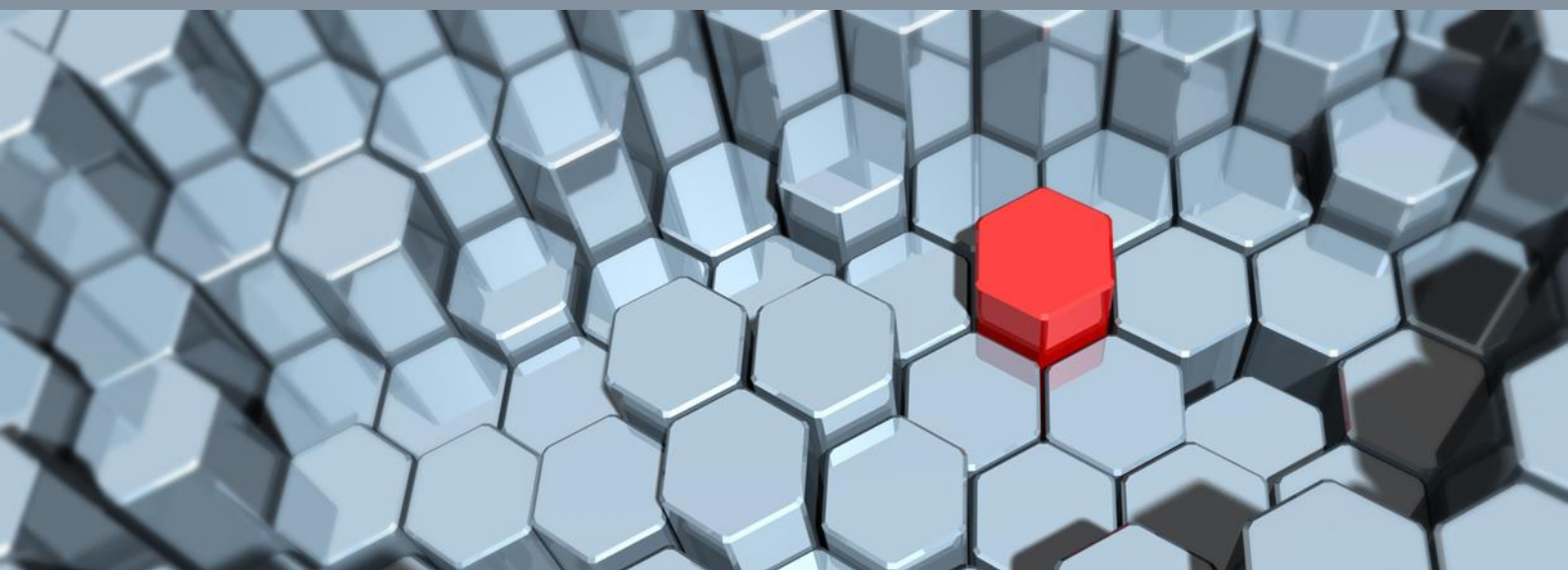


# Nijmegen, Toets ladder voor duurzame verstedelijking vestiging bouw- en tuinmarkt locatie Ressen

Gemeente Nijmegen



# Nijmegen, Toets ladder voor duurzame verstedelijking vestiging bouw- en tuinmarkt locatie Ressen

Gemeente Nijmegen

Rapportnummer:	203X01472_6
Datum:	26 september 2017
Opdrachtgever:	Gemeente Nijmegen
Contactpersoon:	Ilse Nieskens, Domien Driessen
Projectteam BRO:	Felix Wigman, Geert Welten
Trefwoorden:	Grootschalig, doe-het-zelf, tuincentrum, ladder voor duurzame verstedelijking, behoefte, effecten, locatiekeuze
Bron foto kaft:	BRO
Beknopte inhoud:	In dit rapport wordt de vestiging van een grootschalige bouw-/tuinmarkt met een drive in voor bouwmaterialen in Ressen (vlek 14) gemeente Nijmegen getoetst aan de ladder voor duurzame verstedelijking. De conclusie daarbij is dat de beoogde ontwikkeling voorziet in de behoefte, waarbij niet elders, binnen bestaand stedelijk gebied in die behoefte kan worden voorzien.

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

## Inhoudsopgave

pagina

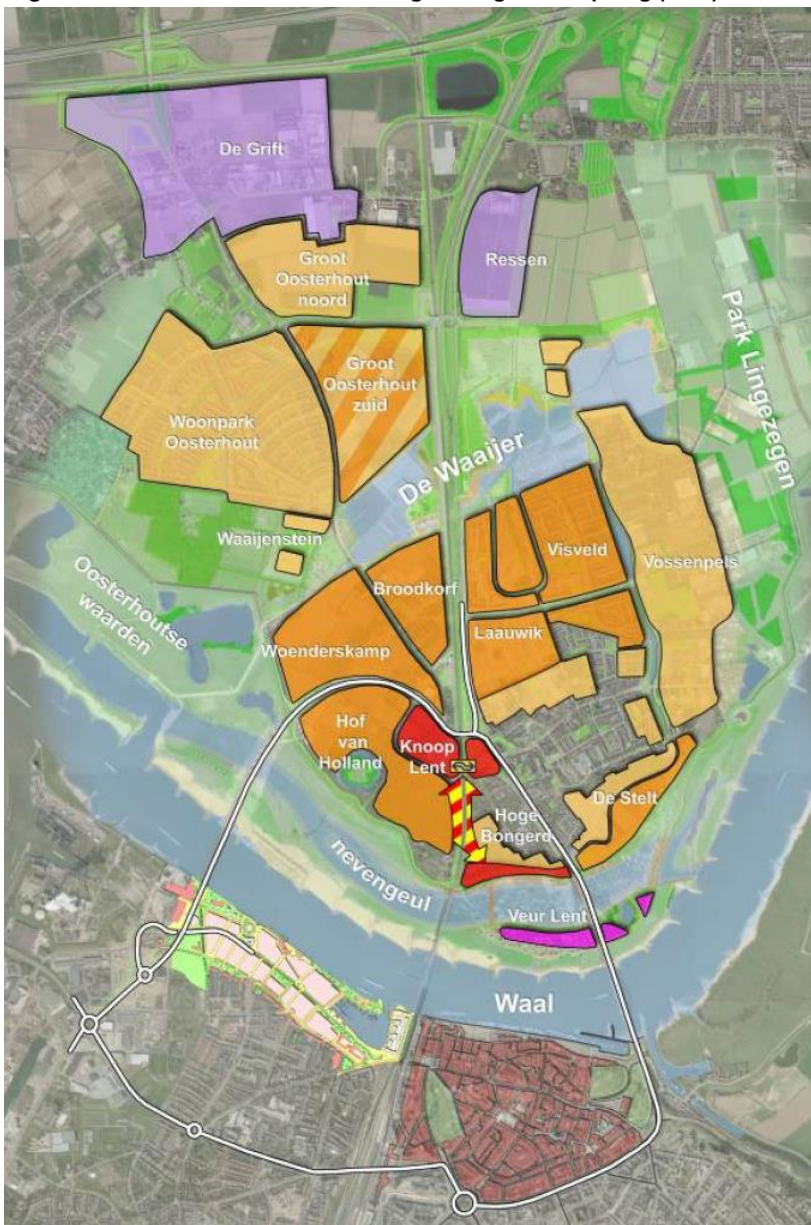
<b>1. Inleiding</b>	<b>2</b>
1.1 Aanleiding	2
1.2 Ladder voor duurzame verstedelijking	3
1.3 Opzet rapportage	4
<b>2. Kwalitatieve behoefte</b>	<b>5</b>
2.1 Trends en ontwikkelingen	5
2.2 Marktgebied de grootschalige bouw-/tuinmarkt Ressen	8
2.3 Aanbod in het marktgebied	9
2.4 Leegstand	12
2.5 Plannen en initiatieven	13
2.6 Conclusie	15
<b>3. Behoefte en effecten</b>	<b>17</b>
3.1 Actueel behoefte-onderzoek uitgevoerd in regioverband	17
3.2 Effectanalyse	19
3.3 Conclusie	30
<b>4. Locatieverkenning</b>	<b>32</b>
4.1 Kwaliteiten en knelpunten mogelijke locaties	32
4.1 Meest geschikte locatie	41
<b>5. Conclusie / ladder voor duurzame verstedelijking</b>	<b>43</b>
5.1 Conclusie	43
5.2 Behoefte	43
5.3 Aanvaardbaarheid van de effecten	45
5.4 Inpassing	46

# 1. INLEIDING

## 1.1 Aanleiding

In Nijmegen wordt gewerkt aan project de Waalsprong. Dit is het nieuwe stadsdeel van Nijmegen, waar in 2025 ruim een derde van alle inwoners van Nijmegen zal wonen ([www.waalsprong.nl](http://www.waalsprong.nl)). In totaal worden in verschillende deelgebieden circa 13.000 woningen gebouwd, waarvan er medio 2017 circa 5.600 zijn gebouwd. Jaarlijks komen er gemiddeld 550 woningen bij. Het is wenselijk dat het voorzieningenpakket in het gebied aansluit bij het toekomstig inwonertal.

Figuur 1.1: Overzichtskaart Ontwikkelingsstrategie Waalsprong (2013)



De ambitie is om in de Waalsprong niet alleen te voorzien in de lokale en regionale woningbehoefte, maar ook om ruimte te bieden aan bedrijven. In de Waalsprong is plek voor twee werkgebieden.

- In het noorden bij de A15 ligt De Grift. Dit terrein is bedoeld voor bedrijven in logistiek en opwekking duurzame energie (bijvoorbeeld wind, zon, warmte). Dit speelt in op de ligging aan de (doorgetrokken) A15 en de markt. Ook is er ruimte voor moderne gemengde kleinschalige bedrijvigheid.
- De andere locatie voor bedrijvigheid is de locatie Ressen (Vlek 14 – ten oosten van de Prins Mauritssingel) boven het plassegebied De Waaijer. De bereikbaarheid van deze locatie is optimaal gezien de ligging ten zuidoosten van de kruising van de A325 met de A15/N15, bij het Knooppunt Ressen.

Het programma voor de locatie Ressen (met een grote bouwmarkt, tankstation en restaurant) wordt nog uitgewerkt. Momenteel speelt in ieder geval het initiatief voor de vestiging van een grootschalige bouw-/tuinmarkt op de locatie Ressen (Vlek 14). Het ten behoeve van deze ontwikkeling opgestelde bestemmingsplan voorziet in een bouw-/tuinmarkt (incl. drive-in) bestaande uit:

- het bouwmarktgedeelte van maximaal 10.000 m<sup>2</sup> bvo, zijnde circa 8.000 m<sup>2</sup> wvo (verwarmbaar en vrij van weersinvloeden<sup>1</sup>);
- het tuincentrumgedeelte van maximaal 5.000 m<sup>2</sup> bvo, zijnde circa 4.000 m<sup>2</sup> wvo (verwarmbaar en vrij van weersinvloeden<sup>1</sup>),

In dit rapport wordt dit initiatief getoetst aan de ladder voor duurzame verstedelijking.

## 1.2 Ladder voor duurzame verstedelijking

De 'ladder voor duurzame verstedelijking' (art 3.1.6 Besluit ruimtelijke ordening) is een wettelijk verplicht motiveringsinstrument, waaraan iedere 'nieuwe stedelijke ontwikkeling' (art. 1.1.1. Bro) moet worden getoetst. De beoogde ontwikkeling van een grootschalige bouw-/tuinmarkt betreft een nieuwe stedelijke ontwikkeling in het kader van het Bro.

Per 1 juli 2017 luidt het tweede lid van art. 3.1.6. als volgt:

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

---

<sup>1</sup> Het winkelveeroppervlak (wvo), zoals gehanteerd in dit rapport, is het voor consumenten toegankelijke/zichtbare deel van het bruto vloeroppervlak van de winkel dat verwarmbaar is en vrij van weersinvloeden. Het wvo van detailhandel is doorgaans circa 80% van het totale oppervlak in m<sup>2</sup> bvo. De buitenruimte van alle detailhandel – dus ook van bouwmarkten en tuincentra – wordt niet meegeteld bij het winkelveeroppervlak. Ook winkeldataleverancier Locatus hanteert deze definitie. Zodoende wordt er een eenduidig uitgangspunt voor het oppervlak van een winkel gehanteerd, waardoor winkels onderling goed vergelijkbaar zijn. De eventuele omzet die wordt behaald op de producten die buiten uitgesteld staan wordt meegerekend bij de omzet van de binnenruimte. In de omzet per m<sup>2</sup> wvo die in de analyses wordt gehanteerd is dan ook altijd de omzet van de buitenruimte verdisconteerd.

worden voorzien.” In de toets aan de ladder wordt aangesloten bij de jurisprudentie omtrent de huidige ladder voor duurzame verstedelijking. In verband hiermee wordt, naast de behoefte, ook de aanvaardbaarheid van de ontwikkeling ten aanzien van het woon-, leef- en ondernemersklimaat inzichtelijk gemaakt. Hierbij zijn met name de mogelijke leegstandseffecten van belang.

Van belang is verder dat de beoogde locatie van de ontwikkeling zich buiten bestaand stedelijk gebied bevindt. Er wordt daarom bekeken of in de geconstateerde behoefte kan worden voorzien op relevante locaties binnen bestaand stedelijk gebied in het marktgebied die redelijkerwijs geschikt zouden kunnen zijn voor de vestiging van een grootschalige bouw-/tuinmarkt. Hierbij wordt per locatie op relevante aspecten afgewogen of ter plaatse kan worden voorzien in de geconstateerde behoefte.

### **1.3 Opzet rapportage**

In hoofdstuk 2 is een analyse van de kwalitatieve behoefte aan de ontwikkeling van een grootschalige bouw-/tuinmarkt in het marktgebied. Vervolgens komt de kwantitatieve behoefte aan deze ontwikkeling aan de orde in hoofdstuk 3, waarbij tevens een analyse van de aanvaardbaarheid van de effecten van de realisatie van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt wordt uitgevoerd. Om de aanvaardbaarheid van de locatiekeuze te beoordelen is in hoofdstuk 4 een locatieverkenning uitgevoerd. Tot slot wordt in hoofdstuk 5 aan de hand van de resultaten van de analyses de ladder voor duurzame verstedelijking doorlopen.

## 2. KWALITATIEVE BEHOEFTE

In dit hoofdstuk wordt een analyse uitgevoerd naar de kwalitatieve behoefte aan een grootschalige bouw-/tuinmarkt in het marktgebied.

### 2.1 Trends en ontwikkelingen

De markt van doe-het-zelfzaken en tuincentra is volop in beweging. In het navolgende worden de relevante trends geschetst betreffende de ontwikkeling van beide branches in Nederland.

#### Doe-het-zelf

- Het verbeterde imago van zelfwerkzaamheid, de individualisering van de woonomgeving en de toenemende 'kluservaring' van de consument (geholpen door doe-het-zelf-tv-programma's) hebben de afgelopen decennia voor een groei van het doe-het-zelfen en het bouwmarktenaanbod gezorgd. Ook vrouwen nemen steeds vaker het voortouw om te gaan klussen. Hierdoor is er in de bouwmarkten een trendverschuiving naar woondecoratie te zien.
- De schaalvergroting zet door: 3.000 tot 5.000 m<sup>2</sup> wvo is voor een bouwmarkt tegenwoordig gebruikelijk (Locatus, 2016). Daarnaast is er ook een toenemende druk vanuit de markt voor het vestigen van grootschalige vestigingen. De Hornbachformule die al gauw 8.000-18.000 m<sup>2</sup> wvo vraagt voor een bouwmarkt, tuincentrum en bedrijvenservicepunt onder één dak is hier een voorbeeld van.
- De uitbreiding van het winkelvloeroppervlak gaat gepaard met verbreding en verdieping van het assortiment. Ook neemt de integratie van productgroepen toe. Het is echter een misvatting dat grootschalige bouw-/tuinmarkten een groot aandeel branchevreemde artikelen voeren. Bij de grootschalige bouw-/tuinmarkten (Hornbach en Bauhaus) zijn branchevreemde artikelgroepen in het assortiment juist nagenoeg afwezig. Zoals te zien in tabel 2.1, is de samenstelling van het reguliere assortiment van bijvoorbeeld Hornbach overeenkomstig met het reguliere assortiment van de grootste bouwmarktformules in Nederland – Praxis, Karwei en Gamma. Belangrijk daarbij is dat alle bouwmarkten (en tuincentra) naast bouwmaterialen uiteenlopende artikelen verkopen voor de bouw en de verfraaiing van woning en tuin. Deze artikelgroepen zijn standaard onderdeel van bouwmarkten en zijn dan ook niet aan te merken als branchevreemd. Bij de grootschalige bouw-/tuinmarkten is dit assortiment echter zowel veel breder als dieper. Ten aanzien van het nevenassortiment geldt dat juist de reguliere bouwmarkten relatief veel aanvullende artikelgroepen voeren.

**Tabel 2.1: Gevoerde artikelgroepen naar bouwmarkt (indicatie o.b.v. assortimentslijsten websites)**

	Hornbach	Bauhaus	Praxis	Karwei	Gamma
<i>Regulier ass. bouwmarkten (en tuincentra):</i>					
Bouwstoffen, hout, ramen, deuren	✓	✓	✓	✓	✓
Machines, gereedschap, werkplaats	✓	✓	✓	✓	✓
Vloeren, tegels	✓	✓	✓	✓	✓
IJzerwaren	✓	✓	✓	✓	✓
Verf, behang	✓	✓	✓	✓	✓
Woondecoratie, lijstenmakerij	✓	✓	✓	✓	✓
Verwarmen, koelen, ventileren	✓	✓	✓	✓	✓
Keukens	✓	✓	✓	✓	✓
Badkamer, keukens, sanitair	✓	✓	✓	✓	✓
Verlichting, elektra	✓	✓	✓	✓	✓
Auto- en fietsaccessoires	✓	✓	✓	✓	✓
Tuin	✓	✓	✓	✓	✓
Dieren, aquaria	✓	✓	✓		
<i>Nevenassortiment:</i>					
Huishoudelijke artikelen	✓	✓	✓	✓	✓
Watersportartikelen		✓		✓	✓
Sportartikelen			✓	✓	✓
Speelgoed				✓	✓
Bruin- en witgoed				✓	✓

- Ook de bouwmarkten gaan zich segmenteren. De Intergamma-formule Karwei is zich bijvoorbeeld meer gaan richten op decoratieve artikelen, terwijl Gamma de constructieve formule blijft. Gamma en Praxis zijn daarnaast gestart met meer kleinschalige 'stadswinkels' in reguliere winkelcentra in stedelijke gebieden. Deze vormen voor een groot deel een hedendaagse voortzetting van de breedpakketzaken en ijzerwaren-winkels die van oudsher in stadscentra voorkwamen.
- Bouwmarkten maken een kwaliteitsslag door het introduceren van verschillende nieuwe producten en concepten. Voorbeelden zijn de opname en verhuur van gereedschap, shop-in-shops van Bosch en de verkoop van verschillende designproducten (o.a. Jan des Bouvrie voor Gamma en Marcel Wanders voor Karwei). Daarnaast gaat ook de beleving een grotere rol spelen. Dit uit zich in de vestiging van horecaformule La Place in een bouwmarkt in Amsterdam en productdemonstraties.
- Het onderscheid tussen professioneel toeleverende zaken en de reguliere detailhandel neemt af. Enerzijds richten bouwmarkten zich meer op levering aan aannemers en kleine zelfstandigen, terwijl anderzijds de professionele toeleveranciers hun assortiment verbreden, showrooms inrichten en aparte balies maken voor particulieren.
- Bij het bovenstaande is het verder van belang dat de economische conjunctuur weer sterk aantrekt, waardoor ook de bestedingen in de doe-het-zelf- en tuinbranche branche weer aantrekken. Diverse betrokken partijen geven aan dat er sprake is van een



sterke opleving van de woningmarkt<sup>2</sup> (bronnen Rabobank, ABN AMRO Bank, NVM, CBS etc.). Mede als gevolg daarvan trekt ook de bouw en verbouw van woningen weer sterk aan. Zo de directeur van het Economisch Instituut voor de Bouw dat de orderportefeuilles van aannemers op hetzelfde volume zitten als op het hoogtepunt van voor de crisis (AD, 15 juni 2017). De aantrekkende woningmarkt is positief voor de bestedingen aan doe-het-zelfartikelen. Het CBS meet dan ook een sterke omzet-plus in de branchegroep doe-het-zelf, keukens en vloeren. In de eerste drie maanden van 2017 was de omzet significant hoger (resp. +10,1%, +8,5% en +9,1%) dan in dezelfde maanden vorig jaar. De stijging ligt fors boven de omzetstijging van de non-foodsector als geheel.

- Een gunstige bijkomstigheid is dat negatieve omzeteffecten van e-commerce relatief beperkt blijven in de doe-het-zelfbranche. Slechts 1,5% van de omzet in de doe-het-zelfbranche verloopt buiten de fysieke winkels om, waarbij *multichannel*-omzet bij fysieke winkels wordt geteld (detailhandel.info, 2016).

### Tuincentra

- De belangstelling van consumenten voor de tuin is de laatste jaren gegroeid en blijft groot. Tuincentra spelen in op deze toenemende belangstelling door zich steeds breder en vernieuwend te presenteren. Tuincentra hebben bijvoorbeeld steeds vaker een uitgebreid assortiment aan kerst- en paasartikelen. De verkoop hiervan wordt ook gebruikt om de seizoensafhankelijkheid te verminderen.
- De onderlinge concurrentie tussen de tuincentra neemt toe. In Nederland zijn de laatste jaren verschillende tuincentraformules opgekomen, waarvan Intratuin en GroenRijk de grootste zijn met elk meer dan 40 vestigingen. Ook is er een aantal kleinere tuincentraketens met meer dan 10 vestigingen, zoals Life & Garden, Overvecht en Ranzijn<sup>3</sup>. Verder zijn er nog enkele kleinere tuincentraformules.
- Tuinartikelen worden steeds vaker verkocht door grootschalige winkels in andere branches. Zo hebben de bouwmarkten Hornbach, Bauhaus en Praxis & Tuin een tuinafdeling van 2.500 - 4.000 m<sup>2</sup> wvo, maar ook reguliere bouwmarkten steken in het seizoen sterk in op tuinaarde, tuinhout en perkgoed. Verder is bij IKEA het aanbod in de branche plant & dier in het nieuwe winkelconcept nog prominenter neergezet. Maar ook kwekerijen en tuinderijen (in het buitengebied) gaan steeds vaker hun producten direct aan de consument verkopen.
- Naast de concurrentie met bouwmarkten wordt ook de concurrentie met agri-formules steeds scherper. Deze winkels leveren een totaalassortiment op het gebied van het buitenleven: tuin, dier, functionele werk- en buitenkleding, kampeerartikelen, doe-het-zelfartikelen voor de buitenklus en seizoensartikelen. Verder zijn er ook meerdere grootschalige winkels die zich specifiek op tuinmeubelen richten (bijvoorbeeld Kees Smit in Amersfoort en Apeldoorn) en zijn er de tuinmachine-speciaalzaken (met Van Cranenbroek als bijzondere speler).

---

<sup>2</sup> 'Nog nooit zoveel woningen verkocht in een kwartaal', Nu.nl, 07-07-2016

<sup>3</sup> Bron: Locatus Retailverkenner 2017

- Tuincentra met een moderne schaalgrootte (indicatief rond 10.000 m<sup>2</sup> wvo binnenruimte) zijn niet alleen lokaal verzorgend, maar trekken ook klanten van verder weg. De ondernemingen geven minder dan voorheen de voorkeur aan een solitaire vestiging. Een antwoord op de verwachte verdere expansie van met name de bouwmarkten-annex-tuincentra kan dan ook gevonden worden in samenwerking in de vorm van vestiging van bouwmarkten nabij een tuincentrum of andersom. Uit de praktijk blijkt dat deze winkeltypen elkaar kunnen versterken: beiden zijn gericht op aankopen voor 'in-en-om-het-huis'. Tuincentra richten zich daarbij meer op vrouwen en bouwmarkten meer op mannen. Daar waar beide winkels bij elkaar liggen, kan het koopmoment van beide partijen gecombineerd worden.

### **Ontwikkeling grootschalige bouw-/tuinmarkten**

Als vermeld, reageert een deel van de markt op bovengenoemde consumententrends door schaalvergroting. De allergrootste bouwmarkten in Nederland hebben een omvang van circa 20.000 m<sup>2</sup> bruto vloeroppervlak. Hornbach is met 11 vestigingen in Nederland de grootste aanbieder in dit segment. Deze zaken beschikken naast het bouwmarktgedeelte over een tuincentrumdeel en een drive-in. In de drive-in kunnen de klanten met hun auto of busje het gewenste schap in de drive-in bereiken, de materialen op een inkooplijst noteren, direct in het voertuig plaatsen en alles in een keer afrekenen. De drive-in biedt gemak en veel tijdwinst voor zowel de consument als de professional.

De grootschalige oppervlakte is nodig om de gevoerde artikelen optimaal te kunnen presenteren. Het assortiment van een grootschalige bouw-/tuinmarkt omvat circa 60.000 artikelen. Ter vergelijking: een traditionele bouwmarkt voert een assortiment van zo'n 15.000 artikelen. Het gevoerde assortiment in combinatie met de wijze van presentatie (o.a. keuken/sanitair studio, projectshow, tapijtshow) leidt ertoe dat de *gemiddelde verblijfsduur* bij een grootschalige bouw-/tuinmarkt langer is dan bij andere bouwmarkten en tuincentra in Nederland. Het bezoek van een grootschalige bouw-/tuinmarkt is primair doelgericht.

Geconcludeerd wordt dat de beoogde ontwikkeling past in de trends en in beginsel aansluit bij de kwalitatieve behoefte.

## **2.2 Marktgebied grootschalige bouw-/tuinmarkt**

Op basis van ervaringen met grootschalige bouw-/tuinmarkten in Nederland blijkt dat circa 75% van de omzet ervan afkomstig is uit het gebied dat op circa 20 à 25 autominuten ligt van de betreffende vestiging. De overige 25% komt van verder weg. Een dergelijk marktgebied zal eveneens voor de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt in Ressen opgaan, waarbij maximaal 20 autominuten is aangehouden als grens van het marktgebied (rekening houdend met de barrièrewerking van rivieren). Dit relatief compacte marktgebied wordt aangehouden vanwege de hoge dichtheid aan bouwmarkten in de

stedelijke regio Arnhem-Nijmegen. Ook is hierbij rekening gehouden met de geplande en beoogde ontwikkelingen in grootschalige bouw-/tuinmarkten en tuincentra in de omgeving (waaronder de komst van Hornbach Duiven en de uitbreiding van Intratuin Duiven). In figuur 2.1 is het marktgebied weergegeven.

**Figuur 2.1: Marktgebied grootschalige bouw-/tuinmarkt Ressen (ster)**



## 2.3 Aanbod in het marktgebied

### Omvang en samenstelling doe-het-zelf en tuincentra

Het winkelaanbod in de doe-het-zelfbranche<sup>4</sup> in de gemeente Nijmegen bestaat uit 18.136 m<sup>2</sup> wvo (winkelvloeroppervlak) verdeeld over 13 winkels. Er zijn er daarnaast 3 relatief kleine tuincentra met een totaal oppervlak van 780 m<sup>2</sup> wvo.

In het marktgebied is de totale omvang circa 48.900 m<sup>2</sup> wvo in de doe-het-zelfbranche en bijna 46.000 m<sup>2</sup> wvo in tuincentra.

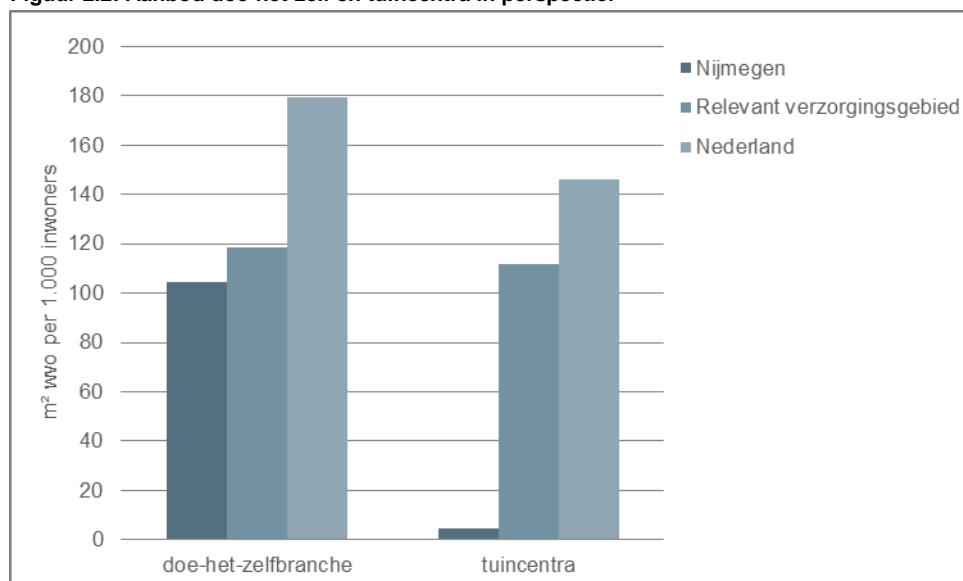
<sup>4</sup> Onder doe-het-zelf vallen de subbranches: bouwmarkten en winkels algemeen doe-het-zelfassortiment, houten tuin- en bouwmaterialen, speciaalzaken in ijzerwaren en gereedschap, verf en behangzaken.

**Tabel 2.1: Doe-het-zelfbranche en tuincentra in marktgebied (Locatus, augustus 2017)**

gemeente	doe-het-zelfbranche		tuincentra	
	aantal	oppervlak (m <sup>2</sup> wvo)	aantal	oppervlak (m <sup>2</sup> wvo)
Berg En Dal	5	2.738	1	1.376
Beuningen	2	4.260	2	11.134
Druten	4	3.845	1	200
Heumen	3	3.621	2	11.727
Lingewaard	9	5.975	3	2.800
Mook en Middelaar	1	100	-	-
Nijmegen	13	18.136	3	780
Overbetuwe	11	6.297	2	11.049
Wijchen	7	3.911	2	6.930
<b>Totaal marktgebied</b>	<b>55</b>	<b>48.883</b>	<b>16</b>	<b>45.996</b>

In figuur 2.2 is de omvang van het winkelaanbod in de relevante branches in Nijmegen vergeleken met gemiddelde in het marktgebied en het Nederlands gemiddelde. De omvang van het aanbod in de relevante branches blijft zowel in Nijmegen als in het marktgebied als geheel achter bij het Nederlands gemiddelde. Met name het aanbod in de branche tuincentra heeft in Nijmegen een geringe omvang, vanwege het ontbreken van grootschalige tuincentra in deze gemeente. Deze vergelijking van het aanbod moet uiteraard in perspectief worden gezien, maar het geeft een indicatie dat er ruimte voor ontwikkeling te verwachten is in het marktgebied in het algemeen en in Nijmegen in het bijzonder. Te meer, omdat er nog circa 8.500 woningen worden gebouwd in de omgeving (Waal sprong en Waal front) van de beoogde locatie, hetgeen uiteraard een vraag naar doe-het-zelf- en tuinproducten genereert.

**Figuur 2.2: Aanbod doe-het-zelf en tuincentra in perspectief**



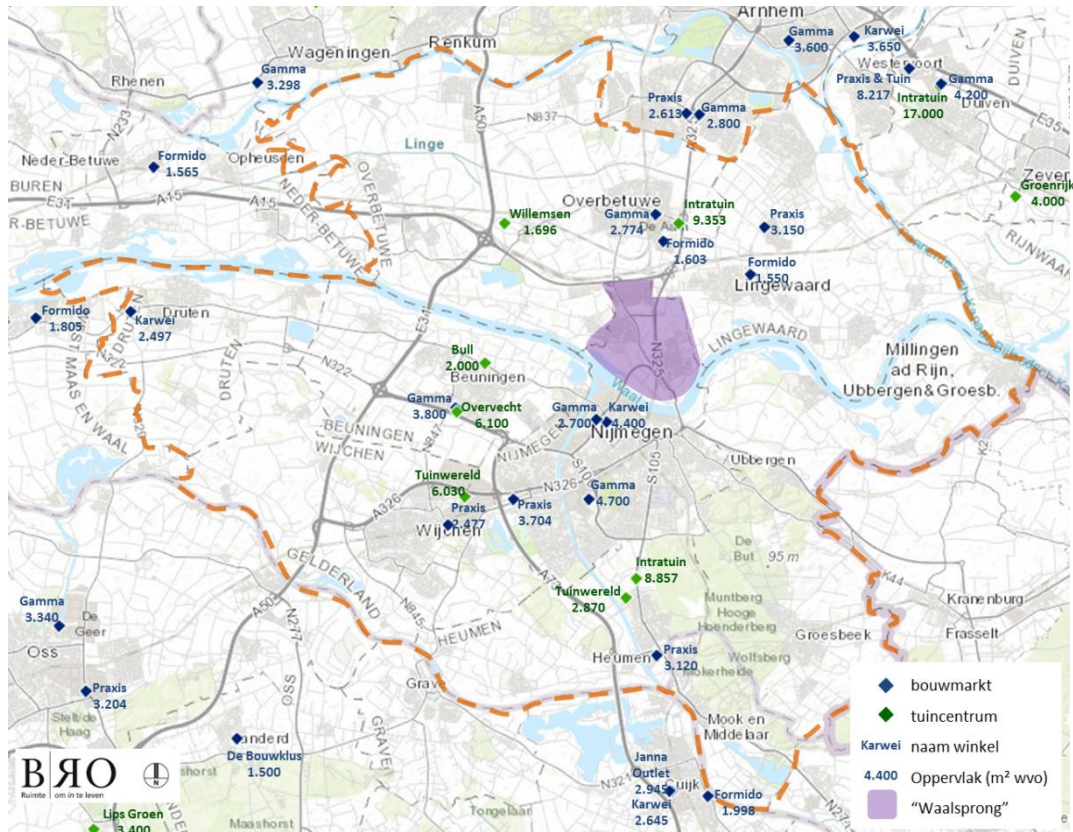
## Spreiding winkelaanbod doe-het-zelf en tuincentra

Navolgend wordt ingezoomd op de beide branches, met aandacht voor zowel kwantitatieve als kwalitatieve aspecten.

### Doe-het-zelf

82% van het aantal winkelmeters in de doe-het-zelfbranche in het marktgebied wordt ingenomen door bouwmarkten (Locatus, augustus 2017). In Nijmegen heeft men de beschikking over twee Gamma's, een Karwei, KlusWijs en Praxis. Deze bevinden zich allen ten zuiden van de Waal. De Gamma aan de Nieuwe Dukenburgseweg, Karwei en Praxis beschikken over een moderne maat voor een reguliere bouwmarkt (ca. 3.000 tot 4.500 m<sup>2</sup> vwo). De maatvoering van de Gamma aan de Energieweg en KlusWijs blijft hierbij achter.

**Figuur 2.3: Aanbod bouwmarkten en tuincentra (groter dan 1.500 m<sup>2</sup> vwo) Nijmegen en omgeving (Locatus, augustus 2017)**



Uit figuur 2.3 valt af te leiden dat het aanbod aan grootschaliger bouwmarkten (en tuincentra) binnen het marktgebied met name te vinden is in het meer verstedelijkte gebied op de as A325/N325 en A326/N326. Deze bouwmarkten hebben een omvang die ligt tussen de 2.000 en 4.400 m<sup>2</sup> vwo. De overige winkels in de doe-het-zelfbranche in het marktgebied zijn klein van aard (deze zijn omwille van de leesbaarheid niet weergegeven

in de figuur; dit aanbod is wel meegenomen in de verdere analyse). Echte grootschaligheid in de vorm van een megabouwmakkt, zoals in Nijmegen-Noord is beoogd, ontbreekt in het marktgebied.

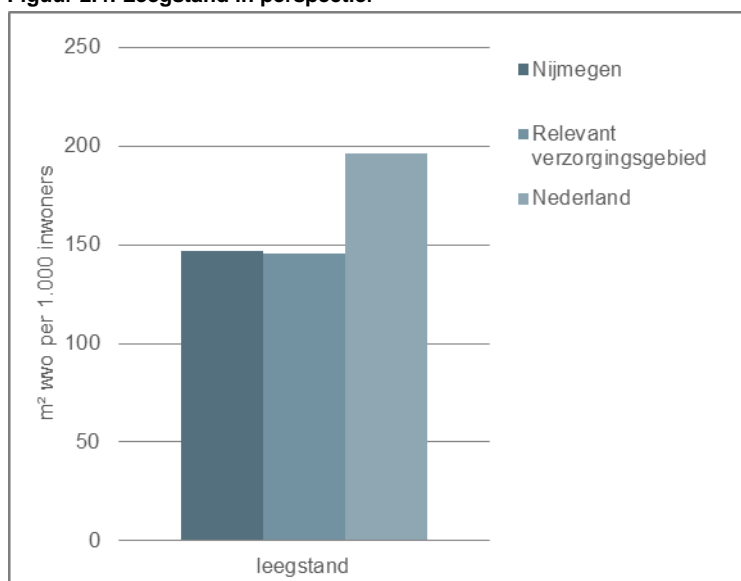
### Tuincentra

De tuincentra in de gemeente Nijmegen zijn relatief klein (bij tuincentra wordt uitsluitend het overdekte deel (vrij van weersinvloeden) geteld tot het winkelvloeroppervlak). Het grootste tuincentrum in Nijmegen heeft een omvang van slechts 400 m<sup>2</sup> wvo (Lindenholt), daarnaast zijn er nog twee kleinschalige tuincentra gevestigd (niet weergegeven in figuur 2.3): Bert Disveld (300 m<sup>2</sup> wvo) en van Loosbroek (80 m<sup>2</sup> wvo). In de overige gemeenten binnen het marktgebied zijn wel grotere tuincentra gevestigd. Met name de filialen van ketens Tuinwereld, Overvecht en vooral Intratuin zijn zeer grootschalig (tot meer dan 9.000 m<sup>2</sup> wvo). In het Waalsprong-gebied – de directe omgeving van de beoogde locatie – bevindt zich geen tuincentrum; het dichtstbijzijnde tuincentrum in de Intratuin in Elst (gemeente Overbetuwe). De beoogde ontwikkeling zal daarom in een behoefte voorzien. Te meer, omdat er nog circa 7.500 woningen gebouwd worden in het gebied.

## 2.4 Leegstand

In figuur 2.4 is de omvang van de leegstand (naar oppervlakte) in Nijmegen vergeleken met gemiddelde in het marktgebied en het Nederlands gemiddelde. De leegstand in Nijmegen is relatief gezien van hetzelfde niveau als gemiddeld in het marktgebied, maar lager dan het landelijke gemiddelde. Deze vergelijking met in perspectief worden gezien, maar het geeft een indicatie dat de winkelmarkt in het marktgebied in het algemeen gezond is.

**Figuur 2.4: Leegstand in perspectief**



Van de vijf grootste leegstaande panden van het marktgebied bevinden zich er twee op de woonboulevard in Beuningen (2.500 en 1.329 m<sup>2</sup> wvo), één in Nijmegen centrum (1.729 m<sup>2</sup> wvo), één in Lent (1.250 m<sup>2</sup> wvo) en één in een ondersteunend winkelcentrum in Nijmegen (1.220 m<sup>2</sup> wvo). Deze zijn allen te klein om de beoogde ontwikkeling van een grootschalige bouw-/tuintmarkt in te passen.

**Tabel 2.2: Vijf grootste leegstaande panden in marktgebied**

type winkelgebied	adres	type leegstand*	omvang (m <sup>2</sup> wvo)
Woonboulevard	Hadrianussingel 20, Beuningen	Aanvang/Frictie	2.500
Binnenstad	Doddendaal 1, Nijmegen	Structureel	1.729
Woonboulevard	Hadrianussingel 20A, Beuningen	Structureel	1.329
Verspreide bewinkeling	Frankrijkstraat 1, Lent	Aanvang/Frictie	1.250
Supermarktcentrum	Fenikshof 4, Nijmegen	Aanvang/Frictie	1.220

\* Aanvang/frictie = < 1 jr. leeg; langdurig = 1-2 jr. leeg; structureel = ≥ 3 jr. leeg

## 2.5 Plannen en initiatieven

In de voorgaande paragrafen is geconcludeerd dat er geen grootschalige bouw-/tuintmarkt in het marktgebied aanwezig is. Ook is er sprake van een achterblijvende omvang in de doe-het-zelfbranche en in tuintcentra in het marktgebied in het algemeen en in het de gemeente Nijmegen in het bijzonder. Tegelijk is sprake van een groeiende vraag naar doe-het-zelfproducten in de gemeente Nijmegen en in het bijzonder in de omgeving van de beoogde ontwikkeling (Waalsprong), vanwege de forse woningbouwopgave in dit gebied. Geconcludeerd wordt dat er sprake is van een kwalitatieve behoefte aan de beoogde grootschalige bouw-/tuintmarkt in het marktgebied. In deze paragraaf wordt nagegaan of lopende initiatieven reeds in deze behoefte kunnen voorzien, daarom is er onderzocht wat voor plannen en initiatieven er op het gebied van doe-het-zelf en tuintcentra er in Nijmegen en de beschreven regio bestaan.

Voor zover bekend bestaan er buiten de beoogde ontwikkeling in Nijmegen geen plannen, ook in Wijchen en Overbetuwe zijn vooralsnog geen plannen voor (grootschalige) detailhandel in de doe-het-zelfbranche of tuintcentra. Wel zijn er diverse plannen om het perifere winkelaanbod bij Pannenhuis 1 in Huissen te versterken, onbekend is of dit ook doe-het-zelfaanbod of tuintcentra betreft.

Verder is er het initiatief van Van Cranenbroek om een zeer grootschalige winkel in Beuningen te realiseren. Deze winkel heeft naast een uitgebreid assortiment aan niet-levende tuintmaterialen (tuintmachines, tuintmeubelen) ook een doe-het-zelfafdeling (vooral machines) en een aanbod aan nevenassortimenten (kleding, speelgoed, huis-houdelijke artikelen, etc.). De beoogde locatie is het tuintcentrum Bull. Dit tuintcentrum zal bij vestiging van Van Cranenbroek dus verdwijnen. Er moet nog een planologische pro-

cedure doorlopen worden. Van Cranenbroek verkoopt nauwelijks bouwmaterialen en ook geen levende tuinartikelen, waardoor deze winkel grotendeels complementair is aan de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt in Nijmegen.

Geconcludeerd wordt dat de initiatieven binnen het marktgebied niet voorzien in de kwalitatieve behoefte aan een grootschalige bouw-/tuinmarkt in het marktgebied

Buiten Nijmegen en de beschreven regio doet zich een aantal relevante plannen voor.

- Hornbach zal zich gaan vestigen op de locatie van het groothandelscentrum op Centerpoort-Nieuwgraaf aan de straat Fotograaf in Duiven, naast de IKEA. Het bestemmingsplan gericht op deze ontwikkeling is per 15 maart 2017 onherroepelijk. Aan de randen zal het marktgebied van deze grootschalige bouw-/tuinmarkt zal mogelijke enigszins overlappen met de beoogde ontwikkeling, maar het marktgebied zal zich voornamelijk concentreren ten noorden van de Nederrijn, vanwege de barrièrewerking van deze rivier.
- De Intratuin in Duiven wordt fors uitgebreid en zal een omvang krijgen van 23.250 m<sup>2</sup> vvo. Met deze zeer grootschalige omvang zal het tuincentrum een aantrekkingskracht uitoefenen op een groot marktgebied, dat deels zal overlappen met het marktgebied van de beoogde ontwikkeling. De Intratuin zal in opzet en assortiment echter sterk verschillen van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt. Het tuincentrumdeel van de laatstgenoemde is meer gericht op de basisproducten voor in de tuin en op bouwmaterialen voor buiten het huis.
- Bauhaus heeft plannen om zich in Arnhem te vestigen op de locatie IJsseloord II. Het initiatief bevindt zich in de conceptfase. Dit project past niet in het Regionaal Programma Werklocaties (concept, juni 2017). Daarbij is het, gelet op een recente uitspraak van de Raad van State<sup>5</sup>, niet aannemelijk dat Bauhaus binnen afzienbare tijd zal worden gerealiseerd op deze locatie. Gezien deze omstandigheden wordt er vooralsnog geen rekening gehouden met de realisatie ervan.

---

<sup>5</sup> Uitspraak Raad van State, 201601015/1/R1, : 15 maart 2017: Niet in geschil is dat thans geen filiaal van Bauhaus in het marktgebied van de voorziene bouwmarkt met tuincentrum aanwezig is. Bauhaus heeft desgevraagd toegelicht dat zij op 25 februari 2014 het perceel Meander 20 op het bedrijventerrein IJsseloord 2 heeft aangekocht teneinde aldaar een filiaal van Bauhaus te vestigen en dat daartoe op 29 augustus 2014, met toepassing van een binnenplanse afwijkingmogelijkheid, een omgevingsvergunning is verleend door het college van burgemeester en wethouders van Arnhem. Deze omgevingsvergunning is echter naar aanleiding van een aantal bezwaren, alsnog bij besluit van 13 juli 2015 geweigerd. Het beroep van Bauhaus tegen dit besluit is op 12 mei 2016 ongegrond verklaard.



## 2.6 Conclusie

De beoogde ontwikkeling voorziet om de volgende redenen in de kwalitatieve behoefte van de consument.

- Het veranderende consumentengedrag heeft invloed op de doe-het-zelf- en tuinbranche. De klant vraagt om een breder en dieper assortiment, meer service in de winkel en meer winkelcomfort (ruime gangpaden, lage schappen, fraaie productpresentatie). De beoogde ontwikkeling voorziet in deze behoeften van de consument door middel van schaalvergroting. Dit ontwikkeling is dan ook een reactie op het bestaande doe-het-zelfaanbod en het is tevens een reactie op de groei van e-commerce.
- De nieuwste vestigingen van grootschalige bouw-/tuinmarkt in Nederland hebben een grootschalig oppervlak. Deze winkels beschikken naast het bouwmarktgedeelte over een tuincentrumdeel en een drive-in. Het grootschalige oppervlakte is nodig om een breed en diep assortiment te voeren en de artikelen optimaal te kunnen presenteren. De grootschalige bouw-/tuinmarkten onderscheiden zich ten opzichte van andere bouwmarkten door de aanwezigheid van een drive-in waar klanten de aankopen direct vanuit het schap in hun voertuig kunnen plaatsen.
- Van belang is verder dat er momenteel sprake is van een sterke opleving van de woningmarkt (bronnen Rabobank, ABN AMRO Bank, NVM, CBS etc.). Mede als gevolg daarvan trekt ook de bouw en verbouw van woningen weer sterk aan. Zo meldt het Economisch Instituut voor de Bouw dat de orderportefeuilles van aannemers op hetzelfde volume zitten als op het hoogtepunt van voor de crisis (AD, 15 juni 2017). De aantrekkende woningmarkt is positief voor de bestedingen aan doe-het-zelfartikelen. Het CBS meet dan ook een sterke omzetplus in de branchegroep doe-het-zelf, keukens en vloeren. In de eerste drie maanden van 2017 was de omzet significant hoger (resp. +10,1%, +8,5% en +9,1%) dan in dezelfde maanden vorig jaar. De stijging ligt fors boven de omzetstijging van de non-foodsector als geheel.
- Een gunstige bijkomstigheid is dat negatieve omzeteffecten van e-commerce relatief beperkt blijven in de doe-het-zelfbranche. Slechts 1,5% van de omzet in de doe-het-zelfbranche verloopt buiten de fysieke winkels om.
- De beoogde komst van grootschalige bouw-/tuinmarkt naar Nijmegen heeft een positief effect op de consumentenverzorging in de regio, door een nog ontbrekend, grootschalig winkelconcept aan het huidige aanbod toe te voegen. Het vormt een welkome aanvulling op het huidige aanbod in het marktgebied (de gemeenten: Beuningen, Berg en Dal, Druten, Heumen, Lingewaard, Mook en Middelaar, Nijmegen, Overbetuwe en Wijchen) dat uitsluitend bestaat uit reguliere en/of kleinschalige bouwmarkten en doe-het-zelfspeciaalzaken.
- De verwachting is dat komst van een nieuwe grootschalige bouw-/tuinmarkt – met een zeer ruim assortiment en een aantrekkelijke prijsstelling – zal zorgen voor een opleving van het doe-het-zelfen in de regio. Hierbij kopen consumenten de 'bulk' bij de bouwmarkt. Voor specialistisch productaanbod en specialistische service (waaronder installatie) zal een deel van de consumenten de speciaalzaak (vaak om-de-hoek) bezoeken, waardoor de gehele sector kan profiteren van de vernieuwing in de

markt door de komst van de nieuwe aanbieder. Ervaringen elders laten ook zien dat de doe-het-zelfsector profiteert van de komst van grootschalige bouw-/tuinmarkt, want in Amsterdam hebben drie (relatief grote) speciaalzaken in doe-het-zelf zich gevestigd in de directe nabijheid van de recent geopende grootschalige bouw-/tuinmarkt om daar te kunnen profiteren van de aantrekkingskracht van grootschalige bouw-/tuinmarkt (PropertyNL, 14 juni 2017). Het betreft een groot- / detailhandel in gereedschappen en ijzer- en metaalwaren, een groot- / detailhandel in vloeren en aanverwante artikelen en een groot- / detailhandel in woningtextiel, gordijnstoffen en vloerbedekking. Productgroepen die ook aanwezig zijn bij grootschalige bouw-/tuinmarkt, maar desondanks zien de speciaalzaken marktkansen juist in de buurt van grootschalige bouw-/tuinmarkt.

### 3. BEHOEFTE EN EFFECTEN

In dit hoofdstuk wordt beoordeeld of de beoogde ontwikkeling van een grootschalige bouw-/tuinmarkt aansluit op de kwantitatieve behoefte in het marktgebied. Vervolgens wordt een analyse uitgevoerd van de aanvaardbaarheid van de beoogde ontwikkeling ten aanzien van het woon-, leef- en ondernemersklimaat.

#### 3.1 Actueel behoefte-onderzoek uitgevoerd in regioverband

Door de gemeenten in de stedelijke regio Arnhem-Nijmegen en de provincie Gelderland is de regionale marktruimte voor PDV- / GDV-branches bepaald. Dit is opgenomen in het Bouwstenenrapport Herijking Regionaal Programma Werklocaties (1 februari 2017) (hierna: "Bouwstenenrapport"). Dit is door de stedelijke regio Arnhem-Nijmegen, verder uitgewerkt in het Regionaal Programma Werklocaties, Beslispuntennotitie onderdeel Perifere Detailhandel (concept, juni 2017) (hierna: "Beslisnotitie"). Het beleidsstuk betreft nadrukkelijk een concept. De verwachting is dat het beleid, na akkoord van de diverse gemeenten, in januari 2018 zal worden vastgesteld door Provincie Gelderland. Op basis van de resultaten van de analyses in dit Bouwstenenrapport en de Beslisnotitie is de kwantitatieve behoefte aan de beoogde ontwikkeling bepaald.

##### Gehanteerde uitgangspunten

In tabel 3.1 zijn de uitgangspunten weergegeven van de marktruimtebepaling die door de gemeenten in de stedelijke regio Arnhem-Nijmegen en de provincie Gelderland zijn gehanteerd in het Bouwstenenrapport. Daarin is te zien dat er is uitgegaan van herleidbare en actuele kengetallen (niet meer dan 2 jaar oud). Ook zijn de gebruikelijke variabelen gehanteerd in de analyse. De conclusies in het Bouwstenenrapport zijn daarom gebruikt ter onderbouwing van het PDV-beleid in de Beslisnotitie.

Tabel 3.1: Toelichting op de variabelen bij de bepaling marktruimte doe-het-zelfbranche en tuincentra uit Bouwstenenrapport

Variabele	Toelichting en bron
Marktgebied	In het Bouwstenenrapport is de regio Arnhem/Nijmegen als onderzoeksregio gehanteerd. Deze is onderverdeeld in drie deelregio's: Zuid, Midden en Noord.  De gemeente Nijmegen bevindt zich in <b>Deelregio Zuid</b> (bestaande uit: de gemeenten Beuningen, Berg en Dal, Druten, Heumen, Mook en Middelaar, Nijmegen en Wijchen).
Aantal inwoners gemeenten in 2020	Het aantal inwoners van de 19 gemeenten dat volgens de Primos-prognoses van ABF Research worden verwacht op 1 januari 2020, want het programma geldt voor de komende vijf jaar.

Variabele	Toelichting en bron
Bestedingsbedrag per inwoner	De gemiddelde netto-omzet per hoofd in 2015 (de omzet excl. btw) minus de omzet niet-in-winkel per hoofd in 2015 in Nederland voor de relevante branches volgens de publicatie 'Omzetkengetallen 2015' van detailhandel.info.
Inkomen per hoofd	Het gemiddelde besteedbare inkomen per inwoner per gemeente (CBS, 2017), rekening houdend met de inkomenselasticiteit van 0,5 per gemeente.
Regionale koopstromen	Regionale koopstromenonderzoek Arnhem-Nijmegen 2016.
Haalbare regionale koopstromen	De regionale koopkrachtbinding en -toevloeiing per relevante branche die haalbaar is bij een optimale bezetting van de branche is bepaald in het Bouwstenenrapport.
Normatieve vloerproductiviteit	De omzet per m <sup>2</sup> wvo waarbij een gezonde bedrijfsexploitatie mogelijk is, zijnde de gemiddelde winkelomzet per m <sup>2</sup> wvo in Nederland van de relevante branches in 2015 volgens 'Omzetkengetallen 2015' van detailhandel.info.

### Kwantitatieve behoefte aan PDV in Deelregio Zuid

De beoogde ontwikkeling bevindt zich in Deelregio Zuid. Uit de Beslisnotitie blijkt dat er op de beleidsmatig benoemde concentratiegebieden voor PDV/GDV in Deelregio Zuid afgerond 22.400 m<sup>2</sup> wvo (28.000 m<sup>2</sup> bvo<sup>6</sup>) aan onderaanbod bestaat aan **PDV-branches**, waartoe ook bouwmarkten en tuincentra behoren. De harde planvoorraad in de concentratiegebieden in Deelregio Zuid heeft een omvang van 0 m<sup>2</sup> en volstaat daarom niet om de marktruimte (lees: kwantitatieve behoefte) tot 2020 voor deze concentratiegebieden te faciliteren. Er is maximaal 16.000 m<sup>2</sup> wvo (20.000 m<sup>2</sup> bvo<sup>7</sup>) als 'zachte planvoorraad' (locatie Ressen) beschikbaar om in te zetten voor de beoogde grootschalige bouw- en tuinmarkt. De conclusie is dat er in kwantitatieve behoefte bestaat aan een grootschalige bouw- en tuinmarkt en dat de bestaande planvoorraad niet in deze behoefte kan voorzien.

### Kwantitatieve behoefte aan doe-het-zelf en tuincentra

Op basis van de variabelen uit tabel 3.1 is in het Bouwstenenrapport de haalbare omvang van het winkelaanbod in de relevante branches 'doe-het-zelf' en 'tuin' in de Deelregio Zuid bepaald (tabel 3.2).

**Tabel 3.2: Bepalen behoefte in m<sup>2</sup> wvo (in 2020) in doe-het-zelfbranche en tuincentra binnen het marktgebied (Deelregio Zuid)**

Deelregio Zuid	doe-het-zelf	tuincentra	totaal
haalbare omvang winkelaanbod <sup>8</sup>	48.562	35.580	84.142
omvang aanwezig winkelaanbod <sup>9</sup>	37.745	29.113	66.858
<b>'marktruimte' totaal (m<sup>2</sup> wvo)</b>	<b>10.817</b>	<b>6.467</b>	<b>17.284</b>

<sup>6</sup> Bron: paragraaf 2.3.2. uit het Regionaal Programma Werklocaties, Beslispuntennotitie onderdeel Perifere Detailhandel (concept, juni 2017)

<sup>7</sup> Bron: paragraaf 2.3.3. uit het Regionaal Programma Werklocaties, Beslispuntennotitie onderdeel Perifere Detailhandel (concept, juni 2017)

<sup>8</sup> Bron: tabel 2.3 uit het Bouwstenenrapport Herijking Regionaal Programma Werklocaties (1 februari 2017)

<sup>9</sup> Bron: tabel 3.1 uit het Bouwstenenrapport Herijking Regionaal Programma Werklocaties (1 februari 2017)

Van de haalbare omvang van het aanbod wordt het aanwezige aantal m<sup>2</sup> wvo per branche afgetrokken, waarna de marktruimte in Deelregio Zuid kan worden bepaald. Een deel van deze marktruimte zal terecht komen op de concentratiegebieden voor perifere detailhandel. Uit de tabel blijkt dat er in Deelregio Zuid een behoefte aan ontwikkeling in **de doe-het-zelfbranche** en **tuincentra** bestaat van afgerond **17.300 m<sup>2</sup> wvo**. Dit is voldoende voor inpassing van een grootschalige bouw-/tuinmarkt van **12.000 m<sup>2</sup> wvo** (het bouwmarktdeel en het tuincentrumdeel samen).

## 3.2 Effectanalyse

### Analyse algemeen effect op het marktgebied

Op basis van de ruime uitbreidingsmogelijkheden in de betreffende branches wordt geconcludeerd dat ook na inpassing van de grootschalige bouw- en tuinmarkt er voor alle winkels in de doe-het-zelfbranche en tuincentra (incl. de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt) voldoende omzet te behalen blijft voor economisch-duurzaam functioneren. De beoogde ontwikkeling is niet structuurverstrend voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat binnen het marktgebied. De te verwachten effecten op de binnenstad van Nijmegen zijn beperkt. Grootschalige bouw- en tuinmarkten concurreren in eerste instantie met andere bouwmarkten en tuincentra en deze zijn niet in de binnenstad van Nijmegen of de wijk- en buurtcentra gevestigd.

Daarnaast zal er ook enig effect kunnen optreden op de speciaalzaken, maar de conclusie is dat de effecten niet structuurverstrend zullen zijn voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat. De kleinschalige speciaalzaken kunnen nu reeds concurreren met de aanwezige bouwmarkten en tuincentra. Redenerend vanuit de concurrentieverhoudingen tussen bouwmarkten en speciaalzaken zorgt de komst van een nieuwe grootschalige bouw- en tuinmarkt slechts voor een beperkte verschuiving. Mocht er toch een speciaalzaak verdwijnen (om welke reden dan ook) dit zal dit niet leiden tot een aantasting van de detailhandelsstructuur en de consumentenverzorging. Van de 16 speciaalzaken liggen er namelijk 12 buiten de reguliere winkelgebieden.

### Effectanalyse buurgemeenten

In het bovenstaande is geconcludeerd dat de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt aansluit op de kwantitatieve en kwalitatieve behoefte en dat de eventuele omzetteffecten ervan niet structuurverstrend zijn. Omdat de beoogde ontwikkeling aan de noordzijde van Nijmegen wordt gerealiseerd, wordt onderstaand ingezoomd op de verwachtingen omtrent de effecten van de ontwikkeling op de buurgemeenten Overbetuwe en Lingewaard (figuur 3.1).

**Figuur 3.1: Directe omgeving (rode arcering) beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt in Ressen**



#### *Uitgangspunten*

Om de effecten van de vestiging van grootschalige bouw-/tuinmarkt op de gemeenten Overbetuwe en Lingewaard te kunnen onderzoeken wordt uitgegaan van de volgende algemene uitgangspunten.

- Oppervlaktes beoogde ontwikkeling: In de analyse worden de volgende oppervlaktes voor de afzonderlijke branches gehanteerd (zie paragraaf 1.1):
  - bouwmarkt: 8.000 m<sup>2</sup> wvo;
  - tuincentrum: 4.000 m<sup>2</sup> wvo.

Omzetherkomst grootschalige bouw-/tuinmarkt: Van belang bij de gehanteerde omzetclaimbenadering is de verdeling van de herkomst van de omzet naar deel van het marktgebied. Uit kennis en ervaring met grootschalige bouw- en tuinmarkten in Nederland wordt de volgende globale omzetverdeling aangehouden (tabel 3.3).

**Tabel 3.3: Globale omzetverdeling grootschalige bouw- en tuinmarkt naar gebied**

	aandeel
Gemeente Nijmegen	50%
Gemeenten Overbetuwe en Lingewaard	20%
Overig marktgebied	20%
Buiten marktgebied	10%
<b>Totaal</b>	<b>100%</b>

### Analyse effect doe-het-zelfbranche gemeenten Overbetuwe en Lingewaard

- Er wordt verwacht dat de beoogde bouw-/tuinmarkt een omzet krijgt van € 10,34 mln. per jaar (8.000 m<sup>2</sup> wvo maal € 1.293/m<sup>2</sup> wvo<sup>10</sup>). Hiervan komt naar verwachting circa 20% uit de gemeenten Overbetuwe en Lingewaard, zijnde € 2,06 mln.
- Voor een deel betreft de toekomstige omzet van grootschalige bouw-/tuinmarkt 'ombuiging' van bestaande afvloeiing vanuit de gemeenten Overbetuwe en Lingewaard. In tabel 3.4 is de bestaande afvloeiing van doe-het-zelfbestedingen per gemeente weergegeven. Hoewel recent het Koopstromenonderzoek regio Arnhem-Nijmegen 2016 (I&O, september 2016) is uitgevoerd, biedt dit geen inzicht in de koopstromen voor de relevante gemeenten en de relevante branche. De verwachtingen omtrent de afvloeiing van bestedingen zijn daarom afgeleid van de huidige omvang, samenstelling en situering van het doe-het-zelfaanbod in de beide gemeenten en in de directe omgeving (waaronder gemeente Nijmegen) – rekening houdend met de ligging van bevolkingsconcentraties in de gemeenten.

**Tabel 3.4: Huidige afvloeiing doe-het-zelfbestedingen gemeenten Overbetuwe en Lingewaard**

Gemeente	Inwoners	Bestedings- potentieel*	Totaal <i>huidige</i> afvloeiing naar omgeving		Waarvan afvloeiing naar Nijmegen		Waarvan afvloeiing naar overig omgeving	
			%	€	%	€	%	€
Lingewaard	46.182	€ 9.510.000	24%	€ 2.240.000	8%	€ 750.000		€ 1.490.000
Overbetuwe	47.394	€ 9.760.000	22%	€ 2.140.000	7%	€ 710.000		€ 1.430.000

\* Bestedingen per inwoner per jaar rekening houdend met inkomenselasticiteit (zie tabel 3.1) vermenigvuldigd met het inwonertal van de gemeente.

- De te verwachten ombuiging van de bestaande koopstromen heeft betrekking op zowel de afvloeiing naar de kern Nijmegen als op de afvloeiing naar elders in de omgeving. Er wordt verwacht dat de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt zowel in staat zal zijn de huidige afvloeiing naar Nijmegen om te buigen als de afvloeiing naar de omgeving. De mate van 'ombuiging' zal waarschijnlijk beperkt sterker zijn voor de afvloeiing naar Nijmegen dan voor de afvloeiing naar elders, omdat vooral consumenten die reeds op Nijmegen gericht zijn er een alternatief verkrijgen. De verwachtingen hieromtrent zijn weergegeven in tabel 3.5.

**Tabel 3.5: Te verwachten ombuiging afvloeiing (zoals bepaald in tabel 3.11) door komst grootschalige bouw-/tuinmarkt Nijmegen**

Gemeente	Ombuiging van <i>huidige</i> afvloeiing naar Nijmegen		Ombuiging van <i>huidige</i> afvloeiing naar regio		Totale ombuiging door bouw-/tuinmarkt	
	%	€	%	€	%	€
Lingewaard	35%	€ 260.000	25%	€ 370.000		€ 630.000
Overbetuwe	35%	€ 250.000	25%	€ 360.000		€ 610.000

<sup>10</sup> De omzet per m<sup>2</sup> wvo waarbij een gezonde bedrijfsexploitatie mogelijk is, zijnde de gemiddelde winkelomzet per m<sup>2</sup> wvo in Nederland van de doe-het-zelfbranche in 2015 volgens 'Omzetkengetallen 2015' van detailhandel.info.

- Van de totale omzetclaim (à € 2,06 mln.; zie bovenstaande) van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt op de gemeenten Overbetuwe en Lingewaard wordt € 1,24 mln. (€ 630.000 + € 610.000) bereikt door ombuiging van de bestaande koopstromen vanuit de regio. Het eventuele effect van deze ombuiging treft vooral de bestaande doe-het-zelfzaken in de gemeente Nijmegen. Aangezien er veel ruimte voor ontwikkeling is in de doe-het-zelfbranche in Deelregio Zuid (zie het Bouwstenenrapport), zullen de doe-het-zelfzaken in Nijmegen voldoende omzet kunnen blijven behalen voor economisch-duurzaam functioneren, waardoor geen winkels hoeven te sluiten en de gevolgen van bovenstaande omzetsombuiging niet structuurverstrend zijn.
- Het overige deel van de omzetclaim van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt, zal bereikt worden door het aantrekken van bestedingen die nu nog bij de doe-het-zelfaanbieders in de gemeenten Overbetuwe en Lingewaard zelf worden gedaan. De verwachtingen omtrent de omvang van dit effect per gemeente is weergegeven in tabel 3.6.

**Tabel 3.6: Effect per gemeente van extra afvloeiing naar Nijmegen door komst grootschalige bouw-/tuinmarkt**

Gemeente	Aandeel in toevloeiing naar bouw-/tuinmarkt (%)	Aandeel in toevloeiing naar bouw-/tuinmarkt (€)	Omzet vanuit ombuiging koopstromen (zie tabel 3.5)	Extra afvloeiing naar Ressen (€)	Omzeteffect omgerekend naar m <sup>2</sup> wvo*
Lingewaard	50%	€ 1.040.000	€ 630.000	€ 410.000	300
Overbetuwe	50%	€ 1.040.000	€ 610.000	€ 430.000	320

\* Uitgaande van een gemiddelde omzet van € 1.353,-/m<sup>2</sup> wvo<sup>11</sup>

- Op basis van de resultaten van de effectanalyse (tabel 3.6) kan worden geconcludeerd dat er een omzeteffect mogelijk is in de gemeenten Overbetuwe en Lingewaard. Aangezien er veel ruimte voor ontwikkeling is in de doe-het-zelfbranche in Deelregio Midden (zie het Bouwstenenrapport), zullen alle doe-het-zelfzaken in de gemeenten Overbetuwe en Lingewaard voldoende omzet kunnen blijven behalen voor economisch-duurzaam functioneren, waardoor geen winkels hoeven te sluiten en de gevolgen van bovenstaande omzetsombuiging niet structuurverstrend zijn.
- De volgende (lokale) omstandigheden maken dat de doe-het-zelfzaken in een marktgebied tot op zekere hoogte bestand zullen zijn tegen omzeteffecten van ontwikkelingen in de doe-het-zelfbranche.
  - In het algemeen wordt opgemerkt dat doe-het-zelfspeciaalzaken de concurrentie met bouwmarkten prima aankunnen door het bieden van extra service (installatie, reparatie), ruime productkennis, een specialistisch productaanbod en nabijheid van klanten. Op deze wijze kunnen de doe-het-zelfspeciaalzaken reeds de con-

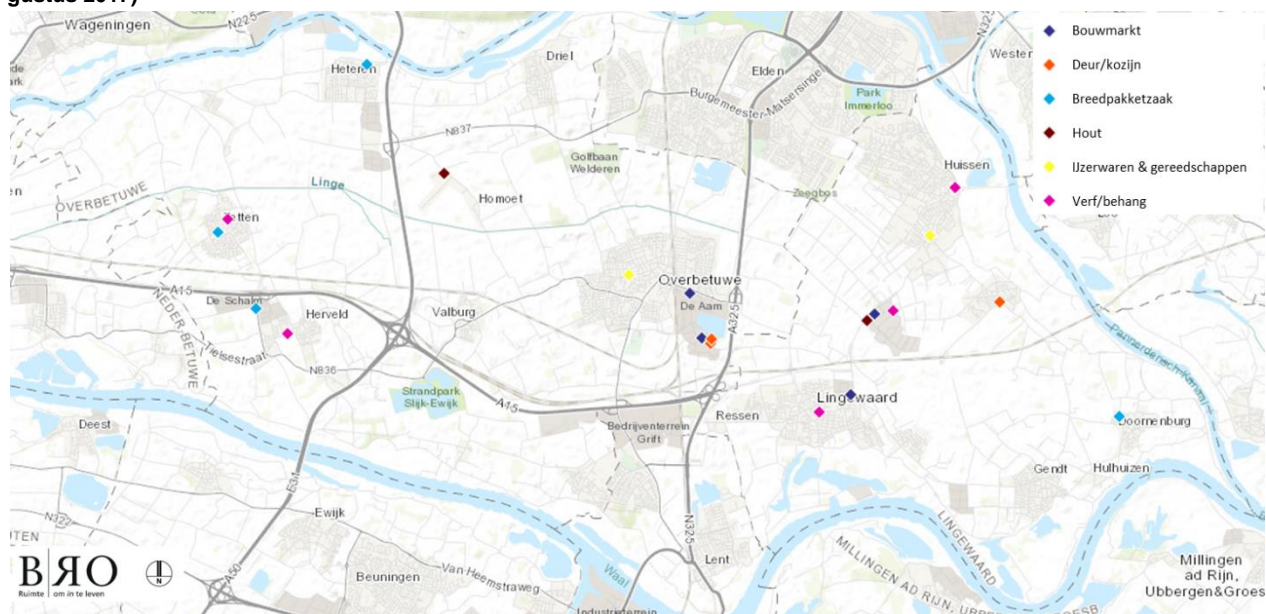
<sup>11</sup> De omzet per m<sup>2</sup> wvo waarbij een gezonde bedrijfsexploitatie mogelijk is, zijnde de gemiddelde winkelomzet per m<sup>2</sup> wvo in Nederland van de doe-het-zelfbranche in 2015 volgens 'Omzetkengetallen 2015' van detailhandel.info.



currentie met de bouwmarkten in de gemeenten Overbetuwe en Lingewaard aan. Één extra bouwmarkt binnen de regio maakt daarin geen groot verschil. Deze omstandigheden maken dat de beoogde bouw-/tuinmarkt vooral zal concurreren met de overige bouwmarkten in de regio (zie ook paragraaf 2.3).

- Verder bestaat het doe-het-zelfaanbod in de regio voor een groot deel uit zelfstandigen. Deze beschikken doorgaans al geruime tijd over een eigen pand en hebben daardoor relatief lage huisvestingslasten.
- Ook kunnen zelfstandigen gemakkelijker de brancheverbreiding of niches opzoeken, waardoor de omzet van de winkel niet meer geheel leunt op de doe-het-zelfartikelen, maar er bijvoorbeeld ook agri-producten, watersportartikelen en/of woninginrichtingsartikelen worden verkocht.
- Onder zelfstandige ondernemers is enige sprake van vergrijzing. Een deel van de winkels betreft ondernemers die 'de zaken afbouwen' in afwachting van opvolging of bedrijfsbeëindiging. Er worden daarbij kosten bespaard op bijvoorbeeld inkoop, personeel, investering, waardoor bij een lagere omzet nog voldoende winst gemaakt kan worden.
- Ondanks het bovenstaande is het mogelijk dat de komst van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt enig omzeteffect heeft op het doe-het-zelfaanbod in de gemeenten Overbetuwe en Lingewaard. Het winkelaanbod in de doe-het-zelfbranche in deze beide gemeenten is weergegeven in figuur 3.2 en tabel 3.7.

**Figuur 3.2: Doe-het-zelfaanbod gemeenten Lingewaard en Overbetuwe naar winkelvorm (Locatus, augustus 2017)**



**Tabel 3.7: Doe-het-zelfaanbod gemeenten Lingewaard en Overbetuwe naar winkelvorm (Locatus, augustus 2017)**

Gemeente	Winkelvorm	Omvang (m <sup>2</sup> wvo)	Ligging
Lingewaard	bouwmarkt	1.550	Verspreide bewinkeling
	bouwmarkt	3.300	Grootschalige concentratie ('t Pannenhuis)
	breedpakketzaak	76	Verspreide bewinkeling
	deur/kozijn	50	Centrum Angeren
	hout	250	Verspreide bewinkeling
	ijzerwaren & gereedschappen	300	Verspreide bewinkeling
	verf/behang	180	Verspreide bewinkeling
	verf/behang	194	Centrum Bommel
	verf/behang	75	Centrum Huissen
Overbetuwe	bouwmarkt	1.603	Verspreide bewinkeling
	bouwmarkt	2.774	Grootschalige concentratie (Industrieweg Oost)
	breedpakketzaak	425	Verspreide bewinkeling
	breedpakketzaak	446	Verspreide bewinkeling
	breedpakketzaak	250	Centrum Heteren
	deur/kozijn	80	Verspreide bewinkeling
	deur/kozijn	163	Verspreide bewinkeling
	hout	100	Verspreide bewinkeling
	ijzerwaren & gereedschappen	341	Centrum Elst
	verf/behang	65	Verspreide bewinkeling
	verf/behang	50	Centrum Zetten

#### Lingewaard:

- Zoals bovenstaand vermeld, concurreren bouwmarkten (zoals de beoogde ontwikkeling) vooral met andere bouwmarkten. Een effect op de speciaalzaken in doe-het-zelf in de gemeente wordt dan ook niet verwacht. Te meer, omdat deze speciaalzaken nu reeds kunnen concurreren met bouwmarkten in de omgeving. Het doe-het-zelfaanbod (3 zaken) dat in de centrumgebieden van de kernen in de gemeente ligt betreft allen speciaalzaken (tabel 3.7), waardoor de beoogde ontwikkeling van een grootschalige bouw-/tuinmarkt geen effect zal hebben de centra in de gemeente Lingewaard.
- De bouwmarkten in de gemeente Lingewaard hebben een omvang van 1.550 m<sup>2</sup> wvo en 3.300 m<sup>2</sup> wvo. Dit is fors groter dan het markteffect van 300 m<sup>2</sup> wvo (tabel 3.6), waardoor niet verwacht wordt dat het economisch-duurzaam functioneren van de bouwmarkten in gevaar komt als gevolg van de komst van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt.
- Er bestaat een kleine kans dat het markteffect de breedpakketzaak in de gemeente treft, omdat breedpakketzaken min of meer op te vatten zijn als kleine bouwmarkten. Een dergelijk effect wordt onwaarschijnlijk geacht omdat de breedpakketzaak zich in de kern Doornenburg bevindt op grote afstand van de beoogde ontwikkeling (figuur

3.2). Overigens neemt het aanbod aan breedpakketzaken in Nederland al decennia af als gevolg van trends in consumentengedrag. Een eventuele sluiting van een breedpakketzaak in de gemeente zal daarom vooral het gevolg zijn van autonome ontwikkelingen, waar de komst van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt slechts een zijdelingse rol in speelt.

- Verder wordt opgemerkt dat het geconstateerde markteffect zich naar verwachting zal spreiden over alle doe-het-zelfzaken in de gemeente, waardoor het effect per winkel beperkt zal blijven. Als gevolg hiervan wordt van de komst van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt geen effect verwacht op de omvang en samenstelling van de detailhandelsstructuur in de gemeente Lingewaard.

#### Overbetuwe:

- Zoals bovenstaand vermeld, concurreren bouwmarkten (zoals de beoogde ontwikkeling) vooral met andere bouwmarkten. Een effect op de speciaalzaken in doe-het-zelf in de gemeente wordt dan ook niet verwacht. Te meer, omdat deze speciaalzaken nu reeds kunnen concurreren met bouwmarkten in de omgeving. Het doe-het-zelfaanbod (3 zaken) in de centrumgebieden van de kernen in de gemeente betreft twee speciaalzaken en een breedpakketzaak (tabel 3.7), daarom wordt er geen effect verwacht op de centrumgebieden in de gemeente Overbetuwe. Op de toekomst van de breedpakketzaak wordt onderstaand ingegaan.
- De bouwmarkten in de gemeente Overbetuwe hebben een omvang van 1.603 m<sup>2</sup> wvo en 2.774 m<sup>2</sup> wvo. Dit is fors groter dan het markteffect van 320 m<sup>2</sup> wvo (tabel 3.6), waardoor niet verwacht wordt dat het economisch-duurzaam functioneren van de bouwmarkten in gevaar komt als gevolg van de komst van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt.
- Er bestaat een kleine kans dat het markteffect één van de drie breedpakketzaken in de gemeente treft, omdat de omvang van de afzonderlijke zaken rond de omvang van het markteffect ligt en breedpakketzaken min of meer op te vatten zijn als kleine bouwmarkten. Van een eventuele sluiting van een breedpakketzaak gaat nauwelijks negatief effect uit op de detailhandelsstructuur in de gemeente, omdat twee van de drie zaken perifeer gelegen zijn. De breedpakketzaak in Heteren centrum bevindt op grote afstand van de beoogde ontwikkeling, waardoor deze het eigen, lokale klantenkring kan blijven bedienen en sluiting onwaarschijnlijk is. Overigens neemt het aanbod aan breedpakketzaken in Nederland al decennia af als gevolg van trends in consumentengedrag. Een eventuele sluiting van een breedpakketzaak in de gemeente zal daarom vooral het gevolg zijn van autonome ontwikkelingen, waar de komst van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt slechts een zijdelingse rol in speelt.
- Verder wordt opgemerkt dat het geconstateerde markteffect zich naar verwachting zal spreiden over alle doe-het-zelfzaken in de gemeente, waardoor het effect per winkel beperkt zal blijven. Als gevolg hiervan wordt van de komst van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt geen effect verwacht op de omvang en samenstelling van de detailhandelsstructuur in de gemeente Overbetuwe.

### Analyse effect tuincentra gemeenten Overbetuwe en Lingewaard

- Er wordt verwacht dat de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt een omzet krijgt van € 2,39 mln. per jaar (4.000 m<sup>2</sup> wvo maal € 599/m<sup>2</sup> wvo<sup>12</sup>). Hiervan komt naar verwachting circa 20% uit de gemeenten Overbetuwe en Lingewaard, zijnde € 478.000.
- Voor een deel betreft de toekomstige omzet van grootschalige bouw-/tuinmarkt 'ombuiging' van bestaande afvloeiing vanuit de gemeenten Overbetuwe en Lingewaard. In tabel 3.8 is de bestaande afvloeiing van tuincentrumbestedingen per gemeente weergegeven. Hoewel recent het Koopstromenonderzoek regio Arnhem-Nijmegen 2016 (I&O, september 2016) is uitgevoerd, biedt dit geen inzicht in de koopstromen voor de relevante gemeenten en de relevante branche. De verwachtingen omtrent de afvloeiing van bestedingen zijn daarom afgeleid van de huidige omvang, samenstelling en situering van de tuincentra in de beide gemeenten en in de directe omgeving (waaronder gemeente Nijmegen). Van belang hierbij is het ruime tuincentraaanbod in de gemeente Overbetuwe versus het beperkte aanbod in Nijmegen.

**Tabel 3.8: Huidige afvloeiing bestedingen in tuincentra gemeenten Overbetuwe en Lingewaard**

Gemeente	Inwoners	Bestedings- potentieel*	Totaal huidige		Waarvan afvloeiing		Waarvan afvloeiing
			afvloeiing naar omgeving		naar Nijmegen		naar overig omgeving
			%	€	%	€	€
Lingewaard	46.182	€ 3.190.000	50%	€ 1.590.000	5%	€ 160.000	€ 1.430.000
Overbetuwe	47.394	€ 3.270.000	10%	€ 330.000	0,5%	€ 20.000	€ 310.000

\* Bestedingen per inwoner per jaar rekening houdend met inkomenselasticiteit (zie tabel 3.1) vermenigvuldigd met het inwonertal van de gemeente.

- De te verwachten ombuiging van de bestaande koopstromen heeft betrekking op zowel de huidige afvloeiing naar Nijmegen als op de afvloeiing naar elders in de regio. Er wordt verwacht dat grootschalige bouw-/tuinmarkt vooral in staat zal zijn de huidige afvloeiing naar de kern Nijmegen om te buigen, omdat deze consumenten reeds op Nijmegen gericht zijn voor hun bestedingen in tuincentra. In beperktere mate zal ook de overige regionale afvloeiing omgebogen kunnen worden. Tegelijk heeft het tuincentrumdeel van grootschalige bouw-/tuinmarkt minder regionale trekkracht dan het bouwmarktdeel. De procentuele ombuiging van de regionale koopstromen is in de tuinbranche daarom beperkter dan in de doe-het-zelfbranche. De verwachtingen hieromtrent zijn weergegeven in tabel 3.9.

<sup>12</sup> De omzet per m<sup>2</sup> wvo waarbij een gezonde bedrijfsexploitatie mogelijk is, zijnde de gemiddelde winkelomzet per m<sup>2</sup> wvo in Nederland van de doe-het-zelfbranche in 2015 volgens 'Omzetkengetallen 2015' van detailhandel.info.

**Tabel 3.9: Te verwachten ombuiging afvloeiing (zoals bepaald in tabel 3.14) door komst grootschalige bouw-/tuinmarkt Nijmegen**

Gemeente	Ombuiging van <i>huidige</i> afvloeiing naar Nijmegen		Ombuiging van <i>huidige</i> Afvloeiing naar regio		Totale ombuiging door bouw-/tuinmarkt
	%	€	%	€	€
Lingewaard	25%	€ 40.000	10%	€ 140.000	€ 180.000
Overbetuwe	25%	€ 10.000	10%	€ 30.000	€ 30.000

- Van de totale omzetclaim van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt op de regio zal € 210.000 (€ 180.000 + € 30.000) bereikt worden door ombuiging van de bestaande koopstromen vanuit de regio. Het eventuele effect van deze ombuiging komt vooral terecht in de gemeente Nijmegen. Aangezien er veel ruimte voor ontwikkeling is in de tuincentra in Deelregio Zuid (zie het Bouwstenenrapport), zullen de tuincentra in Nijmegen voldoende omzet kunnen blijven behalen voor economisch-duurzaam functioneren, waardoor geen winkels hoeven te sluiten en de gevolgen van bovenstaande omzetsombuiging niet structuurverstorend zijn.

**Tabel 3.10: Effect per gemeente van extra afvloeiing naar Nijmegen door komst grootschalige bouw-/tuinmarkt**

Gemeente	Aandeel in toevloeiing naar bouw-/tuinmarkt (%)	Aandeel in toevloeiing naar bouw-/tuinmarkt (€)	Omzet vanuit ombuiging koopstromen (zie tabel 3.9)	Extra afvloeiing naar Ressen (€)	Omzeteffect en % totaalaanbod
Lingewaard	75%	€ 180.000	€ 180.000	€ 53.600	89 m <sup>2</sup> wvo/ -3%
Overbetuwe	25%	€ 60.000	€ 30.000	€ 214.400	380 m <sup>2</sup> wvo /- 3%

\* Uitgaande van een gemiddelde omzet van € 599,-/m<sup>2</sup> wvo<sup>13</sup>

- Het overige deel van de omzetclaim, zijnde € 268.000 (€ 478.000.000 minus € 210.000) zal bereikt worden door het aantrekken van bestedingen die nu nog bij de tuincentra in de relevante gemeenten zelf worden gedaan. De omvang van het omzeteffect per gemeente is weergegeven in tabel 3.10.
- Ervan uitgaande dat dit omzeteffect zich evenredig zal spreiden over het bestaande aanbod van beide gemeenten, betekent dit dat er in de gemeente Lingewaard ca. 89 m<sup>2</sup> wvo aan overaanbod bestaat en in de gemeente Overbetuwe ca. 380 m<sup>2</sup> wvo aan overaanbod. Dit is ca. 3% van het aanbod in beide gemeenten. Hieruit kan worden herleid dat er in beide gemeenten een omzeteffect van -3% voor het tuincentrumaanbod wordt verwacht.

<sup>13</sup> De omzet per m<sup>2</sup> wvo waarbij een gezonde bedrijfsexploitatie mogelijk is, zijnde de gemiddelde winkelomzet per m<sup>2</sup> wvo in Nederland van de doe-het-zelfbranche in 2015 volgens 'Omzetkengetallen 2015' van detailhandel.info.

- Een dergelijk omzeteffect wordt doorgaans tot het ondernemersrisico gerekend en het is niet te verwachten dat de tuincentra in deze gemeenten niet meer economisch-duurzaam kunnen functioneren. De volgende omstandigheden maken namelijk dat deze bedrijven tot op zekere hoogte bestand zullen zijn tegen omzeteffecten in de tuincentra.
  - Als gevolg van de aantrekkende economie en de woningmarkt nemen ook de bestedingen in tuincentra toe.
  - Een deel van het tuincentrumaanbod in de regio bestaat uit zelfstandigen. Deze beschikken doorgaans al geruime tijd over een eigen pand en hebben daardoor relatief lage huisvestingslasten.
  - Ook kunnen zelfstandigen gemakkelijker de brancheverbreding of niches opzoeken, waardoor de omzet van de winkel niet meer geheel leunt op de tuinartikelen. Dit onderscheid wordt door winkeldataleverancier Locatus niet gemaakt, waardoor de oppervlaktes van deze winkels geheel tot de tuincentra gerekend zouden moeten worden. Het volledig toekennen van de oppervlaktes van deze winkels tot de tuincentra geeft daardoor een enigszins vertekend beeld.
  - Onder zelfstandige ondernemers is enige sprake van vergrijzing. Een deel van de winkels betreft ondernemers die 'de zaken afbouwen' in afwachting van opvolging of bedrijfsbeëindiging. Er worden daarbij kosten bespaard op bijvoorbeeld inkoop, personeel, investering, waardoor bij een lagere omzet nog voldoende winst gemaakt kan worden.
  - Verder beschikt de regio over een grootschalig tuincentrum (Intratuin Elst). Deze is veel bepalender voor de onderlinge concurrentieverhoudingen dan het, relatief gezien, kleinere tuincentrumdeel van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt.
- Als wordt ingezoomd op het tuincentrumaanbod in de gemeenten Lingewaard en Overbetuwe (tabel 3.11), moet worden geconcludeerd dat de ontwikkeling van een grootschalige bouw-/tuinmarkt geen effect zal hebben in deze gemeenten. Leegstand van tuincentra in de gemeenten Lingewaard en Overbetuwe is dan ook niet te verwachten.

**Tabel 3.11: Tuincentra gemeenten Lingewaard en Overbetuwe (Locatus, augustus 2017)**

<b>Gemeente</b>	<b>Bedrijfsnaam</b>	<b>Omvang (m<sup>2</sup> wvo)</b>	<b>Ligging</b>
Lingewaard	Helsen	1.200	Verspreide bewinkeling
	De Pas	800	Verspreide bewinkeling
	De Huyskweker	800	Verspreide bewinkeling
Overbetuwe	Intratuin	9.353	Grootschalige concentratie (Industrieweg Oost)
	Willemsen	1.696	Verspreide bewinkeling

### **Geen substantieel effect op overige detailhandel (in de gemeenten Lingewaard en Overbetuwe)**

- De effectanalyse in dit rapport concentreert zich op het winkelaanbod in de doe-het-zelfbranche en de tuincentra. In de marktruimteberekening (uit het Bouwstenenrapport) is uitgegaan van op elkaar afgestemde bronnen specifiek voor deze branches. De winkelomzet en bestedingen zijn afkomstig van detailhandel.info. Op de branchefafbakening van die bron zijn vervolgens de gegevens omtrent de omvang en samenstelling van het winkelaanbod – afkomstig van Locatus – afgestemd. Hiermee is een betrouwbaar en compleet beeld gegeven van de marktruimte voor specifiek het winkelaanbod in de doe-het-zelfbranche en in de tuincentra.
- In deze analysemethode zijn de bestedingen aan het nevenassortiment meegenomen. In tabel 2.1 in paragraaf 2.1 is uiteengezet wat moet worden verstaan onder nevenassortiment. Productgroepen als woninginrichting, keukens en -sanitair kunnen niet aangemerkt worden als branchevreemd voor bouwmarkten en tuincentra, omdat deze standaard onderdeel zijn van het assortiment van bouwmarkten en tuincentra. Daarbij wordt benadrukt dat de gehanteerde kengetallen betrekking hebben op de bestedingen *in* doe-het-zelfwinkels en tuincentra; het betreft nadrukkelijk niet bestedingen aan productgroepen. Hierdoor wordt in de analyse altijd de totale omzet van zowel het hoofd- als het nevenassortiment van winkels meegenomen.
- Bekend is dat ook andere winkelbranches doe-het-zelf- en tuinproducten verkopen (warenhuizen, woonwinkels e.d.). Als vermeld, is in de analysemethode de verkoop van het nevenassortiment (branchevreemde producten) verdisconteerd. Er wordt vervolgens geen nadere analyse uitgevoerd van de winkelbranches die deze producten als hoofdassortiment hebben. Omgekeerd wordt de verkoop van doe-het-zelf- en tuinproducten bij overige winkelbranches (branches waarvoor doe-het-zelf- en tuinproducten branchevreemd zijn) eveneens niet betrokken in de analyse.
  - Enerzijds wordt dit gedaan, omdat de omzetten die worden behaald doe-het-zelf- en tuinproducten in de uiteenlopende winkelbranches per saldo min of meer tegen elkaar 'weggestreept' kunnen worden.
  - Anderzijds betreft het branchevreemd assortiment van bouwmarkten en tuincentra voornamelijk de verkoop van nicheproducten en partijgoederen. Of het betreft koppelverkoop die in het verlengde ligt van het hoofdassortiment (bijvoorbeeld schoonmaakmiddelen bij schilderproducten). Consumenten zullen dan ook niet regulier voor het nevenassortiment een doe-het-zelfzaak of tuincentrum bezoeken. Vaker zullen zij deze producten in een 'impuls' aanschaffen bij de aankoop van doe-het-zelf- of tuinproducten.
- Hierdoor is de invloed van de verkoop van dit assortiment op de totale detailhandelsstructuur gering en is het niet nodig dit afzonderlijk mee te nemen in de analyse. Om deze redenen wordt overigens het tuincentrumdeel wel afzonderlijk meegenomen in de analyse, omdat het tuincentrum een volwaardig onderdeel is van een grootschalige bouw-/tuinmarkt.

### **Kwaliteit boven kwantiteit**

Zoals gebruikelijk in marktonderzoek, is de hiervoor aangegeven marktruimte het resultaat van berekeningen die gebaseerd zijn op meerdere aannames. Benadrukt wordt daarom dat niet alleen kwantitatieve aspecten moeten worden meegewogen bij winkelontwikkelingen, maar dat kwalitatieve overwegingen van hetzelfde of zelf groter belang zijn. Als bijvoorbeeld nieuwe winkelontwikkelingen, op een vanuit de structuur gezien 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 gerealiseerd en daar heeft de consument uiteindelijk het meeste baat bij. Het, in het kader van structuurverbeteringen, meer realiseren dan de berekende distributieve uitbreidingsruimte kan dus niet structuurverstrend zijn, zo lang de effecten per saldo positief zijn.

## **3.3 Conclusie**

### **Kwantitatieve behoefte**

Ten aanzien van de kwantitatieve behoefte zijn de conclusies als volgt.

- Op de beleidsmatig benoemde concentratiegebieden voor PDV/GDV in Deelregio Zuid is er afgerond 22.400 m<sup>2</sup> wvo (28.000 m<sup>2</sup> bvo) marktruimte (lees: kwantitatieve behoefte) in de **PDV-branches**, waartoe naast de woonbranche ook bouwmarkten en tuincentra behoren. Er is geen relevante, harde planvoorraad in Deelregio Zuid, daarom kan er niet worden voorzien in de geconstateerde behoefte. Wel is er maximaal 16.000 m<sup>2</sup> wvo (20.000 m<sup>2</sup> bvo) als 'zachte planvoorraad' (locatie Ressen) beschikbaar om in te zetten voor de beoogde grootschalige bouw- en tuinmarkt.
- Specifiek voor de doe-het-zelfbranche en tuincentra is er in Deelregio Zuid een kwantitatieve behoefte (marktruimte) aan ontwikkeling van 17.300 m<sup>2</sup> wvo. Dit is voldoende voor inpassing van de beoogde ontwikkeling van een grootschalige bouw-/tuinmarkt van circa 12.000 m<sup>2</sup> wvo (het bouwmarktdeel en het tuincentrumdeel samen).

### **Aanvaardbaarheid van de effecten**

Er wordt geconcludeerd dat de effecten van de beoogde ontwikkeling om de volgende redenen niet structuurverstrend zijn.

- Er is voldoende uitbreidingsruimte benaderd voor inpassing van de grootschalige bouw- en tuinmarkt.
- Voor alle winkels in de doe-het-zelfbranche en tuincentra (incl. de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt) blijft er dan ook voldoende omzet te behalen voor economisch-duurzaam functioneren. Leegstand als gevolg van de beoogde ontwikkeling is dan ook niet te verwachten. Er wordt geconcludeerd dat de beoogde ontwikkeling, niet structuurverstrend is voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat binnen het marktgebied.



- Uit de regionale effectenanalyse volgt dat de effecten van de beoogde ontwikkeling van het bouwmarktdeel van de grootschalige bouw-/tuinmarkt op de buurgemeenten beperkt (Lingewaard en Overbetuwe) zijn. Het omzeteffect vertegenwoordigt omgerekend een oppervlak van 310 tot 330 m<sup>2</sup> wvo (afhankelijk van de gemeente). Bouwmarkten concurreren vooral met andere bouwmarkten. Een effect op de speciaalzaken in doe-het-zelf wordt dan ook niet verwacht. Te meer, omdat deze speciaalzaken kunnen nu reeds kunnen concurreren met bouwmarkten in de omgeving.
- Sluiting van één van de bouwmarkten (Praxis, Gamma of Formido) wordt niet verwacht, omdat deze allen fors groter zijn dan 310-330 m<sup>2</sup> wvo.
- Gezien de omvang van het markteffect, is het mogelijk dat een breedpakketzaak deze gemeenten Lingewaard en Overbetuwe effect ondervindt. Het is echter de vraag of sluiting van een breedpakketzaak een direct gevolg is van de beoogde ontwikkeling. Het aanbod aan breedpakketzaken in Nederland neemt al decennia als gevolg van trends in consumentengedrag en/of pensionering van de eigenaren. Een eventuele sluiting van een winkel in het marktgebied zal daarom vooral het gevolg zijn van autonome ontwikkelingen, waar de beoogde ontwikkeling slechts een zijdelingse rol in speelt.
- Uit de regionale effectenanalyse volgt dat de effecten van de beoogde ontwikkeling van het tuincentrumdeel op de gemeenten Lingewaard en Overbetuwe beperkt zijn (-3%). De kans op sluiting van een tuincentrum is dan ook nihil.

## 4. LOCATIEVERKENNING

In dit hoofdstuk worden de potentiële locaties binnen het marktgebied van de beoogde ontwikkeling beoordeeld die redelijkerwijs geschikt zouden kunnen zijn voor de vestiging van een grootschalige bouw-/tuinmarkt.

### 4.1 Kwaliteiten en knelpunten mogelijke locaties

Onderstaand worden beknopt de kwaliteiten en knelpunten van de verschillende werklocaties als potentiële locatie voor een grootschalige bouw-/tuinmarkt opgesomd. Daarbij zijn de vetgedrukte knelpunten doorslaggevend voor het (op kortere termijn) niet kunnen inpassen van de grootschalige bouw-/tuinmarkt. Navolgende kaart (figuur 4.2) geeft de onderzochte locaties aan.

#### Beoordelingsaspecten

De locaties worden onderstaand nader beoordeeld op de volgende aspecten:

- De ruimtelijke en planologische inpassing:
  - Is de ontwikkeling qua vierkante meters fysiek inpasbaar?
  - Is de vestiging van een grote bouwmarkt planologisch mogelijk?
  - Is de vestiging van een grote bouwmarkt beleidsmatig passend?
  - Zijn er belemmeringen bijvoorbeeld op het gebied van milieu en archeologie?
  - Wat zijn de effecten op de ruimtelijke kwaliteit van het gebied?
- De bereikbaarheid inclusief verkeersaanpassingen:
  - Is de ontsluiting voor de bouwmarkt op de locatie verkeerskundig te realiseren?
  - Zo ja, welke verkeerskundige maatregelen zijn daar voor nodig?
- Geschiktheid van de locaties in de tijd (procedures, bouw en civiele ingrepen):
  - Kan binnen drie jaar gestart worden met de bouw?
- Situering ten opzichte van het marktgebied:
  - Hoeveel consumenten kunnen de locatie per auto bereiken binnen 20 minuten?

**Figuur 4.2** Overzicht onderzochte locaties



<b>Nijmegen Ressen Vlek 14</b>	
<p><b>Kwaliteiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Goede bereikbaarheid van het marktgebied via A15 en A325</li> <li>• Met beperkte aanpassingen is de bestaande infrastructuur toereikend voor de afwikkeling van het bestemmingsverkeer</li> <li>• Er zijn geen nadelige effecten voor fiets en/of OV</li> <li>• Ontsloten via de lokale hoofdwegstructuur</li> <li>• Voldoende ruimte om grootschalige winkel optimaal in te passen.</li> <li>• Direct beschikbaar (<i>eigendom Nijmegen</i>).</li> <li>• Aansluiting op te ontwikkelen Landschapszone, waar de realisatie van leisuurevoorzieningen mogelijk lijkt.</li> <li>• De locatie is goed bereikbaar voor bewoners van de gehele gemeente Nijmegen. Ook Overbetuwe, Beuningen en Lingewaard bevinden zich binnen acceptabele reisafstand.</li> <li>• De locatie kent een centrale ligging in het gebied met veel woningbouw en een groeiend consumenten-</li> </ul>	<p><b>Knelpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Afstand tot zuidelijk deel regio</li> <li>• Geen bestaand winkelgebied</li> <li>• Geen ligging in bestaand stedelijk gebied (bestemming Agrarisch)</li> <li>• Risico's t.a.v. noodzaak aanpassing Bestemmingsplan. Verder geen grote bijzonderheden.</li> </ul>

<p>tendraagvlak . De locatie wordt als GDV-locatie als waardevol beschouwd.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aangemerkt door stedelijke regio en gemeente Nijmegen als ontwikkellocatie (toekomstig stedelijk gebied, vestiging detailhandel).</li> <li>• Momenteel wordt het Regionaal Programma Werklocaties (RPW) voorgelegd aan Colleges en Raden in de regio. Het RPW bevat de keuzes die de gemeenten in de regio Arnhem-Nijmegen maken voor het in balans brengen van vraag en aanbod naar werklocaties. Specifiek wordt ingegaan op 'perifere detailhandel'. Uit onderzoek blijkt dat er in de zuidflank marktruimte is voor perifere detailhandel. De locatie Ressen is als "zacht plan" opgenomen in het RPW. Ressen staat op oranje (on hold, tenzij...) wat betekent dat de locatie geschikt bevonden is voor perifere detailhandel, maar dat er nog een gesprek loopt met de Provincie over de locatie. Voor de locatie Ressen geldt dat er vanuit Nijmeegs perspectief in beleidsmatige zin continuïteit zit in de gewenste bestemming.</li> <li>• Met de aanleg van de ovatonde (overtonde) op de Prins Mauritssingel is rekening gehouden met het verwerken van grootschalige verkeersbewegingen.</li> </ul>	
--	--

<b>De Grift Vlek 17 (Noord)</b>	
<p><b>Kwaliteiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Goede bereikbaarheid van het marktgebied via A15 en A325</li> <li>• Centrale ligging in het Middengebied (gebied met veel woningbouw en een groeiend consumentendraagvlak)</li> <li>• De locatie biedt voldoende ruimte voor de fysieke inpassing. De ontwikkellocatie is ca. 26 ha groot. Ca. 7 ha is particulier eigendom.</li> <li>• De locatie is een verrommeld gebied met deels agrarisch gebruik en verspreide bedrijven. Een stedelijke ontwikkeling/bouwmarkt biedt kansen om de ruimtelijke kwaliteit te verbeteren. De locatie biedt gezien de landschappelijke context voldoende mogelijkheden voor een adequate ruimtelijke inpassing</li> <li>• Enkele winkels in omgeving (o.a. Kluswijs en Bristol), echter versnipperd gesitueerd.</li> </ul>	<p><b>Knelpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Afstand tot zuidelijk deel regio</li> <li>• Geen bestaand winkelgebied</li> <li>• Niet benoemd als te ontwikkelen winkelgebied in gemeentelijk en regionaal beleid</li> <li>• Huidige bestemming: Agrarisch. bestemmingsplan dient te worden gewijzigd. De locatie is in de structuurvisie opgenomen als grootschalige logistiek met modern gemengd, hoogwaardig en kleinschalige bedrijvigheid. Een bouwmarkt past niet direct in dit profiel<sup>14</sup></li> <li>• In de Beslisnotitie is bedrijventerrein de Grift nu niet opgenomen als mogelijke locatie voor perifere detailhandel. In het kader van het RPW moet nog besluitvorming plaatsvinden. Nijmegen ziet een risico in het opvoeren van De Grift als perifere detailhandelslocatie, omdat dit niet eerder met de regio besproken is.</li> </ul>

<sup>14</sup> NB: In 2016 heeft de RvS het bestemmingsplan voor grootschalige logistiek vernietigd verklaard met verwijzing naar het regionale overaanbod bedrijventerreinen en het RPB 2011-2013

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Direct gelegen aan afslag A15 en mogelijk zicht vanaf de snelweg realiseerbaar .</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De locatie is niet benoemd als locatie voor detailhandel door Nijmegen en/of Regio (Regionaal Programma Detailhandel). Deze is bestemd voor bedrijvigheid</li> <li>• De locatie kent een hoge archeologische verwachtingswaarde. Gezien het agrarisch gebruik worden de milieukundige risico's (bodemverontreiniging) als laag ingeschat</li> <li>• Direct beschikbaar (eigendom Nijmegen); kosten bouw- en woonrijpmaken in grondexploitatie voorzien m.u.v. kosten infrastructuur buiten exploitatiegebied.</li> <li>• <b>De ontsluiting van de bouwmarkt is te realiseren met aanpassing van de bestaande infrastructuur. Meerdere kruispunten dienen te worden heringericht.</b></li> <li>• <b>Lokale bereikbaarheid matig vanuit zuidelijke richting door knip in Griftdijk.</b></li> <li>• Risico's t.a.v. noodzaak aanpassing bestemmingsplan en significante aanpassingen infrastructuur voorzien met bijbehorende procedures en inspraak.</li> </ul>
--	--

De Grift Vlek 17 (Zuid)	
<p><b>Kwaliteiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Redelijke regionale bereikbaarheid via A15 (en A325)</li> <li>• De locatie is goed bereikbaar voor bewoners van de gehele gemeente Nijmegen. Ook Overbetuwe, Beuningen en Lingewaard bevinden zich binnen acceptabele reisafstand.</li> <li>• De locatie biedt voldoende ruimte voor de fysieke inpassing. De ontwikkellocatie is ca. 8 ha groot.</li> <li>• Direct beschikbaar (<i>eigendom Nijmegen</i>).</li> <li>• Er zijn geen archeologische waarden van betekenis aanwezig. Het gebied is reeds gesaneerd, waarmee er geen milieukundige risico's (bodemverontreiniging)resteren. Eventuele noodzakelijk te nemen maatregelen zijn reeds in de exploitatie verdisconteerd.</li> <li>• De locatie is een verrommeld gebied met deels agrarisch gebruik en verspreide bedrijven. Een stedelijke ontwikkeling/bouwmarkt biedt kansen om de ruimtelijke kwaliteit te verbeteren.</li> </ul>	<p><b>Knelpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Huidige bestemming: Agrarisch. Bestemmingsplan dient te worden gewijzigd. De locatie is in de structuurvisie opgenomen als grootschalige logistiek met, hoogwaardig en kleinschalige bedrijvigheid. Een bouwmarkt past niet direct in dit profiel.</li> <li>• In de Beslisnotitie is bedrijventerrein de Grift nu niet opgenomen als mogelijke locatie voor perifere detailhandel. In het kader van het RPW moet nog besluitvorming plaatsvinden. Nijmegen ziet een risico in het opvoeren van de Grift als detailhandelslocatie omdat dit niet eerder met de regio besproken is.</li> <li>• <b>De ontsluiting van de bouwmarkt is te realiseren na aanpassing van de bestaande infrastructuur. Meerdere kruispunten dienen te worden heringericht. Noodzakelijke herinrichting van tenminste twee kruispunten (Griftdijk – Stationsstraat en de aansluiting met de A15.</b></li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Lokale bereikbaarheid matig vanuit zuidelijke richting door knip in Griftdijk.</b></li> <li>• Risico's t.a.v. noodzaak aanpassing bestemmingsplan en significante aanpassingen infrastructuur voorzien met bijbehorende procedures en inspraak.</li> <li>• Gefragmenteerd eigendom, onduidelijk profiel</li> <li>• Niet benoemd als te ontwikkelen winkelgebied in gemeentelijk en regionaal beleid</li> <li>• Geen ruimte voor verbetering afwikkeling verkeersproductie grootschalige bouw-/tuinmarkt.</li> <li>• Op afstand gelegen van afrit A15 (geen zichtlocatie)</li> </ul>
--	---

<b>Nijmegen Mercuriuspark</b>	
<b>Kwaliteiten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Redelijke bereikbaarheid via A73 en lokale hoofdwegennetwerk</li> <li>• Redelijke bereikbaarheid vanuit Nijmegen-Noord en het Middengebied</li> <li>• Winkels in PDV- branche op terrein (Karwei)</li> <li>• Mogelijkheid tot bijdrage herstructurering/herverkaveling van het terrein</li> <li>• Beleidsmatig is vestiging PDV-aanbod mogelijk</li> <li>• Gemengde bestemming, op delen perifere detailhandel mogelijk</li> </ul>	<b>Knelpunten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Geen kavels van voldoende omvang aanwezig na herstructurering gebied</b></li> <li>• Niet aan of bij snelweg gelegen</li> <li>• Excentrische ligging t.o.v. marktgebied</li> </ul>

<b>Nijmegen Bijsterhuizen</b>	
<b>Kwaliteiten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Goede bereikbaarheid A73 en A326</li> <li>• Nabijheid Woondrome Wijchen, echter gescheiden door spoor</li> <li>• Nabijheid tuincentrum</li> </ul>	<b>Knelpunten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Geen pand/kavel met zichtlocatie van voldoende omvang meer beschikbaar</b></li> <li>• Grote afstand tot nieuwbouw woongebieden van de Waalsprong</li> <li>• Geen bestaand winkelgebied, of winkels op terrein aanwezig</li> <li>• Geen toename consumentendraagvlak in omgeving</li> <li>• Bedrijventerrein bedoeld voor bedrijvigheid in zwaardere milieucategorieën (bedrijfsbestemming met uitsluitend ondergeschikte productiegebonden detailhandel)</li> </ul>

<b>Wijchen Bijsterhuizen</b>	
<b>Kwaliteiten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beschikbaarheid kavel van voldoende omvang</li> <li>• Goede bereikbaarheid A73, A326 en N324</li> </ul>	<b>Knelpunten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grote afstand tot nieuwbouw woongebieden van de Waalsprong</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nabijheid Woondrome Wijchen, echter gescheiden door spoor</li> <li>• Nabijheid tuincentrum</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geen bestaand winkelgebied, of winkels op terrein aanwezig</li> <li>• Geen toename consumentendraagvlak in omgeving</li> <li>• Bedrijventerrein bedoeld voor bedrijvigheid in zwaardere milieucategorieën (bedrijfsbestemming met uitsluitend ondergeschikte productiegebonden detailhandel)</li> <li>• <b>Locatie is alleen bereikbaar via het bedrijventerrein</b></li> </ul>
--	--

<b>Nijmegen Winkelsteeg</b>	
<p><b>Kwaliteiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Redelijk bereikbaar via A73 en N326 vanuit regio en redelijk ontsloten via lokale hoofdwegenstructuur</li> <li>• Centraal tussen grotere woongebieden</li> <li>• Aanwezigheid bouwmarkt Gamma op korte afstand</li> </ul>	<p><b>Knelpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Geen pand/kavel van voldoende omvang aanwezig</b></li> <li>• Grote afstand tot nieuwbouw woongebieden van de Waalsprong</li> <li>• Geen toename consumentendraagvlak in omgeving</li> <li>• Bedrijfsbestemming met uitsluitend ondergeschikte productiegebonden detailhandel</li> </ul>

<b>Elst De Aam</b>	
<p><b>Kwaliteiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kavel van voldoende omvang wellicht op termijn beschikbaar</li> <li>• Redelijk bereikbaar via A73 en N326 vanuit regio en redelijk ontsloten via lokale hoofdwegenstructuur</li> <li>• Centraal in Middengebied en nabij grotere woningbouwlocaties</li> <li>• Ander perifeer winkelaanbod op bedrijventerrein aanwezig</li> <li>• Bedrijfsbestemming, maar wel op grote delen van het plangebied volumineuze detailhandel (waaronder bouwmarkt) tot max. 1.500 m<sup>2</sup> toegestaan</li> </ul>	<p><b>Knelpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Op dit moment geen kavel van voldoende omvang beschikbaar</b></li> <li>• Afstand tot zuidelijk deel regio</li> <li>• Matige toegankelijkheid vanaf hoofdwegenstructuur</li> <li>• Beperkte ruimtelijke relatie met aanwezig perifeer winkelaanbod</li> </ul>

<b>Bemmel/Huissen Pannenhuis 1 (voormalig veilingterrein)</b>	
<p><b>Kwaliteiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beschikbaarheid kavel van voldoende omvang (4,45 ha)</li> <li>• De locatie betreft een bestaande bebouwing met langdurige leegstand. De invulling met een bouwmarkt biedt onder voorwaarden van sloop een kans voor een verbetering van de ruimtelijke kwaliteit.</li> <li>• Redelijk bereikbaar via A325 en verlengde A15 vanuit Middengebied en Liemers</li> <li>• Redelijk korte afstand tot grote woningbouwlocaties</li> <li>• Aanwezigheid andere perifere winkels op korte afstand (bouwmarkt, woonwinkels)</li> <li>• Vestiging grootschalige detailhandel bestemmingsplanmatig via afwijking mogelijk</li> </ul>	<p><b>Knelpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De locatie biedt ruimte voor de fysieke inpassing na sloop.</li> <li>• Huidige bestemming: Tuinbouwveiling. In het voorontwerpbestemmingsplan bedrijventerreinen Veegplan heeft het perceel de bestemming Bedrijventerrein (zonder de aanduiding 'detailhandel grootschalig' ). Dit bestemmingsplan ligt nu ten behoeve van inspraak gedurende 6 weken ter inzage (tot 6 april). In het geldend bestemmingsplan heeft dit perceel de specifieke bestemming 'Tuinbouwveiling' .</li> <li>• In de Beslisnotitie is het Veilingterrein niet opgenomen als mogelijk locatie voor perifere detailhandel.</li> <li>• De locatie is niet aangewezen als locatie voor detailhandel door gemeente Lingewaard en/of Regio ( Regionaal Programma Detailhandel).</li> <li>• Onbekend is of het gebied een archeologische verwachtingswaarde kent. Gezien het bedrijfsmatige gebruik zijn er milieukundige risico's.</li> <li>• De ontsluiting van de bouwmarkt is te realiseren na aanpassing van de bestaande infrastructuur. Binnen de bebouwde kom van Huissen dienen twee rotondes te worden aangepast en zijn er maatregelen nodig in het weggedeelte Karstraat (Nijverheidsstraat-A15).</li> <li>• De verminderde verkeersafwikkeling op de Karstraat heeft ook een negatief effect op de afwik-</li> </ul>



	<p>keling van fietsverkeer en busverbindingen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onbekend, in verband met risico's t.a.v. sloop, milieurisico's (asbest, verontreinigingen), significante en complexe aanpassingen infrastructuur voorzien met bijbehorende procedures en inspraak.</li> <li>• Niet direct beschikbaar (<i>eigendommen particulier</i>).</li> <li>• <b>De locatie is minder goed bereikbaar voor bewoners in vergelijking met De Grift en Resen. De locatie bedient slechts een klein gedeelte van de gemeente Nijmegen.</b></li> </ul>
--	--

<b>Bemmel/Huissen Pannenhuis 2</b>	
<p><b>Kwaliteiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mogelijk beschikbaarheid kavel van voldoende omvang</li> <li>• Redelijk bereikbaar via N325 en verlengde A15 vanuit Middengebied en Liemers</li> <li>• Redelijk korte afstand tot grote woningbouwlocaties</li> <li>• Aanwezigheid andere perifere winkels op enige afstand (bouwmarkt, woonwinkels)</li> <li>• Vestiging grootschalige detailhandel bestemmingsplanmatig via afwijking mogelijk</li> </ul>	<p><b>Knelpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Afstand tot zuidelijk deel regio</li> <li>• Toegankelijkheid over bestaand bedrijventerrein</li> <li>• <b>Decentrale ligging in ten opzichte van bevolgingsconcentraties marktgebied</b></li> </ul>

<b>Bemmel Houtakker 2</b>	
<p><b>Kwaliteiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Goed bereikbaar via N325 en (verlengde) A15 vanuit Middengebied en Liemers</li> <li>• Redelijk korte afstand tot grote woningbouwlocaties</li> <li>• Nabijheid tot Bemmel-centrum</li> </ul>	<p><b>Knelpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Geen geschikte kavel van voldoende omvang aanwezig (uit te geven delen bedoeld voor meer kleinschalige bedrijvigheid, overige uitgifte on hold)</b></li> <li>• Afstand tot zuidelijk deel regio</li> <li>• Bedrijfsbestemming (uitsluitend productiegebonden detailhandel, met uitzondering van detailhandel in voedings- en genotmiddelen)</li> </ul>

<b>Beuningen Schoenaker</b>	
<p><b>Kwaliteiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Redelijke bereikbaar via A73 vanuit Nijmegen</li> <li>• Aanwezigheid cluster van andere perifere winkels (De Heuve)</li> </ul>	<p><b>Knelpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Geen panden/kavels van voldoende omvang beschikbaar</b></li> <li>• Grote afstand tot nieuwbouw woongebieden van de Waalsprong</li> <li>• Geen toename consumentendraagvlak in directe omgeving</li> <li>• Geen directe ruimtelijke relatie met andere perifere winkels (De Heuve)</li> <li>• Bedrijfsbestemming</li> </ul>

<b>Park 15 (gem. Overbetuwe)</b>	
<p><b>Kwaliteiten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Redelijke regionale bereikbaarheid via A15 (en A325)</li> <li>• Goed zicht vanaf A15 wellicht mogelijk (afhankelijk van kavel)</li> </ul>	<p><b>Knelpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Afstand tot zuidelijk deel regio</li> <li>• Slecht bereikbaar voor consumenten</li> <li>• Geen bestaand winkelgebied</li> <li>• Bedrijventerrein gericht op grootschalige logistieke bedrijvigheid</li> <li>• Niet benoemd als te ontwikkelen winkelgebied in gemeentelijk en regionaal beleid (bedrijfsbestemming, alleen detailhandel in auto's, boten, en caravans mogelijk evenals ter plekke geproduceerde goederen. Geen vrijstellingsbepalingen voor andere detailhandel)</li> <li>• <b>Decentrale ligging in ten opzichte van bevolgingsconcentraties marktgebied</b></li> </ul>

## 4.1 Meest geschikte locatie

### Locaties in het zoekgebied

Van de voorgaand onderzochte locaties in het zoekgebied valt een aantal locaties af:

- Bommel Houtakker 2 valt af, omdat fysieke inpassing niet mogelijk is.
- Voor Elst (De Aam)
- dat er op afzienbare termijn (2013-2025) geen kavels van voldoende omvang uitgegeven worden. Op termijn ontstaan hier misschien wel mogelijkheden, maar dan scoort de locatie relatief matig op het aspect toegankelijkheid.
- Dit laatste geldt ook voor de locaties Pannenhuis 1 en Pannenhuis 2. Beide locaties liggen ook aan de rand van het zoekgebied, evenals Park 15. Dit nog te ontwikkelen bedrijventerrein is bovendien beleidsmatig niet benoemd als locatie voor (perifere) detailhandel anders dan auto's, boten en caravans (zeer volumineus).
- Voor alle vier laatst genoemde locaties geldt verder dat verwacht mag worden dat de vestiging van een grootschalige bouw-/tuinmarkt vanwege het beperkte consumentendraagvlak in de directe marktgebied (de kernen Elst, Bommel en/of Huissen) een negatief effect zou kunnen hebben op de aanwezige bouwmarkten (en in mindere mate tuincentra), tenzij dit aanbod op zeer korte afstand en in het zicht van de grootschalige zaak gelegen is. In dat laatste geval kan het bestaande aanbod profiteren van de aantrekkingskracht van de nieuwe zaak op bezoekers van verder weg. Dit geldt bijvoorbeeld voor Pannenhuis (Praxis gelegen langs N839).
- Van de onderzochte locaties in het zuidelijke deel van het marktgebied vallen Beuningen-Schoenaker, Nijmegen Bijsterhuizen, Nijmegen Winkelsteeg en Nijmegen Mercuriuspark af, omdat de beschikbare kavels te klein zijn voor de vestiging van een grootschalige bouw-/tuinmarkt. Blijft Wijchen-Bijsterhuizen over. Het voordeel van deze locatie is de nabijheid van de bestaande bebouwing van Nijmegen en Wijchen. Deze woongebieden worden echter al bediend door meerdere bouwmarkten en tuincentra in de stad en omgeving (of gaan dat worden na realisatie van het Mercuriuspark).

### Conclusie: Ressen meest geschikte locatie

De vier resterende locaties zijn Ressen, de Grift-Noord, De Grift-Zuid en het Veilingterrein Huissen. Wanneer de locaties tegen elkaar worden afgezet blijkt dat Ressen de meest geschikte locatie is. De andere locaties zijn om de volgende redenen ongeschikt om te voorzien in de behoefte aan een grootschalige bouw-/tuinmarkt:

- De bestemming van het Veilingterrein Huissen staat inpassing van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt niet toe. Een eerder poging tot wijziging van de bestemming is gestrand bij de Raad van State.
- In het beleid van de regio is uitsluitend de locatie Ressen aangewezen als opvanglocatie voor PDV (waaronder een grootschalige bouw-/tuinmarkt), terwijl de locaties De Grift Noord, De Grift Zuid en Veilingterrein Huissen niet als zodanig zijn aangemerkt.

- De verkeersafwikkeling, OV- en fietsbereikbaarheid levert belemmeringen op voor de locaties De Grift Noord, De Grift Zuid en Veilingterrein Huissen. Alleen met forse ingrepen is een goede verkeersafwikkeling mogelijk. Terwijl de ontsluiting van de locatie Ressen reeds ingesteld is op een grote verkeerstoename.
- De locatie Veilingterrein Huissen relatief slecht bereikbaar voor bewoners in vergelijking met De Grift (Noord en Zuid) en Ressen. De locatie ligt decentraal t.o.v. bevolkingsconcentraties in het marktgebied. Ook is er een beperkt consumentendraagvlak in de directe omgeving. Daarbij wordt de commerciële waarde als GDV-locatie als twijfelachtig beoordeeld in verband met het ontbreken van een zichtlocatie en het geringe inwonertal van het marktgebied.

### **Locatie Ressen**

In het kader van de Ladder en duurzaam ruimtegebruik zijn in onderhavige rapportage alle mogelijkheden verkend voor inpassing van de grootschalige bouw- en tuinmarkt binnen bestaand stedelijk gebied. Uit de locatiescan blijkt dat de potentiële locaties allen ongeschikt zijn om te voorzien in de geconstateerde behoefte aan een grootschalige bouw-/tuinmarkt. Zodoende is het wenselijk te voorzien in deze behoefte buiten bestaand stedelijk gebied. Uit de locatieverkenning komt naar voren dat de locatie Ressen op alle relevante aspecten (in potentie) goed scoort, waardoor deze geschikt is voor inpassing van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt.

## 5. CONCLUSIE / LADDER VOOR DUURZAME VERSTEDELIJ KING

### 5.1 Conclusie

De eindconclusie van de analyse is dat de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt inspeelt op de behoefte en een aanwinst is voor Nijmegen. Eventuele effecten zijn niet structuurverstorend voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat binnen het marktgebied.

- Met de beoogde ontwikkeling van een grootschalige bouw-/tuinmarkt wordt ingespeeld op de behoefte van consumenten aan service, comfort en ruime keuze in een fysieke winkel (mede als reactie op de e-commerce).
- Er is (ruim) voldoende kwantitatieve behoefte (marktruimte) in de doe-het-zelfbranche en tuincentra in Deelregio Zuid<sup>15</sup>
- De ontwikkeling is een aanwinst voor de voorzieningenstructuur van Nijmegen en de regio, want in het marktgebied is het beoogde concept – de combinatie van een grootschalige bouwmarkt met tuincentrum en een drive-in – nog niet aanwezig.
- Verder zal de beoogde ontwikkeling van grootschalige bouw-/tuinmarkt positief zijn voor het project de Waalsprong. In dit nieuwe stadsdeel van Nijmegen worden in verschillende deelgebieden in totaal circa 13.000 woningen gebouwd. Jaarlijks komen er gemiddeld 550 woningen bij. Het is wenselijk dat het voorzieningenpakket in het gebied aansluit bij het toekomstig inwonertal.
- Realisatie van de beoogde ontwikkeling kan mogelijk enig omzeteffect hebben op het doe-het-zelf- en tuincentrumaanbod binnen het marktgebied, maar de omvang van het effect is zeer beperkt en past binnen een normale ontwikkeling in de concurrentieverhoudingen.

### 5.2 Behoefte

In het navolgende worden de argumenten en overwegingen gegeven bij de conclusie de beoogde ontwikkeling voorziet in een behoefte.

#### Kwalitatieve behoefte

De beoogde ontwikkeling voorziet om de volgende redenen in de kwalitatieve behoefte van de consument.

- Het veranderende consumentengedrag heeft invloed op de doe-het-zelf- en tuinbranche. De klant vraagt om een breder en dieper assortiment, meer service in de winkel en meer winkelcomfort (ruime gangpaden, lage schappen, fraaie productpresentatie).

---

<sup>15</sup> Deelregio Zuid: Beuningen, Berg en Dal, Druten, Heumen, Mook en Middelaar, Nijmegen en Wijchen.

De beoogde ontwikkeling voorziet in deze behoeften van de consument door middel van schaalvergroting. Dit ontwikkeling is dan ook een reactie op het bestaande doe-het-zelfaanbod en het is tevens een reactie op de groei van e-commerce.

- De nieuwste vestigingen van grootschalige bouw-/tuintmarkt in Nederland hebben een grootschalig oppervlak. Deze winkels beschikken naast het bouwmarktgedeelte over een tuincentrumdeel en een drive-in. Het grootschalige oppervlakte is nodig om een breed en diep assortiment te voeren en de artikelen optimaal te kunnen presenteren. De grootschalige bouw-/tuintmarkten onderscheiden zich ten opzichte van andere bouwmarkten door de aanwezigheid van een drive-in waar klanten de aankopen direct vanuit het schap in hun voertuig kunnen plaatsen.
- Van belang is verder dat er momenteel sprake is van een sterke opleving van de woningmarkt (bronnen Rabobank, ABN AMRO Bank, NVM, CBS etc.). Mede als gevolg daarvan trekt ook de bouw en verbouw van woningen weer sterk aan. Zo meldt het Economisch Instituut voor de Bouw dat de orderportefeuilles van aannemers op hetzelfde volume zitten als op het hoogtepunt van voor de crisis (AD, 15 juni 2017). De aantrekkende woningmarkt is positief voor de bestedingen aan doe-het-zelfartikelen. Het CBS meet dan ook een sterke omzetplus in de branchegroep doe-het-zelf, keukens en vloeren. In de eerste drie maanden van 2017 was de omzet significant hoger (resp. +10,1%, +8,5% en +9,1%) dan in dezelfde maanden vorig jaar. De stijging ligt fors boven de omzetstijging van de non-foodsector als geheel.
- Een gunstige bijkomstigheid is dat negatieve omzeteffecten van e-commerce relatief beperkt blijven in de doe-het-zelfbranche. Slechts 1,5% van de omzet in de doe-het-zelfbranche verloopt buiten de fysieke winkels om.
- De beoogde komst van grootschalige bouw-/tuintmarkt naar Nijmegen heeft een positief effect op de consumentenverzorging in de regio, door een nog ontbrekend, grootschalig winkelconcept aan het huidige aanbod toe te voegen. Het vormt een welkome aanvulling op het huidige aanbod in het marktgebied (gemeenten: Beuningen, Berg en Dal, Druten, Heumen, Lingewaard, Mook en Middelaar, Nijmegen, Overbetuwe en Wijchen) dat uitsluitend bestaat uit reguliere en/of kleinschalige bouwmarkten en doe-het-zelfspeciaalzaken.
- De verwachting is dat komst van een nieuwe grootschalige bouw-/tuintmarkt – met een zeer ruim assortiment en een aantrekkelijke prijsstelling – zal zorgen voor een opleving van het doe-het-zelfen in de regio. Hierbij kopen consumenten de 'bulk' bij de bouwmarkt. Voor specialistisch productaanbod en specialistische service (waaronder installatie) zal een deel van de consumenten de speciaalzaak (vaak om-de-hoek) bezoeken, waardoor de gehele sector kan profiteren van de vernieuwing in de markt door de komst van de nieuwe aanbieder. Ervaringen elders laten ook zien dat de doe-het-zelfsector profiteert van de komst van grootschalige bouw-/tuintmarkt, want In Amsterdam hebben drie (relatief grote) speciaalzaken in doe-het-zelf zich gevestigd in de directe nabijheid van de recent geopende grootschalige bouw-/tuintmarkt om daar te kunnen profiteren van de aantrekkingskracht van grootschalige bouw-/tuintmarkt (PropertyNL, 14 juni 2017). Het betreft een groot- / detailhandel in gereedschappen en ijzer- en metaalwaren, een groot- / detailhandel in vloeren en

aanverwante artikelen en een groot- / detailhandel in woningtextiel, gordijnstoffen en vloerbedekking. Productgroepen die ook aanwezig zijn bij grootschalige bouw-/tuinmarkt, maar desondanks zien de speciaalzaken marktkansen juist in de buurt van grootschalige bouw-/tuinmarkt.

### **Kwantitatieve behoefte**

Ten aanzien van de kwantitatieve behoefte zijn de conclusies als volgt.

- Uit de Beslisnotitie blijkt dat er op de beleidsmatig benoemde concentratiegebieden in Regio Zuid ca. 28.000 m<sup>2</sup> bvo aan onderaanbod bestaat aan PDV-branches, waartoe ook bouwmarkten en tuincentra behoren. De harde planvoorraad in de concentratiegebieden in Deelregio Zuid (0 m<sup>2</sup>) volstaat niet om de marktruimte tot 2020 voor deze concentratiegebieden te faciliteren. Van de marktruimte (lees; kwantitatieve behoefte) wordt 20.000 m<sup>2</sup> bvo ingezet voor de beoogde grootschalige bouw- en tuinmarkt. De conclusie is dat er in kwantitatieve behoefte bestaat aan een grootschalige bouw- en tuinmarkt en dat de bestaande planvoorraad niet in deze behoefte kan voorzien.
- In de relevante regio is marktruimte of een behoefte aan ontwikkeling in de doe-het-zelfbranche en tuincentra van afgerond 17.300 m<sup>2</sup> wvo.
- Dit is voldoende voor inpassing van de beoogde ontwikkeling van een grootschalige bouw-/tuinmarkt van circa 12.000 m<sup>2</sup> wvo (het bouwmarktdeel en het tuincentrumdeel samen).

### **5.3 Aanvaardbaarheid van de effecten**

Er wordt geconcludeerd dat de eventuele ruimtelijke effecten als gevolg van de beoogde ontwikkeling niet structuurverstorend zijn voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat. Bij deze conclusie zijn de volgende overwegingen van belang.

- Er is voldoende marktruimte voor ontwikkeling (kwantitatieve behoefte) in de doe-het-zelfbranche en tuincentra.
- Voor alle winkels in de doe-het-zelfbranche en tuincentra (incl. de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt) blijft er dan ook voldoende omzet te behalen voor economisch-duurzaam functioneren. Leegstand als gevolg van de beoogde ontwikkeling is dan ook niet te verwachten. Er wordt geconcludeerd dat de beoogde ontwikkeling niet structuurverstorend is voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat binnen het marktgebied.
- Uit de regionale effectenanalyse volgt dat de effecten van de beoogde ontwikkeling van het bouwmarktdeel van de grootschalige bouw-/tuinmarkt op de buurgemeenten beperkt (Lingewaard en Overbetuwe) zijn. Het omzeteffect vertegenwoordigt omgerekend een oppervlak van 310 tot 330 m<sup>2</sup> wvo (afhankelijk van de gemeente). Bouwmarkten concurreren vooral met andere bouwmarkten. Een effect op de speciaalzaken in doe-het-zelf wordt dan ook niet verwacht. Te meer, omdat deze speciaalzaken kunnen nu reeds kunnen concurreren met bouwmarkten in de omgeving.

- Sluiting van één van de bouwmarkten (Praxis, Gamma of Formido) wordt niet verwacht, omdat deze allen fors groter zijn dan 310-330 m<sup>2</sup> wvo.
- Gezien de omvang van het markteffect, is het mogelijk dat een breedpakketzaak deze gemeenten Lingewaard en Overbetuwe effect ondervindt. Het is echter de vraag of sluiting van een breedpakketzaak een direct gevolg is van de beoogde ontwikkeling. Het aanbod aan breedpakketzaken in Nederland neemt al decennia als gevolg van trends in consumentengedrag en/of pensionering van de eigenaren. Een eventuele sluiting van een winkel in het marktgebied zal daarom vooral het gevolg zijn van autonome ontwikkelingen, waar de beoogde ontwikkeling slechts een zijdelingse rol in speelt.
- Uit de regionale effectenanalyse volgt dat de effecten van de beoogde ontwikkeling van het tuincentrumdeel van de beoogde ontwikkeling op de gemeenten Lingewaard en Overbetuwe beperkt zijn (-3%) De kans op sluiting van een tuincentrum is dan ook nihil.

## 5.4 Inpassing

Om te beoordelen of de behoefte opgevangen kan worden binnen bestaand stedelijk gebied is het van belang dat voor de beoogde ontwikkeling een minimale omvang van de ontwikkellocatie van 4 hectare noodzakelijk is. Binnen het bestaand stedelijk gebied van het marktgebied zijn dergelijke locaties nauwelijks aanwezig.

Daarbij zijn de potentieel beschikbare locaties ongeschikt om te voorzien in de geconstateerde behoefte aan een grootschalige bouw-/tuinmarkt, daarom is het wenselijk te voorzien in deze behoefte buiten bestaand stedelijk gebied. Uit de locatieverkenning komt naar voren dat de locatie Ressen op alle relevante aspecten (in potentie) goed scoort, waardoor deze geschikt is voor inpassing van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt.

De locaties De Grift Noord, De Grift Zuid en Veilingterrein Huissen zijn ongeschikt om te voorzien in de behoefte aan een grootschalige bouw-/tuinmarkt. Het volgende is daarbij doorslaggevend

- De bestemming van het Veilingterrein Huissen staat inpassing van de beoogde grootschalige bouw-/tuinmarkt niet toe. Een eerder poging tot wijziging van de bestemming is gestrand bij de Raad van State.
- In het beleid van de regio is uitsluitend de locatie Ressen aangewezen als opvanglocatie voor PDV (waaronder een grootschalige bouw-/tuinmarkt), terwijl de locaties De Grift Noord, De Grift Zuid en Veilingterrein Huissen niet als zodanig zijn aangemerkt.
- De verkeersafwikkeling, OV- en fietsbereikbaarheid levert belemmeringen op voor de locaties De Grift Noord, De Grift Zuid en Veilingterrein Huissen. Alleen met forse ingrepen is een goede verkeersafwikkeling mogelijk. Terwijl de ontsluiting van de locatie Ressen reeds ingesteld is op een grote verkeerstoename.



- De locatie Veilingterrein Huissen relatief slecht bereikbaar voor bewoners in vergelijking met De Grift (Noord en Zuid) en Ressen. De ligt decentraal t.o.v. bevolkingsconcentraties in het marktgebied. Ook is er een beperkt consumentendraagvlak in de directe omgeving. Daarbij wordt de commerciële waarde als GDV-locatie als twijfelachtig beoordeeld in verband met het ontbreken van een zichtlocatie en het geringe inwonertal van het marktgebied.



