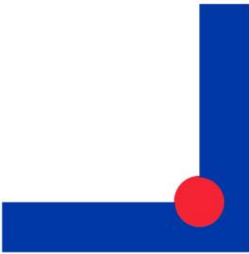


Distributieve onderbouwing
en effecten
modernisering Makado Beek
(L)

5 juni 2013



Bijlage voor het nieuwe bestemmingsplan
Makado Beek (L)

**BUREAU
STEDELIJKE
PLANNING**

Status:

Bijlage voor het nieuwe bestemmingsplan Makado Beek (L)

Datum:

5 juni 2013

Een product van:

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

Team Detailhandel en Leisure:
Annelies Goorts MSc.
Drs. Toine Hooft

Voor meer informatie: Toine Hooft, th@stedplan.nl

In opdracht van:

Syntrus Achmea Real Estate & Finance

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

Projectnummer: 2013.A.537

Referentie: 2013.A.537 Syntrus, DPO Makado Beek_05062013

Inhoudsopgave

	Pagina
Inleiding	4
1 Contextanalyse	6
1.1 Vraagzijde van de markt	
1.2 Aanbod	
1.3 Beleidskaders	
2 Distributieve analyse	11
2.1 Benchmark winkelgebieden	
2.2 Distributieplanologische berekening	
2.3 Uitkomsten eerdere onderzoeken	
2.4 Conclusies	
3 Effectanalyse	16
3.1 Plannen Makado	
3.2 Economische en ruimtelijke impuls	
3.3 Effecten overige winkel(concentraties)	
Bijlage: Detailhandelsaanbod krachtenveld	22
Bijlage 2: Europees en nationaal beleid	23

Inleiding

Aanleiding

Winkelcentrum Makado te Beek (L) staat aan de vooravond van een grondige modernisering (interieur, entrees, gevelbeeld en openbare ruimte) en een uitbreiding van 7.500 m² bedrijfsvloeroppervlak en 450 parkeerplaatsen.

Het voorontwerp bestemmingsplan (VOBP) 'Uitbreiding winkelcentrum Makado' is inmiddels gepubliceerd. Het definitieve bestemmingsplan gaat vergezeld van een actuele distributieve onderbouwing en effectrapportage. Deze rapportage komt tegemoet aan de vereisten uit artikel 3.1.6 lid 2 van het Besluit ruimtelijke ordening, recente (tussen)uitspraken van de Raad van State en het provinciaal beleid.

Vraagstelling

Syntrus Achmea Real Estate & Finance, de eigenaar van Makado, heeft Bureau Stedelijke Planning gevraagd deze studie uit te voeren. De volgende vragen zijn in deze rapportage beantwoord:

1. Is de beoogde modernisering en uitbreiding van Makado met 7.500 m² bedrijfsvloeroppervlak (conform de definitie van het bestemmingsplan*) **distributief te verantwoorden** en voorziet deze in een (regionale) behoefte?
2. Welke **ruimtelijke argumenten** zijn valide?
3. Wat zijn de **effecten** van de voorgenomen ontwikkeling?

De uitkomsten in een notendop

- Distributief is de modernisering en uitbreiding van Makado met 7.500 m² bedrijfsvloeroppervlak¹ te verantwoorden. Eerdere onderzoeken en hernieuwde berekeningen – een benchmarkvergelijking en een distributieplanologische (dpo) berekening (In de dagelijkse sector bedraagt de uitbreidingsruimte in 2020 1.569 m² wvo en in de niet-dagelijkse sector 5.661 m² wvo (2020). Dit is respectievelijk 1.961 m² bvo en 7.076 m² bvo) – wijzen op voldoende marktruimte.
- Vooral de sector Mode & Luxe kent een forse uitbreidingspotentie, niet alleen onderbouwd door de uitkomsten van de benchmark (27% procentpunt minder aanbod Mode & Luxe in Makado dan in Beek) en het DPO, maar ook onderbouwd door de interesse vanuit winkeliers (uitbreiding en geïnteresseerden voor nieuwvestiging).
- Makado is een voor Nederlandse begrippen ongewoon winkelcentrum. Het is (boven)regionaal stedelijk verzorgend centrum, gelegen aan de rijksweg A2, in een verder landelijke gemeente. Ook de cirkelvormige opzet, de grote hoeveelheid gratis maaiveldparkeerplaatsen (1.195 stuks) en de segmentering (duidelijk accent op het lage en middensegment) zijn bijzonder te noemen. Het winkelcentrum functioneert goed ondanks de gure marktomstandigheden en de regionale demografische krimp. De leegstand is louter frictieleegstand, diverse zittende ondernemers hebben uitbreidingsbehoefte en er melden zich (spontaan) veel gegadigden voor nieuwvestiging. Met de beoogde ontwikkeling voorziet Makado in de regionale behoeften van de eigentijdse consument en retailer.

¹ In het rapport wordt gebruik gemaakt van bedrijfsvloeroppervlak (bvo) en winkelvloeroppervlak (wvo). De bvo-cijfers hebben betrekking op de metrages met betrekking tot de uitbreiding volgens Syntrus Achmea. Wvo-cijfers zijn afkomstig van de Locatus Verkooppunt Verkenner. De verhouding bvo/wvo is in de regel 0,8.

- Makado heeft zich bewezen als (boven)regionale aankoopplaats. Een modernisering en uitbreiding dragen bij aan het vestigingsklimaat voor bewoners en bedrijven en het toeristisch-economisch profiel². Door het winkelaanbod meer te concentreren in de meest krachtige centra ontstaat een meer robuuste en vitale voorzieningenstructuur. Voorwaarde hierbij is dat het onderscheidend karakter van Makado en het centrum verder wordt geaccentueerd. Tot slot: de modernisering en uitbreiding draagt bij aan de profiel- en ruimtelijk-functionele versterking van het bedrijventerrein in kwestie. Een dergelijke ontwikkeling fungeert vaak als katalysator voor nieuwe investeringen in de directe projectomgeving en overigens ook daarbuiten.
- De modernisering en uitbreiding van Makado levert 105 (deels nieuwe) arbeidsplaatsen op en zorgt ook nog voor een forse tijdelijke werkgelegenheid (gedurende de bouw) van 540 voltijdbanen. Het centrum van Beek profiteert van de extra nieuwe bezoekers (in totaal 350.000 consumenten) die Makado trekt. Nu doet 11% van de bezoekers aan Makado ook het centrum van Beek aan (bestedigingspotentieel van € 0,8 miljoen).
- Hoewel het distributief verantwoord is, en de economische bijdrage per saldo positief zal er ook sprake zijn van (lokale) verdringing van maximaal 1,2%. Hoe meer overlap (in functie, branche, metrage, formule, prijsstelling, doelgroep, afstand), des te groter het verdringingseffect. Omdat Makado zo'n unieke positie en groot marktbereik heeft is het verdringingseffect zowel op de schaal van de Westelijke Mijnstreek als voor individuele ondernemers zeer beperkt. Tot grote uitval c.q. sterk oplopende leegstand elders (en daarmee aantasting het woon- en leefklimaat en het ondernemersklimaat) zal het initiatief dan ook niet leiden. Het alternatieve nulscenario ('niets doen') is overigens weinig aantrekkelijk. In dat geval blijven investeringen in Makado (en het centrum van Beek) uit, waardoor de consument meer gaat uitwijken en de klandizie afneemt. Het gevaar is aanzienlijk dat beide centra afglijden. Met deze vershraling van het voorzieningenniveau is noch Makado, noch het centrum van Beek, noch de voorzieningenstructuur in gemeente en regio gebaat.

Leeswijzer

In hoofdstuk 1 is de context (vraag en aanbodverhoudingen, functioneren aanbod, trends en ontwikkelingen, beleid) geschetst. In hoofdstuk 2 zijn de distributieve mogelijkheden beoordeeld. In hoofdstuk 3 komen de effecten van het voorgenomen initiatief aan bod.

² Het overdekte Makado is als 'elk weer'-voorziening aantrekkelijk voor (verblijfs)toeristen, zeker op een minder zonnige of regenachtige dag. De regio wordt zo interessanter voor een (kort) meerdaags verblijf.

1 Contextanalyse

In dit eerste hoofdstuk is de context voor de voorgenomen ontwikkeling geschetst. Aan bod komen de vraagzijde (paragraaf 1.1), de aanbodkant (1.2) en de beleidskaders (paragraaf 1.3).

1.1 Vraagzijde van de markt

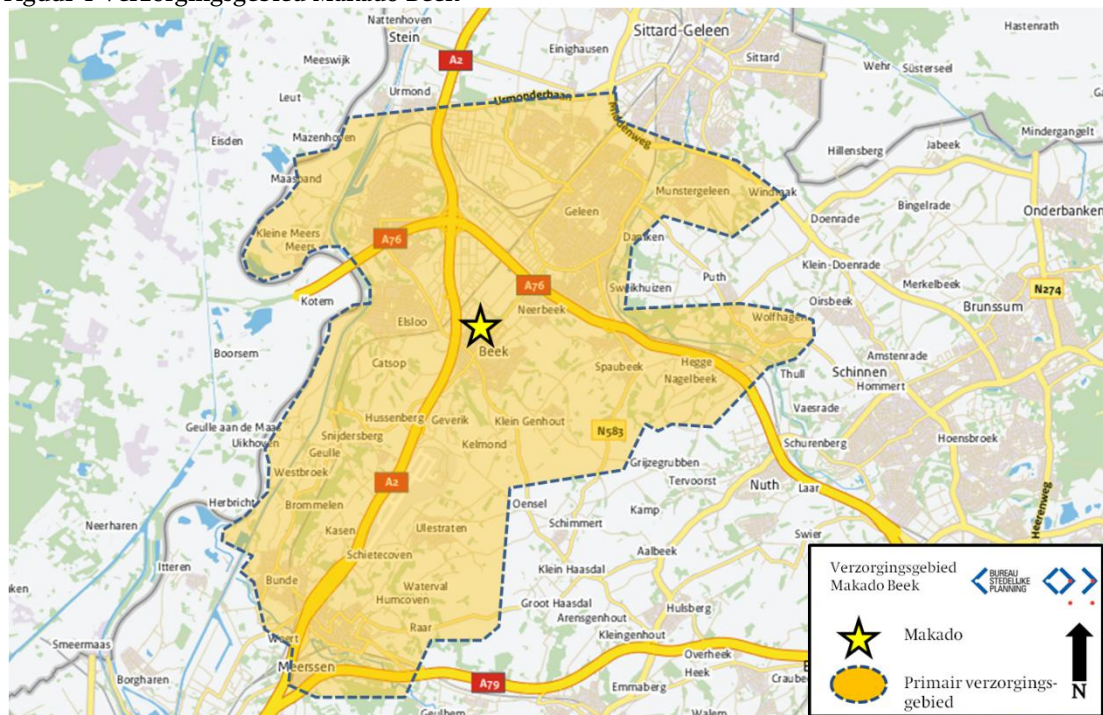
Verzorgingsgebied

Makado heeft dankzij het gevarieerde winkelaanbod en het autovriendelijke karakter een belangrijke (boven)regionale functie. Het winkelcentrum ligt vlakbij de A2 en er is ruim gratis parkeergelegenheid.

In 2004, 2009 en 2013 zijn door Strabo passantenonderzoeken gedaan in Makado. Uit het laatste onderzoek is gebleken dat bijna een derde (31%) van de bezoekers uit Beek zelf komt. Het overgrote deel (40%) komt uit de regio, waarvan relatief veel inwoners uit Geleen en Elsloo. Een aanzienlijk deel van de bezoekers (29%) komt van buiten de regio, waarvan 10% vanuit België en een deel uit Maastricht, Sittard of Heerlen.

Het verzorgingsgebied van Makado bestaat daarom uit de gemeenten Beek, Schinnen, het Geleense deel van Sittard-Geleen, Stein en Meerssen; dit komt grofweg overeen met de Westelijke Mijnstreek (plus gemeente Meerssen, exclusief Sittard). Hier wonen bijna 107.000 mensen. 71% van de bezoekers van Makado komt hier vandaan.

Figuur 1 Verzorgingsgebied Makado Beek



Bron: Bureau Stedelijke Planning

Makado vervult voor de inwoners van Beek een functie voor het doen van boodschappen (bezoekmotief van 71% van de Beekse respondenten) en voor bezoekers van verder weg is vergelijkend, recreatief winkelen het voornaamste bezoekmotief (61%).

Klantherkomstgegevens van Albert Heijn bevestigen dit beeld: de boodschappenfunctie van Makado is vooral van belang voor inwoners van gemeenten Beek, Stein, Sittard-Geleen en Meerssen. Hier komt circa driekwart van de omzet van Albert Heijn vandaan. Het overige kwart is afkomstig uit een brede range van plaatsen (o.a. Maastricht, Heerlen, Valkenburg) en de buurlanden Duitsland en België.

In maart 2013 is de Koopstromenmonitor van Rabobank uitgebracht waarin een analyse is gemaakt op basis van feitelijke aankopen (pintransacties). Hieruit ontstaat grofweg hetzelfde beeld als hierboven is geschetst. Voor de hele gemeente geldt dat 42% van de bestedingen in Beek uit de gemeente zelf komt (dit zijn dus de bestedingen in alle winkelgebieden inclusief Makado). Vervolgens zijn de belangrijkste gemeenten voor herkomst van de omzet (als absoluut omzetaandeel) in de gemeente Beek de gemeenten Stein, Sittard-Geleen en Meerssen.

De bevolking in het gebied is al meer vergrijsd dan elders in Nederland. Ook is bevolkingskrimp – net als in andere plaatsen in Zuid-Limburg – aan de orde.

Tabel 1 Demografische kenmerken verzorgingsgebied Makado Beek

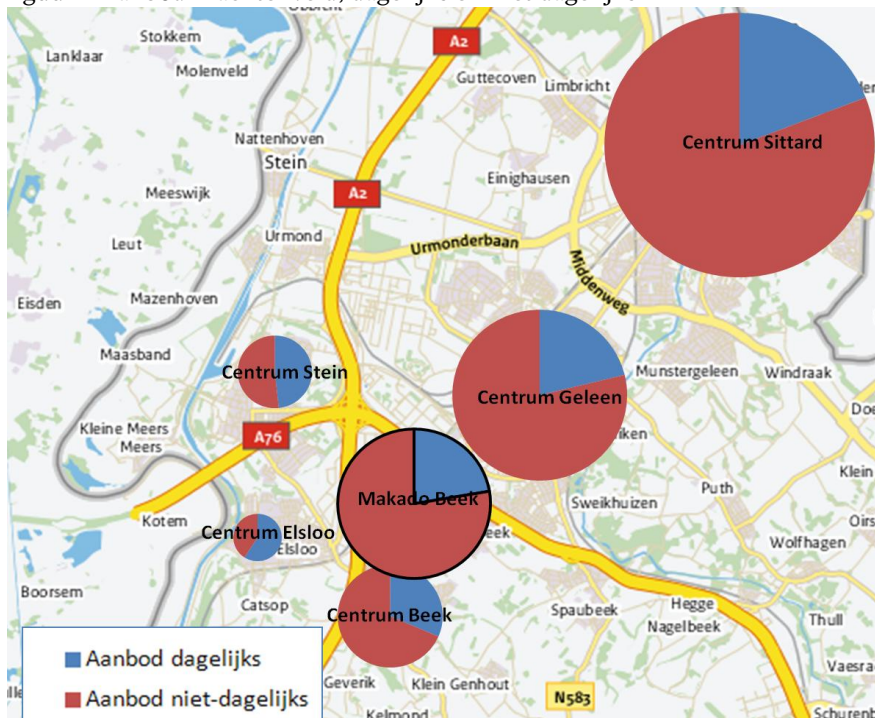
		% inwoners	% 0-15	% 15-25	% 25-45	% 45-65	% 65+	Gem huish grootte	% niet westers allocht.	Gem ink per inw.
Verzorgingsgebied	106.885	15	10	21	33	21	2,3	3	€ 21.700	
Nederland		17	12	27	28	16	2,2	11	€21.500	

Bron: CBS Statline, 2013. Cijfers betreffen 2012, inkomen betreft 2010

1.2 Aanbod

Voor de analyse van de aanbodverhoudingen wordt gekeken naar het krachtenveld in het verzorgingsgebied plus gemeente Sittard-Geleen. Het meest nabij is het centrum van Beek gelegen, dat ruim 8.500 m² wvo³ detailhandelsaanbod meet. Het aanbod is vooral kleinschalig en heeft een wezenlijk ander profiel dan het aanbod in Makado (zie hiervoor o.a. brancheringsrapport Centrum Beek).

Figuur 2 Aanbod krachtenveld, dagelijks en niet-dagelijks



Bron: Locatus Verkooppunt Verkenner, mei 2013; bewerking Bureau Stedelijke Planning

De centra van Stein en Elsloo zijn kernverzorgende centra en bestaan voor ongeveer de helft uit dagelijks aanbod. Het centrum van Geleen meet ruim 30.000 m² wvo, waarvan ruim 20% dagelijks aanbod is. Sittard ligt op grootste geografische afstand en is met meer dan 50.000 m² wvo de grootste aanbieder.

Onlangs werd bekend dat er € 12 miljoen beschikbaar komt voor het aanpakken van de centra van Sittard en Geleen. Er wordt ingezet op het terugdringen van de leegstand en een toename van het aantal bezoekers. De aanpak bestaat uit verdere concentratie van detailhandel en een promotiecampagne. Er wordt ingezet op een toename van 10% van het aantal bezoekers op korte termijn.

Leegstand

Ook deze regio heeft te maken met oplopende leegstandscijfers. Voor de winkelgebieden in het krachtenveld geldt dat vooral in het centrum van Sittard en Geleen de leegstand aanzienlijk is (respectievelijk ruim 11.000 en 15.000 m², dit is het

³ Voor de aanbodanalyses wordt gebruik gemaakt van de Locatus Verkooppunt Verkenner. In deze database is alle detailhandel in Nederland geregistreerd en de metrages zijn uitgedrukt in winkelvloeroppervlak (wvo). Dit is het vloeroppervlak in een winkel dat voor de consument vrij toegankelijk is. Er wordt uitgegaan van een verhouding winkelvloeroppervlak / bedrijfsploeroppervlak van 0,8.

totaal van detailhandel en diensten; het totale metrage is dus niet toe te dichten aan enkel detailhandel). In de centra van Stein en Elsloo is volgens de opgave van Locatus geen leegstand. Het centrum van Beek heeft te kampen met een leegstand van ruim 2.000 m² (detailhandel en diensten).

1.3 Beleidskaders

Het Europees en rijksbeleid is opgenomen in bijlage 2.

De provincie Limburg heeft in 2011 een detailhandelsvisie uitgebracht, waarbij de volgende uitgangspunten centraal staan:

Provinciaal beleid

- In het provinciale detailhandelsbeleid wordt gestreefd naar een goede balans in de winkelstructuur. Dit beleid is vastgelegd in het Provinciaal Omgevingsplan Limburg (POL)4. Er worden drie typen winkelgebieden onderscheiden:
 - Centraal stedelijk gebied met nadruk op vergelijkend recreatief winkelen;
 - Winkelcentra in woonwijken voor de dagelijkse aankopen;
 - Stedelijke dienstenterreinen met functies als kantoren, zorg, onderwijs en recreatie en ruimte voor grootschalige winkels voor doelgerichte aankopen.

In het Provinciaal Omgevingsplan staat dat op een bedrijventerrein geen detailhandel mogelijk is. Voor laagfrequente, doelgericht bezochte winkels, zoals winkels op het gebied van wonen, vervoer en outdoor, is plaats op stedelijke dienstenterreinen.

In de POL-aanvulling Werklocaties Limburg⁵ wordt aangegeven dat het op termijn transformeren van Beeker Hoek naar een stedelijk dienstenterrein perspectieven kan bieden, omdat het bedrijventerrein naar verwachting in de toekomst niet meer kan voldoen aan het gewenste kwaliteitsniveau. Er wordt niet specifiek ingegaan op uitbreiding van winkelcentrum Makado.

De agenda voor de integrale herziening POL2014 is vastgesteld. Afstemming van detailhandelsbeleid en de ontwikkelingsrichting voor detailhandel, en meer specifiek Makado maken hier onderdeel van uit. De visie op de ontwikkelingsrichting van detailhandel in de provincie wordt de komende periode uitgewerkt.

De provincie Limburg heeft in 2011 een detailhandelsvisie uitgebracht (BRO, februari 2011). De visie heeft geen formele status, maar wordt als onderlegger gebruikt voor de ontwikkeling van het POL2014. Specifiek voor Makado is geen structurele uitbreiding gewenst, volgens het advies van BRO. In het algemeen staan de volgende beleidslijnen – relevant voor de modernisering van Makado - centraal:

- De provincie stuurt op het verbeteren van de **kwaliteit van de detailhandel** en faciliteert hiermee de winkeldynamiek op gezonde wijze;
- Er wordt ingezet op de **complementariteit** en het **onderscheidend vermogen** van diverse winkelgebieden;
- Ruimtelijke **concentratie** van detailhandel is het uitgangspunt op alle schaalniveaus;

⁴ Provincie Limburg (2008), Provinciaal Omgevingsplan Limburg.

⁵ Provincie Limburg (2008), Programma Werklocaties Limburg 2020

- Nieuwe winkelontwikkelingen vinden bij voorkeur plaats in **bestaande winkelgebieden**;
- **Schaalvergroting** is een van de belangrijkste motoren in de winkeldynamiek en de provincie faciliteert dit op zorgvuldige wijze.

Regionaal beleid

Op regionaal niveau (Westelijke Mijnstreek) wordt informeel overleg gevoerd tussen gemeenten, maar er is geen sprake van integraal beleid en / of een afsprakenkader ten aanzien van detailhandel.

Gemeentelijk beleid

In 2010 is de detailhandelsvisie voor de gemeente Beek op- en vastgesteld als richtinggevend kader voor verdere ontwikkelingen op detailhandelsgebied. In deze visie is uiteengezet dat indien het centrum en Makado zich wederzijds verder weten te versterken, onderscheiden én verbinden, de detailhandelsstructuur aan kracht wint.

Voor de voorgenomen uitbreiding van Makado is een bestemmingsplanwijziging nodig, omdat het bouwvlak niet in het vigerende bestemmingsplan past. Momenteel is het concept bestemmingsplan in voorbereiding.

Impressie modernisering interieur Makado Beek



Bron: Syntrus Achmea

2 Distributieve analyse

In dit hoofdstuk zijn twee methoden gebruikt om te bepalen of het voorliggende initiatief markttechnisch verantwoord is. In paragraaf 2.1 is met behulp van een benchmarkanalyse het detailhandelsaanbod vergeleken. In 2.2 is de distributieplanologische berekening (DPO) uiteengezet.

2.1 Benchmark winkelgebieden

Benchmarkanalyse

In eerdere studies voor Makado zijn benchmarkanalyses opgesteld om in het bijzonder de branchering af te zetten tegen vergelijkbare winkelgebieden (op het niveau van branche). Voor deze analyse wordt geput uit de meest recente cijfers van Locatus, waardoor de selectie van de gebenchmarkte winkelgebieden ook iets anders is geworden.⁶ Uit deze analyse blijkt het volgende:

- Het dagelijks aanbod als aandeel van het totaal is in de benchmark en Makado ongeveer gelijk.
- Het detailhandelsaanbod in de groep Mode & Luxe uitgedrukt in aandeel van het totale detailhandelsaanbod ligt in Makado fors lager dan in de winkelgebieden in de benchmark.
- Het aandeel In en Om het Huis ligt in Makado fors hoger dan in de benchmark. Dit komt vooral door de aanwezigheid van Kwantum, Praxis en Leen Bakker, die grote metrages afnemen.

Tabel 2 Benchmarkanalyse

	Benchmark	Makado	Vershil (procentpunt)
Aanbod detailhandel (m ² wvo)	29.364	22.714	-6.650
Waarvan Dagelijks (aandeel m ² wvo)	26%	22%	-4%
Waarvan Mode & Luxe (aandeel m ² wvo)	50%	23%	-27%
Waarvan Vrije Tijd (aandeel m ² wvo)	8%	10%	2%
Waarvan In en Om het Huis (aandeel m ² wvo)	14%	43%	29%
Waarvan Detailhandel Overig (aandeel m ² wvo)	2%	2%	0%
Horeca-units (aantal)	24	6	18

Bron: Locatus Verkooppunt Verkenner; CBS Statline, mei 2013; bewerking Bureau Stedelijke Planning

⁶ De winkelgebieden in de benchmark zijn Amsterdam Boven 't IJ, Centrum Amsterdam Zuid-Oost (Bijlmer), Centrum Heerhugowaard, Centrum Hellevoetsluis, Centrum Lelystad, Centrum Naaldwijk, Winkelcentrum Woensel Eindhoven en Den Haag Leyweg. Al deze winkelgebieden zijn geheel of gedeeltelijk planmatig van opzet.

Winkeldichtheden & Aandeel Mode & Luxe:

Om toch een uitspraak te kunnen doen over het aandeel Mode & Luxe als deel van het totale detailhandelsaanbod, is een vergelijking gemaakt van het aanbod Mode & Luxe in Makado met het aandeel Mode & Luxe in de Westelijke Mijnstreek en in heel Zuid-Limburg (COROP-gebied).

Uit de winkeldichthedenanalyse (tabel 3) blijkt het volgende:

- De winkeldichtheden liggen in Beek hoger dan in de vergeleken regio's. Dit is te verklaren door de aanwezigheid van Makado en haar bovenlokale aantrekkingskracht.
- De groep Mode & Luxe kent in Beek ook een relatief hoge winkeldichtheid. Echter, als wordt gekeken naar de aanwezigheid van Mode & Luxe in de gehele Westelijke Mijnstreek, dan valt zowel de lage winkeldichtheid als het lage aandeel van Mode & Luxe van het totale aanbod op. Het aanbod Mode & Luxe ligt in de Westelijke Mijnstreek op 17%, wat fors lager is dan het gemiddelde in Zuid-Limburg (26%).

Tabel 3 Aandeel Mode & Luxe van het totale detailhandelsaanbod

	Aantal inwoners	Detailhandel (m ² wvo)	Winkeldichtheid		Aandeel	
			detailhandel (m ² wvo per inwoner)	Mode & Luxe (m ² wvo)	Winkeldichtheid Mode & Luxe (m ² wvo per inwoner)	mode en luxe (m ² wvo)
Beek	16.374	42.661	2,61	8.014	0,49	19%
W. Mijnstreek*	87.455	167.526	1,92	28.026	0,32	17%
Zuid-Limburg	605.865	1.047.183	1,73	268.005	0,44	26%
Nederland	16.778.025	31.121.721	1,85	6.104.473	0,36	20%

Bron: Locatus Verkooppunt Verkenner, mei 2013

**Westelijke Mijnstreek: gemeenten Beek, Schinnen, Stein en de plaats Geleen.*

2.2 Distributieplanologische berekening

Door middel van een distributieve berekening is voor de huidige situatie een **indicatie** gegeven van de ontwikkelingsmogelijkheden van Makado. Bij het vaststellen van de binding- en toevloeiingscijfers zijn er enkele aannames gedaan vanwege het ontbreken van betrouwbare gegevens per winkelgebied, waardoor de uitkomsten als puur indicatief kunnen worden beschouwd.

Bij de inschatting van de ontwikkelingsmogelijkheden voor Makado zijn de volgende cijfers en kengetallen gehanteerd:

- Er is uitgegaan van een licht dalend inwoneraantal in de Westelijke Mijnstreek tot 2020 (op basis van voorspellingen van CBS en ABF Primos prognose). Volgens deze bronnen daalt de bevolking in het COROP-gebied Zuid-Limburg tot 2020 met respectievelijk 4,1% (ABF Primos prognose) en 1,3% (CBS Bevolkingsprognose). Het gemiddelde krimpcoëfficiënt bedraagt 2,7% en wordt voor deze berekening gehanteerd.

- De omzet in dagelijkse artikelen bedragen € 2.340,- per hoofd van de bevolking per jaar en €2.690,- voor niet-dagelijkse artikelen (exclusief BTW, op basis van kengetallen HBD, augustus 2012). Omdat het gemiddelde inkomen per inwoner in het verzorgingsgebied nauwelijks afwijkt van het landelijke gemiddelde, is geen bestedingscorrectie toegepast.
- Voor de huidige situatie gaan we op basis van de passantentelling (Strabo, 2013) en de Koopstromenmonitor Rabobank (2013) uit van een koopkrachtbinding voor de dagelijkse artikelen van 15% en een gemeten koopkrachttoevloeiing van 25% voor de dagelijkse artikelen. Voor niet-dagelijkse artikelen bedraagt de binding 11% en de toevoeiing 38% (op basis van gegevens passantenonderzoek Strabo en Koopstromenonderzoek Rabobank).
- Een gemiddelde vloerproductiviteit van € 7.310,- voor dagelijkse artikelen en €2.080,- voor niet-dagelijkse artikelen, exclusief BTW. De vloerproductiviteit geeft aan wat een gemiddelde winkel in deze sector per jaar per m² wvo omzet (Hoofdbedrijfschap Detailhandel, kengetallen augustus 2012).
- Het huidige dagelijks winkelaanbod in Makado bedraagt 5.068 m² wvo en het niet-dagelijks aanbod bedraagt 17.646 m² wvo (op basis van de Locatus Verkooppunt Verkenner, mei 2013).

	Huidige situatie dagelijks	Situatie 2020 dagelijks	Huidige situatie niet-dagelijks	Situatie 2020 niet-dagelijks
Inwoners (CBS)	106.885	104.000	106.885	104.000
Bestedingen per hoofd in € (HBD)	€ 2.340	€ 2.340	€ 2.690	€ 2.690
Bestedingspotentieel in € mln	€ 250	€ 243	€ 288	€ 280
Koopkrachtbinding (KSO)	15%	15%	11%	11%
Gebonden bestedingen in € mln	€ 38	€ 37	€ 32	€ 31
Koopkrachttoevloeiing (KSO)	25%	25%	38%	38%
Omzet door toevoeiing in € mln	€ 8	€ 12	€ 19	€ 19
Totale bestedingen in € mln	€ 50	€ 49	€ 51	€ 50
Gemiddelde vloerproductiviteit in € per m ²				
wvo (incl BTW)	€ 7.310	€ 7.310	€ 2.080	€ 2.080
Gerealiseerde vloerproductiviteit	€ 9.870	€ 9.604	€ 2.891	€ 2.813
Haalbaar aanbod in m ² wvo	6.843	6.658	24.525	23.863
Gevestigd aanbod in m ² wvo (Locatus)*	5.068	5.068	17.646	17.646
Uitbreidingsruimte in m² wvo	1.775	1.590	6.879	6.217

Interneteffect

Daarnaast wordt rekening gehouden met de effecten van internetbestedingen op de fysieke detailhandel. Hiervoor is gebruik gemaakt van een berekening van Locatus. Op basis van cijfers van Thuiswinkel.org en het HBD is een extrapolatie gemaakt van internetbestedingen in de detailhandel tot 2020. Omgerekend naar de sectoren dagelijks en niet-dagelijks komt het geschatte aandeel op het volgende neer: Het internetaandeel in dagelijks bedraagt 1% in de huidige situatie en 2% in 2020. Dit betekent een *groei* van 0,8% (onafgerond). We gaan ervan uit dat de huidige internetbestedingen reeds in de bestedingscijfers en vloerproductiviteiten van het HBD zijn verdisconteerd.

Volgens de formule $(0,8\%/2)*5.068 = 20,6$ veronderstellen we dat als gevolg van internet de marktruimte voor de dagelijkse sector in 2020 een kleine 21 meter lager uitvalt, dus **1.569 m² wvo** in plaats van 1.590 m² wvo.

In 2020 ligt het aandeel internet in de niet-dagelijkse sector naar verwachting circa 6,3%-punt hoger dan in de huidige situatie (een groei van . Dus volgens bovenstaande formule is moet de marktruimte voor niet-dagelijkse detailhandel worden teruggebracht met $(6,3\%/2)*17.646 = 556$ m² wvo. Oftewel: **5.661 m² wvo** in plaats van 6.217 m² wvo.

Niet elke sector, en daarbinnen niet elke branche, zal even hard worden getroffen door internetaankopen. Daarnaast is het gemiddelde interneteffect van 6,3% gebaseerd op het landelijke winkelaanbod in de sectoren Mode & Luxe, Volumineus en Vrije Tijd & Electro. In Makado Beek is sprake van andere verhoudingen. Als er bijvoorbeeld ten opzichte van Nederland bovengemiddeld veel winkelmeters zijn in Volumineus, dan mag verwacht worden dat het interneteffect lager uitvalt.

2.3 Uitkomsten eerdere onderzoeken

- Uit een eerder DPO (SCM, 2009) bleek een uitbreidingsruimte tussen 1.500 m² tot 2.300 m² voor de dagelijkse sector en 4.500 m² tot 7.500 m² voor de niet-dagelijkse sector.
- Uit het recent uitgevoerde passantenonderzoek (Strabo, voorjaar 2013) blijkt dat het bezoekgedrag sinds het vorige onderzoek in 2009 op een aantal punten is veranderd. De herkomst van bezoekers is conform het eerder geschetste verzorgingsgebied: 31% is afkomstig uit Beek, 69% is afkomstig van buiten de gemeente. In de afgelopen jaren is de toevloeiing van buiten Beek als aandeel van het totaal afgenomen. Met name de toevloeiing uit Geleen is lager geworden; een mogelijke verklaring hiervoor is de realisatie van het centrumplan van Geleen. Uit hetzelfde onderzoek blijkt dat het aandeel koopkrachtige bezoekers relatief beperkt is, en dat dit aandeel in de afgelopen jaren verder aan het afnemen is. Deze resultaten sluiten aan op de geschetste positionering uit de detailhandelsvisie van 2010.
- Uit het passantenonderzoek blijkt verder dat met name winkels in de modische branche worden gemist. Op de tweede plaats staan versspeciaalzaken, gevolgd door de formule Action.
- Uit de lijst met gegadigden voor vestiging in winkelruimte in Makado blijkt veel animo voor vestiging, zowel voor nieuwvestiging als uitbreiding van bestaande winkels. Er zijn in totaal 58 formules en zelfstandigen die interesse hebben getoond, en acht winkeliers hebben te kennen gegeven hun huidige pand te willen vergroten. De branchering loopt uiteen van dagelijks tot Sport / Vrije Tijd, maar de interesse vanuit de groep Mode & Luxe is opvallend: er zijn 28 gegadigden vanuit deze branche. Het gaat om een ruimtevraag van in totaal meer dan 20.000 m² bvo. Dit is bijzonder, niet alleen omdat er nog geen actieve werving heeft plaatsgevonden onder retailers, maar ook in het huidige tijdsgewricht.

2.4 Conclusies

- Uit de benchmark blijkt de relatieve ondervertegenwoordiging van winkels in Mode & Luxe, en onderstreept het beeld dat uit het passantenonderzoek naar voren komt. Uit het DPO blijkt dat er uitbreidingsruimte aanwezig is, zowel in de dagelijkse als niet-dagelijkse sector. In de dagelijkse sector bedraagt de uitbreidingsruimte in 2020 1.569 m² wvo en in de niet-dagelijkse sector 5.661 m² wvo (2020; inclusief interneteffect). Dit is respectievelijk 1.961 m² bvo en 7.076 m² bvo.⁷

Op grond van bovenstaande economische argumenten is het verantwoord om Makado te moderniseren om aan de vraag van de consument te kunnen voldoen. De opwaardering en uitbreiding van het winkelcentrum zal op economische gronden niet leiden tot een ontwrichting van de detailhandelsstructuur in de regio. In het volgende hoofdstuk worden de ruimtelijke overwegingen uiteengezet.

⁷ In deze berekening is de realisatie van het Hart van Stein (12.500 m² winkelruimte, commerciële dienstverlening en horeca, deels verplaatsing zittende winkeliers) en het project Ligne (voorheen Dobbelssteen) in Sittard (circa 12.500 m² winkelruimte en horeca) niet meegenomen.

3 Effectanalyse

In dit hoofdstuk is verslag gedaan van een analyse naar de effecten van de modernisering en uitbreiding van 7.500 m² bvo van winkelcentrum Makado. Ingegaan wordt op de plannen voor Makado (paragraaf 3.1), de economische en ruimtelijke impuls (paragraaf 3.2) en de effecten op de bestaande winkelstructuur (paragraaf 3.3).

3.1 Plannen Makado

Makado is met 26.500 m² verhuurbaar vloeroppervlak (vvo) en 64 winkels het grootste winkelgebied in Beek en het grootste geheel overdekte winkelcentrum in Limburg. Het is voor Nederlandse begrippen een ongewoon winkelcentrum. Het is (boven)regionaal stedelijk verzorgend centrum, gelegen aan de rijksweg A2, in een verder landelijke gemeente. Ook de cirkelvormige opzet, de grote hoeveelheid gratis maaiveldparkeerplaatsen (1.195 stuks) en de segmentering (duidelijk accent op het lage en middensegment) zijn bijzonder te noemen.

Het winkelcentrum functioneert goed. De leegstand is louter frictieleegstand⁸, diverse zittende ondernemers hebben uitbreidingsbehoefte en er melden zich veel gegadigden voor nieuwvestiging.

Het winkelcentrum dateert uit 1973. De laatste grote modernisering heeft in 1997 plaatsgevonden. In vergelijking met andere regionaal verzorgende centra in het land is Makado bescheiden van omvang. De consument en retailer stellen steeds hogere eisen aan producten, ook aan winkelformules en winkelgebieden. Eisen die bovendien snel veranderen. Wil Makado een toonaangevende positie behouden dan is een verdere verbreding en modernisering van het aanbod noodzakelijk. De volgende ontwikkelingsrichting is daarbij leidend, namelijk:

- Grootschalige winkels van landelijk bekende ketens in het discount, lage en middensegment ('value for money').
- Het toevoegen van meer beleving, ook door de inzet van nieuwe media/technieken ('clicks en bricks', Het Nieuwe Winkelen) en winkelondersteunende vormen van horeca, diensten en vermaak/evenementen, zonder daarbij aan functionaliteit in te boeten.

De plannen voor een verdere uitbreiding en modernisering van Makado zijn in vergevorderd stadium en bestaan uit:

- Een uitbreiding van 7.500 m² bvo aan de zijde van Albert Heijn⁹ plus toevoeging van een parkeerdek aan deze zijde van 450 plaatsen. Van de 7.500 m² bvo wordt grofweg uitgegaan van de volgende brancheverdeling:
 - Dagelijks - 1.000 m² bvo. Albert Heijn, de grootste in Limburg, heeft te kennen gegeven de winkel te willen verkleinen. Een hard discounter treedt waarschijnlijk toe. Deze ontbreekt momenteel in de gemeente Beek.

⁸ De huidige leegstand bedraagt één unit van 2.024 m² verhuurbaar vloeroppervlak (vvo, volgens opgaaf Syntrus Achmea Real Estate & Finance). Dit is de vrijgekomen ruimte na het faillissement van Piet Kerkhof, en zal binnen afzienbare tijd weer worden opgevuld.

⁹ Om de uitbreiding mogelijk te maken wordt een deel van het bestaande winkelcentrum herontwikkeld. Verschillende winkels verplaatsen. In totaal wordt circa 12.500 m² nieuwe en vernieuwde winkelruimte gerealiseerd.

- Mode & Luxe – 3.500 m² bvo. Deze sector is thans sterk ondervertegenwoordigd in vergelijk met benchmarkcentra. Er is veel interesse vanuit de modesector.
- Vrije tijd - 1.200 m² bvo
- In en om huis, overig – 1.300 m² bvo
- Horeca en diensten – 500 m² bvo
- Een complete modernisering van het interieur, de entrees en het gevelbeeld en een opwaardering van de openbare ruimte/parkeervoorziening. De (extra) opbrengsten van de uitbreiding worden direct geïnvesteerd in een kwalitatieve opwaardering Makado. Op deze manier komt de eigenaar van Makado tegemoet aan de wensen van zittende en nieuwe ondernemers in het winkelcentrum.

Met de beoogde ontwikkeling zal Makado als winkelgebied worden gecompleteerd en de positie als het (boven)regionaal aankoopcentrum in Zuid-Limburg definitief bestendigen.

Impressie buitenzijde en interieur Makado



Bron: Syntrus Achmea Real estate & finance

3.2 Economische en ruimtelijke impuls

De ontwikkeling van een dergelijk (grootschalig) project zal een aanzienlijke, blijvende economische impuls geven aan de gemeente, regio en provincie, onder te verdelen in:

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

Ad 1. Tijdelijke effecten

Gedurende de bouw ontstaat tijdelijke werkgelegenheid, vooral bij de bouwnijverheid. Maatgevend voor de bepaling van deze tijdelijke (project)effecten zijn de stichtings- en overige (inrichtings)kosten, inclusief parkeren en modernisering. Een eerste ruwe inschatting is dat het zo'n 290 voltijdbanen betreft. Via de inschakeling van allerlei toeleverende bedrijven komen daar indirect nog eens 250 arbeidsplaatsen bij, wat het totale tijdelijke werkgelegenheidseffect brengt op 540 voltijdbanen.

Ad 2. Structurele effecten: werkgelegenheid en maatschappelijke baten

Realisatie van het project brengt niet alleen een tijdelijk effect gedurende de realisatiefase, maar ook een structureel werkgelegenheidseffect. De omzetimpuls is hiervoor maatgevend. Deze omzetimpuls is uiteraard sterk afhankelijk van de omvang en uiteindelijke invulling van de ontwikkeling.

Een toename van 7.500 m² aan bedrijfsvloeroppervlak (bvo)¹⁰ zorgt grofweg voor een omzetplus van bijna € 18 miljoen op jaarbasis¹¹, met een directe werkgelegenheid van bijna 85 arbeidsplaatsen¹² en bijna 20 indirecte (bij toeleverende bedrijven) werkgelegenheid¹³, totaal 105. Deze banen zijn niet volledig additioneel. Een aanzienlijk deel – meer dan de helft – betreft verplaatsing van werkgelegenheid binnen de gemeenten en regio.

De werkgelegenheidsvraag betreft hoofdzakelijk lager en middelbaar geschoold personeel. Het gros van het werkgelegenheidseffect is toe te schrijven aan de directe regio. Bekend is dat lager opgeleiden veelal dicht bij hun woning werk vinden/hebben. Hoger opgeleiden zijn eerder bereid en in staat om een grote woon-werk-afstand af te leggen.

Het project kan ook helpen om een aantal mensen eerder uit een werkloosheidssituatie te helpen. Indien dat het geval is, kan dit als baat aan het project worden toegerekend¹⁴.

Er treedt nog een werkgelegenheidseffect op. Een deel van de versterking betreft groei van banen aan de bovenkant van de arbeidsmarkt. Dit bevordert de doorstroming van werkenden op de arbeidsmarktladder. De doorstromers genieten de resterende tijd van hun werkzame leven een hoger inkomen.

Ad 3. Uitstralingseffecten

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

- **Impuls voor de andere winkels in Makado.** De nieuwe winkels in Makado trekken een grote, deels nieuwe klantenstroom. Het gaat om circa 350.000 klanten per jaar. Ongeveer de helft, 175.000 klanten, zullen nieuw zijn, dat wil zeggen waren anders niet naar Makado gekomen. Zeker de helft daar weer van doet naast de nieuwe winkels ook andere bestaande winkels aan.
- **Impuls centrum Beek.** Ervan uitgaande dat van de 175.000 nieuwe bezoekers aan Makado eveneens 11% het centrum van Beek bezoekt, betreft het bijna 20.000 per jaar. Uitgaande van een gemiddelde besteding van € 40,- per centrumbezoek¹⁵ gaat het om het een **potentiële bestedingsimpuls van € 0,8 miljoen per jaar.**
- **Impuls voor de middenstanders aan de belangrijkste aan- en afvoerroutes voor auto- en fietsverkeer.** Het gaat hierbij om afgeleide omzet voor bijvoorbeeld brandstofverkooppunten, 'take away', fastfoodgelegenheden of grootschalige detailhandel.
- **Versterking vestigingsklimaat in de plaats en regio Westelijke Mijnstreek en Zuid-Limburg.** Een aantrekkelijk voorzieningenaanbod draagt bij aan de versterking van

¹⁰ Uitgaande van een wvo/bvo-verhouding van 0,8 correspondeert 7.500 m² bvo met 6.000 m² wvo.

¹¹ Uitgaande van een verdeling van het wvo van 800 m² dagelijks, 2.800 m² mode, 960 m² vrije tijd, 1.040 m² in/om huis/overig en 400 m² horeca en diensten met een normatieve vloerproductiviteit (omzet per m² wvo) van respectievelijk € 7.310, € 2.720, € 2.780, € 1.790 en € 2.500 per jaar (samengestelde kengetallen HBD omzetkengetallen detailhandel 2012).

¹² Uitgaande van een omzet per fte in de dagelijkse sector van € 262.000 en in de niet-dagelijkse sector van € 197.000 (bron: HBD, 2013).

¹³ Op basis van eerdere input-output analyses voor de sector is een multiplier van 1,22 gehanteerd, dat wil zeggen dat bovenop de directe werkgelegenheid nog een additionele 22% aan indirecte werkgelegenheid optreedt.

¹⁴ In een MKBA kunnen we deze jaarlijkse baten meenemen voor een periode van 10 jaar omdat ervan uitgegaan mag worden dat ook zonder dit project deze mensen na verloop van tijd wel een baan zullen vinden.

¹⁵ Ervaringscijfers voor kleine kernwinkelgebieden.

het vestigingsklimaat voor bewoners en bedrijven en daarmee aan het (inter)nationaal concurrentieprofiel.

- Toeristisch-economisch profiel. Het overdekte Makado is een 'elk weer'-voorziening en daarmee ook aantrekkelijk voor (verblijfs)toeristen, zeker op een minder zonnige of regenachtige dag. De regio wordt zo interessanter voor een (kort) meerdaags verblijf.
- **Structuurversterking.** Door het winkelaanbod meer te concentreren ontstaat meer evenwicht en een meer toekomstbestendige detailhandelsstructuur. Voorwaarde hierbij is dat het onderscheidend karakter van Makado en het centrum verder wordt geaccentueerd. Er ontstaan dan minder, maar meer krachtige centra, leidend tot een verhoogde koopkrachtbinding en -toevloeiing binnen de gemeente en regio.
- **Katalysator nieuwe investeringen.** Een dergelijke ontwikkeling fungeert vaak als katalysator voor nieuwe investeringen in de directe projectomgeving en ver daarbuiten.

3.3 Effecten overige winkel(concentraties)

Behalve positieve economische en uitstralingseffecten zijn er ook zeker verdringingseffecten. Hoe meer overlap (in functie, branche, metrage, formule, prijsstelling, doelgroep), des te groter het verdringingseffect. In theorie kan de omzetzerving voor zittende winkeliers in de regio oplopen tot de helft van de extra omzetclaim van de uitbreiding van Makado¹⁶.

Relatie Makado en centrum Beek

Zowel in de huidige situatie als het toekomstig wensbeeld is de overlap tussen het centrum van Beek en Makado gering. Het verdringingseffect zal dan ook zeer beperkt zijn. De positieve effecten (zie vorige paragraaf 3.2) zijn evident groter dan de verdringing, uitgaande van de veronderstelling dat in Makado branches/formules worden uitgebreid/toegevoegd:

- Met (boven)regionale aantrekkingskracht;
- Die een brede doelgroep aanspreken (eigen inwoners en regiobezoekers, Belgen, en verblijfstoeeristen en dagrecreanten;
- Die passen binnen de profilering van Makado als hét centrum voor de landelijk bekende ketens in het discount, lage en middensegment ('value for money');
- Niet in het profiel van het centrum van Beek passen.

De positieve effecten worden versterkt (en de negatieve verzacht) nu beide centra het momentum aangrijpen om zich verder te versterken, onderscheiden en verbinden. De BrancheAdviesCommissie (BAC) Beek fungeert daarbij als motor. Tot de taken van de BAC behoren:

- Bereiken van een eenduidige opvatting over de gewenste invulling van de uitbreiding van Makado en het centrum van Beek en de te volgen strategie bij de benadering van huurkandidaten;
- Bewaken van het algemene belang; de complementaire positionering van winkelcentrum Makado en het centrum van Beek samen;

¹⁶ De andere helft is (versnipperd) afkomstig van buiten de regio, van andere type aanbieders en kanalen, en ook marktverruiming.

- Adviseren over wenselijke winkelbranches en formules, bespreken van relevante kandidaten;
- Uitwisselen van informatie die van belang is in het verhuurproces (bijvoorbeeld: gegevens met betrekking tot de bedrijfsvoering van kandidaten, aanpassingen in het concept, detailhandelsbeleid);
- Monitoren van de voortgang van de verhuur en de geboekte resultaten en (eventueel) bijsturen van de invullingvisie en –strategie.

Relatie Makado met andere winkelconcentraties in de Westelijke Mijnstreek

Behalve positieve economische en uitstralingseffecten zijn er ook zeker verdringingseffecten. De uiteindelijke omvang en invulling van het nieuwe cluster is sterk bepalend voor de mate van verdringing. Hoe meer overlap (in functie, branche, metrage, formule, prijsstelling, doelgroep), des te groter het verdringingseffect. In theorie kan de omzeterderving voor zittende winkeliers in het verzorgingsgebied oplopen tot de helft van de extra (!) omzetclaim van Makado¹⁷. Het theoretisch verdringingseffect bedraagt dan maximaal € 6,3 miljoen¹⁸.

Geprojecteerd op de totale winkelaanbod van 167.526 m² wvo in de Westelijke Mijnstreek gaat het om een theoretisch verdringingseffect van maximaal 1,2%¹⁹, in metertermen 2.100 m² wvo²⁰. Een dergelijk verdringingseffect valt te scharen onder regulier ondernemersrisico. Dit cijfer pakt nog lager uit naarmate er:

- Meer zittende winkeliers uitbreiden. Uitbreidingsmeters hebben in de regel een lagere omzet per vierkante meter dan nieuwe meters. Dit staat ook wel bekend als de wet van de afnemende meeropbrengsten.
- Nieuwe branches/segmenten/formules worden toegevoegd die uniek zijn voor het marktgebied, een brede doelgroep aanspreken en niet volwaardig vertegenwoordigd zijn in de andere winkelconcentraties.

Meer specifiek voor de sector Mode & Luxe pakt het effect wat hoger uit. Omdat Makado zo'n unieke positie en groot marktbereik heeft is het verdringingseffect voor individuele ondernemers zeer beperkt. Het valt echter niet uit te sluiten dat een of meerdere aanbieders de deuren moeten sluiten. Dit zullen slecht functionerende winkels zijn, vooral op solitaire locaties en zwakke (delen van) winkelgebieden. Tot grote uitval c.q. sterk oplopende leegstand elders (en daarmee aantasting het woon- en leefklimaat en het ondernemersklimaat) zal de modernisering en uitbreiding van Makado in de Westelijke Mijnstreek niet leiden.

De positieve effecten kunnen nog verder worden versterkt én de negatieve verzacht indien omliggende centra het momentum aangrijpen om zich eveneens te herpositioneren met een nog meer onderscheidende propositie.

In het centrum van Beek is dit proces al in gang gezet. Recent werd ook bekend dat er € 12 miljoen beschikbaar komt voor het aanpakken van de centra van Sittard en Geleen. Met het geld moet de leegstand worden teruggedrongen en er meer bezoekers komen. Het geld komt van de gemeente. Die had al € 5 miljoen hiervoor gereserveerd.

¹⁷ De andere helft is (versnipperd) afkomstig van buiten de regio, van andere type aanbieders en kanalen, en ook marktverruiming.

¹⁸ Berekening: $0,5 * 70\%$ (omzet uit Westelijke Mijnstreek) * € 18 miljoen.

¹⁹ Berekening: € 7 miljoen / (€ 3.110 per m² wvo per jaar * 167.526 m² wvo).

²⁰ Berekening: $0,5 * 70\% * 6.000$ m² wvo.

Daar komt nu nog eens € 7 miljoen extra bij. De komende drie jaar worden de winkels meer geconcentreerd op één plek. Winkeliers krijgen eventuele verhuiskosten vergoed van de gemeente. Ook start er een promotiecampagne.

Het ligt overigens in de lijn der verwachting dat in de huidige marktsituatie en fundamentele sectorale en demografische veranderingen een zekere sanering van het winkelbestand optreedt. Dit is een autonome trend, die ook optreedt zonder modernisering/uitbreiding van Makado komt, maar daarmee wel wordt versneld. Daarmee verdwijnen in de regel 'slechte' meters. Verdere concentratie komt de totale voorzieningenstructuur veelal ten goede.

Stilstand is achteruitgang

Het alternatieve nulscenario ('niets doen') is overigens weinig aantrekkelijk. In dat geval blijven investeringen in Makado (en het centrum van Beek) uit, waardoor de consument meer gaat uitwijken en de klandizie afneemt. Het gevaar is groot dat beide polen afglijden. Met deze vershraling van het voorzieningenniveau is noch Makado, noch het centrum van Beek, noch de voorzieningenstructuur in gemeente en regio gebaat.

Bijlage: Detailhandelsaanbod krachtenveld

Tabel 4 Detailhandelsaanbod krachtenveld

Winkelgebied	m ² wvo dagelijks	m ² wvo niet-dagelijks
Centrum Geleen	6.432	23.951
Centrum Sittard	9.977	42.147
Centrum Beek	2.730	5.946
Makado Beek	5.068	17.646
Centrum Stein	2.972	3.176
Centrum Elsloo	1.811	1.251
Totaal	28.990	94.117

Bron: Locatus Verkooppunt Verkenner, mei 2013

Bijlage 2: Europees en nationaal beleid

Europese dienstenrichtlijn

De Europese Dienstenrichtlijn (2006/123/EG, art 14.5) heeft als doel gesteld om de concurrentie tussen dienstverrichters in lidstaten te bevorderen. Het is niet toegestaan om winkels te weigeren op basis van gebrek aan economische ruimte, of bijvoorbeeld het failliet gaan van andere winkels. Wat gemeenten nog wel mogen, is ordenen op basis van ruimtelijke criteria. Bestemmingen aan gronden toekennen is toegestaan en territoriale beperkingen zijn nog steeds mogelijk.

Jurisprudentie

De afgelopen jaren worden nieuwe winkelontwikkelingen juridisch aangevochten op basis van overaanbod, waardoor mogelijk ontwrichting van de detailhandelsstructuur ontstaat. De onderbouwing voor deze ontwrichting wordt vaak onvoldoende aangetoond. De aangekondigde ontwrichting wordt dan gezien als ‘gezonde dynamiek’; een aanvaardbare afstand voor aankopen voor de consument staat centraal. Relevante uitspraken in deze zijn Sugar City in Halfweg (RvS 200901438/1/R3), het Factory outletcenter Roermond (RvS 200205268/1), winkelcentrum Leens in De Marne (RvS 200808122/1/R3) en een bouwmarkt in Ooststellingwerf (RvS 200807997/1/H1).

De uitspraak inzake Emmeloord (201200385/1/T1/R2, 5 december 2012) toont aan dat de Raad van State wel degelijk gevoelig kan zijn voor mogelijke ontwrichting van de huidige structuur en de kans op winkelleegstand door de toevoeging van nieuwe meters.

Rijksbeleid: Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte

In de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte (Ministerie van I&M, maart 2012) is detailhandel toegevoegd aan de ladder van duurzame verstedelijking. Het is een ruimtelijk afwegingskader en wordt ook wel de SER-ladder genoemd. Op deze wijze wordt een winkelstructuur met een beperkt aantal sterke winkellocaties nagestreefd, waarbij leegstand wordt tegengegaan en zuinig wordt omgegaan met de schaarse ruimte. De ladder werkt met de volgende opeenvolgende stappen, de betrokken overheden zijn verantwoordelijk voor de beoordeling.

1. Is er vraag naar de beoogde ontwikkeling?
2. Kan bestaand stedelijk gebied of bestaande bebouwing worden hergebruikt?
3. Mocht nieuwbouw echt nodig zijn, dan dient altijd worden gezorgd voor een optimale inpassing en multimodale bereikbaarheid.

Wro en Bro (2008): Gemeenten hebben de mogelijkheid om in een bestemmingsplan de vestiging van zekere detailhandelsbranches te beperken of uit te sluiten. De bepaling leidt ertoe dat gemeenten ter bevordering van de ruimtelijke kwaliteit in hun bestemmingsplan eisen kunnen stellen ten aanzien van de vestiging van bepaalde branches van detailhandel. De motivering ervan dient te gebeuren op basis van ruimtelijk relevante argumenten, niet vanuit argumenten van concurrentiebeperking.