	Leegstand
Emmeloord	46.316	5.554	13.271	2.363	3.011	247	24.446	1.210 (3,2%)
Schagen	46.422	9.968	12.719	2.498	4.048	255	29.488	3.234 (6,8%)
Stadskanaal	33.005	5.647	15.528	3.045	4.621	282	29.123	7.906 (15,3%)
Steenwijk	43.431	4.194	7.836	1.330	3.645	911	17.916	2.521 (8,6%)
Venray	42.932	5.362	19.429	3.253	6.711	947	35.702	6.121 (10,3%)
Winterswijk	28.936	5.742	15.693	3.277	8.371	994	34.077	7.137 (12,3%)
Meppel	32.591	9.084	22.280	3.426	7.155	888	42.833	3.825 (5,6%)
Gemiddeld		6.507	15.251	2.742	5.366	646	30.512	4.565 (9%)

A-, B- en C-milieu

Een centrumgebied kan ingedeeld worden naar de omvang van passantenstromen, uitgedrukt in een drukte-index. De drukte-index is een getal dat de verhouding van de passantenstroom ten opzichte van het drukste punt van het centrum weergeeft, waarbij 100 gelijk staat aan het drukste punt.

Tabel 3.4 Indeling winkelgebieden naar passantenintensiteit

	Drukke-index
A-locatie	100 – 50
B-locatie	50 – 10
C-locatie	10 – 5

Bron: Locatus,

De A-locatie is vaak het deel van het winkelbestand gelegen binnen het centrum, in de vorm van een voetgangersgebied met een zeer hoge concentratie aan winkels en de hoogste bezoekersaantallen. Het beeld wordt hier bepaald door vooral landelijk opererende filiaal- en franchisebedrijven, de trekkers. In Emmeloord is dit het voetgangersvrije gedeelte van de Lange Nering.

B-milieus sluiten aan op het A-milieu, maar worden getypeerd door lagere passantenaantallen. Het zijn vaak autoluwe winkelstraten (met hooguit eenrichtingsverkeer voor auto's), of pleinen met voornamelijk het midden- en kleinbedrijf. Deze locatie is tevens een gewenste vestigingsplaats voor horecabedrijven, uitzendbureaus, reisbureaus of supermarkten. In Emmeloord is dit het oostelijke gedeelte van de Lange Nering, tussen het Kettingplein en de Albert Heijn.

De C-straten liggen in de randzone van het centrum en worden vaak gekenmerkt door een hoge mate van functiemenging. In Emmeloord zijn dit de Noordzijde, Korte en Lange Achterzijde en Achterom.

Leegstaande panden in Emmeloord

In de kern Emmeloord staan op het moment van meten¹¹ 12 verkooppunten leeg met een omvang van 4.179 m² wvo. Van deze leegstaande panden bevinden zich er 7 in het centrum van Emmeloord met een totale oppervlakte van 1.210 m² wvo. Hiermee heeft het centrum van Emmeloord een leegstandspercentage van 5,6% op pandniveau en 3,2% wat winkelvloeroppervlakte betreft¹². Vergelijken we dit met de leegstand in de referentiecentrumgebieden, blijkt dat Emmeloord het laagste leegstandspercentage heeft. Gemiddeld hebben de referentiecentrumgebieden ca. 9% leegstand (van het winkelvloeroppervlak), zoals blijkt uit tabel 3.3. In onder-

¹¹ Locatus: centrum januari 2013, overig mei 2012

¹² Het leegstandspercentage wordt berekend volgens de methode van Locatus. Aantal leegstaande panden: verhouding detailhandel - niet-detailhandel is 1:1. Oppervlakte leegstaande panden: verhouding detailhandel - niet-detailhandel is 2:1.

staande afbeelding wordt de locatie van de leegstaande panden in Emmeloord weergegeven.

Figuur 3.2 Leegstaande panden Emmeloord



De leegstaande panden in het centrum bevinden zich overeenkomstig met het landelijk beeld voornamelijk in het C-milieu, in de randstraten Korte Achterzijde en Noordzijde. Van de drie leegstaande panden in de Lange Nering bevinden zich twee panden op een B-locatie (oostelijk deel) en slechts één pand op een A-locatie in het kernwinkelgebied.

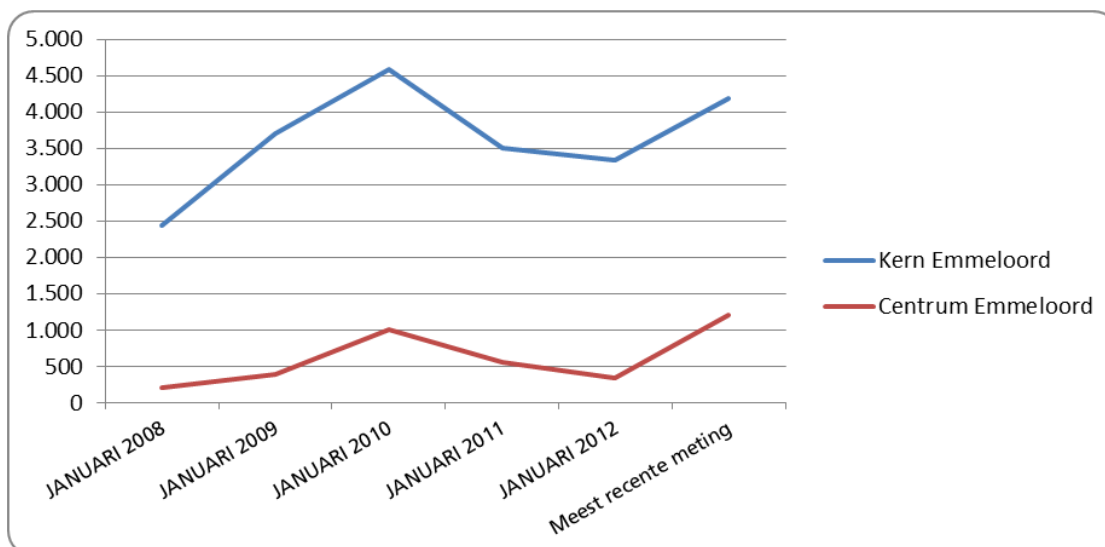
Van de overige leegstaande panden in Emmeloord bevinden zich twee panden verspreid binnen de bebouwde kom (Zeeasterstraat en Moerasandijviestraat), twee op industriegebied Nagelerweg (Techniekweg en Traktieweg) en een op industriegebied de Munt (Constructieweg).

Leegstandsontwikkeling Emmeloord

In 2005 stonden in Emmeloord 7 panden leeg met een totale omvang van ca. 3.000 m² wvo. Hiervan waren er 4 met een totale omvang van ca. 900 m² wvo in het centrum van Emmeloord gesitueerd (twee panden aan de Lange Nering en twee aan de Korte Achterzijde). Sinds 2005 is de leegstand in de kern toegenomen met 5 panden en ruim 1.000 m² wvo. In het centrum van Emmeloord is de leegstand met 3 verkooppunten en ca. 300 m² toegenomen.

Figuur 3.3 geeft de leegstandontwikkeling in zowel de kern als het centrum van de afgelopen 5 jaar weer (steeds op hetzelfde meetmoment, behalve de laatste meting).

Figuur 3.3 Leegstandsontwikkeling 2008 – 2012 (in m² vvo)



De grafiek laat een redelijk stabiele trend zien, met recent een kleine stijging. De leegstand is op het meest recente meetmoment¹³ in zowel de kern als het centrum hoger dan in januari 2012. Ondanks dat de leegstand wat gestegen is, is deze zeker gezien de landelijke ontwikkelingen nog steeds erg laag voor een centrumgebied.

Aandeel zelfstandige ondernemers

In Emmeloord is het aandeel zelfstandige ondernemers in de detailhandel 46% (87 van de 191). Het merendeel hiervan, 72 winkels, behoort tot de niet-dagelijkse sector. In onderstaande tabel wordt het aantal zelfstandige ondernemers in de niet-dagelijkse sector per winkelgebied weergegeven.

Tabel 3.5 Aantal zelfstandige ondernemers per winkelgebied (niet-dagelijks)

	Aantal zelfstandige ondernemers	Totale aantal winkels
Centrum	37	119
Europalaan	3	5
Wittesteijn	1	5
Woonboulevard de Munt	2	8
Zuiderkade	2	7
Overig (verspreid)	27	47
Totaal	72	151

¹³ Kern: mei 2012, Centrum: januari 2013

Vooral in het centrum en in de verspreide bewinkeling zijn veel zelfstandige ondernemers gevestigd. Met name voor de solitair gevestigde winkels (verspreide bewinkeling) wordt verwacht dat zij moeite zullen hebben met het vinden van opvolging, waardoor veel winkels zullen gaan sluiten.

3.2 Evolutie detailhandel sinds 2001

Ontwikkeling detailhandel Emmeloord in de tijd

In de periode tussen 2001 en 2012 is het winkelaanbod in Emmeloord met ruim 18.000 m² wvo toegenomen. Opvallend is dat deze groei voornamelijk verspreid over de kern heeft plaatsgevonden (circa driekwart van het toegenomen winkelvloeroppervlak). Dit is onder andere te verklaren door de komst van tuinartikelenzaak Terraswereld (4.500 m² wvo) en badkamerzaak Badenmarkt (3.500 m² wvo), daarnaast door uitbreidingen van de Intratuin (+2.500 m² wvo) en Gamma (+1.500 m² wvo). Het centrum van Emmeloord is slechts met circa 1.500 m² wvo gegroeid, evenals wijkwinkelcentrum Zuiderkade. De overige winkelgebieden zijn nagenoeg gelijk gebleven.

Tabel 3.6 Ontwikkeling detailhandel Emmeloord 2001-2012

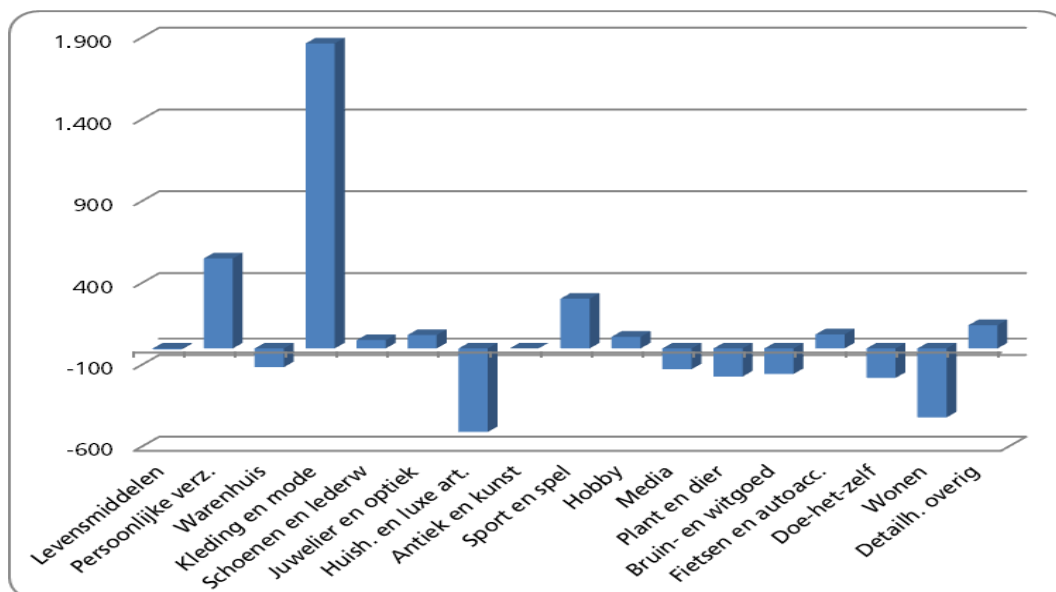
	2001		2005		2012	
	vkp	m ² wvo	vkp	m ² wvo	vkp	m ² wvo
Centrum Emmeloord	116	22.985	120	23.817	119	24.446
Europalaan	6	1.275	6	1.533	5	1.528
Wittesteijs	6	1.005	6	1.378	5	1.639
Woonboulevard de Munt ¹⁴	9	12.498	9	12.199	8	12.389
Zuiderkade	6	1.800	6	2.588	7	3.338
Overig (verspreid)	41	12.682	45	16.699	47	27.292
Totaal	184	52.245	192	58.214	191	70.632

Ontwikkelingen detailhandel centrum Emmeloord

In ruim tien jaar tijd is het detailhandelsaanbod in het centrum van Emmeloord toegenomen met ca. 1.500 m² wvo. De verschillen tussen de branches zijn groot. De grootste afnamen hebben plaatsgevonden in de branches huishoudelijke en luxe artikelen en wonen. Afname van de branche wonen in het hoofdwinkelcentrum is een landelijke trend. In de branches persoonlijke verzorging, kleding & mode en sport & spel is sprake geweest van een toename. Binnen deze branches laat kleding & mode de sterkste toename zien, met 1.860 m² wvo. De nadruk van het winkelaanbod in het centrum van Emmeloord komt steeds meer op de branchegroepen dagelijks en mode & luxe te liggen. Dit is ook het beeld dat landelijk zichtbaar is.

¹⁴ Er heeft een verandering in de aanduiding door Locatus plaatsgevonden, waardoor de cijfers uit 2001 gecorrigeerd zijn.

Figuur 3.4 Ontwikkeling detailhandelsaanbod centrum Emmeloord 2001 – 2012 (m² vvo)



Wanneer we naar de ontwikkeling van de schaalgrootte kijken, valt op dat (tegen de trend in) een aantal branches een afname van de schaalgrootte van de panden laat zien. Dit is met name het geval in de branches huishoudelijke en luxe artikelen en bruin- en witgoed. Schaalvergroting heeft zich vooral voorgedaan in de branches media en sport en spel. Voor een overzicht van de cijfers zie bijlage 3.

Ontwikkeling detailhandel kleine kernen Noordoostpolder

In de gemeente Noordoostpolder is de detailhandel in de niet-dagelijkse sector in de kernen Creil, Ens, Espel, Kraggenburg, Nagele en Tollebeek afgenomen. Het betreft de kernen waar het niet-dagelijkse aanbod al relatief beperkt was. Dit is ook het beeld dat landelijk zichtbaar is. In de twee kernen met een meer omvangrijk aanbod, Marknesse en Rutten, is het aanbod in de niet-dagelijkse sector toegenomen. Per saldo is het aanbod in de Groendorpen nagenoeg gelijk gebleven. Voor een overzicht zie bijlage 4.

3.3 Economisch functioneren

Deze paragraaf gaat in op het huidige economisch functioneren van de detailhandel in zowel de kern Emmeloord als het centrum. Als basis is een berekening van het economisch functioneren met de cijfers uit het koopstromenonderzoek van 2008 gemaakt. Deze is te vinden in bijlage 5. Op basis van de huidige trends en ontwikkelingen zijn enkele uitgangspunten uit deze berekening echter niet meer realistisch. Daarom wordt op basis van bijgestelde uitgangspunten het economisch functioneren van de detailhandel in zowel de kern als het centrum van Emmeloord benaderd.

Alvorens het huidige economisch functioneren benaderd wordt, zullen de bijgestelde uitgangspunten benoemd worden.

Huidig inwonertal

De gemeente Noordoostpolder telt per 1 januari 2013 46.316 inwoners. In de kern Emmeloord wonen 25.605 inwoners.

Bestedingen

Het inkomensniveau in de gemeente Noordoostpolder bedraagt € 13.400,- per hoofd van de bevolking per jaar en wijkt daarmee ca. 9,5% af van het landelijk gemiddelde inkomen van € 14.800,-. Het inkomen is van invloed op de bestedingen. Bij een afwijking groter dan 5% passen wij een correctie toe op het landelijk gemiddelde bestedingscijfer. Het landelijk gemiddelde bestedingscijfer in de dagelijkse sector is € 2.270,-, in de niet-dagelijkse sector is dit € 2.540,-. Uitgaande van een inkomenselasticiteit van 0,25% in de dagelijkse sector en 0,5% in de niet-dagelijkse sector bedraagt het gecorrigeerde bestedingscijfer voor Emmeloord in de dagelijkse sector € 2.216,- per hoofd van de bevolking (excl. BTW) en in de niet-dagelijkse sector € 2.420,- per hoofd van de bevolking (excl. BTW). In de bestedingen in zowel de dagelijkse als de niet-dagelijkse sector zijn bestedingen aan de ambulante handel opgenomen. Voor de berekeningen gaan we uit van een marktaandeel van de warenmarkt in Emmeloord in de dagelijkse sector van ca. 0,6% en in de niet-dagelijkse sector van ca. 1%¹⁵. Hiermee komt het bestedingscijfer in de dagelijkse sector op € 2.203,- per hoofd van de bevolking (excl. BTW) en in de niet-dagelijkse sector op € 2.396,- (excl. BTW).

Vloerproductiviteit

Voor het huidige functioneren worden de meest recente landelijke vloerproductiviteitscijfers¹⁶ als referentie gebruikt. In de dagelijkse sector is dit € 7.090,- per m² wvo, in de niet-dagelijkse sector € 1.970,- per m² wvo. Voor de berekening van het functioneren van het centrum van Emmeloord wordt in de niet-dagelijkse sector van een normatieve vloerproductiviteit voor centrumbranches uitgegaan. Hiervoor wordt het gemiddelde van de branchegroep mode & luxe (€ 2.360,-) en vrije tijd (€ 2.510,-) genomen, wat neerkomt op € 2.435,- per m² wvo.

Koopstromen

Koopkrachtbinding kern

Het meest recente koopstromenonderzoek in Noordoostpolder is uit 2008¹⁷. Uit dit onderzoek volgt een koopkrachtbinding in de dagelijkse sector in de kern Emmeloord van 98%, in de niet-dagelijkse sector is dit 79%. Uit recente koopstroomonderzoeken is gebleken dat de mate waarin de consument haar aankopen doet in de

¹⁵ Aandeel van de warenmarkt in gemeenten met 20.000 tot 50.000 inwoners (KSO, 2011)

¹⁶ HBD, Omzetkenngetallen ten behoeve van ruimtelijk economisch onderzoek (2012)

¹⁷ BRO, Ontwikkeling centrum Emmeloord (2008)

eigen woonplaats gedaald is (zie paragraaf 2.1). Kijken we naar de bindingscijfers voor plaatsen met een inwonertal tussen de 20.000 en 30.000 met een vergelijkbare afstand tot centra van hogere orde (> 24 km), ligt de gemiddelde binding in de dagelijkse sector op 95% en in de niet-dagelijkse sector op 74%. In de berekening voor het huidige functioneren in Emmeloord zal in de dagelijkse sector uitgegaan worden van 95% en in de niet-dagelijkse sector van 76%¹⁸.

Koopkrachtbinding centrum

Uit het koopstromenonderzoek uit 2008 volgt voor het centrum van Emmeloord een binding in de dagelijkse sector van 42% en van 62% in de niet-dagelijkse sector. Hoofdwinkelcentra waar vernieuwing is uitgebleven hebben te kampen met een sterke afname van de oriëntatie van de eigen inwoners op het winkelgebied. Voor het centrum van Emmeloord gaan we in de huidige situatie uit van een binding van 40% in de dagelijkse sector en 50 à 55% in de niet-dagelijkse sector.

Koopkrachttoevloeiing kern

De koopkrachttoevloeiing van consumenten van buiten Emmeloord naar de winkels in Emmeloord bedraagt voor de dagelijkse sector 37%¹⁹ en voor de niet-dagelijkse sector 62%²⁰. Deze toevloeiingscijfers zijn voor de overige kernen in de gemeente Noordoostpolder berekend op basis van het koopstromenonderzoek uit 2008 en voor de toevloeiing van buiten de gemeente Noordoostpolder gebaseerd op een bezoekersonderzoek uit 2005. Gezien de verbeteringen en versterkingen van omliggende winkelgebieden (o.a. Lemmer, Dronten en Urk) en het uitblijven van vernieuwing van het winkelaanbod in het centrum van Emmeloord is het aannemelijk dat de toevloeiing naar Emmeloord wat is afgenomen. Buiten het centrum heeft sinds 2008 echter een behoorlijke uitbreiding van het PDV-aanbod (o.a. tuin, wonen en doe-het-zelf) in Emmeloord plaatsgevonden, waardoor de toevloeiing minder afgezwakt zal zijn. In de berekeningen van het huidige functioneren zal uitgegaan worden van een toevloeiing van 30% in de dagelijkse sector en 60% in de niet-dagelijkse sector. Ook wanneer we dit vergelijken met beschikbare koopstroomgegevens²¹ van referentieplaatsen, lijken dit reële aannames.

¹⁸ Vanwege het uitblijven van vernieuwing in het centrum zou een afname tot 74% aannemelijk zijn, echter omdat het PDV aanbod sinds 2008 is versterkt, wordt een kleinere afname tot 76% aangehouden.

¹⁹ Het aandeel van de totale omzet in de dagelijkse sector uit de overige kernen van Noordoostpolder is 25%, van buiten de gemeente Noordoostpolder is 12%.

²⁰ Het aandeel van de totale omzet in de niet-dagelijkse sector uit de overige kernen van Noordoostpolder is 29%, van buiten de gemeente Noordoostpolder is 33%.

²¹ I&O Research, Koopstromenonderzoek 2010. Meppel: toevloeiing dagelijks 30%, niet-dagelijks 56%. Steenwijk: toevloeiing dagelijks 38%, niet-dagelijks 52%. Voor Emmeloord is een wat hogere toevloeiing in de niet-dagelijkse sector reëel omdat in tegenstelling tot Meppel(Zwolle) echt concurrerende winkelgebieden op verre afstand liggen van Emmeloord en in vergelijking met het centrum van Steenwijk beschikt Emmeloord over een (veel) omvangrijker centrum.

Koopkrachttoevloeiing centrum

Het koopstromenonderzoek uit 2008 laat voor het centrum in de dagelijkse sector een toevloeiing zien van 48%²², in de niet-dagelijkse sector is dit 61%²³. Met name het aandeel omzet in de dagelijkse sector van buiten de gemeente Noordoostpolder (12%) lijkt erg hoog, deze stellen we bij naar 6%. De koopkrachttoevloeiing in de dagelijkse sector komt hiermee op 42%. In de niet-dagelijkse sector is het aannemelijk dat ten gevolge van toegenomen concurrentie van de omliggende winkelgebieden de koopkrachttoevloeiing met name van buiten de gemeente Noordoostpolder (27%) is afgenomen, deze stellen we bij naar 20%. Ook de overige kernen van Noordoostpolder zullen voor het recreatieve winkelen wat minder georiënteerd zijn op het centrum van Emmeloord, hiervoor gaan we uit van een lichte afname. De koopkrachttoevloeiing in de niet-dagelijkse sector komt hiermee op 52%.

Huidig functioneren kern Emmeloord

Op basis van de aangegeven uitgangspunten komt naar voren dat de gemiddelde omzet per m² wvo in de dagelijkse sector wat lager dan het landelijk gemiddelde functioneert, het functioneren in de niet-dagelijkse sector ligt rond het landelijk gemiddelde.

Tabel 3.7 Huidig functioneren detailhandel Emmeloord

	Dagelijks	Niet-dagelijks
Inwonertal	25.605	25.605
Besteding per hoofd	€ 2.203	€ 2.396
Bestedingspotentieel (mln.)	€ 56,4	€ 61,3
Koopkrachtbinding	95%	76%
Gebonden bestedingen (mln.)	€ 53,6	€ 46,6
Koopkrachttoevloeiing	30%	60%
Omzet door toevloeiing (mln.)	€ 23,0	€ 69,9
Totale omzet (mln.)	€ 76,6	€ 116,6
Huidige m ² wvo	11.157	59.475
Omzet per m ² wvo	€ 6.875	€ 1.975
Referentieomzet per m ² wvo	€ 7.090	€ 1.970

Huidig functioneren centrum Emmeloord

In de dagelijkse sector ligt de gemiddelde omzet per m² wvo in het centrum rond de € 7.025,-, dit is iets onder het landelijke gemiddelde. In de niet-dagelijkse sector is de gemiddelde omzet per m² wvo benaderd op € 3.575, en ligt hiermee ruim boven de landelijk gemiddelde vloerproductiviteit voor centrumbranches.

²² Het aandeel van de totale omzet in de dagelijkse sector uit de overige kernen van Noordoostpolder is 36%, van buiten de gemeente Noordoostpolder is 12%.

²³ Het aandeel van de totale omzet in de niet-dagelijkse sector uit de overige kernen van Noordoostpolder is 34%, van buiten de gemeente Noordoostpolder is 27%.

Tabel 3.8 Huidig functioneren detailhandel centrum Emmeloord

	Dagelijks	Niet-dagelijks
Inwonertal	25.605	25.605
Besteding per hoofd	€ 2.203	€ 2.396
Bestedingspotentieel (mln.)	€ 56,4	€ 61,3
Koopkrachtbinding	40%	50 à 55%
Gebonden bestedingen (mln.)	€ 22,6	€ 32,2
Koopkrachttoevloeiing overige kernen NOP	36%	32%
Koopkrachttoevloeiing buiten NOP	6%	20%
Omzet door toevloeiing (mln.)	€ 16,3	€ 34,9
Totale omzet (mln.)	€ 38,9	€ 67,1
Huidige m ² wvo	5.554	18.892
Omzet per m ² wvo	€ 7.025	€ 3.575
Referentieomzet per m ² wvo	€ 7.090	€ 2.435

Huidig functioneren detailhandel overig Emmeloord

Het is zinvol een beeld te verkrijgen van het huidige functioneren van de detailhandel in de overige winkelgebieden (buurt- en wijkcentra en de woonboulevard) in Emmeloord. Uit onderstaande tabel is op te maken dat de dagelijkse sector buiten het centrum van Emmeloord iets onder het landelijk gemiddelde functioneert. De niet-dagelijkse sector functioneert ruim onder het gemiddelde, wat grotendeels verklaard kan worden door het ruime aanbod in de branches tuin en wonen (circa de helft van het niet-dagelijks aanbod) die doorgaans een zeer lage vloerproductiviteit²⁴ hebben.

Tabel 3.9 Huidig functioneren detailhandel overig Emmeloord

	Dagelijks	Niet-dagelijks
Totale omzet (mln.)	€ 76,6	€ 116,6
Aandeel overig Emmeloord (mln.)	€ 37,7	€ 49,5
Huidige m ² wvo overig Emmeloord	5.603	40.583
Omzet per m ² wvo overig Emmeloord	€ 6.730	€ 1.220
Referentieomzet per m ² wvo	€ 7.090	€ 1.970

3.4 Benadering marktruimte centrum

Bevolkingsprognose

De verwachting²⁵ is dat gemeente Noordoostpolder (exclusief de bewoners van het asielzoekerscentrum) zal groeien tot 47.167 inwoners in 2027. Op basis van de toekomstige woningbouwplanning neemt de gemeente aan dat een helft van de

²⁴ Landelijk: tuin € 520 per m² wvo, wonen € 1.170 per m² wvo

²⁵ Gemeente Noordoostpolder, Bevolkingsprognose Noordoostpolder 2012-2027 (augustus 2012)

groei van Noordoostpolder in Emmeloord terechtkomt en een helft in de dorpen. In onderstaande tabel wordt de prognose weergegeven.

Tabel 3.10: Bevolkingsontwikkeling

	2012	2020 ²⁶	2027
Noordoostpolder	46.316	46.757	47.167
Emmeloord	25.605	25.807	26.012

De ontwikkeling van de afgelopen 5 jaar laat overigens zien dat de groei van het inwonertal vrijwel volledig in Emmeloord terechtkomt en dat het inwonertal in de dorpen (samen) ongeveer gelijk blijft.

Bestedingen

In de huidige tijd dient rekening gehouden te worden met stijgende internetbestedingen en dalende bestedingen ten gevolge van de huidige economische tijden. Op de middellange termijn zal de economische situatie zich naar verwachting stabiliseren en zullen de bestedingen weer (licht) gaan toenemen. Voor 2020 wordt ook gezien de onzekerheid van de prognoses een stabilisatie van de bestedingscijfers ten gevolge van de economische situatie aangenomen. Een ontwikkeling die zich wel onverminderd door zal zetten is de stijging van de internetbestedingen.

In de dagelijkse sector zijn de bestedingen de afgelopen jaren gestegen en verwacht wordt dat dit door zal zetten. Voor de toekomst houden we in de dagelijkse sector rekening met licht stijgende internetverkoop door de ontwikkeling van afhaalpunten. Per saldo gaan we uit van een stabilisatie van de bestedingen in de dagelijkse sector. De verwachte daling van de omzet als gevolg van internetbestedingen zal zich voornamelijk voordoen in niet-dagelijkse sector. In de berekeningen van de marktruimte in 2020 wordt hier rekening mee gehouden door in deze sector uit te gaan van een lager bestedingsvolume²⁷. Omdat in de HBD cijfers reeds de internetbestedingen via multichanneling worden meegenomen, gaat het slechts om een toename van de bestedingen via winkels die alleen een online verkoopkanaal hebben (pure players). Aangezien verwacht wordt dat vooral de internetbestedingen via multichanneling zullen gaan toenemen, wordt uitgegaan van een daling van de bestedingscijfers met 5% ten gevolge van internetbestedingen aan pure players. Het bijgestelde bestedingscijfer per hoofd van de bevolking in Emmeloord bedraagt dan € 2.276.

²⁶ Gezien de relatief constante stijging van het inwonertal in de prognose is voor 2020 de helft van de toename van het inwonertal tussen 2012 en 2027 aangenomen.

²⁷ Hierbij dient vermeld te worden dat de huidige omzetkengetallen van het HBD allesomvattend zijn, dat wil zeggen inclusief de opbrengsten uit verkoop aan niet-particulieren en inclusief de opbrengsten uit verkoop via niet-winkelkanalen. De internetbestedingen bij winkels met zowel een fysieke als online winkel (multichannel) zijn hierin dus ook meegenomen.

Vloerproductiviteit

Voor de nabije toekomst nemen we de referentieomzet per m² wvo in de dagelijkse sector gelijk aan het huidige niveau. De omzet per vierkante meter winkelvloeroppervlak in de niet-dagelijkse sector is de afgelopen jaren als gevolg van schaalvergroting en online verkopen gedaald en naar verwachting zet dit ook in de toekomst door. Gezien het feit dat winkels steeds meer multichanneling als onderdeel van hun bedrijfsvoering in gaan zetten, mag verwacht worden dat zij een behoorlijk deel van de daling (die grotendeels veroorzaakt wordt door internetbestedingen) weten om te buigen. Voor nieuwe winkelruimte in centrumgebieden is bovendien, met name vanwege de hoge huurprijzen, een hoge vloerproductiviteit benodigd. In de berekening wordt voor de centrumbranches van een normatieve vloerproductiviteit van € 3.000,- uitgegaan. Als we dit vergelijken met de vloerproductiviteit in een aantal centra zoals gemeten in het Koopstromenonderzoek Randstad 2011, lijkt dit een reële aanname²⁸.

Koopstromen

Koopkrachtbinding

Een uitbreiding en versterking van het aanbod in het centrum van Emmeloord zal positieve effecten hebben op de aantrekkingskracht op de eigen inwoners. Voor het centrum wordt een toename van de binding in de dagelijkse sector tot 45% verwacht. In de niet-dagelijkse sector verwachten we dat deze door de vernieuwing in het centrum licht zal stijgen tot 55%.

Koopkrachttoevloeiing

Omdat het aanbod in Emmeloord versterkt en verbeterd wordt en naar alle waarschijnlijkheid het aanbod in de omliggende kleinere kernen zwakker wordt of zelfs afneemt, is een lichte toename van de toevloeiing aannemelijk. Dit zal met name in absolute zin zijn; naar verhouding zal het percentage toevloeiing slechts beperkt veranderen. Voor het centrum wordt de toevloeiing in de dagelijkse sector gelijk gehouden, in de niet-dagelijkse sector zal de toevloeiing maximaal toenemen tot 52 à 55%.

Benadering marktruimte centrum Emmeloord

In de plannen voor De Deel is een supermarkt van ca. 2.100 m² bvo opgenomen. Omgerekend zal deze supermarkt een winkelvloeroppervlak van ca. 1.575 m² wvo beslaan²⁹. Omdat het een verplaatsing van een supermarkt (van 780 m² wvo) betreft, wordt het dagelijkse aanbod met ca. 800 m² wvo uitgebreid. Hiermee zal de benaderde marktruimte licht overschreven worden met ca. 100 m² wvo. De in de plannen opgenomen 6.500 m² wvo³⁰ voor overige detailhandel, horeca en dienstverlening overschrijdt de marktruimte, deze ruimte wordt echter ook ingevuld met horeca en

²⁸ Centrum Veenendaal: € 3.100, Centrum Schagen: € 3.113, Centrum Huizen: € 2.995, Centrum Woerden € 3.127.

²⁹ Uitgaande van een bvo/wvo verhouding van 75% voor supermarkten.

³⁰ Uitgaande van een bvo/wvo verhouding van 80% voor de 8.100 m² bvo detailhandel, horeca en dienstv.

dienstverlening waardoor het naar verwachting om een beperkte overschrijding zal gaan.

Tabel 3.11 Marktruimteberekening centrum Emmeloord 2020

	Dagelijks	Niet-dagelijks
Inwonertal	25.807	25.807
Besteding per hoofd	€ 2.203	€ 2.276
Bestedingspotentieel (mln.)	€56,9	€58,7
Koopkrachtbinding	45%	55%
Gebonden bestedingen (mln.)	€ 25,6	€32,3
Koopkrachttoevoeiing	42%	52 à 55%
Omzet door toevoeiing (mln.)	€ 18,5	€ 35,0 - 39,5
Totale omzet (mln.)	€44,1	€67,3 – 71,8
Huidige m ² wvo	5.554	18.892
Omzet per m ² wvo	€ 7.950	€ 3.575 - 3.800
Referentieomzet per m ² wvo	€ 7.090	€ 3.000
Uitbreidingsruimte (m ² wvo)	700	3.500 - 5.000

Kwaliteit boven kwantiteit

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

In dit verband is het ook van belang aan te geven dat aan kwalitatieve aspecten bij winkelontwikkelingen vaak meer waarde gehecht dient te worden dan aan de kwantitatieve distributieve mogelijkheden. Als bijvoorbeeld nieuwe winkelontwikkelingen, op een vanuit de structuur bezien goede plek, als resultaat hebben dat verouderd aanbod op een slechte plek verdwijnt, dan is de detailhandelsstructuur er per saldo op vooruitgegaan. Er is immers modern aanbod en/of een aantrekkelijk verblijfsklimaat bij gekomen en daar heeft de consument uiteindelijk het meeste baat bij.

3.5 Functionele invulling

Om meer zicht te krijgen op een passende invulling voor de uitbreiding van de niet-dagelijkse sector in De Deel, is het zinvol te kijken naar het formule-aanbod in vergelijkbare winkelgebieden. Het centrum van Emmeloord valt onder 'kleine hoofdwinkelgebieden'. In Nederland vallen 80 centrale winkelgebieden in de typering kleine hoofdwinkelgebieden.

Als we het aanbod in het centrum van Emmeloord vergelijken met de andere kleinere hoofdwinkelgebieden dan valt op dat:

- Formules in de branches wonen, doe-het-zelf en hobby ontbreken;
- het centrum van Emmeloord beschikt over een groot aantal formules in de branchegroep mode & luxe;
- de schaal van een aantal formules in het centrum van Emmeloord achterblijft. Dit is met name het geval bij de Miss Etam, C&A, Blokker, Xenos, Intersport en Harense Smid. Een aantal formules in het centrum beschikken juist over een bovengemiddelde schaal, dit zijn o.a. Zeeman en Open32.

Vanwege de regiofunctie van Emmeloord is het zinvol het formule-aanbod in het centrum van Emmeloord ook te vergelijken met dat van de centra in de eerder genoemde referentiesteden³¹. Het volgende valt op:

- In de branchegroep mode & luxe zijn verschillende formules niet in het centrum van Emmeloord, maar wel in meerdere referentiecentra aanwezig: Action, Cecil, Dolcis, Lake Side, Marskramer, Pieces, Shoeby, Superstar, Ter Stal, van Haren en Wibra. De Action is overigens wel in Emmeloord gevestigd, in winkelcentrum Zuiderkade. Opvallend is bovendien de aanwezigheid van de H&M in Venray en de V&D in Meppel.
- Formules in de branchegroep vrije tijd die ten opzichte van de referentiecentra in het centrum van Emmeloord ontbreken, zijn boek & kantoorwinkel BLZ., Sport 2000 en Top 1 Toys.
- Emmeloord beschikt in haar centrum over een beperkt aanbod bruin- en witgoed, wonen en doe-het-zelf. Formules die in de referentiecentra voorkomen zijn Electro World, Expert, Colors@home, DecoHome of de Phone House.
- In de branchegroep overige detailhandel is in het centrum van Emmeloord alleen de hoorwinkel Beter Horen aanwezig. In de referentiecentra is dit aanbod breder met partijgoederenzaken Big Bazar, Euroland, de Prijsmepper of de Voordeelhal.

³¹ Schagen, Stadskanaal, Steenwijk, Venray, Winterswijk en Meppel

4. VISIE CENTRUMONTWIKKELING EMMELOORD

Noodzaak tot vernieuwing

De consument is bereid steeds verder te reizen om te winkelen. Mede hierdoor is een daling van de binding aan de eigen woonplaats zichtbaar. Onderzoek heeft uitgewezen dat met name in de centra van middelgrote kernen waar geen vernieuwing of revitalisering van het aanbod heeft plaatsgevonden, de daling het grootst is. Ook in Emmeloord is er in het centrum de afgelopen jaren weinig ontwikkeling geweest in het aanbod. Er zijn wel enkele aanbodwisselingen geweest, maar geen aanvullingen die voor de consument aanleiding vormen om een frequenter en intensiever bezoek aan het centrum te brengen. Kwaliteitsverbetering en aanbodversterking zijn noodzakelijk om het centrum aantrekkelijk te houden en daarmee de concurrentiepositie te versterken. Bij niets doen zal de aantrekkingskracht van het centrum verder afnemen, waardoor de koopstromen naar Emmeloord verder zullen afkalven.

Locatie-overwegingen

Een wezenlijke versterking van met name het recreatieve detailhandelsaanbod is in ruimtelijk opzicht bijzonder moeilijk binnen de huidige winkelstraten (o.a. Lange Nering, Korte Achterzijde en Noordzijde) te realiseren. De vraag naar winkelruimte heeft vaak betrekking op grootschaligheid, die op een verantwoorde wijze ingepast moet worden in bestaande centrumgebieden. Met deze grootschaligheid kunnen winkeliers innoveren, met name door het beter kunnen presenteren van meer aanbod in de winkel en door het kunnen creëren van een belevingswereld. Daarnaast zal de locatie ook moeten voldoen aan een aantal andere eisen, zoals aansluiting op de huidige structuur, een logische routing en verblijfskwaliteit. De Deel biedt de ruimte om deze versterking te faciliteren en door de clustering zullen de betreffende winkels ook kunnen profiteren van elkaars aantrekkingskracht. In dit opzicht voldoet het plan nog steeds aan de eisen die aan een centrumontwikkeling gesteld mogen worden. De ontwikkeling bij De Deel is meer dan winkelen, ook horeca- en cultuuraanbod spelen een belangrijke rol in deze ontwikkeling.

Effecten op het bestaande aanbod

De huidige plannen voor De Deel overschrijden de berekende uitbreidingsruimte (licht), maar zoals aangetoond is vernieuwing noodzakelijk. De berekende ruimte is bovendien gebaseerd op meerdere aannames en daarom indicatief. Daarnaast bestaat de mogelijkheid dat het nieuwe cluster deels ingevuld wordt met lokale verplaatsers en dat er een schuifproces op gang komt. Het is aannemelijk dat de concurrentieverhoudingen door de komst van een nieuw, modern cluster gaan veranderen. Navolgend worden beknopt de te verwachten effecten per type winkelgebied benoemd.

Buurt- en wijkcentra

Buurt- wijkcentra voorzien vooral in de dagelijkse behoefte en hebben daarmee een belangrijke verzorgingsfunctie voor de buurt. De geplande supermarkt in De Deel zal voornamelijk een lokale functie vervullen en daardoor beperkte effecten op het functioneren van de supermarkten in de buurt- en wijkcentra hebben. Wel mag verwacht worden dat aanvullend aanbod op buurt- en wijkniveau dat niet in de dagelijkse behoefte voorziet op den duur verdwijnt. Deze winkels in de niet-dagelijkse sector zullen plaats gaan maken voor andersoortige voorzieningen (bijv. zorg, dienstverlening). Deze ontwikkeling is ook landelijk zichtbaar. Uit oogpunt van de consumentenverzorging is dit geen aantasting van het voorzieningenniveau.

Kleine kernen

Het aanbod in kleine kernen staat landelijk sterk onder druk. De kleinschaligheid van het aanbod, het veelal ontbreken van trekkers, vergrijzing van het ondernemersbestand en een veranderend consumentengedrag zijn daar debet aan. Indien versterking en uitbreiding van het aanbod niet mogelijk is, zal functieverandering van het winkelaanbod steeds vaker plaatsvinden. Met ontwikkeling van De Deel wordt het centrum van Emmeloord nog aantrekkelijker voor inwoners van de omliggende kernen om te gaan winkelen. Het reeds verslechterde perspectief van (zeer) kleinschalig aanbod in de kernen zal sneller verdwijnen omdat deze winkels minder draagvlak zullen krijgen en vooral voor de (vergeten) boodschappen bezocht zullen worden. Dit zal tot resultaat hebben dat vooral zeer kleinschalige winkels op minder geschikte locaties eerder om zullen vallen. Dit is echter een autonome ontwikkeling die door de ontwikkeling De Deel hooguit versneld wordt.

Verspreide bewinkeling

Het meeste winkelaanbod in Emmeloord is verspreid gevestigd. Vooral in de verspreide bewinkeling is het aandeel zelfstandige ondernemers hoog. Landelijk is een sterke vergrijzing van het ondernemersbestand zichtbaar. Met name voor de solitair gevestigde winkels in de verspreide bewinkeling wordt verwacht dat zij moeite zullen gaan hebben met het vinden van opvolging, waardoor veel winkels zullen gaan sluiten. Deze ontwikkeling is landelijk zichtbaar, ontwikkeling De Deel zal hier naar verwachting nauwelijks effect op hebben.

Woonboulevard

Negatieve effecten door De Deel worden vanwege het verschillende koopmotief niet verwacht. Wel kan de ontwikkeling van De Deel mogelijk een positieve uitwerking hebben op de woonboulevard. Op het moment dat het centrum door versterking van het aanbod meer consumenten van verder weg gaat trekken, neemt ook de mogelijkheid op combinatiebezoek met de woonboulevard toe.

Centrum

De verwachting is dat de ontwikkeling van De Deel met name effecten zal gaan hebben op de minder geschikte winkelruimtes in het huidige centrum. Deze geschiktheid wordt met name bepaald door locatie, maar ook door omvang of uitstraling van een pand. Er komt een schuifproces op gang, waarbij te verwachten is dat enkele winkels in de Lange Nering met meer ruimtebehoefte naar De Deel gaan verplaatsen. Vervolgens is het denkbaar dat winkels die nu op de minder geschikte locaties (Korte en Lange Achterzijde, Achterom of Noordzijde) zijn gesitueerd, indien zij daarvoor de mogelijkheden hebben, verplaatsen naar de Lange Nering.

De minder geschikte winkelruimte zal als gevolg hiervan leeg komen te staan. Auto-noom is echter reeds het aantal leegstaande panden en de omvang van de leegstand in centrumgebieden aan het groeien. Deze leegstand doet zich landelijk voor op de B- en C-locaties. Zo ook in Emmeloord (oostelijk deel Lange Nering, Korte Achterzijde, Noordzijde). Het perspectief van deze panden, op locaties oorspronkelijk ook niet ontwikkeld als winkelgebieden, om opnieuw ingevuld te worden met een winkelfunctie neemt af. Een ontwikkeling als De Deel zal dit proces wellicht versnellen.

Het schema op pagina 35 geeft een beknopte samenvatting van de kwetsbaarheid per winkelgebied op basis van de landelijke trends en ontwikkelingen en de verwachte effecten als gevolg van ontwikkeling de Deel. Aanvullende gegevens zijn te vinden in bijlage 6.

Woon-, leef- en ondernemersklimaat

Winkels zijn van groot belang voor de stad, bezoekers, inwoners en ondernemers. Het draagt voor een belangrijk deel bij aan de kwaliteit van het woon- en leefklimaat voor de inwoners van Emmeloord. Het gaat daarbij om het (dagelijkse) voorzieningenniveau, maar ook om het winkelen. Winkelen is een vorm van vrijetijdsbesteding en draagt daarmee bij aan de levendigheid in de stad. Versterking van het centrum van Emmeloord is daarom (zeker gezien de dalende aantrekkingskracht van de afgelopen jaren) van groot belang. Het biedt ontmoetingsplekken en bepaalt voor een deel het imago van de stad bij het publiek. Detailhandel is een bron van ondernemerschap en werkgelegenheid.

Het is zaak de mogelijkheden voor zittende en nieuwe detailhandelsondernemers in Emmeloord te behouden en vergroten. Een gezond ondernemersklimaat is daarvoor een belangrijke randvoorwaarde. Dit betekent dat er niet voor gekozen moet worden om doelbewust schaarste te creëren in Emmeloord, maar dat doorstroming bevorderd moet worden. Het betekent echter ook niet dat ongebreideld nieuwe locaties ontwikkeld moeten worden. Het streven naar een locatieaanbod in verschillende prijsklassen en segmenten staat centraal. Een ontwikkeling als De Deel voorziet in dit streven.

Autonome trend van het afnemen van de vraag naar winkelruimte op minder courante locaties wordt door een ontwikkeling als De Deel hooguit versneld. Deze minder courante locaties kunnen niet inspelen op de trend tot schaalvergroting en vernieuwing en versterking van het aanbod, waardoor zij minder interessant worden en waarschijnlijk (op termijn) leeg komen te staan. Een oplossing kan gezocht worden in functietransformatie met andersoortige functies als dienstverlening, wonen of zorg die evenals detailhandel een positief effect hebben op het woon-, leef- en ondernemersklimaat.

Conclusie

Het is van groot belang meer waarde te hechten aan de kwalitatieve aspecten bij winkelontwikkelingen dan aan de kwantitatieve aspecten. Zo krijgt de consument in Emmeloord een eigentijds centrum, met een sterke winkelstructuur, logische routing, meer variatie en winkelformules die momenteel alleen op grotere reisafstand zijn te vinden. Ook als een dergelijke ontwikkeling ertoe leidt dat verouderd aanbod op minder geschikte plekken verdwijnt, dan is de detailhandelsstructuur en consumentenverzorging er per saldo op vooruitgegaan. Er is immers modern aanbod en/of een aantrekkelijk verblijfsklimaat bij gekomen en daar heeft de consument uiteindelijk het meeste baat bij. De leegstandsontwikkeling zal daardoor geen onaanvaardbare effecten voor het woon- leef- en ondernemersklimaat tot gevolg hebben. Niets doen zal juist leiden tot stilstand en achteruitgang en daarmee tot verslechtering van het woon- en leefklimaat. De ontwikkeling van De Deel maakt het centrum voor de consument weer interessant.

Winkelgebiedstype	Kwetsbaarheid als gevolg van landelijke trends	Effecten als gevolg van ontwikkeling De Deel
Centrum	LICHT KWETSBAAR Centrumgebieden van qua omvang vergelijkbare kernen staan onder druk wanneer ze zich niet weten te onderscheiden richting de consument.	Positieve effecten. Vernieuwing is noodzakelijk om in te kunnen spelen op de marktontwikkelingen aan de vraag en aanbodkant. Wel zal de ontwikkeling leiden tot verschuiving van locatiekwaliteiten en een transformatieproces.
<i>A-milieu</i> Lange Nering West	LICHT KWETSBAAR Vernieuwing en dynamiek zijn noodzakelijk om consumenten te blijven trekken.	Er wordt ruimte geboden aan vernieuwing en dynamiek. Herpositionering gericht op complementariteit met Lange Nering Oost (B-milieu) en De Deel.
<i>B-milieu</i> Lange Nering Oost	LICHT KWETSBAAR Landelijk is een toename van de leegstand op B-locaties zichtbaar.	Versnelling van een onomkeerbaar proces, herpositionering is noodzakelijk.
<i>C-milieu</i> Korte Achterzijde, Lange Achterzijde, Achterom, Noordzijde	KWETSBAAR Landelijk is een forse toename van leegstand op C-locaties zichtbaar. Aanpak: Functiewijziging	Versnelling van een onomkeerbaar proces. Invullen van de leegstand met andere functies (zorg, ambacht, dienstverlening).
Wijk- en buurtcentra		
<i>Zuiderkade</i> Discount-centrum met o.a. Aldi (660 m ² wvo), Lidl (730 m ² wvo), Wibra, Action.	WEERBAAR Door dalende koopkracht willen consumenten minder uit geven. Discount winkelen floreert en Zuiderkade kan daarvan profiteren.	Beperkte effecten. Discount-formules worden over het algemeen vrij doelgericht bezocht, waardoor zij een ander koopmotief hebben dan het centrum.
<i>Europalaan</i> C1000 supermarkt met slijter, breedpakket-, hoortoestel- en cadeaupartikelenzaak. <i>Wittesteijn</i> C1000, slijter, apotheek, drogist en wol/handwerk.	LICHT KWETSBAAR Het perspectief voor niet-dagelijks aanbod in buurtstrips/-centra verslechtert landelijk. Functiewijziging is hier op den duur noodzakelijk (bijv. zorg, dienstverlening). De dagelijkse sector kan haar belangrijke verzorgingsfunctie voor de buurt behouden.	Beperkte effecten. Voor de buurtwinkelstrip wordt autonoom het verdwijnen van de aanvullende winkels in de niet-dagelijkse sector voorzien. De Deel zal dit hooguit versnellen.
Woonboulevard de Munt Relatief klein PDV-cluster met 8 grootschalige zaken zoals Praxis, Jysk, Leen Bakker, Beter Bed.	LICHT KWETSBAAR Landelijk hebben de branches wonen en doe-het-zelf het moeilijk (crisis, woningmarkt). De Munt heeft echter een invulling die op een brede doelgroep gericht is.	Negatieve effecten worden vanwege het verschillende koopmotief niet verwacht. Mogelijk positief effect door combinatiebezoek met centrum. Bovendien functioneert de Munt goed.
Kernen Vooral kleinschalig dagelijks aanbod, beperkt aangevuld met niet-dagelijks aanbod.	KWETSBAAR Met name niet-dagelijks aanbod in kleine kernen staat landelijk sterk onder druk door afnemend draagvlak. Dit zal leiden tot een toename van de leegstand. Aanpak: Functiewijziging	Beperkte effecten. Het autonome proces is manifester dan het effect van ontwikkeling De Deel. Wellicht zorgt het voor enige versnelling.
Verspreide bewinkeling	KWETSBAAR Vergrijzing van het ondernemersbestand leidt vooral tot sluiten van solitaire winkels in de verspreide bewinkeling met een toename van de leegstand als gevolg. Aanpak: Functiewijziging	Beperkte effecten. Het autonome proces is manifester dan het effect van ontwikkeling De Deel. Wellicht zorgt het voor enige versnelling.

BIJLAGEN

Bijlage 1: Koopstroomgegevens kernen in Nederland

Gemiddelde koopkrachtbinding dagelijkse artikelen Nederland

Grootteklasse woonplaatsen	Gemiddeld 2003	Gemiddeld 2012	Afstand tot centra van hogere orde			
			< 6km	6-12km	12-24km	24>km
2.500-5.000	65%	54%	48%	56%	70%	-
5.000-10.000	79%	74%	69%	72%	85%	95%
10.000-15.000	87%	85%	77%	87%	88%	94%
15.000-20.000	91%	82%	-*	85%	88%	88%
20.000-30.000	92%	86%	87%	82%	89%	95%
30.000-50.000	94%	88%	84%	87%	86%	95%
50.000-100.000	96%	91%	-	87%	91%	93%
100.000-200.000	96%	94%	-	-	90%	95%
200.000>	97%	91%	-	-	-	91%

* te weinig cases

Gemiddelde koopkrachtbinding niet-dagelijkse artikelen Nederland

Grootteklasse Woonplaatsen	Gemiddeld 2003	Gemiddeld 2012	Afstand tot centra van hogere orde			
			< 6km	6-12km	12-24km	24>km
2.500-5.000	23%	18%	13%	19%	28%	-
5.000-10.000	37%	31%	25%	32%	35%	41%
10.000-15.000	48%	43%	32%	44%	50%	54%
15.000-20.000	53%	46%	-	45%	53%	66%
20.000-30.000	62%	51%	45%	43%	63%	74%
30.000-50.000	69%	63%	58%	54%	64%	63%
50.000-100.000	80%	69%	-	55%	71%	77%
100.000-200.000	88%	80%	-	-	74%	83%
200.000>	91%	80%	-	-	-	80%

Bijlage 2: Brancheverdeling centrum Emmeloord

	Centrum Emmeloord			Centra in vergelijkbare plaatsen ³²		
	Aantal	m ² wvo	schaal	Aantal	m ² wvo	schaal
Levensmiddelen	17	4.104	241	18	4.174	227
Persoonlijke verzorging	6	1.450	242	6	1.000	179
<i>Dagelijks</i>	23	5.554	241	24	5.174	216
Warenhuis	1	970	970	1	943	947
Kleding en mode	35	7.994	228	29	5.053	173
Schoenen en lederwaren	7	2.331	333	6	1.458	241
Juwelier optiek	9	737	82	6	455	71
Huishoudelijke en luxe artikelen	5	1.239	248	5	1.122	243
Antiek en kunst	-	-		1	60	84
Sport en spel	7	1.339	191	4	879	213
Hobby	4	286	72	3	227	87
Media	5	738	148	4	581	146
Dier en plant	5	613	123	4	512	119
Bruin- en witgoed	9	1.294	144	5	785	155
Fietsen en autoaccessoires	3	736	245	2	381	206
Doe-het-zelf	-	-		1	264	261
Wonen	3	368	123	6	1.895	311
Overige detailhandel	3	247	82	4	379	93
<i>Niet-dagelijks</i>	96	18.892	197	81	14.992	185
Totaal	119	24.446	205	105	20.166	192

³² Plaatsen met 20.000 tot 30.000 inwoners

Bijlage 3: Detailhandelsaanbod centrum Emmeloord 2001 – 2012

	2001			2012		
	Aantal	m ² wvo	schaal	Aantal	m ² wvo	schaal
Levensmiddelen	17	4.110	242	17	4.104	241
Persoonlijke verzorging	4	900	225	6	1.450	242
<i>Dagelijks</i>	<i>21</i>	<i>5.010</i>	<i>239</i>	<i>23</i>	<i>5.554</i>	<i>241</i>
Warenhuis	1	1.085	1.085	1	970	970
Kleding en mode	27	6.130	227	35	7.994	228
Schoenen en lederwaren	7	2.280	326	7	2.331	333
Juwelier optiek	7	655	94	9	737	82
Huishoudelijke en luxe artikelen	6	1.750	292	5	1.239	248
Antiek en kunst	0	0	0	-	-	-
Sport en spel	7	1.035	148	7	1.339	191
Hobby	3	215	72	4	286	72
Media	8	865	108	5	738	148
Dier en plant	7	785	112	5	613	123
Bruin- en witgoed	8	1.450	181	9	1.294	144
Fietsen en autoaccessoires	3	650	217	3	736	245
Doe-het-zelf	1	180	180	-	-	-
Wonen	7	790	113	3	368	123
Overige detailhandel	3	105	35	3	247	82
<i>Niet-dagelijks</i>	<i>95</i>	<i>17.975</i>	<i>189</i>	<i>96</i>	<i>18.892</i>	<i>197</i>
Totaal	116	22.985	198	119	24.446	205

Bijlage 4: Detailhandelsaanbod kernen Noordoostpolder 2001 - 2012

	2001			2012		
	Dagelijks	Niet-dag.	Totaal	Dagelijks	Niet-dag.	Totaal
Bant	100	-	100	170	500	670
Creil	200	350	550	275	250	525
Ens	890	545	1.435	750	149	899
Espel	200	180	380	275	-	275
Kraggenburg	100	700	800	122	433	555
Luttelgeest	100	-	100	65	-	65
Marknesse	800	2.865	3.665	1.265	3.423	4.688
Nagele	330	700	1.030	327	150	477
Rutten	300	900	1.200	10	2.500	2.510
Schokland	-	-	-	-	40	40
Tollebeek	200	830	1.030	200	-	200
Totaal Groendorpen	3.220	7.070	10.290	3.459	7.445	10.904

Bijlage 5: Economisch functioneren uitgangspunten 2008

Uitgangspunten:

- Gemeten kooporiëntatie in de gemeente Noordoostpolder, op basis hiervan is de binding van de inwoners van de kern Emmeloord op de detailhandel in Emmeloord en het centrum bekend en is de toevoeiing van de kernen buiten de kern Emmeloord te berekenen.
- De koopkrachttoevoeiing van buiten de gemeente Noordoostpolder is afgeleid van een bezoekersonderzoek uit 2005.
- Voor de normatieve vloerproductiviteit in de niet-dagelijkse sector in het centrum is uitgegaan van het gemiddelde van de meest voorkomende centrumbranches: Mode & luxe (€ 2.360 per m² wvo) en Vrije tijd (€ 2.510 per m² wvo), dit komt neer op ca. € 2.435.

Huidig functioneren detailhandel KERN Emmeloord

	Dagelijks	Niet-dagelijks
Inwonertal	25.605	25.605
Besteding per hoofd	€ 2.216	€ 2.420
Bestedingspotentieel (mln.)	€ 56,7	€ 62,0
Koopkrachtbinding	98%	79%
Gebonden bestedingen (mln.)	€ 55,6	€ 48,9
Koopkrachttoevoeiing overige kernen NOP	25%	29%
Koopkrachttoevoeiing buiten NOP	12%	33%
Omzet door toevoeiing (mln.)	€ 32,7	€ 79,9
Totale omzet (mln.)	€ 88,3	€ 128,8
Huidige m ² wvo	11.157	59.475
Omzet per m ² wvo	€ 7.925	€ 2.175
Referentieomzet per m ² wvo	€ 7.090	€ 1.970

Huidig functioneren detailhandel CENTRUM Emmeloord

	Dagelijks	Niet-dagelijks
Inwonertal	25.605	25.605
Besteding per hoofd	€ 2.216	€ 2.420
Bestedingspotentieel (mln.)	€ 56,7	€ 62,0
Koopkrachtbinding	42%	62%
Gebonden bestedingen (mln.)	€ 23,8	€ 38,4
Koopkrachttoevoeiing overige kernen NOP	36%	34%
Koopkrachttoevoeiing buiten NOP	12%	27%
Omzet door toevoeiing (mln.)	€ 22,8	€ 60,1
Totale omzet (mln.)	€ 45,8	€ 98,5
Huidige m ² wvo	5.554	18.892
Omzet per m ² wvo	€ 8.275	€ 5.200
Referentieomzet per m ² wvo	€ 7.090	€ 2.435

Bijlage 6: Aanvullende gegevens effecten winkelgebieden

Winkelgebiedstype	Profielschets	Aanbodontwikkeling laatste vijf jaar	Leegstand(ontwikkeling)	0-scenario (o.b.v. T&O)	Scenario de Deel
Centrum					
Centrum Emmeloord	Klein hoofdwinkelgebied met ca. 120 winkels en ca. 25.000 m ² wvo met in de niet-dagelijkse sector trekkers als Hema en C&A en in de dagelijkse sector supermarkten Albert Heijn en Jumbo.	Dagelijks: + 320 m ² wvo Mode & luxe: +240 m ² wvo Vrije tijd: -310 m ² wvo In/om huis: -440 m ² wvo Detailh. ov.: +210 m ² wvo Huurprijsontwikkeling: in de periode 2009 – 2011 hebben regelmatig huurherzieningen in de Lange Nering plaatsgevonden. De huren van boven de € 300,- per m ² zijn hierbij nagenoeg altijd bijgesteld tot € 275 per m ² . In 2011 is de gemiddelde huurprijs (op basis van 16 transacties) in de Lange Nering ca. € 290,- per m ² .	Zeven verkooppunten en 1.210 m ² wvo leegstand, sinds 2008 toegenomen met 5 verkooppunten en 990 m ² wvo.	Dalende bestedingen in combinatie met een verder dalende koopkrachtbinding omdat vernieuwing in het centrum is uitgebleven zullen naar verwachting leiden tot een toename van de leegstand in het gehele centrum.	Kwaliteitsverbetering en aanbodversterking zijn noodzakelijk om de concurrentiepositie te behouden. Ontwikkeling De Deel biedt ruimte aan de benodigde dynamiek en vernieuwing om de consument meer te binden. Winkels zullen gaan verplaatsen en minder goede winkelruimte op minder goede locaties zal leeg komen te staan en ruimte moeten gaan bieden aan andere functies.
Wijk- en buurtcentrum					
Zuiderkade	Discount-centrum met o.a. Aldi (660 m ² wvo), Lidl (730	Dagelijks: + 32 m ² wvo Mode & luxe: +1.131 m ²	Geen leegstand.	Door de dalende koopkracht willen consumenten	Discount-formules worden over het algemeen vrij

	m ² wvo), Wibra, Action.	In/om huis: +350 m ² wvo Detailh. ov.: -780 m ² wvo		minder uit geven tijdens het winkelen. Duurdere producten en retailers worden vervangen door goedkopere varianten. Discount winkelen floreert en Zuiderkade kan daarvan profiteren.	doelgericht bezocht, waardoor zij een ander koopmotief hebben dan het centrum. Een ontwikkeling als de Deel zal daarom naar verwachting geen effecten hebben op het functioneren van Zuiderkade.
Europalaan	C1000 supermarkt (1.000 m ² wvo) met slijter en aan overzijde gelegen winkelstrip met breedpakket-, hoortoestel-, en cadeauartikelenzaak.	Dagelijks: -20 m ² wvo Mode & luxe: +206 m ² wvo Vrije tijd: -100 m ² wvo In/om huis: -320 m ² wvo Detailh. Ov: + 80 m ² wvo	Geen leegstand.	De opzet van het centrum en de supermarkt is veranderd. De supermarkt heeft een verzorgingsfunctie voor de buurt, waardoor deze een gunstig perspectief heeft, mits voldoende draagvlak. Het (geplande) moderniseren, uitbreiden en ombouwen tot Jumbo van de C1000 zal het perspectief voor de dagelijkse sector verbeteren. Wel mag verwacht worden dat het aanvullende aanbod verschaalt. Deze winkels in de niet-dagelijkse sector zullen plaats gaan maken voor andere voorzieningen (bijv. zorg, dienstverlening).	Voor de winkelstrip wordt autonoom het verdwijnen van de aanvullende winkels in de niet-dagelijkse sector voorzien. De Deel zal dit hooguit versnellen.

Wittesteijn	C1000 supermarkt (1.300 m ² wvo) aangevuld met slijter, apotheek, drogist en wol/handwerk.	Dagelijks: + 240 m ² wvo	Geen leegstand.	De C1000 in Wittesteijn is vijf jaar geleden uitgebreid en gemoderniseerd en is sindsdien de grootste supermarkt in Emmeloord. Mede om deze reden en door de aanwezigheid van de apotheek en drogisterij wordt verwacht dat dit centrum haar belangrijke verzorgingsfunctie voor de buurt kan behouden.	Vanwege het aanvullende aanbod in de dagelijkse sector (apotheek, drogist), de relatief moderne supermarkt en het perspectief om de verzorgingsfunctie voor de buurt te blijven behouden mag verwacht worden dat dit buurtcentrum beperkte effecten van de Deel zal ondervinden.
PDV-/GDV-locatie					
Woonboulevard de Munt	Relatief kleine woonboulevard met 8 grootschalige zaken zoals Praxis, Jysk, Leen Bakker, Beter Bed.	In/om huis: +1.150 m ² wvo Detailh. Ov: -460 m ² wvo	Geen leegstand, sinds 2008 afgenomen met 2 verkooppunten en 2.040 m ² wvo.	Veel branches die actief zijn op woonboulevards hebben het momenteel moeilijk. De huidige economische crisis en de ontwikkelingen rondom de woningmarkt zijn hier in belangrijke mate debet aan. De Munt ken een invulling die op een brede doelgroep is gericht en heeft bovendien op dit moment geen leegstand, wat een gunstig toekomstperspectief schetst.	Negatieve effecten door de Deel worden vanwege het verschillende koopmotief niet verwacht. Wel kan de ontwikkeling van de Deel mogelijk een positieve uitwerking hebben op de woonboulevard. Op het moment dat het centrum door versterking van het aanbod meer consumenten van verder weg gaat trekken, neemt ook de mogelijkheid op combinatiebezoek met de woonboule-

					vard toe.
Kernen				De kleine dorpscentra staan sterk onder druk. De kleinschaligheid van het aanbod, het veelal ontbreken van trekkers en een veranderend consumentengedrag zijn daar debet aan. Indien versterking en uitbreiding van het aanbod niet mogelijk is, zal functieverandering van met name het niet-dagelijks winkelaanbod in deze kernen steeds vaker plaatsvinden.	Met de ontwikkeling wordt het centrum van Emmeloord nog aantrekkelijker voor inwoners van de omliggende kernen om te gaan winkelen. Het reeds verslechterde perspectief van (zeer) kleinschalig aanbod in de kernen zal sneller verdwijnen omdat deze winkels minder draagvlak zullen krijgen.
Bant	2 winkels waaronder Troefmarkt (170 m ² wvo)	In/om huis: - 600 m ² wvo Detailh. Ov: +100 m ² wvo	Geen leegstand.		
Creil	2 winkels waaronder Spar (275 m ² wvo)	In/om huis: - 80 m ² wvo	Geen leegstand.		
Ens	Kernverzorgend centrum met 10 winkels, vooral dagelijkse behoefte met o.a. Spar (500 m ² wvo), bakker en drogist.	Dagelijks: - 20 m ² wvo Mode & luxe: -50 m ² wvo In/om huis: -55 m ² wvo Detailh. Ov: -45 m ² wvo	Twee verkooppunten en 200 m ² wvo leegstand.		
Espel	Troefmarkt (275 m ² wvo)	Dagelijks: +275 m ² wvo In/om huis: -180 m ² wvo	Geen leegstand.		
Kraggenburg	3 winkels waaronder mini-	Dagelijks: + 30 m ² wvo	Geen leegstand.		

	super (122 m ² wvo)	Mode & luxe: +120 m ² wvo			
Luttelgeest	Landwinkel (65 m ² wvo)	Dagelijks: -65 m ² wvo In/om huis: -90 m ² wvo	Geen leegstand.		
Marknesse	Kernverzorgend centrum met 11 winkels, vooral dagelijkse behoefte met o.a. Jumbo (1.000 m ² wvo), drogist, apotheek, bakker en slager.	Dagelijks: +285 m ² wvo Mode & luxe: -300 m ² wvo In/om huis: +870 m ² wvo Detailh. Ov: +30 m ² wvo	Geen leegstand.		
Nagele	6 winkels waaronder Coop Compact (330 m ² wvo)	Vrije tijd: -30 m ² wvo Detailh. Ov: -35 m ² wvo	Drie verkooppunten en 320 m ² wvo leegstand, sinds 2008 met 2 verkooppunten toegenomen.		
Rutten	2 winkels (niet-dagelijks)	In/om huis: +1.600 m ² wvo	Geen leegstand.		
Schokland	1 winkel (niet-dagelijks)	Detailh. Ov: +40 m ² wvo	Geen leegstand.		
Tollebeek	Attent (200 m ² wvo)	In/om huis: -30 m ² wvo	Geen leegstand.		

