

Gemeente Groningen, Onderzoek Detailhandel

Gemeente Groningen



Inhoudsopgave

Samenvatting	2
1. Inleiding	4
2. Uitgangspositie	6
3. Centrum	13
4. Zuid	19
5. Oude Wijken	25
6. West	31
7. Oost	37
8. Ten Boer	43
9. Haren	48
10. Functioneren aanbod recreatief en doelgericht	53
11. Conclusies en toekomstperspectief	57

Colofon

Titel rapport:
**Gemeente Groningen,
Onderzoek Detailhandel**

Datum:
Juni 2020
Projectnummer:
P01884_3

Opdrachtgever:
Gemeente Groningen

BRO
Projectleider:
FW
Projectteam:
RvL, DB

Bron kافت: **BRO**

BRO Bortel
Bossheweg 107
5282 WV Bortel
T +31 (0)411 850 400
E info@bro.nl

Samenvatting

Aanleiding

De gemeente Groningen wenst een actualisatie van het detailhandelsbeleid uit 2011. Enerzijds omdat de gemeenten Ten Boer, Haren en Groningen op 1 januari 2019 zijn samengegaan in de nieuwe gemeente Groningen en dit vraagt om een harmonisatie van beleidsvisies en opgaven. Anderzijds ligt voor de detailhandel in de gemeente de opgave om in te spelen op nieuwe trends en ontwikkelingen (waaronder schaalvergroting en –verkleining, blurring en branchevervaging, toename van e-commerce) én mee te groeien met de verwachte groei van de bevolking.

Doel en vraagstelling

BRO is gevraagd om een onderzoek uit te voeren naar de stand van zaken en ontwikkelingen in de detailhandel en de detailhandelsstructuur van Groningen en de belangrijkste opgaven voor de toekomst in beeld te brengen. De resultaten van dit onderzoek zijn bouwstenen voor een nieuwe detailhandelsvisie voor de gemeente Groningen.

De centrale vraag van het onderzoek is:

Waar liggen de kwaliteiten, knelpunten, kansen en bedreigingen in de Groningse detailhandelsstructuur en hoe kan de gemeente hierop inspelen in haar nieuwe detailhandelsvisie en in de samenwerking met de betrokken partijen?

Kaders en methode

In dit onderzoek zijn verschillende analyses uitgevoerd:

- De aanbod- en leegstandscijfers zijn gebaseerd op gegevens van Locatus, met peildatum november 2019. Bovendien heeft BRO op basis van een fysieke schouw/inventarisatie van alle winkelgebieden in de gemeente Groningen de kwaliteit in beeld gebracht en is

waar nodig de Locatus-data gecorrigeerd.

- Om inzicht te krijgen in de koopstromen is in oktober 2019 een koopstromenonderzoek uitgevoerd door I&O in de gemeente Groningen via een online enquête (n = 2.898). In bijlage 1 is een uitgebreide toelichting op de resultaten uit het koopstromenonderzoek opgenomen.
- Om inzicht te krijgen in onder andere het consumentendraagvlak, trends en ontwikkelingen en plannen en initiatieven is deskresearch uitgevoerd.
- Er is rekening gehouden met bestaande kaders vanuit de Omgevingsvisie provincie Groningen 2016-2020, Omgevingsvisie Groningen 'The Next City' (2018), Structuurvisie Detailhandel Groningen 2011-2020, Binnenstadsvisie Groningen (2016), Toekomstvisie Koopmansplein Ten Boer (2017) en Centrumvisie Haren (2018).

Economisch functioneren en uitbreidingsruimte

- In bijna alle stadsdelen van de gemeente Groningen is sprake van uitbreidingsruimte in de dagelijkse sector. Dit betekent dat kwantitatief aanleiding bestaat om het dagelijkse artikelenaanbod uit te breiden, veelal als gevolg van bevolkingsgroei. In kwalitatieve zin bestaat veelal aanleiding om supermarkten te moderniseren, zowel in omvang als de randvoorwaarden (parkeren, bereikbaarheid, inrichting, etc.). In sommige wijken bestaat zowel kwantitatief als kwalitatief aanleiding om nieuw dagelijks artikelenaanbod (supermarkt) toe te voegen.
- Op niveau van Groningen-stad ontstaat nog enige distributieve uitbreidingsruimte voor recreatieve branches (kleding, mode, schoenen). Deze ruimte kan met name worden ingezet in de Groningse binnenstad (primair kernwinkelgebied), indien initiatieven aan de orde zijn. De behoefte aan niet-dagelijks aanbod in de wijkwinkelcentra neemt juist af.

- Op niveau van Groningen-stad is nog relatief veel uitbreidingsruimte in de doelgerichte branches (doe-het-zelf, wonen, tuincentra, elektro, etc.). Een groot deel hiervan wordt ingevuld met huidige ontwikkelingen op het Sontplein. De uitbreidingsruimte staat een eventuele verdere doorontwikkeling van een perifeer winkelgebied niet in de weg.
- In de stadsdelen Haren en Ten Boer is nauwelijks tot geen uitbreidingsruimte in de recreatieve en doelgerichte branches. Dit betekent dat voorzichtig moet worden omgegaan met uitbreiding van winkelaanbod in deze branches.

Toekomstperspectief binnenstad

- Het toekomstperspectief van de Groningse binnenstad is zeer sterk. De binnenstad van Groningen behoort tot de top van Nederland en is een aantrekkelijk verblijfsgebied voor alle doelgroepen. Om het toekomstperspectief te verwerken kan worden ingezet op een compact kernwinkelgebied (historische binnenstad en Westerhaven), het sterker profileren van sfeergebieden (in de verruimde binnenstad én het kernwinkelgebied), het blijvend investeren in de openbare ruimte en het aantrekken van met name winkels in het hoogwaardige segment.

Toekomstperspectief stadsdeel-, buurt- en wijkcentra

- In de factsheets zijn de conclusies van het toekomstperspectief per winkelgebied opgenomen. Hieruit blijkt dat de meeste winkelgebieden in de gemeente Groningen momenteel een redelijk goed toekomstperspectief hebben.
- Wel zijn er diverse centra met knelpunten. In sommige gevallen kunnen deze met bepaalde ingrepen worden opgelost, in andere gevallen moet nagedacht worden over een nieuw profiel.

- Voor stadsdeel-, buurt- en wijkcentra spelen de supermarkten de belangrijkste rol. Moderne supermarkten, met voldoende parkeren en een goede bereikbaarheid zijn essentieel voor het functioneren van deze winkelgebieden. In alle categorieën moet rekening worden gehouden met een afname van met name het niet-dagelijkse winkelaanbod. Dit biedt echter ook kansen voor andere functies, zoals zorg, dienstverlening of wonen.

Toekomstperspectief perifere winkelgebieden

- De belangrijkste perifere winkelgebieden in Groningen (Sontplein, Hoendiep, Peizerweg) hebben allen voldoende toekomstperspectief. Met name het Sontplein is vanwege de aanwezigheid van grote trekkers, de gunstige ligging en bereikbaarheid en omvang in keuzemogelijkheden zeer sterk.
- Het Sontplein is volop in ontwikkeling ten gunste van de aantrekkelijkheid en uitstraling, wat positief is voor het toekomstperspectief. Een opgave is het nog verder versterken van de bovenregionale verzorgingsfunctie en de aantrekkelijkheid voor bezoekers.

Impact van corona

Ten tijde van het afronden van onderhavig onderzoek naar de detailhandel in de gemeente Groningen, zit de detailhandel en horeca in een zware beproeving en misschien wel een totaal nieuwe realiteit. Wij benadrukken dat de data in dit onderzoek data van vóór corona betreft. Hetzelfde geldt voor het uitgevoerde koopstromenonderzoek.

Dit wil echter niet zeggen dat onderhavige onderzoeksresultaten niet bruikbaar/gedateerd zijn. In de basis wordt namelijk verwacht dat bepaalde autonome trends die reeds in gang zijn gezet, door de coronacrisis worden versneld:

- **Online versnelt:** Ondernemers proberen in deze tijden alternatieve verkoopkanalen in te zetten. Online verkoop ligt daarbij het meest voor de hand. De digitale opgave en integratie van off- en online neemt daarmee toe. Ook de consument is in deze tijd meer genoodzaakt online aankopen te doen. Zowel aanbod als vraag oriënteren zich hierdoor meer online.
- **Heroverweging winkellocaties:** Filiaalbedrijven zullen extra kritisch kijken naar hun winkel- en vastgoedportefeuille. Met name in de mode, schoenen en woninginrichting zijn de problemen voorlopig nog niet voorbij. Dit heeft waarschijnlijk tot gevolg dat sommige winkels op bepaalde locaties niet meer open zullen gaan.
- **Faillissementen:** Een toename van het aantal faillissementen is op dit moment onvermijdelijk, vooral voor niet-dagelijkse detailhandel, horeca en dienstverlening. De omvang en schaal van het aantal faillissementen zal volledig afhangen van de wijze waarop het virus en bijbehorende maatschappelijke maatregelen en onrust zich in de toekomst zullen ontwikkelen en hoe lang dit aan blijft houden.
- **Supermarkten zijn een basisvoorziening:** Het belang van supermarkten en andere levensmiddelenwinkels en speciaalzaak binnen aanvaardbare afstand tot de eigen woning is door corona extra duidelijk geworden. De winkelgebieden waar de dagelijkse artikelensector sterk aanwezig is, profiteren ervan

dat mensen veel sterker dan normaal op de eigen woonomgeving georiënteerd zijn (qua werk, eten, niet op vakantie, etc.).

De coronacrisis, en de recessie die hierop gaat volgen, zal een toenemende leegstand in de hand werken. De verwachting is dat deze crisis noodzakelijke opgaven in winkelgebieden doet versnellen om de winkelgebieden zo vitaal mogelijk te houden. In het proces van een nieuwe detailhandelsvisie voor de gemeente Groningen dient hiermee rekening te worden gehouden.

1. Inleiding

Aanleiding

De huidige structuurvisie detailhandel van de voormalige gemeente Groningen dateert uit 2011. Een actualisatie van het detailhandelsbeleid is gewenst. Enerzijds omdat de gemeenten Ten Boer, Haren en Groningen op 1 januari 2019 zijn samen gegaan in de nieuwe gemeente Groningen. De voormalige gemeenten hebben elk hun eigen beleidsvisies en opgaven. Om te komen tot een integrale gemeentelijke strategie is harmonisatie en actualisatie van de omgevingsvisie 'The Next City' en onderliggende deelvisies, waaronder de nieuwe 'deelvisie detailhandel', noodzakelijk.

Anderzijds is het winkellandschap in de gemeente Groningen sinds 2011 veranderd onder andere door schaalvergroting en –verkleining, blurring en branchevervaging, toename van e-commerce en het vertrekken van grotere ketens/warenhuizen (V&D, Top Shelf, Bijenkorf, Men at Work, Cool Cat, etc.). Tegelijkertijd groeit het aantal inwoners in de gemeente de komende jaren flink door. Voor de detailhandel ligt er de opgave om mee te groeien met de groei van de gemeente én in te spelen op trends en ontwikkelingen.

Bovendien moet in het nieuwe detailhandelsbeleid rekening worden gehouden met de betekenis van de Dienstenrichtlijn en de nieuwe Omgevingswet op de inhoud en het proces. De Dienstenrichtlijn is van toepassing zodra er in bestemmingsplannen sprake is van 'beperkingen' binnen detailhandel (branchering, minimale/maximale maatvoering). Met de komst van de nieuwe Omgevingswet zal de 'deelvisie detailhandel' een andere status krijgen (Programma). Het is verstandig om hier in deze fase al op voor te sorteren.

Doel en vraagstelling

Het doel van dit onderzoek is het in beeld brengen van de stand van zaken en ontwikkelingen in de detailhandel en de detailhandelsstructuur van Groningen en de belangrijkste opgaven voor de toekomst. De resultaten en voorgestelde richtingen moeten voldoende draagvlak hebben bij marktpartijen (ondernemers, vastgoedeigenaren, etc.), zodat het onderzoeksrapport niet ter discussie komt te staan in het proces van een nieuwe detailhandelsvisie voor de gemeente Groningen.

De centrale vraag van het onderzoek is: Waar liggen de kwaliteiten, knelpunten, kansen en bedreigingen in de Groningse detailhandelsstructuur en hoe kan de gemeente hierop inspelen in haar nieuwe detailhandelsvisie en in de samenwerking met de betrokken marktpartijen?

Verantwoording onderzoek

De onderzoeksresultaten zijn tot stand gekomen op basis van verschillende bronnen.

- De aanbod- en leegstandscijfers zijn gebaseerd op gegevens van Locatus, met peildatum november 2019.
- Om inzicht te krijgen in de koopstromen is in oktober 2019 een koopstromenonderzoek uitgevoerd in de gemeente Groningen via een online enquête (n = 2.898). Dit maakt uitspraken op stadsdeelniveau mogelijk. In bijlage 1 is een uitgebreide toelichting op de resultaten uit het koopstromenonderzoek opgenomen.
- BRO heeft op basis van een fysieke schouw/inventarisatie van alle winkelgebieden in de gemeente Groningen de kwaliteit in beeld gebracht. Bovendien is waar nodig de Locatus-data gecorrigeerd.
- Deskresearch is uitgevoerd voor onder andere de beleidskaders, het consumentendraagvlak en trends en ontwikkelingen.

Aanpak onderzoek

De Groningse detailhandelsstructuur wordt in dit rapport in beeld gebracht aan de hand van de volgende onderdelen:

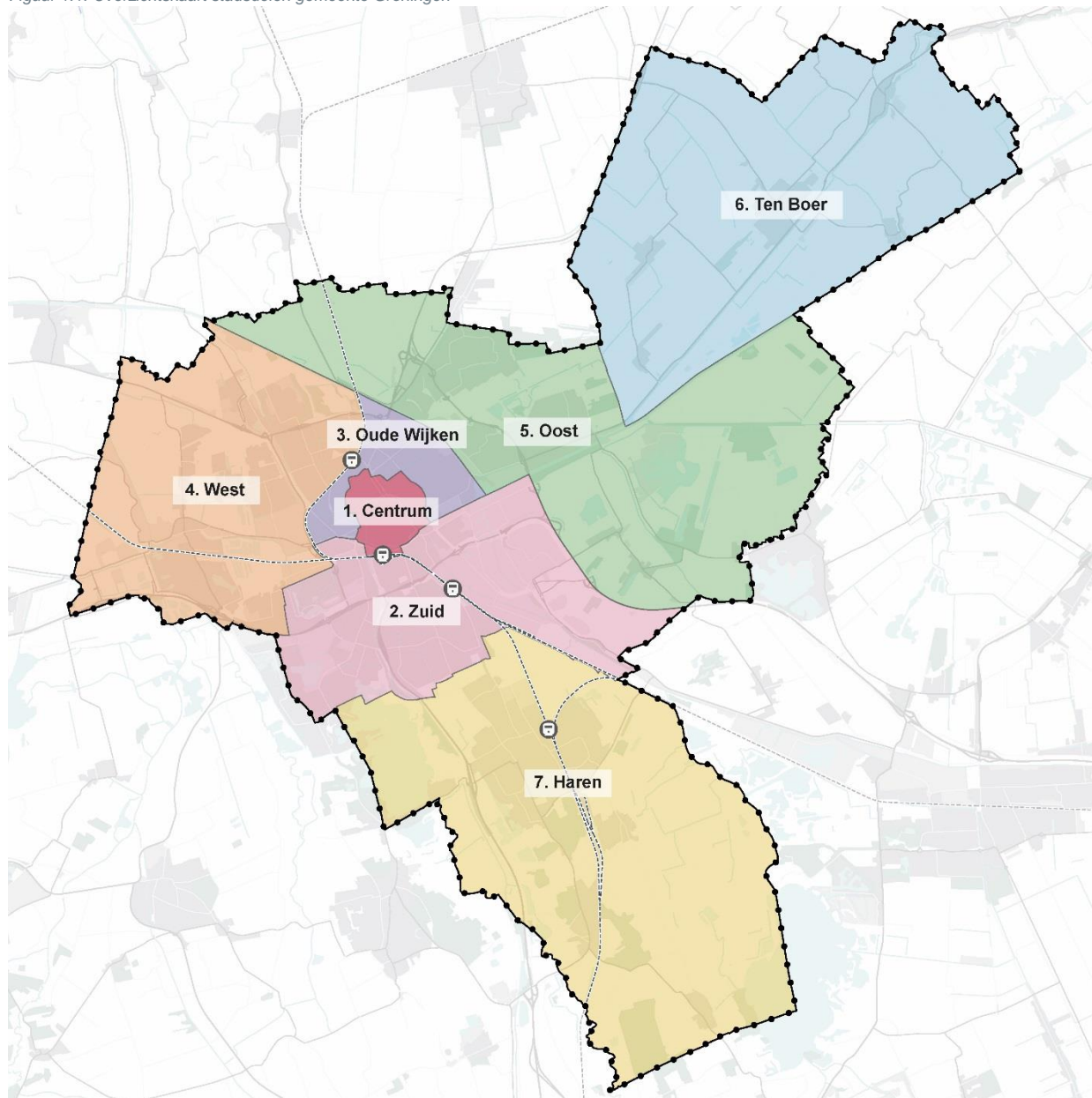
- Hoofdstuk 2: Relevante trends, ontwikkelingen en beleidskaders.
- Hoofdstuk 3 t/m 9: Per stadsdeel (figuur 1.1) wordt ingegaan op het consumentendraagvlak en koopstromen, aanbod en leegstand en het economisch functioneren en de distributieve ruimte voor de dagelijkse sector. Ook wordt de ruimtelijk-functionele structuur weergegeven.
- Hoofdstuk 10: Voor Groningen stad, Haren en Ten Boer wordt het economisch functioneren en de distributieve uitbreidingsruimte berekend voor het recreatieve en doelgerichte winkelaanbod.
- Hoofdstuk 11: Belangrijkste conclusies voor de detailhandel, de detailhandelsstructuur en het perspectief van de verschillende centra in de gemeente Groningen. In een latere fase worden de onderzoeksresultaten uit dit rapport vertaald naar opgaven, mogelijke ontwikkelingsrichtingen en beleidsmatige consequenties.

De analyses per winkelgebied zijn opgenomen in separate factsheets. Deze zijn opgenomen in de bijlagen.

Proces en participatie

Om te komen tot een breed gedragen visie is een zorgvuldig proces met belanghebbenden noodzakelijk. Hier is in dit onderzoek aan gewerkt door marktpartijen uit de gemeente Groningen te betrekken via een interactieve, brede bijeenkomst. Daarnaast zijn ook inwoners van de gemeente Groningen betrokken via het uitgevoerde koopstromenonderzoek.

Figuur 1.1: Overzichtskaart stadsdelen gemeente Groningen



2. Uitgangspositie

In dit hoofdstuk zijn de kaders weergegeven voor dit onderzoek en in een later stadium op basis van dit onderzoek op te stellen nieuwe detailhandelsvisie. De 'kaders' zijn factoren waar niet van afgeweken kan worden, waar geen invloed op kan worden uitgeoefend of waar ten minste rekening mee gehouden dient te worden in deze rapportage en de nieuwe detailhandelsvisie van de gemeente Groningen. Dit uit zich in trends en ontwikkelingen, vigerende beleidskaders en plannen en initiatieven.

Trends in consumentengedrag

- **De consument is steeds beter geïnformeerd** via internet en heeft tegelijkertijd steeds minder tijd. Bovendien is de consument kritisch en mobiel. Hierdoor groeit het referentiekader van consumenten verder. Welke producten wil de consument waar kopen? Keuzes worden onder andere gebaseerd op de aanbodkwaliteit, keuzemogelijkheid, prijsstelling en de verschijningsvorm (inrichting, uitstraling).
- **De consument hecht meer waarde aan gemak, service en beleving.** Consumenten verwachten steeds meer een compleet aanbod in winkelgebieden zowel in binnensteden, buurt- en wijkcentra als op perifere concentraties. De consument wil kopen waar en wanneer hij of zij wil en hecht waarde aan de wisselwerking tussen on- en offline en tussen horeca en detailhandel. Ook de verruiming van de openingstijden naar (avond- en) zondag openstellingen wordt gewaardeerd.
- **Bestedingen nemen toe.** Sinds 2012 nemen in de meeste branches de bestedingen weer toe. De toename in de bestedingen uit zich al jaren het sterkst in de dagelijkse sector, met name bij supermarkten. In de niet-dagelijkse sector nemen de bestedingen met name in de

woonbranche fors toe, terwijl bestedingen aan vrije tijdsartikelen, zoals hobby, spel en media, afnemen.

Boodschappen doen

- **De trend tot schaalvergroting zet zich door in vrijwel alle winkelbranches.** Voor een rendabele bedrijfsvoering is een steeds groter winkelvloeroppervlak nodig. Dat geldt zeker voor de supermarktwereld. Toekomstbestendige full-service supermarkten hebben landelijk gemiddeld een omvang vanaf 1.000 m² wvo, met steeds meer moderne maten van 1.200 – 1.700 m² wvo. Ook in de gemeente Groningen is de gemiddelde omvang van supermarkten gegroeid van 935 m² wvo in 2011 naar 1.010 m² wvo in 2019. Bovendien zijn goede parkeermogelijkheden en bereikbaarheid randvoorwaarden voor een moderne supermarkt.
- **Tegelijkertijd zijn kleinere gemakssupermarkten in opkomst** met voorbeelden als Coop, Spar en city supermarkten. Waarbij de reguliere grootschalige supermarkten veelal worden bezocht voor de wekelijkse grote boodschappen richten de kleinschalige supermarkten zich veel meer op gemak van inwoners in de directe omgeving, studenten en/of passanten. Voor deze kleinere gemakswinkels is autoparkeren vaak minder belangrijk. Fiets parkeren is hier belangrijker. Beide type supermarkten voorzien daardoor in een andere behoefte van andere doelgroepen en zijn aanwezig in de gemeente Groningen.
- **In wijk- en buurtcentra wordt de boodschappenfunctie relevanter en neemt het recreatieve winkelaanbod verder af.** Supermarkten zijn door hun omvang en breedte van het assortiment veruit de belangrijkste publiekstrekker. Andere foodspeciaalzaken, winkels en voorzieningen profiteren van de trekkracht van de supermarkt(en). In de grotere boodschappen centra worden steeds meer voorzieningen (detailhandel, horeca,

diensten en wonen) geclusterd, om zodoende de synergiewerking, de aantrekkelijkheid en de toekomstbestendigheid te vergroten. De consument kiest immers voor compacte en complete winkelgebieden. De gemeente Groningen kent een fijnmazige winkelstructuur die bestaat uit zowel grotere wijkcentra als kleinere steunpunten. Een super fijnmazige structuur is niet altijd meer perspectiefrijk. In verschillende stadsdelen speelt het dilemma van inzetten op fijnmazigheid of opschalen.

- **Van pure winkelcentra naar buurthubs.** In het verlengde van het voorgaande is een autonoom proces gaande waarbij met name traditionele planmatige winkelgebieden verkleuren naar meer integrale buurthubs waar niet langer winkels centraal staan, maar andere publieksfuncties, zoals zorg, ambachten, diensten, maatschappelijk, etc.
- **De populariteit van online boodschappen is in de afgelopen jaren flink gegroeid.** De verwachting is dat het onlineaandeel in de supermarktsector de komende jaren zal blijven groeien. Uit het KSO Randstad (2018) blijkt dat de afvloeiing naar webwinkels in de dagelijkse sector 3,1% bedraagt. In 2016 was dit nog 1,6%, een verdubbeling in twee jaar tijd (waar eerder nog sprake was van een verdubbeling in vijf jaar tijd). In de gemeente Groningen ligt de afvloeiing naar webwinkels in de dagelijkse sector op circa 1,9%, zo blijkt uit het Koopstromenonderzoek 2019 (I&O). De grootste formules (zoals Albert Heijn en Jumbo) zetten massaal in op goed functionerende sites en thuisbezorging met duidelijke bezorgmomenten. De supermarkt die het meest gegroeid is in zijn onlineverkoop is Picnic, zo blijkt uit onderzoek van bureau Supermarkt en Ruimte. Begin 2019 was de onlinesupermarkt nog goed voor 12% van het marktaandeel, inmiddels is dat opgelopen tot circa 23%. Toch wordt het overgrote deel van de boodschappen nog altijd in de winkel aangeschaft.

Recreatief winkelen

- **De toenemende mobiliteit en vele keuzemogelijkheden voor de consument leidt tot winnaars en verliezers in de detailhandelsstructuur.** Met name de kleinere winkelcentra met onvoldoende onderscheidend aanbod staan onder druk, omdat de consument zoekt naar 'beleving' en steeds vaker kiest voor recreatief winkelaanbod in de binnenstad of online.
- **Beleving en comfort worden belangrijker in de detailhandel om zich te onderscheiden van elkaar en van onlineverkoop.** Horeca en leisure vormt daarbij een onlosmakelijk onderdeel, maar het opdoen van ervaringen is ook relevant in de beleving van winkelen als recreatieve activiteit. Een bijzondere locatie of omgeving, zoals industrieel erfgoed, of andere vormen van productlading (bijv. streekeigen, duurzaam, maatschappelijke betekenis) dragen hieraan bij. Succesvolle winkelgebieden bieden een totaalpakket voor een dagje uit, de binnenstad Groningen is hiervoor de locatie bij uitstek. Ook enkele lokale centra kunnen hierin voorzien, zoals het centrum van Haren.
- **De invloed van internet op het recreatief winkelaanbod is redelijk groot.** De afgelopen jaren is het aantal online bestedingen sterk toegenomen, net zoals het aantal producten en diensten dat online te verkrijgen is. Dit vormt zowel een bedreiging (verlies omzet) als een kans (vindbaarheid en multi-channel) voor de detailhandel. Overigens is het de verwachting dat grote binnensteden zoals Groningen aantrekkelijk blijven voor de consument. Toch neemt ook in Groningen de behoefte aan winkelruimte over het algemeen af terwijl het aanbod van onderscheidende horeca en leisure juist toeneemt. Binnensteden met een scheve balans tussen winkelaanbod en horeca en leisure moeten rekenen op een toename van de leegstand wanneer de winkelfunc-

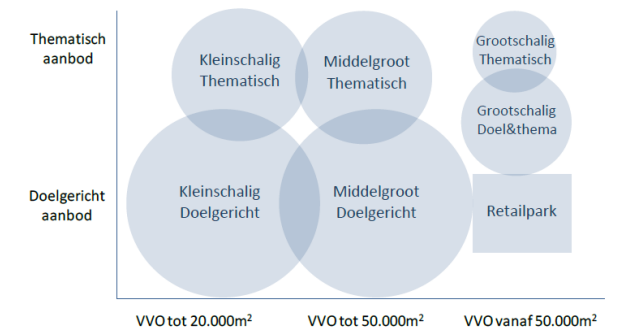
tie afneemt. De binnenstad van Groningen heeft ten opzichte van vergelijkbare binnensteden een relatief goede functiemix. Waar het accent in vergelijkbare binnensteden nog veel op winkelen ligt, nemen horeca en dienstverlening in de binnenstad van Groningen een prominente rol in. Met name het kleding- en mode-aanbod is in de Groningse binnenstad beperkter. Dit neemt niet weg dat aandacht voor (het versterken van) een goede functiemix nodig is.

Doelgericht winkelen

- **Door toenemende concurrentie is concentratie steeds relevanter voor woonboulevards en perifere retailparken,** want daarmee kan voldoende kritische massa worden gecreëerd zodat het gebied aantrekkelijk blijft voor de consument. De mobiele consument heeft immers een voorkeur voor een bezoek aan locaties met veel keuzemogelijkheden. Ondanks veranderende consumentenvoorkeuren hebben veel woonboulevards, themaboulevards en andere PDV-locaties nog altijd een eenzijdig winkelaanbod. Ook ontbreekt het vaak aan sfeer, beleving en het verrassingselement. Hierdoor is het lastig consumenten uit de regio aan te trekken. Te meer omdat de concurrentie tussen perifere locaties groot is.
- **Het perspectief van een select aantal grotere regionaal verzorgende perifere clusters neemt toe.** Lokale PDV-locaties hebben in principe ook nog voldoende toekomstperspectief (behoefte lokale doe-het-zelfzaken en woonwinkels). In de gemeente Groningen zijn beide type locaties aanwezig. Het Sontplein heeft een bovenregionale verzorgingsfunctie vanwege diverse trekkers en goede ligging. Hoendiep en Peizerweg hebben een lokale verzorgingsfunctie met de nadruk op het woonsegment. Met name middelgrote perifere clusters met een

beperkte regionale aantrekkingskracht nemen in toekomstperspectief af, omdat de concurrentie met zeer grote themaboulevards groeit en de hedendaagse mobiele, kritische en goed geïnformeerde consument voor 'kijken en vergelijken' kiest voor de grotere locaties en daardoor bereid is verder te reizen. Onderstaand figuur geeft de hoofdlijnen weer van de huidige aanwezige typen locaties.

Figuur 2.1: Typering woonwinkelconcentraties



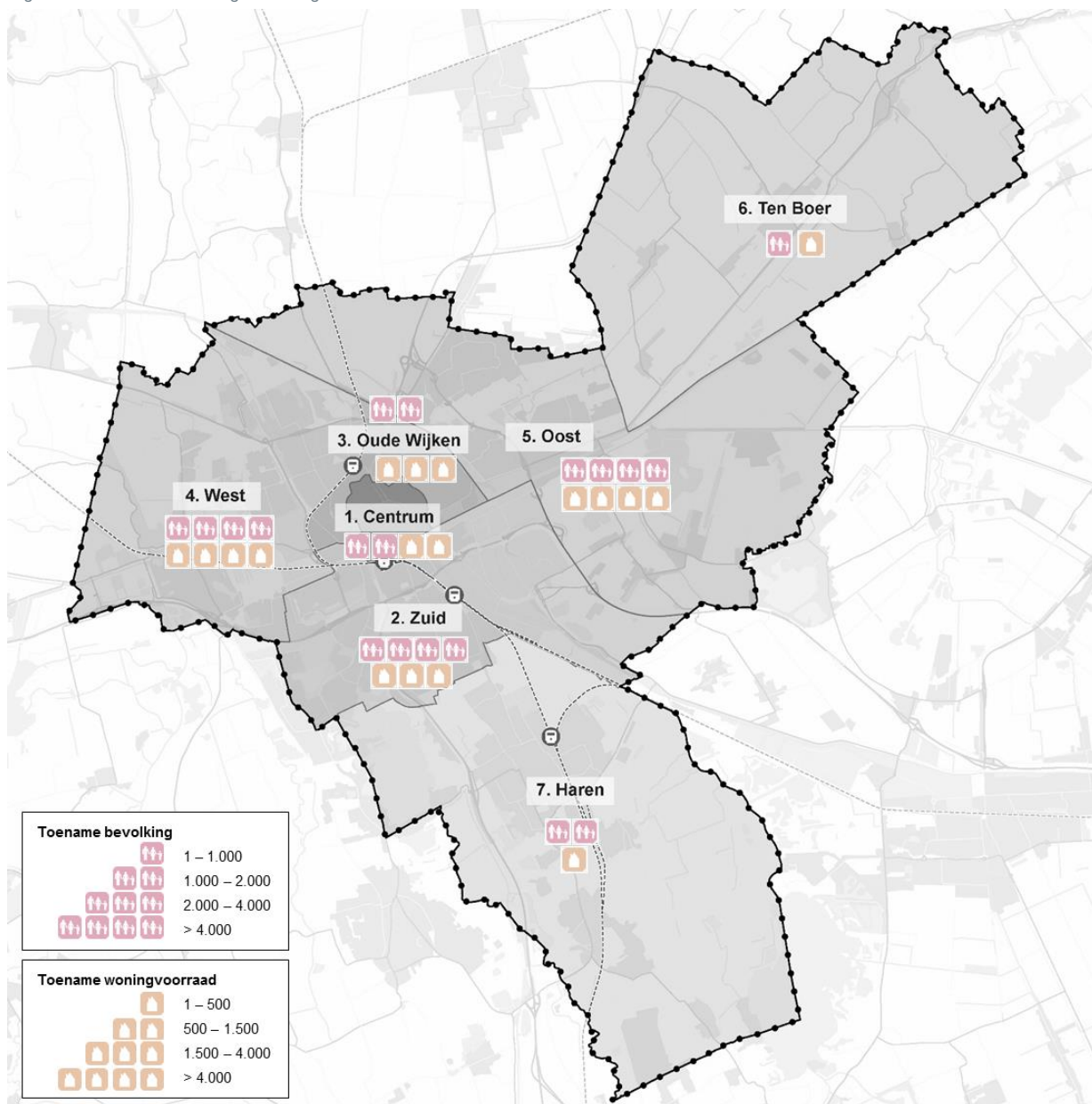
- **Het succes van grootschalige winkellocaties met een bovenregionale verzorgingsfunctie is steeds meer afhankelijk van de algehele aantrekkelijkheid van het winkelgebied.** Niet elke woonboulevard of PDV-locatie is in de huidige vorm toekomstbestendig. Essentiële aspecten zijn de omvang en de samenstelling van het winkelaanbod, de aanwezigheid van trekkers, de variatie (in branchering, omvang en aanbod), de (regionale) bereikbaarheid, goede gratis parkeermogelijkheden voor de deur, de aanwezigheid van andere voorzieningen zoals horeca en leisure en de afstand tot concurrerende perifere clusters.
- **Uitbreiding en differentiatie van het bestaande aanbod en brancheverbreding kunnen positief bijdragen aan de algehele aantrekkingskracht van een PDV-concentratie en daarmee het toekomstperspectief.**

Monofunctionele concentraties met een beperkte kritische massa zijn over het algemeen niet langer toekomstbestendig. In de toekomst zullen er waarschijnlijk minder concentraties aanwezig zijn, maar de locaties die aanwezig zijn hebben een grote kritische massa en regiofunctie, hebben een gevarieerd aanbod en bieden veel keuzemogelijkheden voor de consument waardoor ze een grote regiofunctie hebben.

Ontwikkelingen in Groningen

- Groningen is één van de snelst groeiende steden van Nederland met een sterke bovenregionale verzorgingsfunctie. Naar verwachting telt de gemeente in 2025 circa 247.000 inwoners en in 2035 circa 263.000 inwoners. Tot 2025 nemen gezinnen zonder kinderen en alleenstaanden in absolute én relatieve zin sterk toe. In de periode 2025-2035 neemt met name het aantal alleenstaanden toe. Een toename van de bevolking heeft direct effect op de behoefte aan winkels (met name in de dagelijkse sector c.q. supermarkten).
- Om het hoofd te kunnen bieden aan de verwachte bevolkingsgroei wil Groningen de komende jaren 20.000 extra woningen bouwen waaronder binnenstedelijk met ontwikkelzones (Suikerfabriekterrein, Stadshavens/Eemskanaalzone, Reitdiepzone, Oosterhamrikzone) en buitenstedelijk met de realisatie van Meerstad (figuur 2.2). De bouw van nieuwe wijken betekent dat hier ook de juiste voorzieningen aanwezig dienen te zijn. De verwachting is dat andere regio's in de provincie Groningen juist te maken krijgen met krimp.

Figuur 2.2: Toename bevolking en woningen tot 2035 naar stadsdeel



- In vergelijking met de rest van Nederland laat de gemeente Groningen meer banengroei zien en groeit het aantal vestigingen sneller dan het landelijk gemiddelde. Circa 9% van de totale werkgelegenheid (in banen) is te vinden in de detailhandelssector.¹ De verwachting is dat Groningen een flinke tot aanzienlijke groei van het totaal aantal banen in het gemengd stedelijk gebied kan verwachten en moet accommoderen (toename met circa 13.000 banen tot 2035).² Ook in de binnenstad zijn er plannen om werkplekken te realiseren, waaronder in het voormalige V&D-pand.
- In absolute aantal studenten dat in een studiestad woont is Groningen de nummer twee na Amsterdam. Dit is het gevolg van de centrale ligging van Groningen met weinig concurrentie van andere (centrum)steden. Landelijk is tot 2025 een groei van het aantal studenten van 3,3% te verwachten. In de gemeente Groningen wordt een toename van 1% verwacht, volgens onderzoek van ABF.³ Hierbij wordt de kanttekening geplaatst dat uit voorgaande jaren is gebleken dat het prognosemodel van ABF jaarlijks significant te laag is. Echter ontbreekt een alternatieve prognose voor Groningen.
- Met een groei van de bevolking (waaronder studenten) en het aantal banen in Groningen is de verwachting dat er de komende jaren sprake zal zijn van een groeiende behoefte aan winkelaanbod (primair in de dagelijkse sector) én een verdere concentratie van voorzieningen (zorg, onderwijs, detailhandel, horeca, etc.) in centrumstad Groningen. Dit terwijl het aanbod in de regio juist onder druk staat door krimp.

Betekenis voor Groningen

- De **centrumfunctie van Groningen** neemt nog verder toe. Ook qua winkels liggen er kansen om een sterkere regiofunctie te vervullen. De binnenstad is het visitekaartje van de regio met name voor recreatief winkelen terwijl het doelgericht winkelen zich concentreert op het Sontplein, Hoendiep en Peizerweg. Met name de binnenstad en het Sontplein hebben een sterke aantrekkingskracht op de regionale consument en combinatiebezoek tussen de winkelgebieden is mogelijk. Uit het koopstromenonderzoek 2019 blijkt dat 20% van de inwoners uit de gemeente Groningen die de binnenstad bezoeken dit combineren met een bezoek aan het Sontplein.
- In de winkelcentra in de verschillende stadsdelen liggen er kansen om het toekomstperspectief van winkels te vergroten door een combinatie te maken met **andere voorzieningen** met een bovenregionale verzorgingsfunctie waaronder onderwijs en zorg.
- De verwachte bevolkingsgroei op geconcentreerde uitbreidingslocaties in de gemeente vraagt om een gerichte ontwikkeling van met name de dagelijkse winkelvoorzieningen. Deze voorzieningen moeten op aanvaardbare afstand van de consument worden gerealiseerd en aansluiten bij de behoefte van de doelgroep.
- In Groningen zijn zowel grootschalige, moderne supermarkten aanwezig als kleinschalige supermarkten met primair een gemaksfunctie. Per stadsdeel verschilt de behoefte aan type supermarkt afhankelijk van de doelgroep. Er ligt met name een behoefte om de supermarkten in het **discountsegment te moderniseren**, deze hebben over het algemeen een relatief beperkte omvang (< 1.000 m² wvo). Ook is er in de gebieden waar sprake

is van een exponentiele bevolkingsgroei als gevolg van woningbouw behoefte aan **nieuw passend boodschappen aanbod**.

- Een afname van het recreatief winkelaanbod in de buurt- en wijkcentra mag verwacht worden, maar tegelijkertijd zijn er kansen voor andere functies. Stedelijk wonen met voorzieningen binnen handbereik wordt steeds populairder. De behoefte aan **hoogwaardige ontmoetingsplaatsen** naast wonen en werken neemt toe (**third spaces**).

Kaders

Diverse visies, beleidsdocumenten, harde plannen, wetgeving en jurisprudentie ‘werken door’ in het nieuwe detailhandelsbeleid van de gemeente Groningen. Met deze bestaande kaders dient rekening te worden gehouden in het nieuwe beleid en in onderhavig onderzoek.

Omgevingsvisie provincie Groningen 2016-2020 (versie februari 2019)

- De provincie zet in op een toekomstbestendige detailhandelsstructuur door de positie van de **kernwinkelgebieden** te versterken en perifere vestigingen te beperken. Met name de voorzieningenstructuur buiten de stad Groningen staat onder druk.
- De provincie adviseert de gemeenten om een detailhandelsvisie op te stellen, die bij voorkeur in regionaal verband wordt afgestemd en de volgende aspecten bevat:
 - streven naar een goed **evenwicht** tussen vraag en aanbod;
 - streven naar **concentratie** van voorzieningen;
 - inzicht geven in de positie en het **perspectief** van de verschillende winkelgebieden;

¹ OIS Groningen (2019). Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid in de gemeente Groningen 2017-2018.

² Bureau Buiten (2018). Van plaats genoeg naar de beste plekken. Marktanalyse werklocaties Gemeente Groningen.

³ ABF Research (2018). Landelijke Monitor Studentenhuisvesting.

- expliciete **keuzes** maken voor kansrijke en kansarme winkelgebieden;
- **alternatieven** voor kansarme gebieden (herstructurering, sloop, functieverandering);
- aandacht besteden aan de ruimtelijke effecten van **online detailhandel**;
- **toetsingskader** voor nieuwe ontwikkelingen.

Omgevingsvisie gemeente Groningen 'The Next City' (2018)

- Vooruitlopend op de gemeentelijke herindeling per 1 januari 2019 is in 2018 een omgevingsvisie gemaakt voor de voormalige gemeente Groningen. Er wordt nog gewerkt aan een **samenhangende omgevingsvisie** voor de nieuwe gemeente Groningen.
- Met The Next City bereidt Groningen zich voor op een **groeispuurt** naar misschien wel 250.000 inwoners uit binnen- en buitenland. Dat doet de gemeente op geheel eigen wijze, door te **verdichten** waar het kan en te **transformeren** waar het moet. Altijd op een steenworp afstand van de binnenstad om compact te blijven en op loop- en fietsafstand van voorzieningen. Vooral de ontwikkelzones, stedelijke knooppunten en de voorzieningencentra zijn plekken voor verdichting.
- De binnenstad is het belangrijkste winkelgebied in Groningen en wordt nog groter. Ook het Stationsgebied, Ebbingekwartier, omgeving Oosterhaven, de kop van de Eemskanaalzone/Sontweg en de zone Westerhaven-Suikerfabriekterrein worden beschouwd als **binnen-stadslocaties**. Belangrijke stedelijke voorzieningen komen zoveel mogelijk in of nabij de verruimde binnenstad.

Structuurvisie Detailhandel Groningen 2011-2020

De huidige Structuurvisie Detailhandel van de voormalige ge-

meente Groningen dateert van 2011. Algemene uitgangspunten voor het beleid zijn:

- **Dynamiek detailhandel faciliteren** waarbij geldt kwaliteit boven kwantiteit. De vernieuwing zal moeten plaatsvinden op daarvoor aangewezen plekken binnen de detailhandelsstructuur.
- Het streven is om te komen tot een heldere, evenwichtige en duurzame voorzieningenstructuur, waarbij de winkelgebieden **complementair** zijn aan elkaar en ieder een eigen taak binnen de structuur vervullen.
- Nieuwe detailhandelsinitiatieven dienen de kansen voor **duurzame energie** volledig te benutten en retailers maken bij voorkeur gebruik van innovatieve energieconcepten.
- Nieuwe ontwikkelingen dienen zoveel mogelijk plaats te vinden binnen aangewezen **concentratiegebieden**. Ontwikkelingen daarbuiten worden in principe niet toegestaan, tenzij deze een aangetoonde meerwaarde leveren aan de detailhandelsstructuur. Voor zover **verspreide bewinkeling** niet structuurverstorend is, kan deze blijven bestaan. Waar verspreide bewinkeling verstorend werkt, wordt functieverandering nagestreefd.
- Om de concurrentiepositie van Groningen te behouden en te versterken zal **schaalvergroting** geaccomodeerd moeten worden. Een zorgvuldige ruimtelijke inpassing in de verzorgingsstructuur is noodzakelijk.
- Door aan te sluiten bij het **koopgedrag** van consumenten kunnen winkelgebieden zich duidelijk profileren/positioneren en hun eigen identiteit uitdragen.

Binnenstadvisie Bestemming Binnenstad (2016)

- Onder de noemer Bestemming Binnenstad heeft de gemeente een groot aantal plannen voor het stadshart tot één samenhangend geheel gesmeed. De ambitie is het stadshart voor te bereiden op de toekomst en een **ge-**

zonde en leefbare omgeving te behouden die voor iedereen toegankelijk, aantrekkelijk en bereikbaar is.

- Om in te spelen op huidige trends en ontwikkelingen wil de gemeente zo veel mogelijk faciliteren en ruimte geven aan **mengvormen**, waarin het onderscheid tussen retail, horeca, recreatie, ambacht en cultuur vervaagt.

Toekomstvisie Koopmansplein Ten Boer (2017)

- De toekomstvisie voor het Koopmansplein in Ten Boer beschrijft dat er moet worden gefocust op het Koopmansplein als hét winkelgebied in Ten Boer. Een **concentratie** van winkels gericht op de dagelijkse behoefte, passend binnen kenmerken van een **dagelijks boodschappencentrum**, met aantrekkelijke faciliteiten en navenante beleving. De lokale organisatiegraad moet worden verhoogd, samenwerkingsverbanden geïntensiveerd en stakeholders moeten elkaar vinden.
- Daarnaast zet de visie onder andere in op het stimuleren van uniformiteit zodat het winkelgebied zich kenmerkt door een duidelijke **identiteit**, het vergroten van de zichtbaarheid en het verbeteren van de uitstraling.

Centrumvisie Haren (2018)

- De visie voor het centrum van Haren kan geformuleerd worden als "Haren heeft het **meest exclusieve en gezelligste winkelcentrum** van Noord-Nederland; de groene parel op de rand van Stad en Hondsrug".
- De visie streeft naar een **compact centrum** in Haren waarbij vestiging van winkels primair in het **kernwinkelgebied** plaatsvindt, tussen de twee rotondes.
- Daarnaast heeft het verbeteren van de aantrekkingskracht en de uitstraling van het **Raadhuisplein** prioriteit. Uitgangspunt is dat het plein uitnodigender, groener en kwalitatief sterker moet worden, dichter bij de kernwaarden van Haren.

Plannen en initiatieven

In de gemeente Groningen spelen diverse plannen en initiatieven waar rekening mee moet worden gehouden in dit onderzoek naar de detailhandel.

- Het plan voor winkelcentrum **Paddepoel** is nog in ontwikkeling. In het concept wordt uitgegaan van concentratie, de verplaatsing van Albert Heijn binnen het gebied en de eventuele komst van een tweede supermarkt.
- Voor het terrein van het voormalige gemeentehuis in **centrum Haren** zijn plannen voor een nieuw pand (Haderaplein). Op verdieping worden 32 woningen gerealiseerd en op de begane grond komt ruimte voor commerciële functies (supermarkt ca. 1.750 m², overige detailhandel ca. 200 m² en horeca ca. 350 m²).
- Als onderdeel van de herontwikkeling van het **stationsgebied** van Groningen zijn er plannen om aan de zuidzijde van het station kleinschalige en ondersteunende retail en horeca te realiseren.
- Aan het **Sontplein** zijn diverse nieuwe zaken vergund. Inmiddels zijn Jysk en Pets Place Boerenbond open. Toychamp en Goossens Wonen openen mei. Er zijn ook initiatieven voor het toevoegen van andere winkelformules en horeca, maar hierover lopen nog procedures.
- Er zijn plannen om de functies op **Hoendiep** te verrijken met op de eerste verdieping functies als een restaurant, sportcentrum, kantoorruimte of grotere detailhandel (minder afhankelijk van etalageruimte). Hoofdzakelijk blijft de detailhandelsfunctie en bedrijfs- en kantoorruimte. Bovendien zijn er plannen om het aanbod op Hoendiep en **Peizerweg** verder te concentreren.
- De behoefte aan nieuwe woningen in de gemeente wordt grotendeels opgevangen in **Meerstad** en de **Suikerfabriek**. De ontwikkeling van het commerciële programma voor beide gebieden bevindt zich in de planvormingsfase en is mede afhankelijk van dit onderzoek.

Voor Meerstad liggen er plannen voor een multifunctioneel gebouw met supermarkt. Het idee is dat de wijkvoorziening na 10 jaar op een andere locatie wordt gerealiseerd (afhankelijk van de woningbouwontwikkeling).

- Er spelen diverse **supermarktontwikkelingen** in de gemeente Groningen verspreid over de stadsdelen.

Omgevingswet

Met de invoering van de nieuwe Omgevingswet zal het nieuwe detailhandelsbeleid waarschijnlijk de status van een Programma krijgen. Een Programma onder de Omgevingswet moet worden vastgesteld door het college. In principe is de inrichting van een Programma voor het thema detailhandel vormvrij.

Een Programma is zelfbindend en vooral uitvoeringsgericht; de nadruk ligt op het bereiken van beleidsdoelstellingen vanuit de Omgevingsvisie binnen een beheersbare termijn. Een van de maatregelen die in een Programma kan worden opgenomen, is het sturen op de gewenste kwaliteit van (een onderdeel van) de fysieke leefomgeving door het opnemen van juridische bindende regels in het Omgevingsplan (nu nog het bestemmingsplan). Andere maatregelen zijn echter ook denkbaar: de inzet van communicatie/informatie-instrumenten, de inzet van financiële instrumenten (bijv. subsidie), het maken van afspraken met organisaties of het nemen van fysieke maatregelen.

Dienstenrichtlijn

De Dienstenrichtlijn is van toepassing zodra er in bestemmingsplannen sprake is van 'beperkingen' binnen detailhandel, bijvoorbeeld via branchering of minimale/maximale maatvoering (zie: Retailagenda 2019, Risico-inventarisatie Dienstenrichtlijn). Vanuit de Dienstenrichtlijn kunnen keuzes in het beleid ten aanzien van brancheringsbeperkingen niet zomaar worden gemaakt. Het beperken van detailhandelsmogelijkheden is alleen mogelijk indien met 'specifieke gegevens' onderbouwd kan worden dat beperkingen voldoen aan:

- a) **Discriminatieverbod**: de eisen maken geen direct of indirect onderscheid naar nationaliteit of, voor vennootschappen, de plaats van hun statutaire zetel.
- b) **Noodzakelijkheid**: de eisen zijn gerechtvaardigd om een dwingende reden van algemeen belang.
- c) **Evenredigheid**: de eisen moeten geschikt zijn om het nagestreefde doel te bereiken; zij gaan niet verder dan nodig is om dat doel te bereiken en dat doel kan niet met andere, minder beperkende maatregelen worden bereikt.

Met name de 'evenredigheid' zorgt er in de praktijk voor dat niet zomaar keuzes kunnen worden gemaakt ten aanzien van branchering of maatvoering. Om te kunnen voldoen aan de evenredigheidseis moet immers het volgende worden aangetoond:

- de maatregel moet geschikt zijn om het beoogde doel te bereiken;
- de maatregel wordt op coherente en systematische wijze uitgevoerd (hypocrisietest);
- de maatregel gaat niet verder dan nodig is; er moet worden beoordeeld of het beoogde doel niet ook met andere en/of minder beperkende middelen kan worden bereikt.

Uitleg kaarten koopstromen per stadsdeel en internet

In de volgende hoofdstukken zijn per stadsdeel kaarten opgenomen waarop de koopstromen voor de dagelijkse en niet-dagelijkse sector zijn weergegeven.

- De binding-/afvloeiingskaart geeft aan hoeveel procent van de koopkracht binnen het eigen stadsdeel blijft en hoeveel procent van de koopkracht afvloeit naar andere stadsdelen en overige/onbekende plaatsen binnen de gemeente.
- De toevloeiingskaart geeft de herkomst van bestedingen c.q. omzet in het stadsdeel aan.

De binding/afvloeiing weergegeven in de kaarten is exclusief internet. In ruimtelijk economisch onderzoek wordt doorgaans uitgegaan van koopstromen exclusief internet aangezien omzetkengetallen alleen betrekking hebben op omzet die via de fysieke winkel wordt gerealiseerd. Er zijn onvoldoende omzetkengetallen beschikbaar waar bij internetbestedingen per hoofd van de bevolking op een betrouwbare en bruikbare manier inzichtelijk zijn.

De oriëntatie via internet is per stadsdeel niet heel verschillend:

- De kooporiëntatie naar het internet voor aankopen in de dagelijkse sector is in de gemeente Groningen beperkt: circa 2% van het totale bestedingspotentieel binnen de dagelijkse artikelsector. In alle stadsdelen ligt dit aandeel rond de 2%, behalve in stadsdeel Centrum (1%).
- Het aandeel aankopen via het internet voor niet-dagelijkse aankopen ligt binnen de gemeente op 23%. Dit aandeel is het hoogst in stadsdeel West met 26%. Alleen in Ten Boer is het aandeel aankopen via het internet met 19% een stuk lager dan gemiddeld. In Ten Boer vloeit wel relatief veel koopkracht in de niet-dagelijkse sector af naar aankoopplaatsen buiten de gemeente (22% ten opzichte van gemiddeld 9% in de gemeente).

3. Centrum

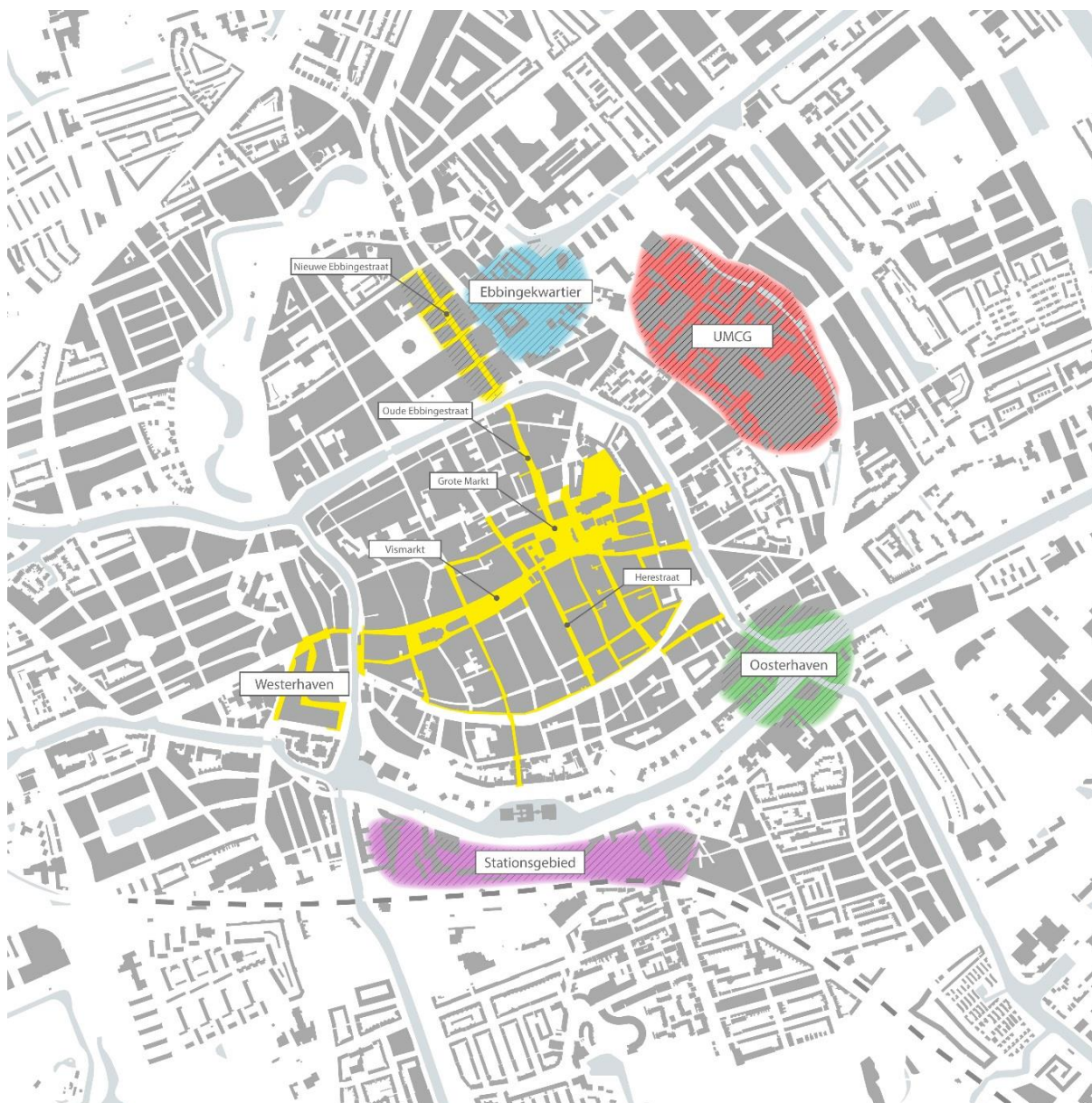
Het centrum van Groningen is hét visitekaartje van niet alleen de gemeente Groningen, maar van de gehele provincie. De afgelopen jaren is er veel geïnvesteerd in de binnenstad en ook voor de komende jaren staan er nog diverse ontwikkelingen op de planning.

Structuur stadsdeel

In figuur 3.1 is de detailhandelsstructuur in stadsdeel Centrum weergegeven.

- De binnenstad van Groningen is het belangrijkste winkelgebied in de gemeente en regio op het vlak van recreatief winkelen, met een mix van landelijk ketens en regionale en lokale winkels. Het kernwinkelgebied ligt in de historische binnenstad en de Westerhaven.
- In het verlengde van de Omgevingsvisie moet benadrukt worden dat met de binnenstad niet alleen de historische binnenstad binnen de singels wordt bedoeld, maar nadrukkelijk ook de randgebieden. Ook het Ebbingekwartier, Oosterhaven en het Stationsgebied behoren tot de verruimde binnenstad. De verruimde binnenstad heeft daardoor een integrale en brede stedelijke functie.
- Voor de komende jaren staan er diverse ontwikkelingen gepland voor de binnenstad onder andere gericht op herontwikkeling van de openbare ruimte, uitstraling en bereikbaarheid. Voor het Stationsgebied staat een grootschalige verbouwing op de planning waarbij tevens ruimte is gereserveerd voor kleinschalige retail en horeca. Het winkelaanbod aan de Stationsweg en het UMCG is primair ter ondersteuning van de hoofdactiviteit.
- Net buiten het stadsdeel liggen onder andere de winkelgebieden Korreweg De Beren, Bedumerweg, Wilhelminakade, Paterswoldseweg en Meeuwerderweg.

Figuur 3.1: Ruimtelijk-functionele structuur centrum Groningen



Consumentendraagvlak

De consument in Centrum is **jong, alleenstaand** en heeft **relatief weinig te besteden**. Het aandeel **studenten** is hoog.

Stadsdeel Centrum telt circa 22.600 inwoners. De verwachting is dat de bevolking tot 2025 met circa 5% groeit naar 23.800 inwoners. Deze groei vindt met name plaats in de Hortusbuurt-Ebbingekwartier. Na 2025 stabiliseert de groei van het aantal inwoners.

Leeftijdsofbouw

In stadsdeel Centrum is de bevolking jong en is het aandeel 65+ beperkt. Het hoge aandeel 15 t/m 24-jarigen in Centrum (43%) wijst erop dat hier veel studenten wonen. Tot 2035 neemt het aandeel 65+ beperkt toe in het stadsdeel, maar de dominante groep blijven nog altijd jongeren (tot 25 jaar).

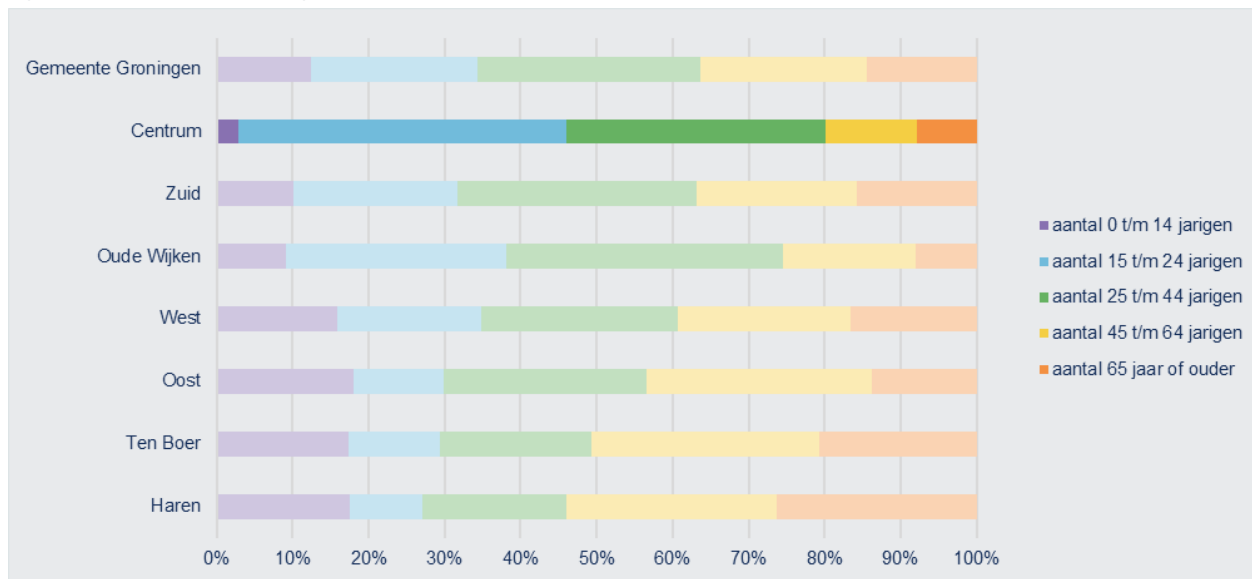
Huishoudensamenstelling

Circa 60% van de huishoudens in de gemeente Groningen betreft een eenpersoonshuishouden. De huishoudensamenstelling in stadsdeel Centrum bevestigt de eerdere conclusie dat hier veel studenten wonen. Als er meer dan twee jongeren in een huis wonen worden die tot de alleenstaanden gerekend. In Centrum is het aandeel eenpersoonshuishoudens jonger dan 27 jaar relatief hoog met 51%, en het totale aandeel eenpersoonshuishoudens ligt zelfs op circa 80%.

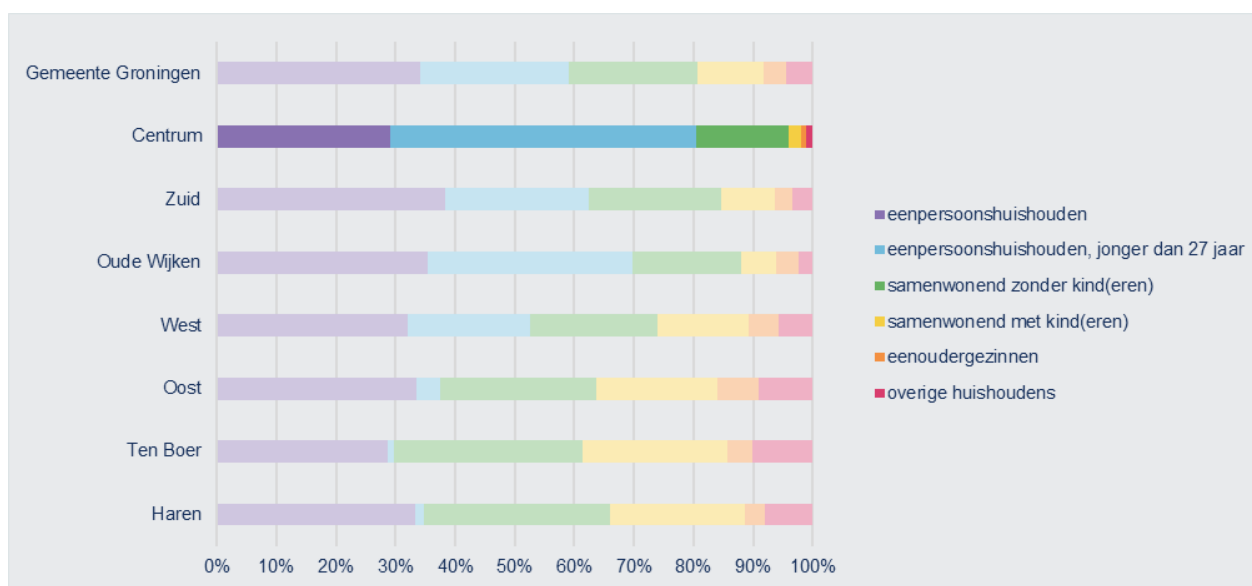
Inkomensniveau

Het gemiddeld inkomen per persoon in de gemeente Groningen bedraagt € 24.400 per jaar. Dit is circa 13% lager dan het landelijk gemiddelde van € 25.600 per jaar. Het gemiddeld persoonlijk inkomen in Centrum ligt circa 9% beneden het gemeentelijk gemiddelde en 19% beneden het landelijk gemiddelde. Dit vertaalt zich door in het bestedingspotentieel van deze inwoners.

Figuur 3.2: Leeftijdsofbouw Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Figuur 3.3: Huishoudens Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Koopstromen Centrum

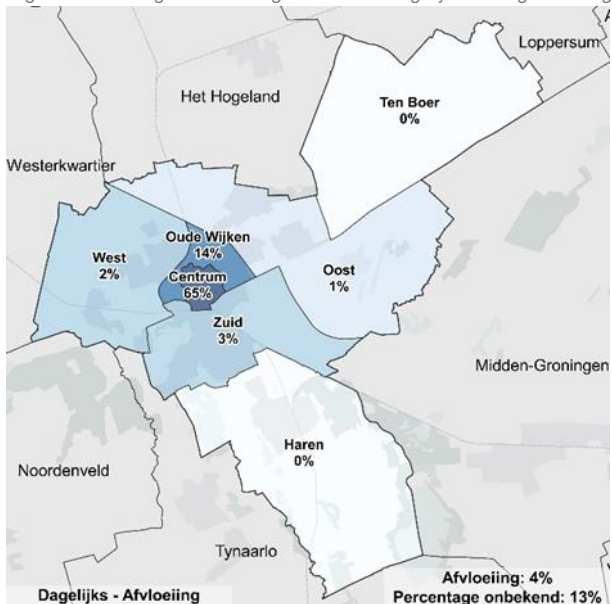
Dagelijkse sector

- In stadsdeel Centrum wordt 65% van de koopkracht in de dagelijkse sector gebonden aan het stadsdeel, met de binnenstad als voornaamste winkelgebied.
- De bestedingen uit Centrum vloeien met name af naar winkelgebied De Beren (stadsdeel Oude Wijken) en verspreide winkels elders in de gemeente Groningen.
- Er komen ook bestedingen in de dagelijkse sector uit andere stadsdelen naar Centrum (toevloeiing van 50%) met name uit Zuid en Oude Wijken. De fysieke nabijheid van Centrum ten opzichte van deze stadsdelen speelt hier een rol.
- Uit het Koopstromenonderzoek Provincie Groningen (2016)⁴ blijkt dat de bestedingen in de dagelijkse sector in de binnenstad van Groningen voor 97% van inwoners uit gemeente komt. Opgemerkt moet worden dat hierin toeristische bestedingen niet zijn meegenomen. Op basis van referentieonderzoeken in Nederland (KSO Randstad 2018), blijkt dat voor sterk toeristische centra al snel rekening moet worden gehouden met circa 15% van de bestedingen door toeristen.

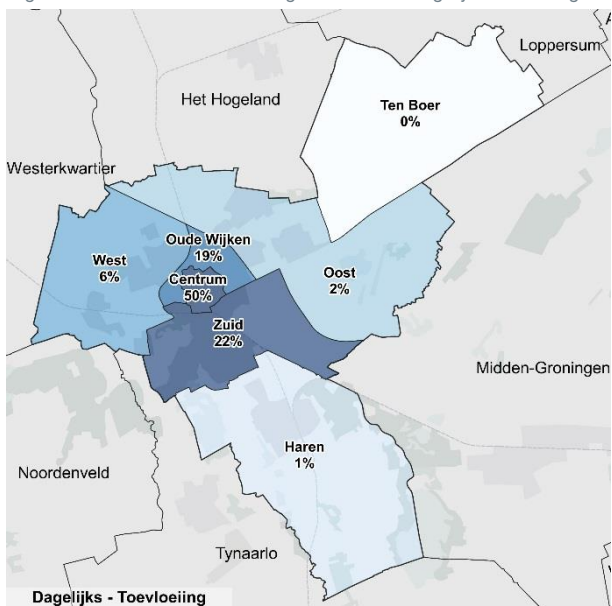
Niet-dagelijkse sector

- Een relatief groot deel van de bestedingen in de niet-dagelijkse artikelensector blijft binnen stadsdeel Centrum namelijk 55%, met de binnenstad als belangrijkste winkelgebied (52%).

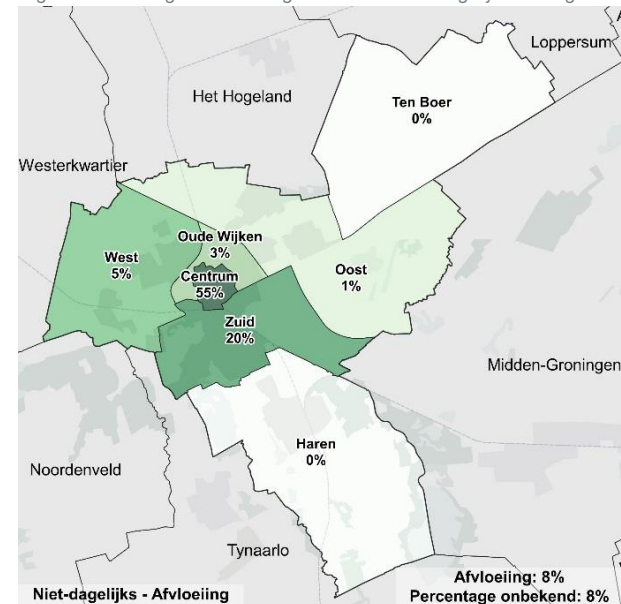
Figuur 3.4: Waar gaan bestedingen naartoe? Dagelijks binding/afvloeiing



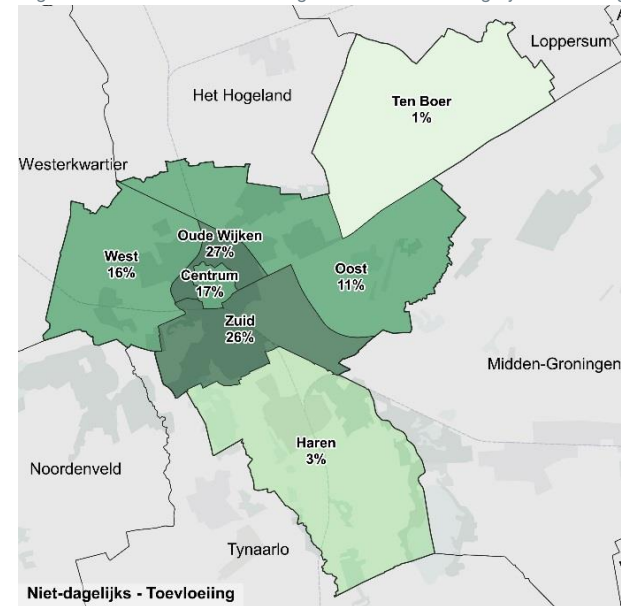
Figuur 3.6: Waar komen bestedingen vandaan? Dagelijks toevloeiing



Figuur 3.5: Waar gaan bestedingen naartoe? Niet-dagelijks binding/afvloeiing



Figuur 3.7: Waar komen bestedingen vandaan? Niet-dagelijks toevloeiing



⁴ Broekhuis Rijs Advisering, Koopstromenonderzoek Provincie Groningen, Gemeente Groningen, 2016.

- Wanneer inwoners van stadsdeel Centrum niet binnen het eigen stadsdeel winkelen, bezoeken zij met name het Sontplein (16%) in Stadsdeel Zuid. Dit blijkt uit het feit dat het stadsdeel relatief veel bestedingen aantrekt vanuit alle andere stadsdelen in de gemeente Groningen (toevloeiing van 83%). Bovendien blijkt uit het Koopstromenonderzoek Provincie Groningen (2016) dat in de niet-dagelijkse sector in Groningen 86% van de bestedingen van buiten de binnenstad komt (41% rest stad Groningen, 45% elders). Dit betekent ook een relatief forse toevloeiing van buiten de gemeente.

Aanbod en leegstand

- Stadsdeel Centrum heeft een relatief ruim dagelijks en niet-dagelijks winkelaanbod per 1.000 inwoners in vergelijking met het gemeentelijk en landelijk gemiddelde (figuur 3.8 en 3.9). Dit wordt met name verklaard doordat het winkelaanbod een bredere functie heeft dan enkel voor de eigen bewoners van het stadsdeel. De resultaten van het koopstromenonderzoek onderschrijven dit: vanuit alle stadsdelen in de gemeente bezoeken inwoners het winkelaanbod in het centrum.
- Sinds 2011 is het detailhandelsaanbod in het stadsdeel in aantal verkooppunten en in omvang afgenomen. Uitzondering is de dagelijkse sector, deze is juist toegenomen. Dit komt met name door een groei van het aantal supermarkten en schaalvergroting binnen de dagelijkse sector. Het stadsdeel telt relatief veel supermarkten namelijk 10, met een gemiddelde omvang van 620 m² wvo. Dit betekent dat het stadsdeel ook een belangrijke boodschappenfunctie heeft voor inwoners/studenten. De grootste supermarkt is Albert Heijn aan de Gedempte Zuiderdiep (961 m² wvo).
- Anno 2019 staan er minder panden leeg in het stadsdeel dan in 2011: van 100 naar 77 panden. Ook de omvang van het leegstaande aanbod is iets afgenomen

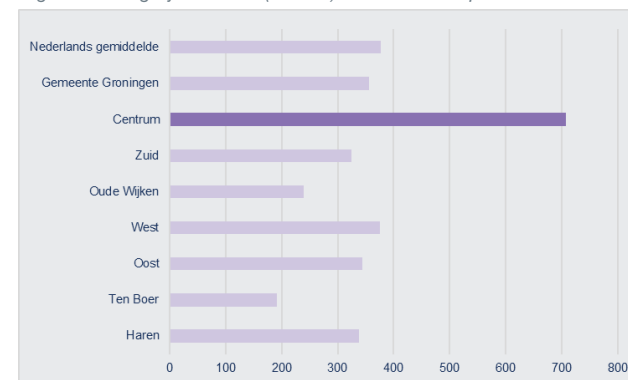
(van 22.234 naar 20.859 m² wvo). In het stadsdeel staan gemiddeld meer panden leeg dan elders in de gemeente, maar nog altijd minder dan gemiddeld in Nederland. In vergelijking met de leegstand in andere stadsdelen in Groningen én de benchmark is de leegstand in Centrum omvangrijk, met name qua omvang (figuur 3.10). De leegstaande panden liggen verspreid over het centrum met enige concentratie aan de Oude Ebbingestraat. Het grootste leegstaande pand in de binnenstad is het voormalige V&D-pand. Doordat dit pand herontwikkeld wordt en niet langer leegstaat, neemt het leegstandspercentage in omvang af van circa 10,7% naar circa 6,3% (figuur 3.10). In dit geval is de leegstand in omvang vergelijkbaar met de benchmark.

- Daarnaast is, terwijl het winkelaanbod is afgenomen, het horeca-aanbod in het Centrum in de periode 2011-2019 toegenomen. Dit is in lijn met landelijke trends en ontwikkelingen in grote binnensteden.

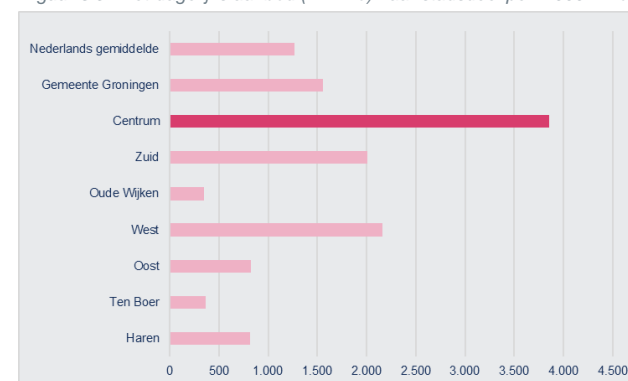
Winkelgebieden

- **Centrum Groningen:** De binnenstad van Groningen is hét visitekaartje van de gemeente en de provincie. Naast winkels is het aandeel horeca en diensten omvangrijk. Sinds 2011 is het detailhandelsaanbod in de binnenstad in aantal verkooppunten en omvang afgenomen (met uitzondering van de dagelijkse sector) en is het horeca-aanbod toegenomen. Ten opzichte van vergelijkbare binnensteden in Nederland is het winkelaanbod in centrum Groningen relatief beperkt. Met name het mode en luxeaanbod in de binnenstad van Groningen blijft achter. De binnenstad is op dit moment het best te bereiken met de fiets of te voet, maar de autobereikbaarheid is matig.

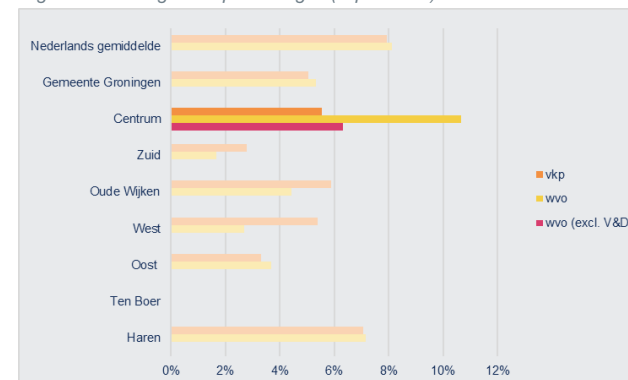
Figuur 3.8: Dagelijks aanbod (m² wvo) naar stadsdeel per 1.000 inwoners



Figuur 3.9: Niet-dagelijks aanbod (m² wvo) naar stadsdeel per 1.000 inwoners



Figuur 3.10: Leegstandspercentages (vkp en wvo)



- **UMCG:** Dit gebied beschikt met name over dagelijkse artikelenzaken. Het niet-dagelijks aanbod beperkt zich tot een lingeriezaak, boekhandel, bloemenzaak en hulpmiddelenservice. In vergelijking met de referentie is het winkel- en leisueraanbod op het UMCG relatief ruim.
- **Stationsweg:** De Stationsweg ligt ten zuiden van de binnenstad van Groningen. Voor treinreizigers naar Groningen is dit de plek waar hun bezoek aan Groningen begint. De Stationsweg telt een drietal dagelijkse zaken (AH to go, CIGO, Kiosk), Etos, Rituals, Ako en diverse horecazaken. Er staan geen panden leeg. Het aanbod ligt aan de binnenzijde van het historische stationsgebouw en richt zich primair op reizigers. Het winkelaanbod aan de Stationsweg is in vergelijking met de referentie relatief ruim terwijl de omvang van de leisuresector achterblijft.

Economisch functioneren en marktruimte

Navolgend is vraag en aanbod tegen elkaar afgezet om het economisch functioneren (vloerproductiviteit) van het aanbod in de dagelijkse sector in de huidige en toekomstige situatie te bepalen. Door het functioneren af te zetten tegen het landelijk 5-jaarsgemiddelde ontstaat een indicatie van eventuele distributieve uitbreidingsruimte.

Uitgangspunten

- Op basis van de bevolkingsprognose in het stadsdeel is uitgegaan van een toename van het aantal inwoners.
- Het gemiddeld persoonlijk inkomen in het stadsdeel (2016) ligt in het stadsdeel 19% lager dan het landelijk gemiddelde. Op basis hiervan is een inkomenscorrectie toegepast op de landelijk gemiddelde netto omzet per hoofd van € 2.751,-, met een inkomenselasticiteit van 0,4. De bestedingen zijn naar de toekomst toe gelijk gehouden. De bestedingen in de dagelijkse sector nemen

Tabel 3.1: Economisch functioneren en distributieve uitbreidingsruimte dagelijkse artikelen 2020 – 2025 – 2030 – 2035

	2020	2025	2030	2035
Inwoners	22.908	23.784	24.103	24.271
Netto omzet per hoofd (€)	2.542	2.542	2.542	2.542
Bestedingspotentieel (€ mln.)	58,2	60,5	61,3	61,7
Koopkrachtbinding	65%	65%	65%	65%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	37,9	39,3	39,8	40,1
Koopkrachttoevoeiing	65%	65%	65%	65%
Omzet door toevoeiing (€ mln.)	70,3	73,0	74,0	74,5
Totale besteding (€ mln.)	108,1	112,3	113,8	114,6
Wvo totaal (m ²)	15.792	15.792	15.792	15.792
Omzet per m ² wvo (€)	6.850	7.125	7.225	7.275
Vergelijkbaar gemiddelde (€)	7.771	7.771	7.771	7.771
Verschil omzet met vergelijkbaar gemiddelde	-12%	-8%	-7%	-6%
Distributieve uitbreidingsruimte (m² wvo)	-1.900	-1.350	-1.150	-1.050

tot nu toe nog elk jaar met circa 2% toe. Naar verwachting zal ook het aandeel online toenemen. Deze effecten zijn modelmatig tegen elkaar weggestreept.

- Uit het koopstromenonderzoek (2019) blijkt dat 65% van de bestedingen gebonden blijven in het eigen stadsdeel. Uit het koopstromen blijkt dat 50% van de omzet uit overige stadsdelen van de gemeente Groningen komt. Op basis van referentieonderzoek blijkt dat de dagelijkse sector in een binnenstad zoals die van Groningen veel bestedingen van verder weg aantrekt, zoals overig Groningen en toeristen. Op basis hiervan achten wij voor Groningen-centrum een toevoeiing van 65% reëel.
- Het stadsdeel heeft 7.771 m² wvo aan dagelijks artikelenaanbod.

Conclusies

- Het dagelijks artikelenaanbod in stadsdeel Centrum functioneert momenteel iets beneden het landelijk gemiddelde. Door de bevolkingsgroei in het stadsdeel zal het aanbod beter gaan functioneren.
- Opgemerkt moet worden dat het aandeel toeristische bestedingen voor stadsdeel Centrum moeilijk is in te schatten, vanwege de impact van de binnenstad. In de praktijk kan dit hoger liggen. Er zijn geen signalen dat het dagelijks aanbod momenteel niet goed functioneert.

Conclusie

Ruimtelijk-functionele structuur

- Het belangrijkste winkelgebied in stadsdeel Centrum is de binnenstad, met zowel een belangrijke functie voor de eigen inwoners als voor inwoners uit de omliggende regio. De binnenstad van Groningen is hét visitekaartje

van de gemeente en de provincie en biedt een totaalpakket aan winkels, horeca en leisure. Het toekomstperspectief is zeer goed, door de relatief beperkte leegstand, de sterke centrumfunctie van de stad, het sterke en kwalitatief hoogwaardige aanbod en de totale functiemix.

- In haar Omgevingsvisie zet Groningen in op een verruiming van de binnenstad. Ook het Stationsgebied, Ebbingekwartier, omgeving Oosterhaven, de kop van de Eemskanaalzone/Sontweg en de zone Westerhaven-Suikerfabriekterrein worden beschouwd als binnenstadslocaties. Deze binnenstadslocaties dienen complementair te zijn aan elkaar (sfeergebieden).
- Voor nieuwe winkels komt primair het kernwinkelgebied in aanmerking. Het Stationsgebied vormt de toegang tot Groningen en dient een aantrekkelijke aanloop naar de binnenstad te vormen.

4. Zuid

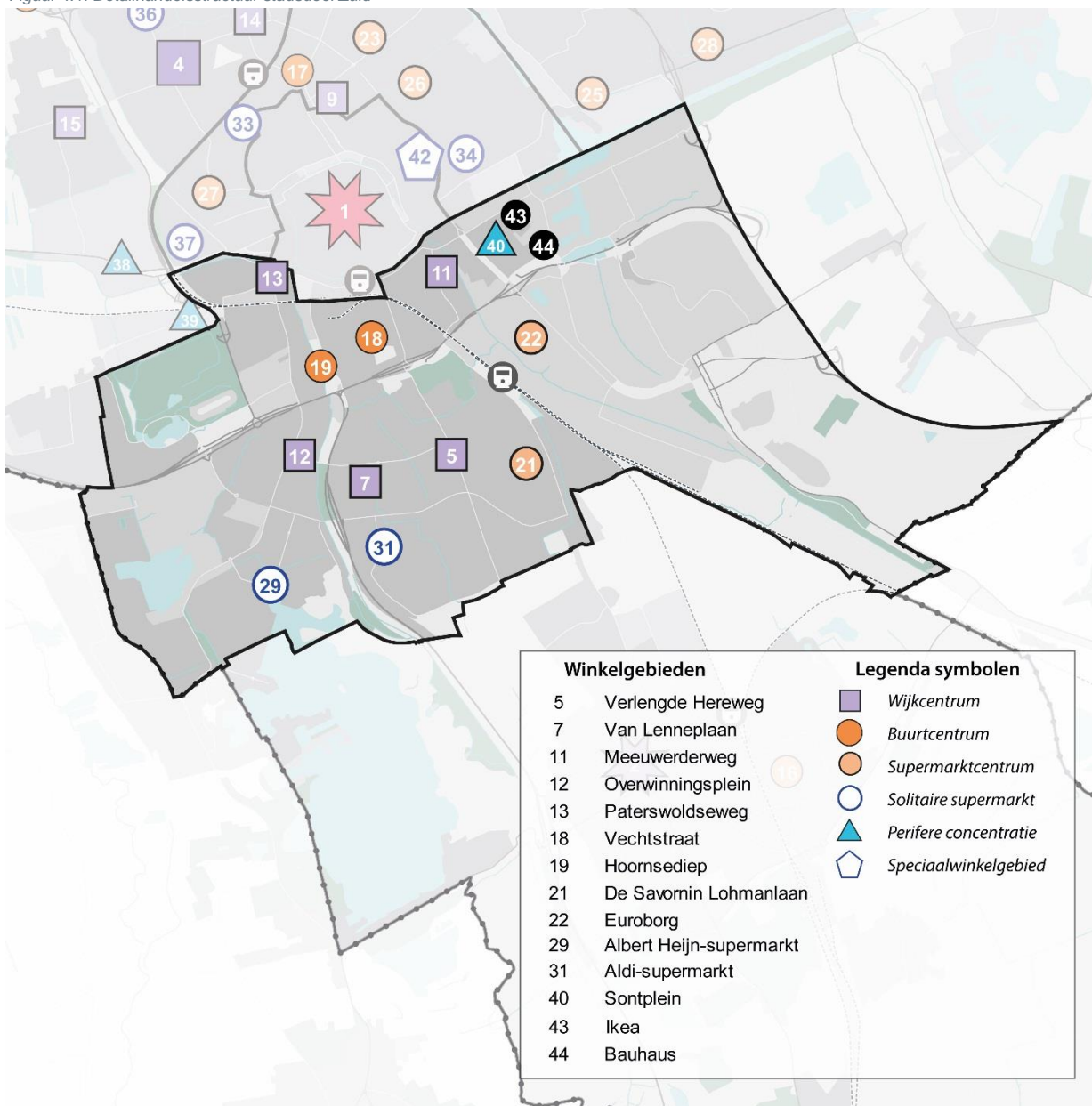
Groningen Zuid kenmerkt zich door de groene leefomgeving en diversiteit aan woningen. De wijken in Zuid staan er bijna allemaal goed voor. De fysieke en sociale leefomgeving worden over het algemeen positief beoordeeld. Ook de sociaal-economische positie van bewoners scoort beter dan in de rest van de gemeente.

Structuur stadsdeel

In figuur 4.1 zijn de winkelgebieden in het stadsdeel Zuid weergegeven. De hiërarchie is bepaald op basis van de huidige detailhandelsvisie uit 2011.

- Het stadsdeel telt tien winkelgebieden namelijk Verlengde Hereweg, Van Lenneplaan, Overwinningsplein, Vechtstraat, Sontplein, Euroborg, Hoornsediep, Paterswoldseweg, Meeuwerderweg en De Savornin Lohmanlaan en twee solitaire supermarkten. Belangrijke trekkers in het stadsdeel zijn onder andere Ikea, Bauhaus en Jumbo Foodmarkt (Euroborg).
- Net buiten de grenzen van het stadsdeel liggen de winkelgebieden Centrum Groningen, Stationsweg en Peizerweg.

Figuur 4.1: Detailhandelsstructuur stadsdeel Zuid



Consumentendraagvlak

In Zuid bestaat de bevolking uit een **mix** van leeftijden en huishoudens. De consument heeft relatief veel te besteden, met name de ouderen. De studenten hebben minder te besteden.

Stadsdeel Zuid telt circa 53.100 inwoners en is qua inwonertal het grootste binnen de gemeente. Tot 2025 groeit de bevolking in Zuid met circa 3% tot 54.900 inwoners, mede ingegeven door woningbouw in de Eemskanaalzone. Ook na 2025 blijft de bevolking in Zuid doorgroeien, met een groei van 8% in de periode 2025-2035.

Leeftijdsopbouw

In stadsdeel Zuid is de leeftijdsopbouw vergelijkbaar met het gemiddelde in de gemeente Groningen met de grootste groep de 24 t/m 44-jarigen. Tot 2035 neemt het aandeel 65+ toe en het aandeel jongeren af.

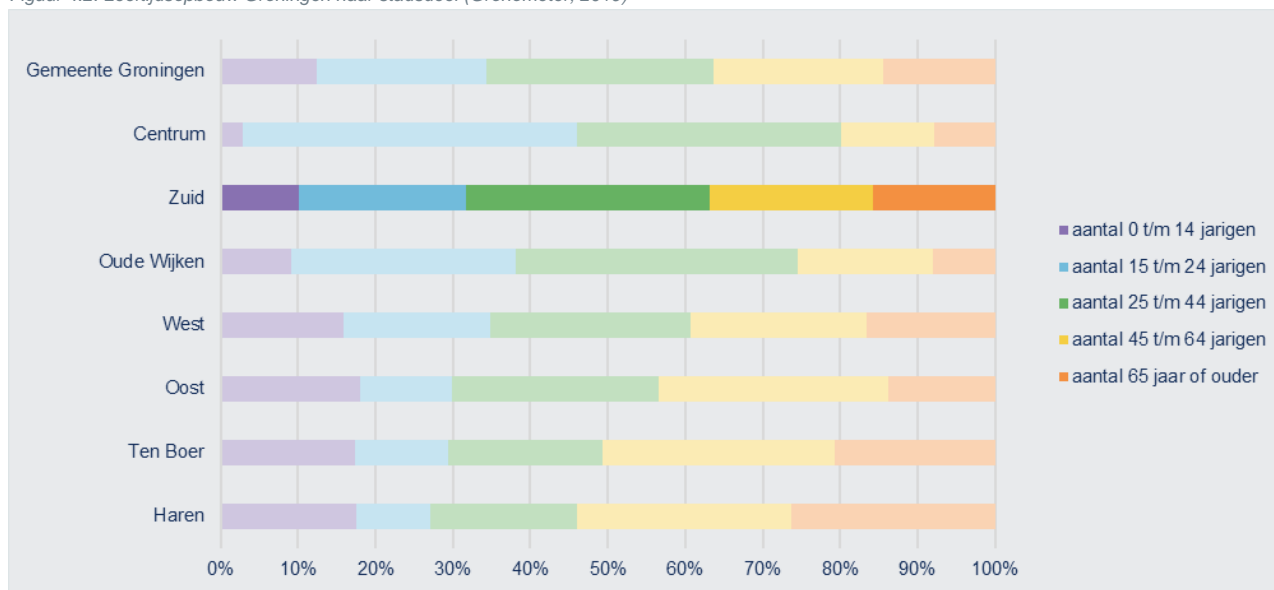
Huishoudenssamenstelling

Ook de huishoudenssamenstelling in stadsdeel Zuid is vergelijkbaar met het gemiddelde in de gemeente. De grootste groep zijn eenpersoonshuishoudens (inclusief jonger dan 27 jaar), gevolgd door samenwonenden zonder kind(eren).

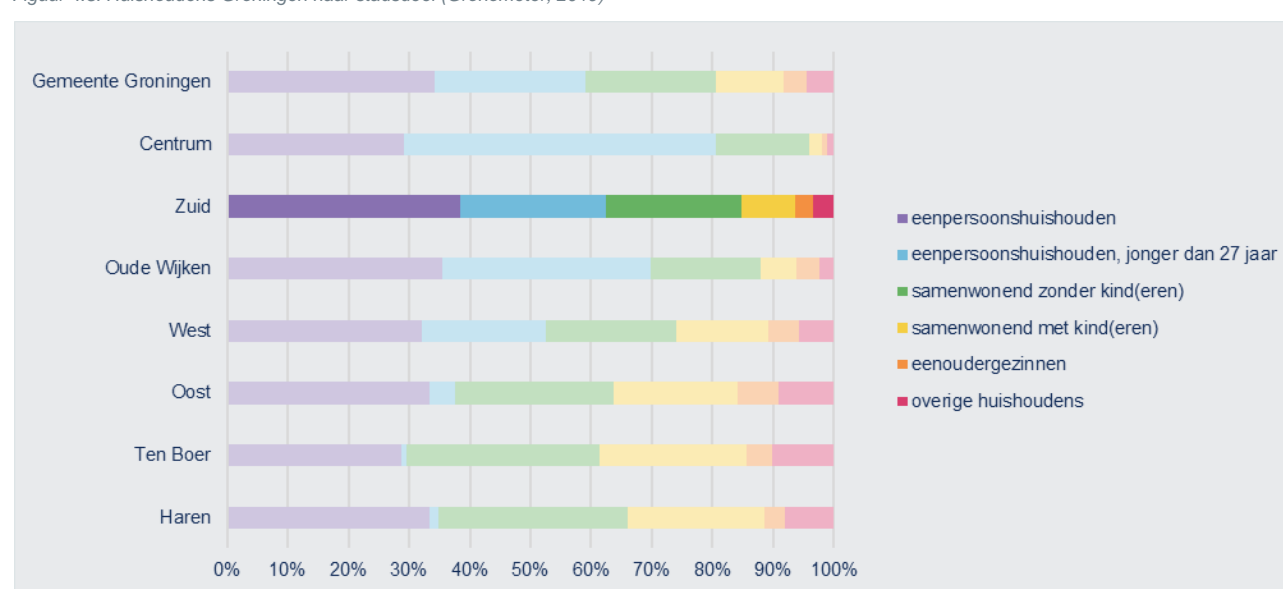
Inkomensniveau

Het gemiddeld inkomen per persoon in Zuid ligt circa 25% boven het gemiddelde in de gemeente en 12% boven het landelijk gemiddelde. Met name in de wijken Zuidoost, Helpman e.o. en Zuidwest is het inkomen hoog.

Figuur 4.2: Leeftijdsopbouw Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Figuur 4.3: Huishoudens Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Koopstromen Zuid

Dagelijkse sector

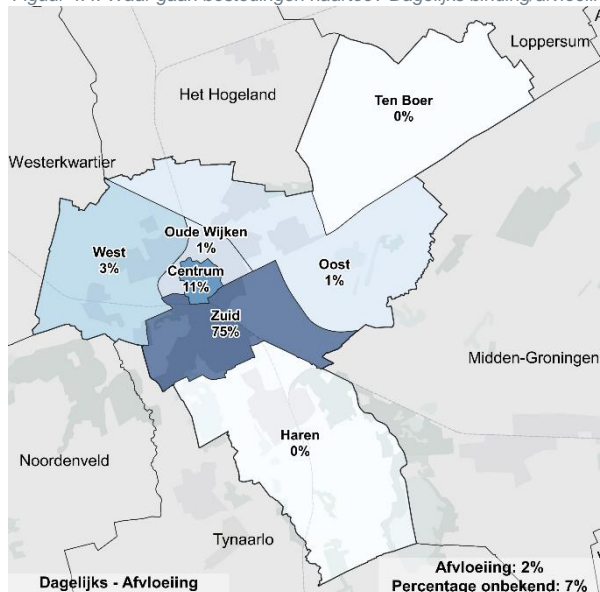
- Het merendeel van de bestedingen in de dagelijkse sector in Zuid wordt gebonden aan het stadsdeel (75%). De meeste koopkracht gaat naar: Verlengde Hereweg (19%), Van Lenneplean (14%), Overwinningplein (10%), Euroborg (7%), Vechtstraat (7%) en Paterswoldseweg (5%).
- Daarnaast vloeien er bestedingen af, met name naar de binnenstad van Groningen (11%).
- Het dagelijks aanbod in Zuid trekt in de dagelijkse sector in beperkte mate bestedingen aan van buiten het eigen stadsdeel (toevloeiing van circa 10%).

Niet-dagelijkse sector

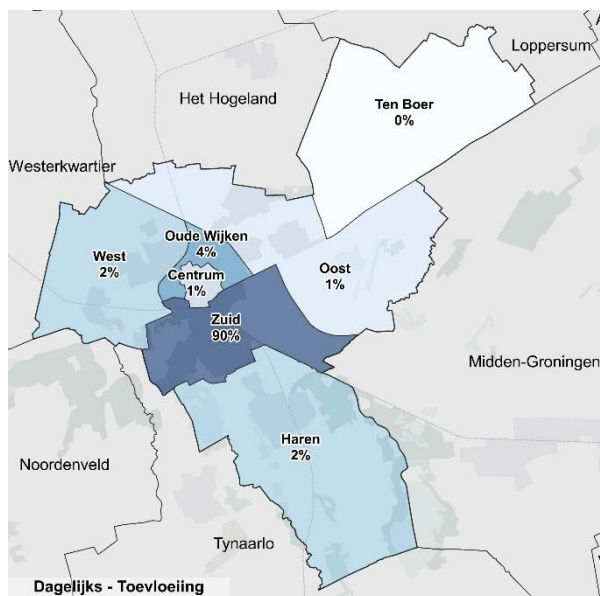
- Het niet-dagelijks aanbod in Zuid bindt circa 28% van de bestedingen. Dit komt primair ten goede aan het aanbod aan het Sontplein (18%).
- De bestedingen die afvloeien vanuit Zuid gaan met name naar de binnenstad van Groningen (28%). Daarnaast bezoeken bewoners van Zuid de Peizerweg (8%) in stadsdeel West.
- De toevloeiing vanuit andere stadsdelen naar Zuid is relatief hoog met 66%, met name vanwege de aanwezigheid van een aantal grote trekkers (Ikea, Mediamarkt, Bauhaus) aan/nabij het Sontplein.
- Uit eerder onderzoek⁵ naar koopstromen voor het Sontplein (inclusief Ikea en Bauhaus) blijkt dat bijna de helft van alle bezoekers van buiten de stad afkomstig is. Dit onderstreept de regionale positie van het Sontplein als aankoopgebied. De bezoekers komen vooral uit de drie noordelijke provincies, maar ook uit Duitsland.

⁵ Broekhuis Rijs Advisering, Provincie Groningen, Koopstromen PDV-gebieden 2018, Sontplein.

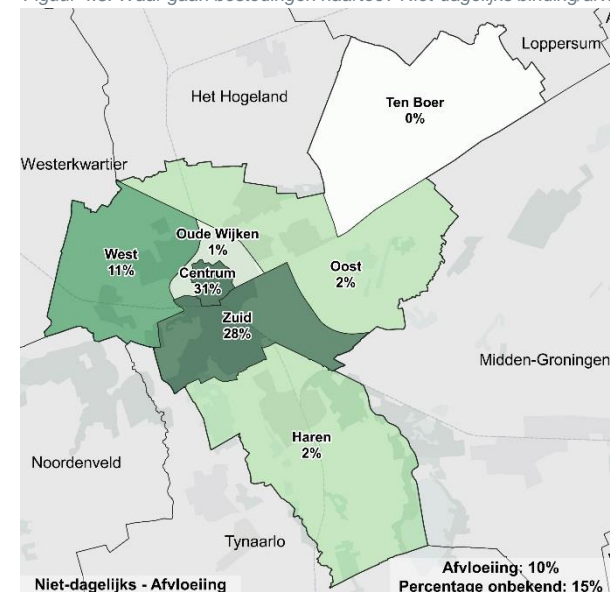
Figuur 4.4: Waar gaan bestedingen naartoe? Dagelijks binding/afvloeiing



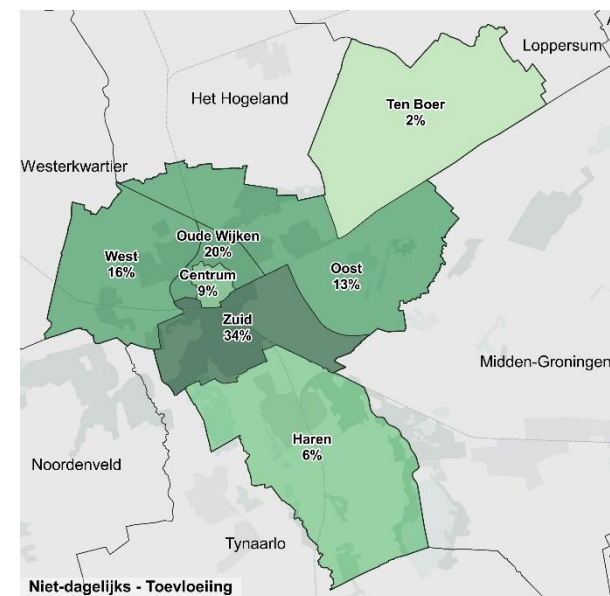
Figuur 4.6: Waar komen bestedingen vandaan? Dagelijks toevloeiing



Figuur 4.5: Waar gaan bestedingen naartoe? Niet-dagelijks binding/afvloeiing



Figuur 4.7: Waar komen bestedingen vandaan? Niet-dagelijks toevloeiing



Aanbod en leegstand

- Het dagelijks winkelaanbod per 1.000 inwoners in Zuid is iets kleiner dan gemiddeld in de gemeente terwijl het niet-dagelijks aanbod per 1.000 inwoners juist ruimer is (figuur 4.8 en 4.9). Dit komt primair door het ruime niet-dagelijkse winkelaanbod in winkelgebieden Sontplein en Peizerweg.
- Sinds 2011 is het aantal winkels in Zuid afgenomen terwijl horeca- en leisurezaken en dienstverleners zijn toegevoegd. Daarentegen is de omvang van het winkelaanbod in Zuid sterk toegenomen in de sectoren vrije tijd en in/om het huis als gevolg van de uitbreiding en schaalvergroting van het Sontplein en de Peizerweg. In de overige sectoren is het aanbod stabiel gebleven met uitzondering van de sector mode & luxe, waarin het aanbod is afgenomen.
- Zuid telt 12 supermarkten met een gezamenlijke omvang van 13.805 m² vvo. De grootste supermarkt is de Jumbo Foodmarkt aan de Boumaboulevard (3.737 m² vvo). Ook de vestigingen van Albert Heijn aan het Helperplein (1.826 m² vvo) en Van Lenneplaan (1.237 m² vvo) en de Plus aan de Vechtstraat (1.422 m² vvo) hebben een moderne omvang. Deze winkelgebieden binden dan ook een aanzienlijk deel van de koopkracht in de dagelijkse sector in Zuid. Het overig supermarktaanbod in Zuid is relatief kleinschalig, met name de discounters Aldi (De Merodelaan 619 m² vvo, Hoornsediep 894 m² vvo) en Lidl (Van Lenneplaan 811 m² vvo).
- De leegstand in stadsdeel Zuid is zeer beperkt, zowel in aantal verkooppunten als in omvang. Dit is een indicatie dat het winkelaanbod in Zuid goed functioneert.

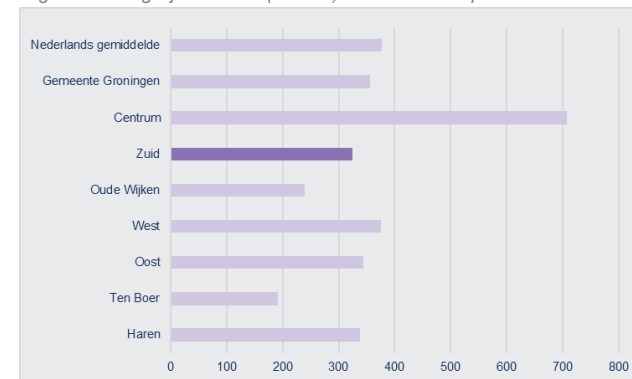
Winkelgebieden

- **Verlengde Hereweg:** De Verlengde Hereweg weet de meeste koopkracht in de dagelijkse sector binnen Zuid

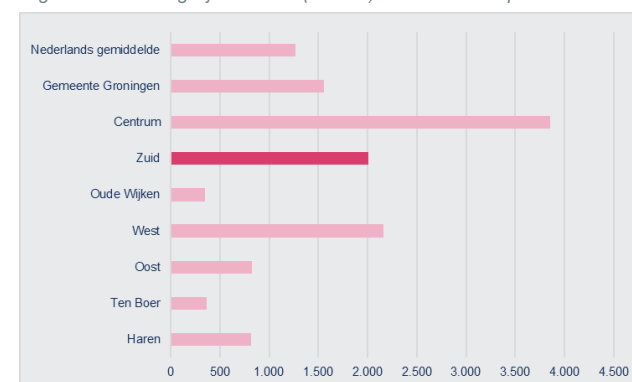
te binden namelijk 19%. Het winkelgebied heeft één moderne supermarkt (Albert Heijn, 1.826 m² vvo) en diverse versspecialzaken. De bekende formules liggen met name aan het Helperplein. Het niet-dagelijkse winkelaanbod bestaat uit unieke, zelfstandige specialzaken. Het winkelgebied oogt modern en biedt voldoende parkeermogelijkheden. In vergelijking met referentiecentra is de leegstand aan de Verlengde Hereweg relatief beperkt en is de omvang van het winkelaanbod in alle sectoren relatief ruim.

- **Van Lenneplaan:** Aan de Van Lenneplaan zijn twee supermarkten aanwezig: Albert Heijn (1.237 m² vvo) en Lidl (811 m² vvo). Het winkelgebied heeft in de dagelijkse sector een sterke aantrekkingskracht op inwoners van Zuid mede vanwege de goede zichtbaarheid en bereikbaarheid. De dagelijkse sector is omvangrijk in vergelijking met referentiecentra terwijl de overige sectoren (niet-dagelijks, leisure, diensten) juist relatief beperkt zijn qua omvang. Het niet-dagelijks winkelaanbod in het winkelgebied is bovendien afgenomen sinds 2011.
- **Overwinningsplein:** Het Overwinningsplein beschikt over één supermarkt (Jumbo, 709 m² vvo) en diverse hoogwaardige versspecialzaken. Ondanks de kleinschaligheid van de supermarkt, weet het dagelijks aanbod aan het Overwinningsplein circa 10% van de koopkracht in Zuid aan zich te binden mede vanwege de kwaliteit van het aanbod, de goede bereikbaarheid en de parkeermogelijkheden. Daarnaast beschikt het winkelgebied over een relatief ruim niet-dagelijks aanbod met onder andere Hema, Zeeman en Big Bazar als belangrijke trekkers. Aan de achterzijde van het Overwinningsplein (Flemingstraat) staan relatief veel panden leeg ten behoeve van de verplaatsing van Jumbo.

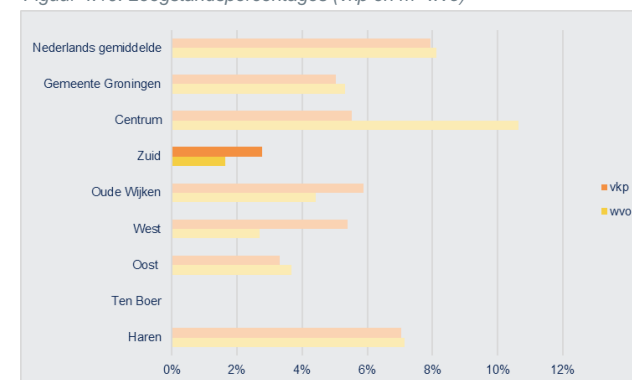
Figuur 4.8: Dagelijks aanbod (m² vvo) naar stadsdeel per 1.000 inwoners



Figuur 4.9: Niet-dagelijks aanbod (m² vvo) naar stadsdeel per 1.000 inwoners



Figuur 4.10: Leegstandspercentages (vvp en m² vvo)



- **Vechtstraat:** In vergelijking met referentiecentra is het aanbod aan de Vechtstraat omvangrijk. De belangrijkste trekker in het winkelgebied is supermarkt Plus (1.422 m² wvo). Circa 7% van de koopkracht in de dagelijkse sector in Zuid komt hier terecht. Daarnaast beschikt het gebied over een ruim horeca- en dienstenaanbod.
- **Sontplein:** Het Sontplein is dé grootschalige winkellocaatie binnen de gemeente Groningen en de regio. Het Sontplein bindt 28% van de bestedingen in Groningen stad in sport- en spelartikelen, 34% van de bestedingen in elektronica en 48% van de bestedingen in woninginrichting (exclusief internet). Het Sontplein beschikt over diverse trekkers waaronder Mediamarkt, Coolblue en Decathlon en ook Ikea en Bauhaus liggen nabij. Daarnaast is er aanvullend horeca-aanbod aanwezig (KFC, McDonald's, Subway, Sushi Mall). Het winkelgebied oogt modern, is ruim opgezet en biedt voldoende parkeermogelijkheden. 2020 openen Jysk en Goossens Wonen aan het Sontplein. Over diverse andere winkels lopen nog procedures (Big Bazar, Action, Carpet Right, Beter Bed en Beddenreus).
- **Euroborg:** Dit winkelgebied heeft één dagelijks artikelenzaak, namelijk Jumbo Foodmarkt (3.737 m² wvo). De Foodmarkt trekt ook bestedingen aan vanuit andere stadsdelen, mede vanwege het gevarieerde assortiment en de ruime openingstijden. Gemiddeld komt 3% van de bestedingen in de dagelijks sector in Groningen stad terecht bij Euroborg. Euroborg beschikt daarnaast over diverse horeca- en leisurezaken (bioscoop, amusementshal, fitness).
- **Hoornsediëp:** De Hoornsediëp heeft een duidelijk discountsegment met een Aldi (894 m² wvo) en Action (791 m² wvo). Daarnaast is een sportspeciaalzaak (667 m² wvo), een beddenspeciaalzaak (1.056 m² wvo) en een kapper aanwezig. In vergelijking met referentiecentra is het aanbod aan de Hoornsediëp zeer ruim. De beperkte

parkeermogelijkheden en matige bereikbaarheid maken het winkelgebied onvoldoende toekomstbestendig, met name aangezien de formules op deze locatie in toenemende mate afhankelijk zijn van een goede autobereikbaarheid.

- **Paterswoldseweg:** De Coop (599 m² wvo), minisupermarkt en slagerij binden gezamenlijk 5% van de bestedingen in de dagelijkse sector in Zuid. De autoparkeermogelijkheden zijn beperkt, het gebied is het best te bereiken met de fiets of te voet. Sinds 2011 is het winkel-aanbod afgenomen van 11 naar 6 zaken terwijl het leisure- en dienstenaanbod juist is gegroeid. In vergelijking met referentiecentra is het dagelijks aanbod aan de Paterswoldseweg zeer beperkt in omvang.
- **Meeuwerderweg:** Sinds 2011 is het winkel-, leisure- en dienstenaanbod aan de Meeuwerderweg afgenomen, zowel in aantal als in omvang. Er is één kleinschalige supermarkt aanwezig namelijk Coop (519 m² wvo). Het dagelijks aanbod aan de Meeuwerderweg is zeer beperkt in vergelijking met referentiecentra. Het winkelgebied is goed bereikbaar met de fiets of lopend, maar de mogelijkheden voor de auto zijn beperkt.
- **De Savornin Lohmanlaan:** Aan de Savornin Lohmanlaan ligt supermarkt Poiesz (781 m² wvo, inclusief slijterij), bloemenzaak en een eetcounter. Dit winkelgebied kan in feite beschouwd worden als een solitaire supermarkt. De verouderde uitstraling van het gebied en de beperkte parkeermogelijkheden sluiten onvoldoende aan bij de behoeften van de consument.
- Buiten de bestaande winkelgebieden zijn twee solitaire supermarkten aanwezig in het stadsdeel: Albert Heijn (676 m² wvo) aan de B.S.F. von Suttnerstraat en Aldi (619 m² wvo) aan De Merodelaan.

Economisch functioneren en marktruimte

Navolgend is vraag en aanbod tegen elkaar afgezet om het economisch functioneren (vloerproductiviteit) van het aanbod in de dagelijkse sector in de huidige en toekomstige situatie te bepalen. Door het functioneren af te zetten tegen het landelijk 5-jaarsgemiddelde ontstaat een indicatie van eventuele distributieve uitbreidingsruimte.

Uitgangspunten

- Op basis van de bevolkingsprognose in het stadsdeel is uitgegaan van een toename van het aantal inwoners.
- Het gemiddeld persoonlijk inkomen in het stadsdeel (2016) ligt in het stadsdeel 12% hoger dan het landelijk gemiddelde. Op basis hiervan is een inkomenscorrectie toegepast op de landelijk gemiddelde netto omzet per hoofd van € 2.751,-, met een inkomenselasticiteit van 0,4. De bestedingen zijn naar de toekomst toe gelijk gehouden. De bestedingen in de dagelijkse sector nemen tot nu toe nog elk jaar met circa 2% toe. Naar verwachting zal ook het aandeel online toenemen. Deze effecten zijn modelmatig tegen elkaar weggestreept.
- Uit het koopstromenonderzoek (2019) blijkt dat 75% van de bestedingen gebonden blijven in het eigen stadsdeel. Uit het koopstromen blijkt dat 10% van de omzet uit overige stadsdelen van de gemeente Groningen komt.
- Het stadsdeel heeft 16.959 m² wvo aan dagelijks artikelenaanbod.

Conclusies

- Het dagelijks artikelenaanbod in stadsdeel Zuid functioneert momenteel iets beneden het landelijk gemiddelde. Door de bevolkingsgroei in het stadsdeel zal het aanbod beter gaan functioneren. In 2030 zal het aanbod op basis van de huidige koopstromen naar verwachting op een goed niveau functioneren.

- Op basis van autonome ontwikkelingen is er tot 2035 circa 750 m² wvo distributieve uitbreidingsruimte te berekenen. Indien sprake is van een versterking van het aanbod en daarmee mogelijk een verschuiving van de koopstromen (bijvoorbeeld een hogere koopkrachtbinding), kan dit lokaal in de toekomst nog tot extra distributieve uitbreidingsruimte betekenen. De omvang van deze ruimte is dan echter sterk afhankelijk van de plannen en initiatieven in het stadsdeel en de omgeving.

Conclusie

Ruimtelijk-functionele structuur

- De grotere boodschappencentra in Zuid zijn op orde. Ook de supermarkten aan de Paterswoldseweg en Meeuwerderweg hebben een belangrijke gemaksfunctie voor de consument. Vanwege de diverse bevolkingsopbouw (ouderen, studenten) is er behoefte aan verschillende type dagelijkse boodschappencentra.
- De behoefte aan niet-dagelijks aanbod in de kleinere buurt- en wijkcentra zal in de toekomst naar verwachting afnemen. Hier liggen kansen om de centra in stadsdeel Zuid te versterken met niet-winkels (zorg, onderwijs, horeca).
- Het Sontplein is binnen de gemeente Groningen dé winkellocatie voor doelgericht aanbod. Het winkelgebied heeft de potentie om uit te groeien tot een bovenregionaal verzorgende perifere concentratie. Een versterking van het Sontplein moet goed worden afgewogen aangezien dit betekent dat er minder ruimte is om andere perifere concentraties in de gemeente te versterken.

Tabel 4.1: Economisch functioneren en distributieve uitbreidingsruimte dagelijkse artikelen 2020 – 2025 – 2030 – 2035

	2020	2025	2030	2035
Inwoners	53.368	54.929	56.725	59.236
Netto omzet per hoofd (€)	2.883	2.883	2.883	2.883
Bestedingspotentieel (€ mln.)	153,9	158,4	163,5	170,8
Koopkrachtbinding	75%	75%	75%	75%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	115,4	118,8	122,7	128,1
Koopkrachttoevoeiing	10%	10%	10%	10%
Omzet door toevoeiing (€ mln.)	12,8	13,2	13,6	14,2
Totale besteding (€ mln.)	128,2	132,0	136,3	142,3
Wvo totaal (m ²)	16.959	16.959	16.959	16.959
Omzet per m ² wvo (€)	7.575	7.800	8.050	8.400
Vergelijkbaar gemiddelde (€)	8.030	8.030	8.030	8.030
Verschil omzet met vergelijkbaar gemiddelde	-6%	-3%	0%	5%
Distributieve uitbreidingsruimte (m² wvo)	-1.000	-500	0	+750

5. Oude Wijken

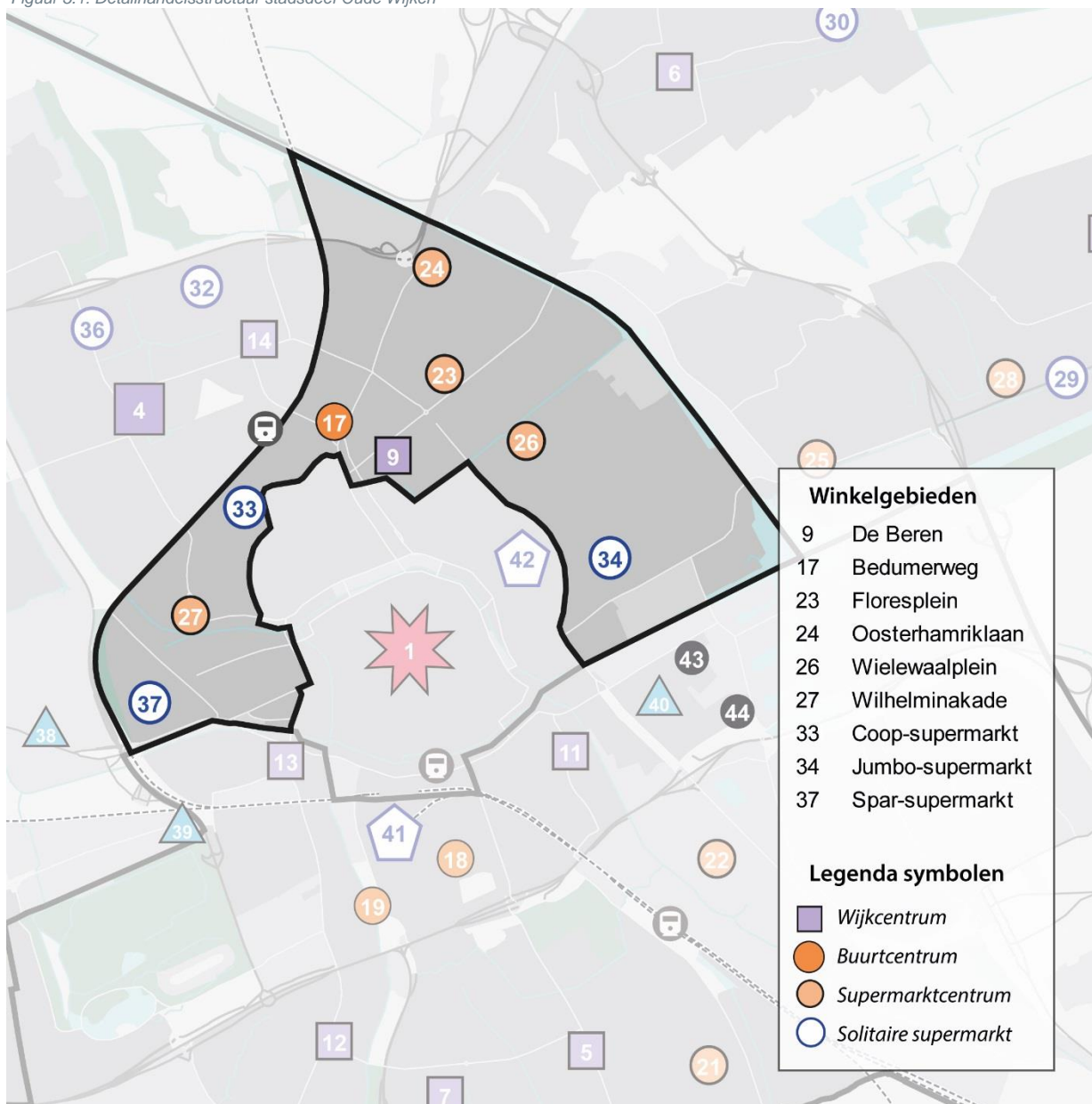
Stadsdeel Oude Wijken ligt centraal in de gemeente en wordt omsloten door maar liefst vier stadsdelen: Centrum, Oost, West en Zuid. Het is één van de dichtst bebouwde delen van de stad met relatief veel huurwoningen en eenpersoonshuishoudens, waaronder een groot aandeel studenten.

Structuur stadsdeel

In figuur 5.1 zijn de winkelgebieden in stadsdeel Oude Wijken weergegeven.

- Het stadsdeel telt zes winkelgebieden namelijk De Beren, Floresplein, Wielewaalplein, Oosterhamriklaan, Wilhelminakade en Bedumerweg, en drie solitaire supermarkten. De winkelgebieden zijn relatief kleinschalig.
- Net buiten het stadsdeel liggen onder andere de winkelgebieden Centrum Groningen, Hoendiep, Paddepoel, Selwerd en Rijksweg 16.

Figuur 5.1: Detailhandelsstructuur stadsdeel Oude Wijken



Consumentendraagvlak

De consument in Oude Wijken is **jong** en heeft relatief weinig te besteden. Relatief veel bewoners in Oude Wijken wonen alleen, waaronder veel **studenten**.

Stadsdeel Oude Wijken telt circa 45.400 inwoners. Tot 2025 groeit de bevolking met 4% tot circa 47.100 inwoners, mede ingegeven door de ontwikkeling van Stadshavens aan de noordzijde van het kanaal. In de periode daarna daalt het aantal inwoners in het stadsdeel tot circa 46.800 in 2035.

Leeftijdsopbouw

In stadsdeel Oude Wijken is de bevolking jong en is het aandeel 65+ zeer beperkt. Het hoge aandeel 15 t/m 24-jarigen in Oude Wijken (29%) wijst erop dat hier veel studenten wonen. Tot 2035 neemt het aandeel jongeren nog verder toe.

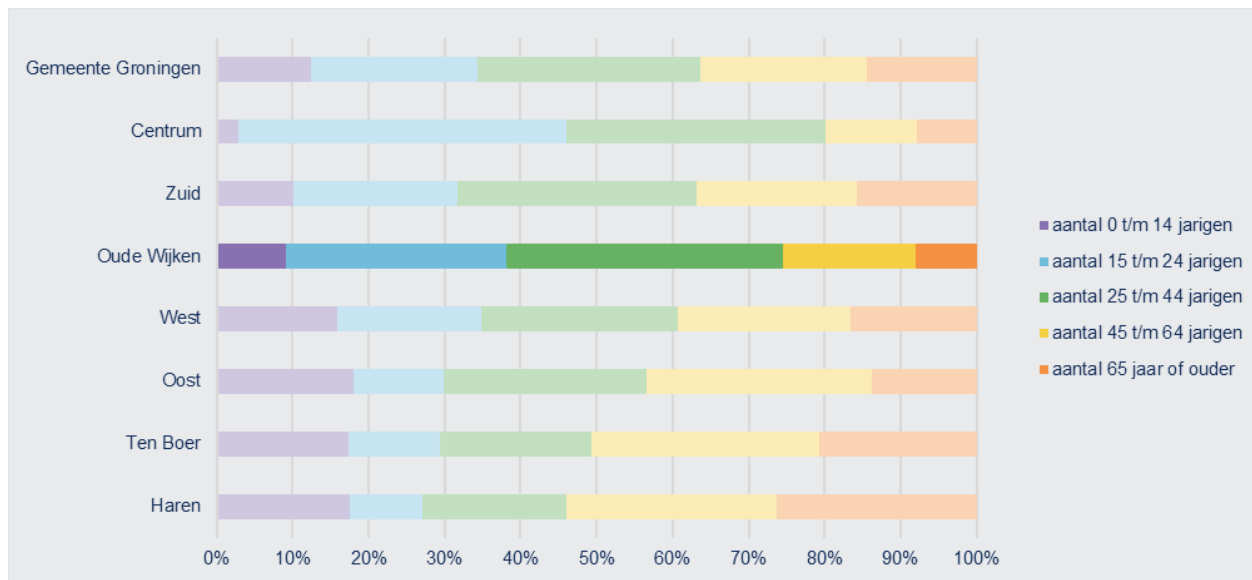
Huishoudenssamenstelling

Net als in stadsdeel Centrum wonen er in Oude Wijken relatief veel studenten. Als er meer dan twee jongeren in een huis wonen worden die tot de alleenstaanden gerekend. In Oude Wijken is het aandeel eenpersoonshuishoudens jonger dan 27 jaar relatief hoog met 34%. In absolute zin wonen er in Oude Wijken meer studenten dan in Centrum.

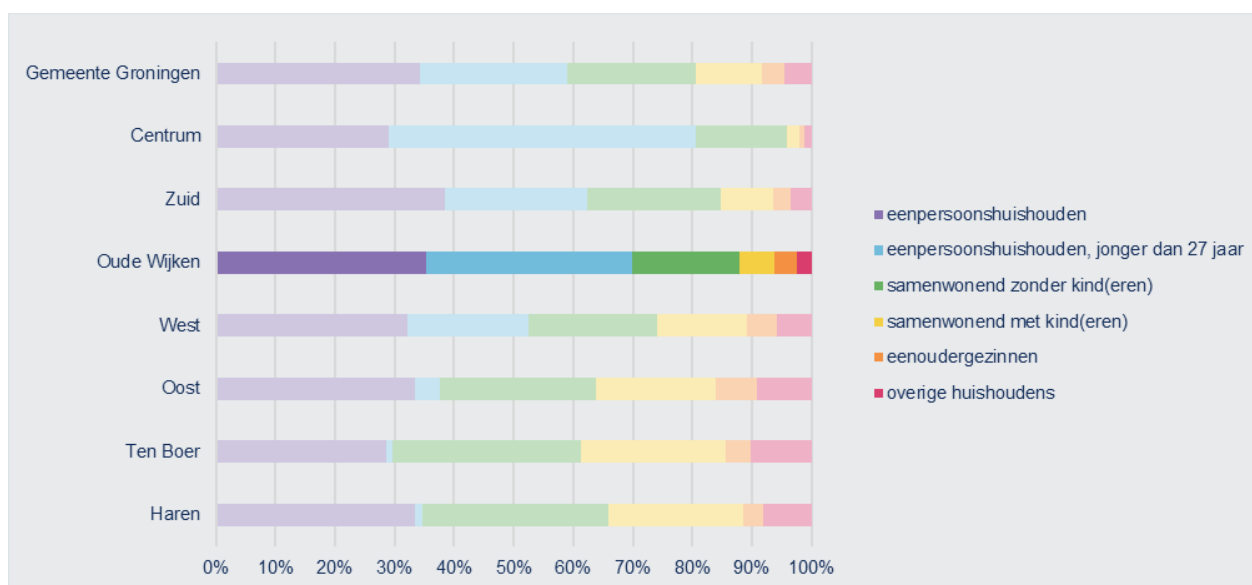
Inkomensniveau

Het gemiddeld persoonlijk inkomen per persoon in Oude Wijken ligt circa 7% beneden het gemeentelijk gemiddelde en 17% beneden het landelijk gemiddelde. Binnen Oude Wijken is het inkomen het laagst in de wijk Oud-Noord.

Figuur 5.2: Leeftijdsopbouw Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Figuur 5.3: Huishoudens Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Koopstromen Oude Wijken

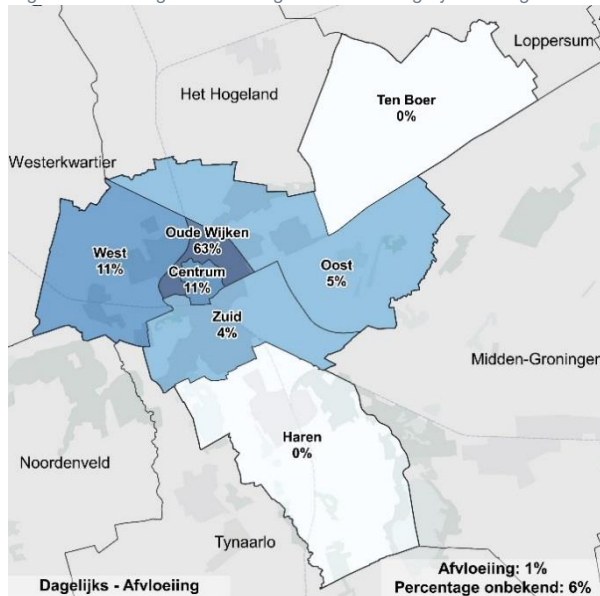
Dagelijkse sector

- Het dagelijks aanbod in Oude Wijken bindt relatief weinig koopkracht (63%) vanuit het eigen stadsdeel in vergelijking met de andere stadsdelen. Binnen het eigen stadsdeel gaat de meeste koopkracht naar: De Beren (15%), Floresplein (12%), Wilhelminakade (11%), Jumbo Linnaeusplein (10%) en Wielewaalplein (10%).
- Relatief veel bewoners in Oude Wijken doen hun dagelijkse aankopen in een ander stadsdeel waardoor de koopkrachtafvloeiing relatief hoog is. De bestedingen in de dagelijkse sector gaan met name naar de binnenstad (9%) en naar Selwerd (5%) in stadsdeel West.
- Stadsdeel Oude Wijken trekt ook bestedingen vanuit andere stadsdelen (toevloeiing circa 20%) aan met name Centrum (8%) en West (7%).

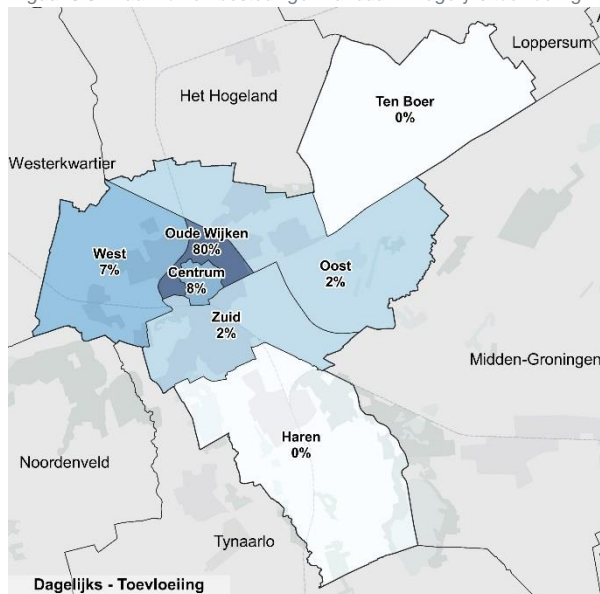
Niet-dagelijkse sector

- Het niet-dagelijks aanbod in Oude Wijken bindt nagenoeg geen bestedingen vanuit het eigen stadsdeel, de koopkrachtbinding is slechts 6%. Dit betekent dat inwoners uit Oude Wijken voor hun niet-dagelijkse aankopen uitwijken naar andere stadsdelen. De meeste koopkracht vloeit af naar Centrum Groningen (34%), Sontplein (17%) en verspreide bewinkeling in Groningen (12%).
- Ook de toevloeiing op het niet-dagelijks aanbod in Oude Wijken vanuit andere stadsdelen is beperkt (55%), met uitzondering van stadsdeel Oost (22%).

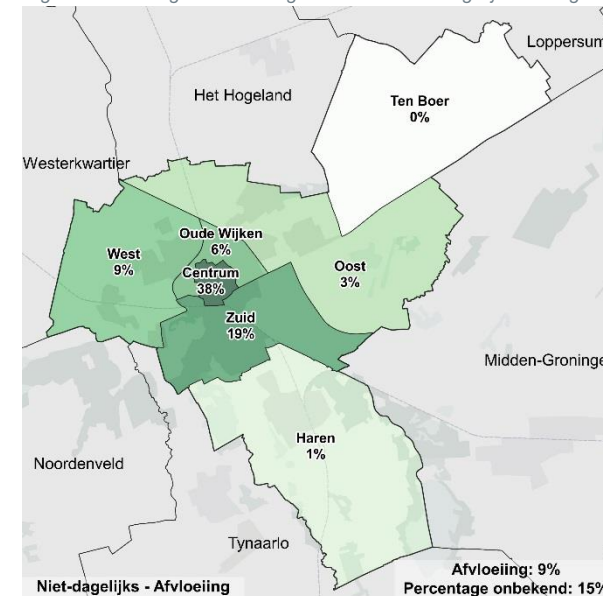
Figuur 5.4: Waar gaan bestedingen naartoe? Dagelijks binding/afvloeiing



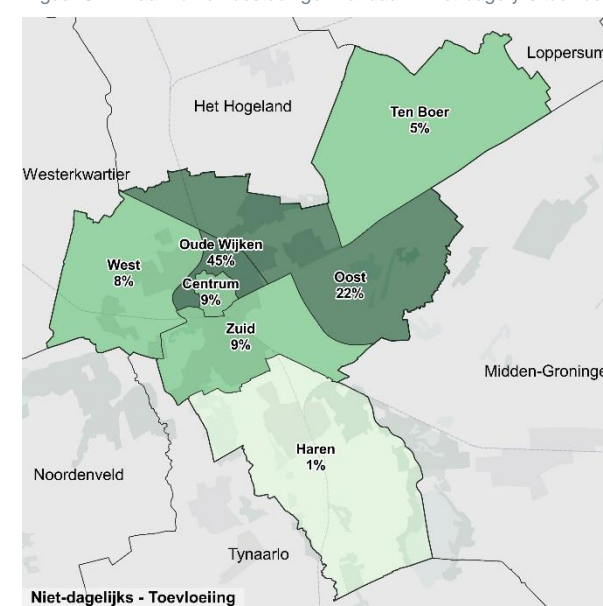
Figuur 5.6: Waar komen bestedingen vandaan? Dagelijks toevloeiing



Figuur 5.5: Waar gaan bestedingen naartoe? Niet-dagelijks binding/afvloeiing



Figuur 5.7: Waar komen bestedingen vandaan? Niet-dagelijks toevloeiing



Aanbod en leegstand

- Het dagelijks winkelaanbod in Oude Wijken is per 1.000 inwoners zeer beperkt (figuur 5.8). Alleen in stadsdeel Ten Boer is per 1.000 inwoners minder dagelijks aanbod aanwezig. Hetzelfde geldt voor het niet-dagelijks aanbod (figuur 5.9). De nabijheid van de binnenstad van Groningen speelt hier een belangrijke rol.
- Sinds 2011 is de omvang van het winkelaanbod in Oude Wijken stabiel gebleven met uitzondering van enige schommelingen. Zo is het aanbod in de dagelijkse sector en vrije tijdssector beperkt afgenomen terwijl het aanbod in de overige sectoren (mode & luxe, in/om het huis, overige detailhandel) beperkt is toegenomen. Dit is opvallend omdat de landelijk trend over het algemeen andersom is: de omvang van dagelijkse detailhandel neemt toe terwijl niet-dagelijkse detailhandel (met name modisch) afneemt.
- Het stadsdeel telt 10 supermarkten met een gezamenlijke omvang van 9.899 m² vvo. Alleen in winkelgebied De Beren zijn drie supermarkten aanwezig (waaronder de grootste supermarkt binnen het stadsdeel Jumbo met een omvang van 1.688 m² vvo), de overige winkelgebieden tellen één of geen supermarkt. Binnen het eigen stadsdeel gaat de meeste koopkracht in de dagelijkse sector naar De Beren.
- De leegstand is in aantal verkooppunten ruim, maar in omvang beperkt. Dit betekent dat er relatief veel kleinschalige panden leeg staan. Alleen in stadsdeel Haren staan relatief gezien meer panden leeg (figuur 5.10).

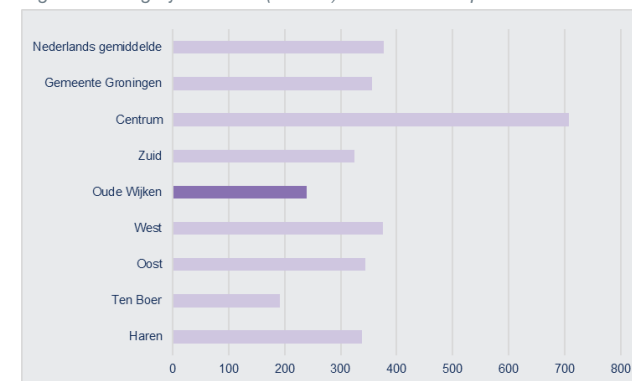
Winkelgebieden

- **De Beren:** Winkelgebied De Beren beschikt over een ruim dagelijks aanbod met drie supermarkten: Jumbo (1.688 m² vvo), Amazing Oriental (1.001 m² vvo) en Aldi (625 m² vvo). Sinds 2011 is de omvang van het da-

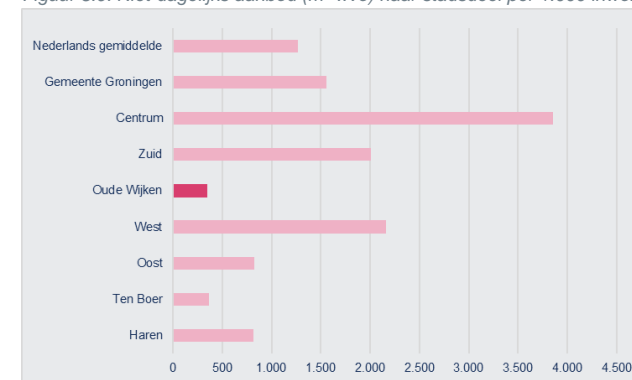
gelijks aanbod afgenomen in tegenstelling tot de landelijke trend. Ook het dienstenaanbod is afgenomen. Onlangs is een Kruidvat toegevoegd en is de leegstand flink afgenomen. Het gebied is het beste te bereiken met de fiets of te voet.

- **Floresplein:** De belangrijkste trekker aan het Floresplein is de Albert Heijn (909 m² vvo). Het dagelijks aanbod aan het Floresplein is relatief beperkt in vergelijking met referentiecentra. Dit winkelgebied kan in feite beschouwd worden als een solitaire supermarkt. Desondanks weet het Floresplein circa 12% van de koopkracht in de dagelijkse sector binnen het stadsdeel te binden. Sinds 2011 is het aanbod aan het Floresplein afgenomen voor detailhandel, leisure en diensten.
- **Wielewaalplein:** Aan het Wielewaalplein ligt Lidl (1.121 m² vvo) en Action (733 m² vvo). Hiermee beschikt het gebied over een duidelijk discountprofiel met een lager prijsniveau. Het winkelgebied is in een prima staat met centrale parkeermogelijkheden.
- **Oosterhamriklaan:** In winkelgebied Oosterhamriklaan ligt supermarkt Plus (851 m² vvo), een bloemenzaak en twee kappers. In feite kan de Plus worden beschouwd als een solitaire supermarkt. De omvang van de supermarkt is relatief beperkt.
- **Wilhelminakade:** Het aanbod in het gebied is beperkt met een Jumbo (1.218 m² vvo), fietsenzaak en kapsalon. Het winkelgebied kan worden beschouwd als een solitaire supermarkt. De supermarkt heeft ook een belangrijke functie voor bezoekers onderweg van woonwerk (fiets of te voet).

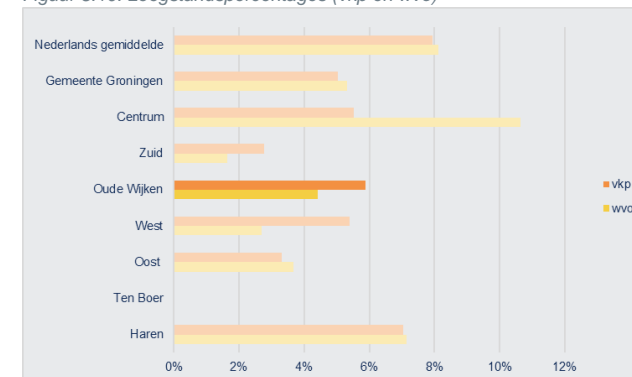
Figuur 5.8: Dagelijks aanbod (m² vvo) naar stadsdeel per 1.000 inwoners



Figuur 5.9: Niet-dagelijks aanbod (m² vvo) naar stadsdeel per 1.000 inwoners



Figuur 5.10: Leegstandspercentages (vkv en vvo)



- **Bedumerweg:** Het winkelaanbod aan de Bedumerweg is zeer beperkt. In 2011 waren er nog 10 winkels aanwezig, dit zijn er inmiddels 4: een toko, fietsenzaak en twee zaken met scooters/brommers. Op basis van het beperkte winkelaanbod aan de Bedumerweg en de afwezigheid van een supermarkt, kan dit gebied niet langer beschouwd worden als winkelgebied.
- Buiten de bestaande winkelgebieden liggen nog drie supermarkten solitair namelijk Coop (729 m² wvo) aan de Kerklaan, Jumbo (1.353 m² wvo) aan het Linnaeusplein en Spar (404 m² wvo) aan de Jacob van Ruysdaelstraat. Met name de solitaire Jumbo aan het Linnaeusplein weet relatief veel koopkracht vanuit het eigen stadsdeel te binden (circa 10%), onder andere aangezien bewoners onderweg (bijvoorbeeld woon-werk) de supermarkt bezoeken.

Economisch functioneren en marktruimte

Navolgend is vraag en aanbod tegen elkaar afgezet om het economisch functioneren (vloerproductiviteit) van het aanbod in de dagelijkse sector in de huidige en toekomstige situatie te bepalen. Door het functioneren af te zetten tegen het landelijk 5-jaarsgemiddelde ontstaat een indicatie van eventuele distributieve uitbreidingsruimte.

Uitgangspunten

- Op basis van de bevolkingsprognose in het stadsdeel is uitgegaan van een toename van het aantal inwoners. Na 2025 zal de groei stagneren.
- Het gemiddeld persoonlijk inkomen in het stadsdeel (2016) ligt in het stadsdeel 17% lager dan het landelijk gemiddelde. Op basis hiervan is een inkomenscorrectie toegepast op de landelijk gemiddelde netto omzet per hoofd van € 2.751,-, met een inkomenselasticiteit van 0,4. De bestedingen zijn naar de toekomst toe gelijk gehouden. De bestedingen in de dagelijkse sector nemen

tot nu toe nog elk jaar met circa 2% toe. Naar verwachting zal ook het aandeel online toenemen. Deze effecten zijn modelmatig tegen elkaar weggestreept.

- Uit het koopstromenonderzoek (2019) blijkt dat 63% van de bestedingen gebonden blijven in het eigen stadsdeel. Uit het koopstromen blijkt dat 20% van de omzet uit overige stadsdelen van de gemeente Groningen komt.
- Het stadsdeel heeft 10.626 m² wvo aan dagelijks artikelenaanbod.

Conclusies

- Het dagelijks artikelenaanbod in stadsdeel Oude Wijken functioneert momenteel boven het landelijk gemiddelde. Door de bevolkingsgroei in het stadsdeel zal het aanbod nog beter gaan functioneren.
- Op basis van autonome ontwikkelingen is er tussen

2025 en 2030 sprake van circa 900 m² wvo uitbreidingsruimte in de dagelijkse sector. Na 2030 neemt deze uitbreidingsruimte niet verder toe vanwege een afname van de bevolking (afname consumentendraagvlak). De uitbreidingsruimte geeft kwantitatief aanleiding om bestaand aanbod te moderniseren en/of nieuw aanbod toe te voegen, zonder dat dit resulteert in een onaanvaardbare daling van de gemiddelde vloerproductiviteit in dit stadsdeel.

- Indien sprake is van een versterking van het aanbod en daarmee mogelijk een verschuiving van de koopstromen (bijvoorbeeld een hogere koopkrachtbinding), kan dit lokaal in de toekomst wel extra distributieve uitbreidingsruimte betekenen. De omvang van deze ruimte is dan echter sterk afhankelijk van de plannen en initiatieven in het stadsdeel en omgeving.

Tabel 5.1: Economisch functioneren en distributieve uitbreidingsruimte dagelijkse artikelen 2020 – 2025 – 2030 – 2035

	2020	2025	2030	2035
Inwoners	45.479	47.169	47.105	46.802
Netto omzet per hoofd (€)	2.564	2.564	2.564	2.564
Bestedingspotentieel (€ mln.)	116,6	120,9	120,8	120,0
Koopkrachtbinding	63%	63%	63%	63%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	73,5	76,2	76,1	75,6
Koopkrachttoevoeiing	20%	20%	20%	20%
Omzet door toevoeiing (€ mln.)	18,4	19,0	19,0	18,9
Totale besteding (€ mln.)	91,8	95,2	95,1	94,5
Wvo totaal (m ²)	10.626	10.626	10.626	10.626
Omzet per m ² wvo (€)	8.650	8.975	8.975	8.900
Vergelijkbaar gemiddelde (€)	8.240	8.240	8.240	8.240
Verskil omzet met vergelijkbaar gemiddelde	5%	9%	9%	8%
Distributieve uitbreidingsruimte (m² wvo)	+500	+900	+900	+850

Conclusie

Ruimtelijk-functionele structuur

- Het stadsdeel, en daarmee de winkelgebieden, ligt tussen andere stadsdelen in. De winkelgebieden zijn kleinschalig (gemaksfunctie) en de structuur is fijnmazig, wat over het algemeen past bij de behoefte van de consument (studenten, eenpersoonshuishoudens).
- Het belangrijkste winkelgebied binnen het stadsdeel is De Beren met momenteel drie supermarkten. De supermarkten vormen een sterk cluster, en het toekomstperspectief van het winkelgebied is mede verbeterd door de recente opening van een Kruidvat.
- Tot 2025 ontstaat circa 900 m² wvo distributieve uitbreidingsruimte in de dagelijkse sector die kan worden ingezet om het aanbod in het stadsdeel te versterken c.q. moderniseren.
- Het is de verwachting dat het niet-dagelijks winkelaanbod in de centra verder zal afnemen. De supermarkten hebben voldoende toekomstperspectief. Er liggen kansen voor nieuwe functies in deze belangrijke ontmoetingscentra (o.a. werkplekken, onderwijs).

6. West

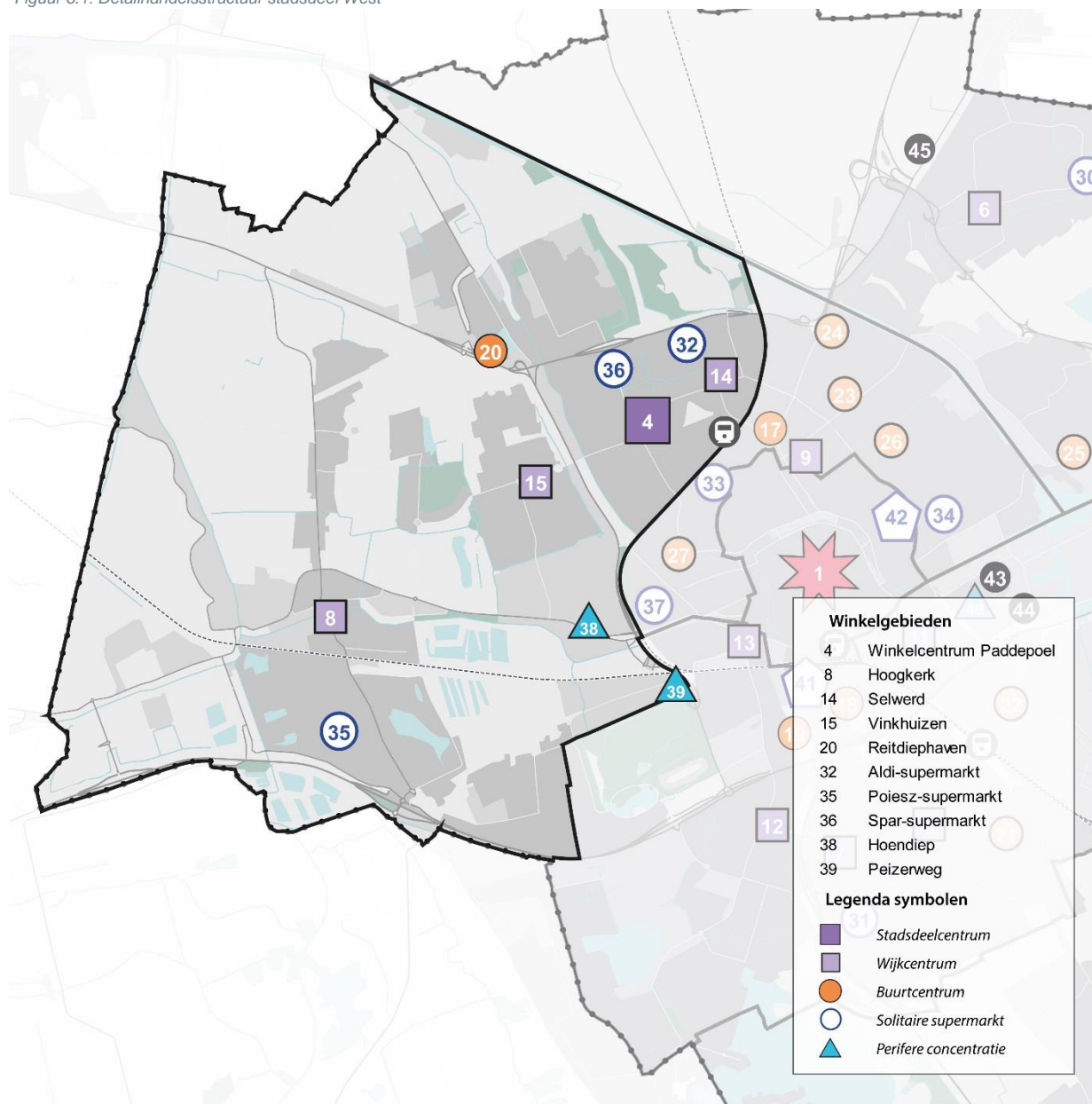
Stadsdeel West strekt zich uit van het centrum van Groningen tot de westelijke gemeentegrens. Met de stedelijke ontwikkeling van het Suikerfabriekterrein, met ruimte voor circa 4.500 woningen, bestaat de ambitie om de gehele westflank van de stad Groningen te verbeteren. Dat geldt voor de toegevoegde waarde die het terrein zelf zal gaan hebben, maar ook voor de betekenis die het kan krijgen en de verbindingen die kunnen worden gelegd met de omliggende stadsdelen.

Structuur stadsdeel

In figuur 6.1 zijn de winkelgebieden in stadsdeel West weergegeven.

- Het stadsdeel telt zeven winkelgebieden, namelijk Paddepoel, Selwerd, Vinkhuizen, Hoogkerk, Reitdiephaven, Peizerweg en Hoendiep, en drie solitaire supermarkten.
- Net buiten het stadsdeel liggen onder andere de winkelgebieden Wilhelminakade, Bedumerweg en Paterswoldseweg.

Figuur 6.1: Detailhandelsstructuur stadsdeel West



Consumentendraagvlak

In West wonen **diverse leeftijden en type huishoudens**. De consument heeft relatief weinig te besteden. Voor de toekomst wordt een **sterke bevolkingsgroei** verwacht (Suikerfabriekterrein, Reitdiepzone).

Stadsdeel West telt circa 47.500 inwoners. Tot 2025 wordt relatief gezien de sterkste groei van de bevolking in dit stadsdeel verwacht, namelijk een groei van circa 13% tot 53.400 inwoners. Ook daarna neemt de bevolking nog sterk toe tot bijna 59.000 inwoners in 2035. Deze groei wordt met name veroorzaakt door de ontwikkeling van het Suikerfabriekterrein en de Reitdiepzone.

Leeftijdsopbouw

In stadsdeel West is de leeftijdsopbouw vergelijkbaar met het gemiddelde in de gemeente Groningen. De grootste groep bestaat uit 25 t/m 44-jarigen (26%), gevolgd door 45 t/m 64-jarigen (23%). Ook in 2035 zijn dit de grootste leeftijdsgroepen in het stadsdeel.

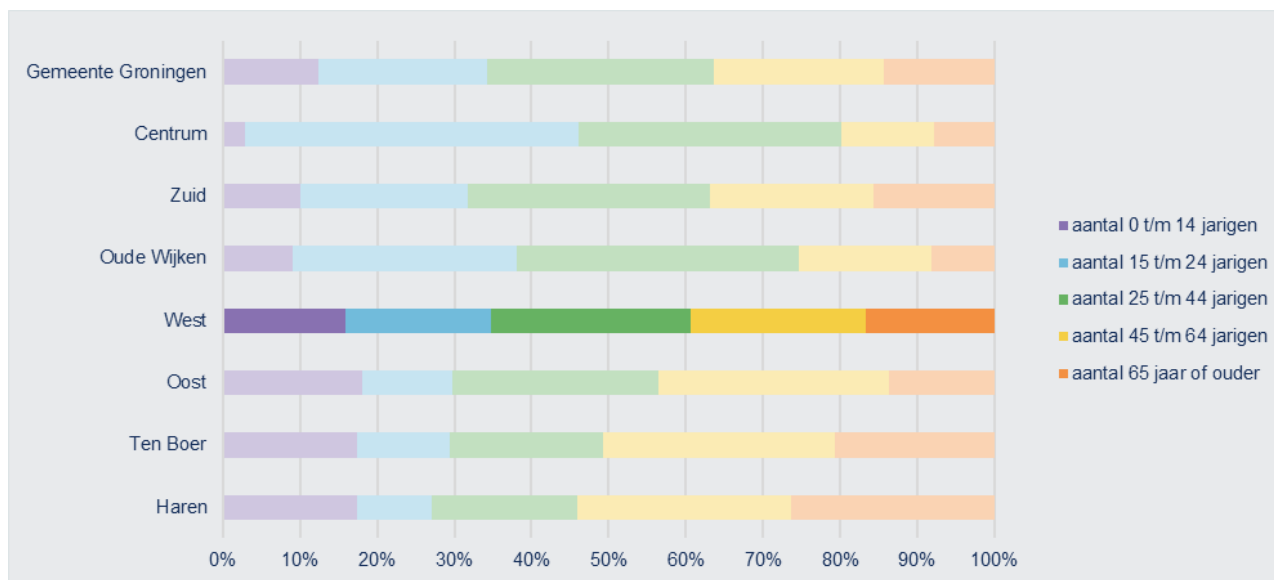
Huishoudenssamenstelling

De huishoudenssamenstelling in stadsdeel West is vergelijkbaar met het gemiddelde in de gemeente. De grootste groep bestaat uit eenpersoonshuishoudens (inclusief jonger dan 27 jaar), gevolgd door samenwonend zonder kind(eren).

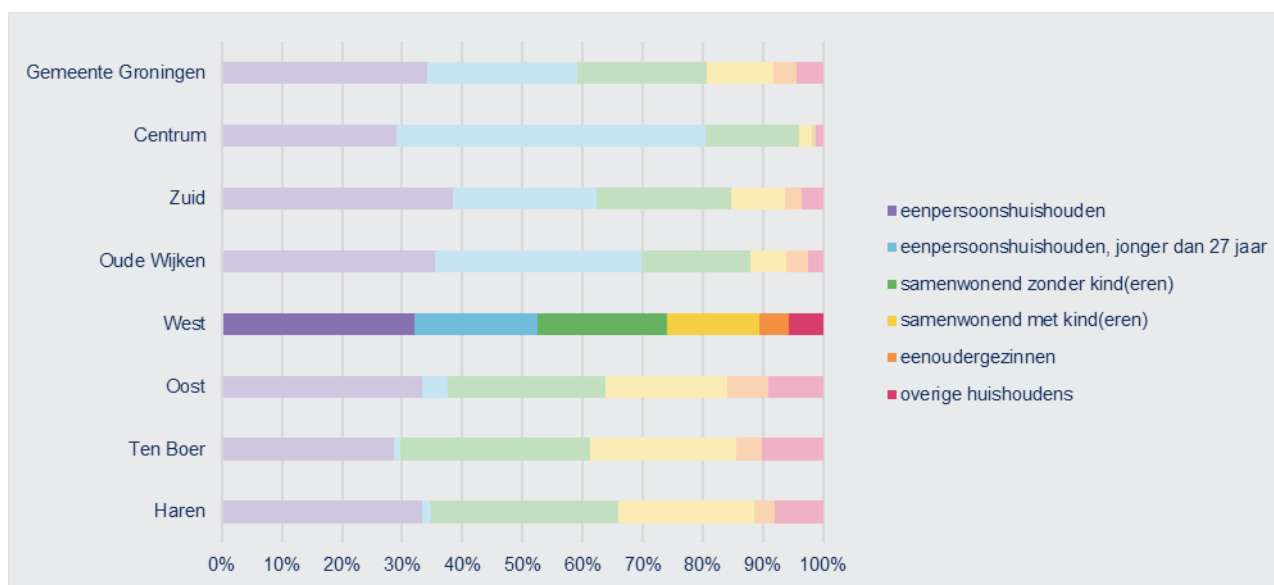
Inkomensniveau

Het gemiddeld inkomen per persoon in West ligt circa 9% beneden het gemiddelde in de gemeente Groningen en 19% boven het landelijk gemiddelde. Binnen West is het inkomen het laagst in de wijk Noordwest en het hoogst in Hoogkerk e.o.

Figuur 6.2: Leeftijdsopbouw Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Figuur 6.3: Huishoudens Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Koopstromen West

Dagelijkse sector

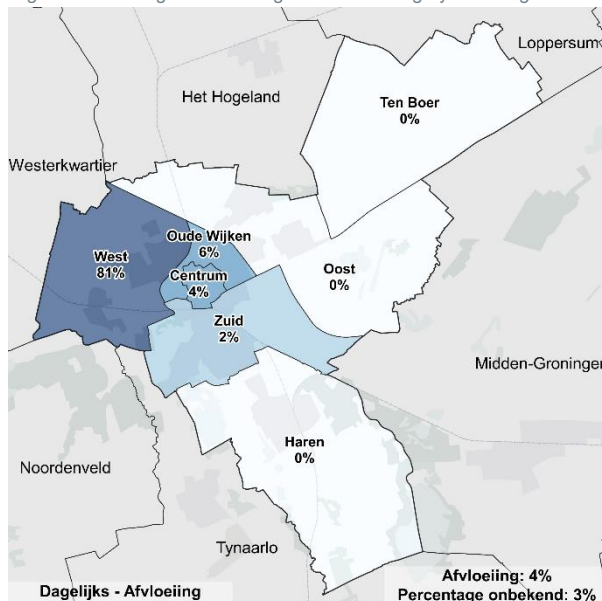
- Het aandeel bestedingen in de dagelijkse sector dat het stadsdeel bindt is relatief hoog met 81%. De koopkracht gaat met name naar: Vinkhuizen (33%), Selwerd (13%), Hoogkerk (13%), Paddepoel (12%) en Reitdiephaven (9%).
- De koopkracht die afvloeit komt met name terecht in Centrum Groningen (3%) en stadsdeel Oude Wijken, in winkelgebied Wilhelminakade (3%) en de solitaire Coop aan de Kerklaan (2%).
- De toevloeiing op stadsdeel West vanuit andere stadsdelen is 20%. Voor winkelcentrum Paddepoel is de verwachting dat dit stadsdeelcentrum ook bestedingen in de dagelijkse sector aantrekt van buiten de gemeente Groningen. Eerder koopstromenonderzoek⁶ bevestigt dit: 11% van de bestedingen in Paddepoel komt van buiten de stad Groningen.

Niet-dagelijks sector

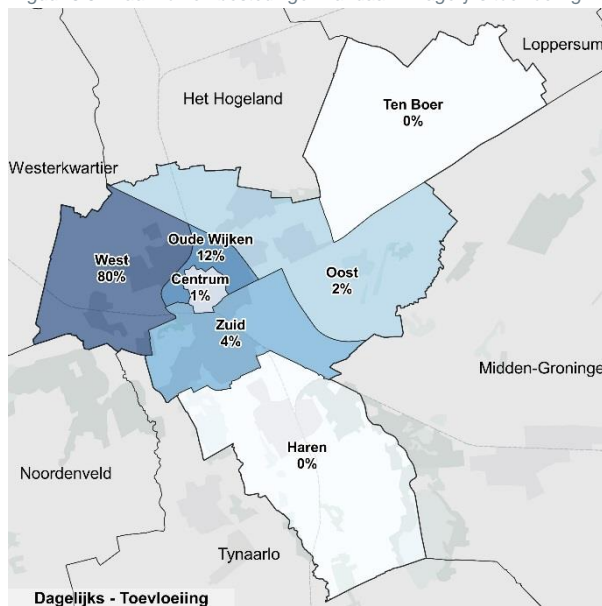
- Het niet-dagelijks aanbod in West bindt 28% van de bestedingen in West. Dit komt primair terecht bij Paddepoel (8%), Hoendiep (6%) en Peizerweg (8%).
- De bestedingen die afvloeien vanuit West gaan met name naar de binnenstad (21%) en het Sontplein (15%).
- De toevloeiing op het niet-dagelijks aanbod (circa 58%) in West komt met name uit stadsdelen Zuid (23%) en Oude Wijken (15%).

⁶ Broekhuis Rijs Advisering, Koopstromenonderzoek Provincie Groningen, Gemeente Groningen, 2016.

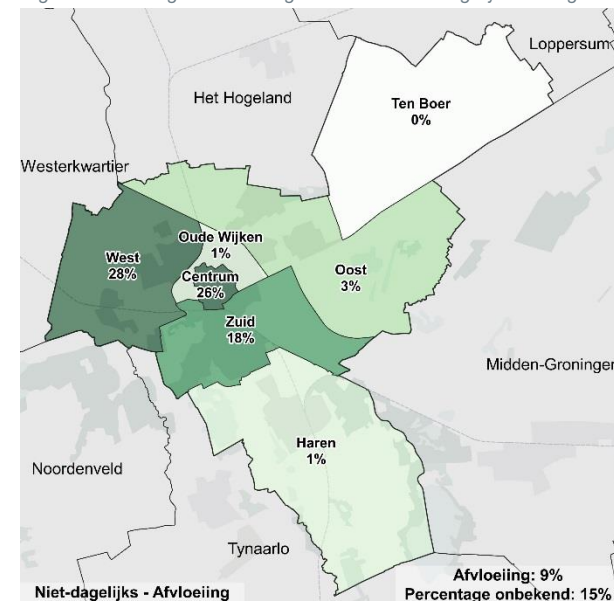
Figuur 6.4: Waar gaan bestedingen naartoe? Dagelijks binding/afvloeiing



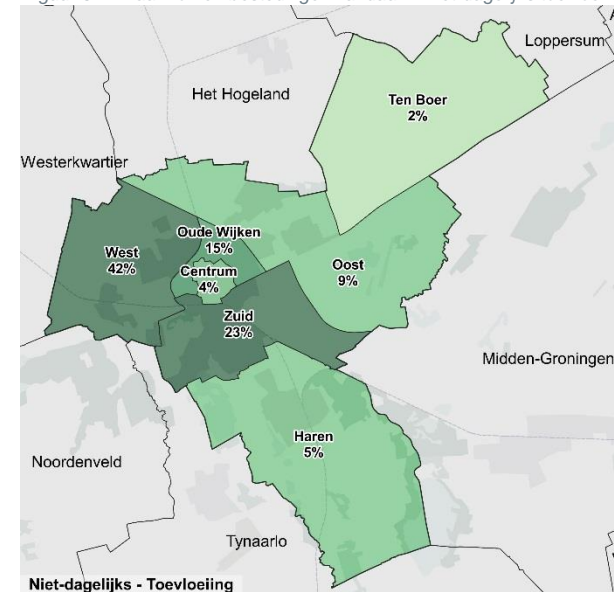
Figuur 6.6: Waar komen bestedingen vandaan? Dagelijks toevloeiing



Figuur 6.5: Waar gaan bestedingen naartoe? Niet-dagelijks binding/afvloeiing



Figuur 6.7: Waar komen bestedingen vandaan? Niet-dagelijks toevloeiing



- Het Provinciaal Koopstromenonderzoek 2016 benoemt dat circa 25% van de bestedingen in winkelcentrum Paddepoel van buiten de stad Groningen komt. Daarnaast is in 2018 een Koopstromenonderzoek gedaan naar o.a. Hoendiep en Peizerweg. Hieruit blijkt dat de bezoekers van het Peizerweg/Hoendiep-terrein in meerderheid afkomstig zijn uit de stad Groningen (64%). Daarnaast is 36% afkomstig van buiten de gemeente. Deze bezoekers komen uit diverse andere gemeenten in de provincie, maar ook uit Friesland en Drenthe (11%). Het winkelgebied vervult hiermee voor een groot gebied een verzorgingsfunctie.

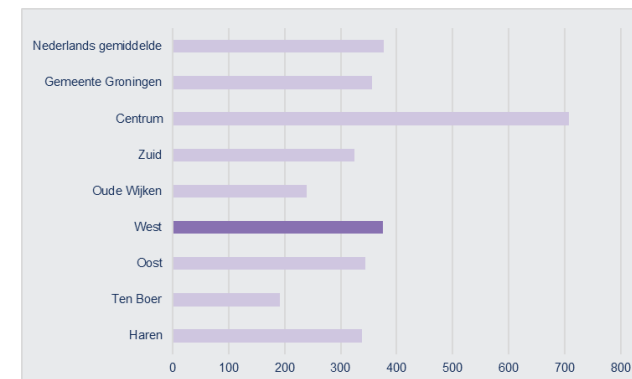
Aanbod en leegstand

- Het dagelijks winkelaanbod per 1.000 inwoners in West is vergelijkbaar met het gemiddelde in de gemeente Groningen en het landelijk gemiddelde. Het niet-dagelijks aanbod per 1.000 inwoners is juist ruim (figuur 6.8 en 6.9). Dit komt met name door de aanwezigheid van de grootschalige concentraties Peizerweg en Hoendiep.
- In de periode 2011-2019 is de omvang van het detailhandelsaanbod in West toegenomen in alle sectoren, met uitzondering van vrije tijd. De groei is het sterkst in de sector in/om het huis. Tegelijkertijd is ook het aantal winkels, horeca- en leisurezaken toegenomen terwijl het aantal dienstverleners in West is afgenomen.
- Het stadsdeel telt 13 supermarkten met een gezamenlijke omvang van 13.472 m² vwo. De grootste supermarkt is Albert Heijn (2.013 m² vwo) in winkelgebied Vinkhuizen. Drie supermarkten in West liggen solitair.
- De leegstand in West is ruim in aantal verkooppunten en beperkt in omvang in vergelijking met de leegstand in andere stadsdelen in Groningen. De leegstand concentreert zich hoofdzakelijk in winkelcentrum Paddepoel.

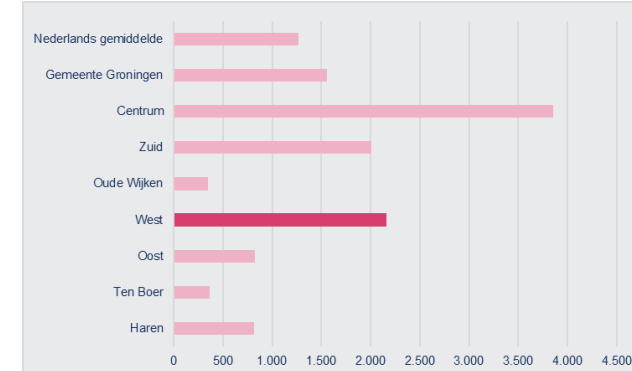
Winkelgebieden

- Paddepoel:** Winkelcentrum Paddepoel is het grootste winkelgebied binnen West. Het centrum beschikt over één supermarkt, namelijk Albert Heijn (1.057 m² vwo). In vergelijking: ten oosten ligt winkelcentrum Vinkhuizen en ten westen ligt centrum Selwerd, beiden met drie supermarkten. In vergelijking met referentiecentra is het winkelaanbod in Paddepoel beperkt. Bovendien is het winkelaanbod sinds 2011 afgenomen zowel in omvang als in aantal winkels. In de huidige situatie kan winkelcentrum Paddepoel de functie als stadsdeelcentrum niet waarmaken mede vanwege de aanwezigheid van slechts één supermarkt, onduidelijke routing/winkelrondje en matige onderhoudsstaat van het gebouw (vloer, plafond).
- Vinkhuizen:** Winkelcentrum Vinkhuizen heeft een ruim en compleet winkelaanbod met drie supermarkten (Albert Heijn 2.013 m² vwo, Aldi 933 m² vwo en Lidl 944 m² vwo) en diverse versspecialzaken. Daarnaast is ook het modisch aanbod ruim, met onder andere Zeeman en Blokker. Er staan geen panden leeg in het winkelcentrum, wat een indicatie is van goed functioneren. Winkelcentrum Vinkhuizen bindt 33% van de koopkracht in de dagelijkse sector binnen het eigen stadsdeel, verreweg het meest in vergelijking met de andere winkelgebieden in stadsdeel West met dagelijks aanbod. Het centrum heeft een moderne uitstraling, ruime parkeermogelijkheden en een goede spreiding van trekkers.
- Selwerd:** Het winkelgebied beschikt over een ruim dagelijks aanbod met drie supermarkten: Albert Heijn (1.259 m² vwo), Lidl (1.055 m² vwo) en Al Nour (236 m² vwo). Er zijn voldoende parkeermogelijkheden, het centrum is goed bereikbaar en het prijsniveau van het winkelaanbod wordt door consumenten gewaardeerd. Daarentegen staat de laagbouw van het centrum in contrast met de omliggende hoogbouw in de wijk.

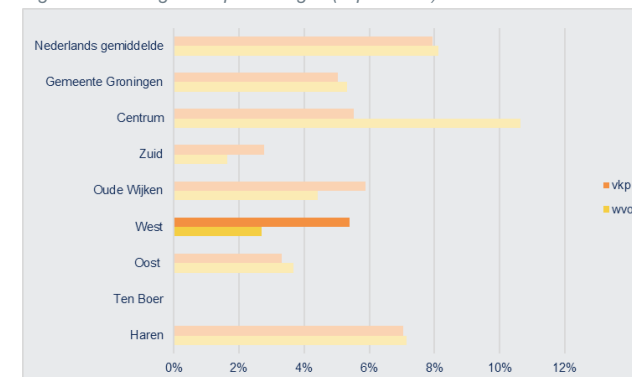
Figuur 6.8: Dagelijks aanbod (m² vwo) naar stadsdeel per 1.000 inwoners



Figuur 6.9: Niet-dagelijks aanbod (m² vwo) naar stadsdeel per 1.000 inwoners



Figuur 6.10: Leegstandspercentages (vkp en vwo)



- **Hoogkerk:** Hoogkerk is een dorp en wijk in stadsdeel West. Hoogkerk heeft een historisch centrum met voldoende parkeermogelijkheden en een goede bereikbaarheid. Het winkelaanbod in Hoogkerk is relatief ruim in vergelijking met de referentiecentra, met name in de sectoren dagelijks (supermarkten) en in/om het huis. Sinds 2011 is de omvang van het aanbod in deze sectoren bovendien sterk toegenomen. Ook het aantal winkels in Hoogkerk is toegenomen in de periode 2011-2019. Belangrijke trekkers in Hoogkerk zijn Albert Heijn (1.892 m² wvo), Lidl (829 m² wvo) en Kruidvat. Daarnaast bestaat het aanbod met name uit zelfstandige speciaalzaken.
- **Reitdiephaven:** De recent vernieuwde Reitdiephaven beschikt over onder andere een Jumbo (1.223 m² wvo), Action (819 m² wvo) en Jumper (584 m² wvo). In vergelijking met referentiecentra is het aanbod aan de Reitdiephaven ruim. De Reitdiephaven heeft een moderne en uitnodigende uitstraling en er zijn voldoende parkeermogelijkheden.
- **Peizerweg:** Winkelgebied Peizerweg beschikt over een ruim en compleet winkelaanbod in de sector in/om het huis met Tuinland, Gamma, Karwei en diverse woonzaken als belangrijke trekkers. Daarnaast is leisuraanbod aanwezig (café, galerie, binnenspeeltuin Monkey Town). De Peizerweg heeft een moderne en uitnodigende uitstraling, goede parkeermogelijkheden en een goede bereikbaarheid.
- **Hoendiep:** Nabij de Peizerweg ligt Hoendiep. Het gebied heeft de uitstraling van een bedrijventerrein. Hoendiep beschikt over een ruim aanbod in de sector in/om het huis. In de periode 2011-2019 is het aanbod hier toegenomen, zowel in aantal verkooppunten als in omvang. Daarnaast is ondersteunende horeca, leisure en dienstverlening toegenomen. De leegstand in Hoendiep is relatief beperkt in vergelijking met referentiecentra.

- In stadsdeel West liggen drie solitaire supermarkten: Aldi (633 m² wvo) aan de Prunusstraat, Poiesz (966 m² wvo) aan de C. Jetsesstraat en Spar (432 m² wvo) aan de Zonnelaan.

Economisch functioneren en marktruimte

Navolgend is vraag en aanbod tegen elkaar afgezet om het economisch functioneren (vloerproductiviteit) van het aanbod in de dagelijkse sector in de huidige en toekomstige situatie te bepalen. Door het functioneren af te zetten tegen het landelijk 5-jaarsgemiddelde ontstaat een indicatie van eventuele distributieve uitbreidingsruimte.

Uitgangspunten

- Op basis van de bevolkingsprognose in het stadsdeel is uitgegaan van een forse toename van het aantal inwoners.
- Het gemiddeld persoonlijk inkomen in het stadsdeel (2016) ligt in het stadsdeel 19% lager dan het landelijk gemiddelde. Op basis hiervan is een inkomenscorrectie toegepast op de landelijk gemiddelde netto omzet per hoofd van € 2.751,-, met een inkomenselasticiteit van 0,4. De bestedingen zijn naar de toekomst toe gelijk gehouden. De bestedingen in de dagelijkse sector nemen tot nu toe nog elk jaar met circa 2% toe. Naar verwachting zal ook het aandeel online toenemen. Deze effecten zijn modelmatig tegen elkaar weggestreept.
- Uit het koopstromenonderzoek (2019) blijkt dat 81% van de bestedingen gebonden blijven in het eigen stadsdeel. Uit het koopstromen blijkt dat 20% van de omzet uit overige stadsdelen van de gemeente Groningen komt.
- Het stadsdeel heeft 17.606 m² wvo aan dagelijks artikelaanbod.

Conclusies

- Het dagelijks artikelaanbod in stadsdeel West functioneert momenteel beneden het landelijk gemiddelde. Door de forse bevolkingsgroei in het stadsdeel zal het aanbod nog beter gaan functioneren.
- Op basis van autonome ontwikkelingen is er tot 2025 geen uitbreidingsruimte te berekenen in de dagelijkse sector. In 2025 zullen vraag en aanbod in evenwicht zijn. Tussen 2025 en 2030 ontstaat circa 800 m² nieuwe distributieve uitbreidingsruimte. Tot 2035 groeit de uitbreidingsruimte door tot 1.550 m² wvo. Deze uitbreidingsruimte geeft kwantitatief aanleiding om bestaand aanbod te moderniseren en/of nieuw aanbod toe te voegen, zonder dat dit resulteert in een onaanvaardbare daling van de gemiddelde vloerproductiviteit in dit stadsdeel.
- Indien sprake is van een versterking van het aanbod en daarmee mogelijk een verschuiving van de koopstromen (bijvoorbeeld een hogere koopkrachtbinding), kan dit lokaal in de toekomst wel extra distributieve uitbreidingsruimte betekenen. De omvang van deze ruimte is dan echter sterk afhankelijk van de plannen en initiatieven in het stadsdeel en omgeving.

Conclusie

Ruimtelijk-functionele structuur

- Stadsdeel West heeft een duidelijke detailhandelsstructuur, met winkelcentrum Paddepoel bovenaan en enkele ondersteunende perspectiefrijke buurtcentra. Winkelcentrum Vinkhuizen en Selwerd functioneren in de huidige situatie goed, wat deels het matig functioneren van het dagelijks aanbod in Paddepoel verklaart.
- Om de positie van Paddepoel naar de toekomst toe te behouden is het toevoegen van minimaal een discount

supermarkt essentieel. De Aldi aan de Prunusstraat ligt op relatief korte afstand van winkelcentrum Paddepoel en is in kwalitatieve zin complementair aan de bestaande Albert Heijn. Hier ligt een kans om de momenteel solitaire Aldi aan de Prunusstraat te plaatsen.

- In het verlengde van het voorgaande moet benadrukt worden dat voldoende en ruim parkeren een absolute voorwaarde is voor een succesvol stadsdeelcentrum, zoals Paddepoel. Dit is momenteel al niet optimaal en met de komst van een tweede (discount)supermarkt neemt de behoefte voor parkeren toe. Dit vraagt om een goede ruimtelijke inpassing.
- De verwachte bevolkingsgroei op het Suikerfabriekterrein (4.500 woningen, 10.000 inwoners) biedt in theorie voldoende draagvlak en uitbreidingsruimte om op het Suikerfabriekterrein een nieuwe supermarkt te realiseren. Dit is ook terug te zien in de distributieve uitbreidingsruimte tot 2030 (ca. 800 m² wvo) en 2035 (ca. 1.550 m² wvo).

Tabel 6.1: Economisch functioneren en distributieve uitbreidingsruimte dagelijkse artikelen 2020 – 2025 – 2030 – 2035

	2020	2025	2030	2035
Inwoners	48.745	53.432	56.710	58.971
Netto omzet per hoofd (€)	2.542	2.542	2.542	2.542
Bestedingspotentieel (€ mln.)	123,9	135,8	144,2	149,9
Koopkrachtbinding	81%	81%	81%	81%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	100,4	110,0	116,8	121,4
Koopkrachttoevoeiing	20%	20%	20%	20%
Omzet door toevloeiing (€ mln.)	25,1	27,5	29,2	30,4
Totale besteding (€ mln.)	125,5	137,5	146,0	151,8
Wvo totaal (m ²)	17.606	17.606	17.606	17.606
Omzet per m ² wvo (€)	7.150	7.825	8.300	8.625
Vergelijkbaar gemiddelde (€)	7.920	7.920	7.920	7.920
Verschil omzet met vergelijkbaar gemiddelde	-10%	-1%	5%	9%
Distributieve uitbreidingsruimte (m² wvo)	-1.750	-250	+800	+1.550

7. Oost

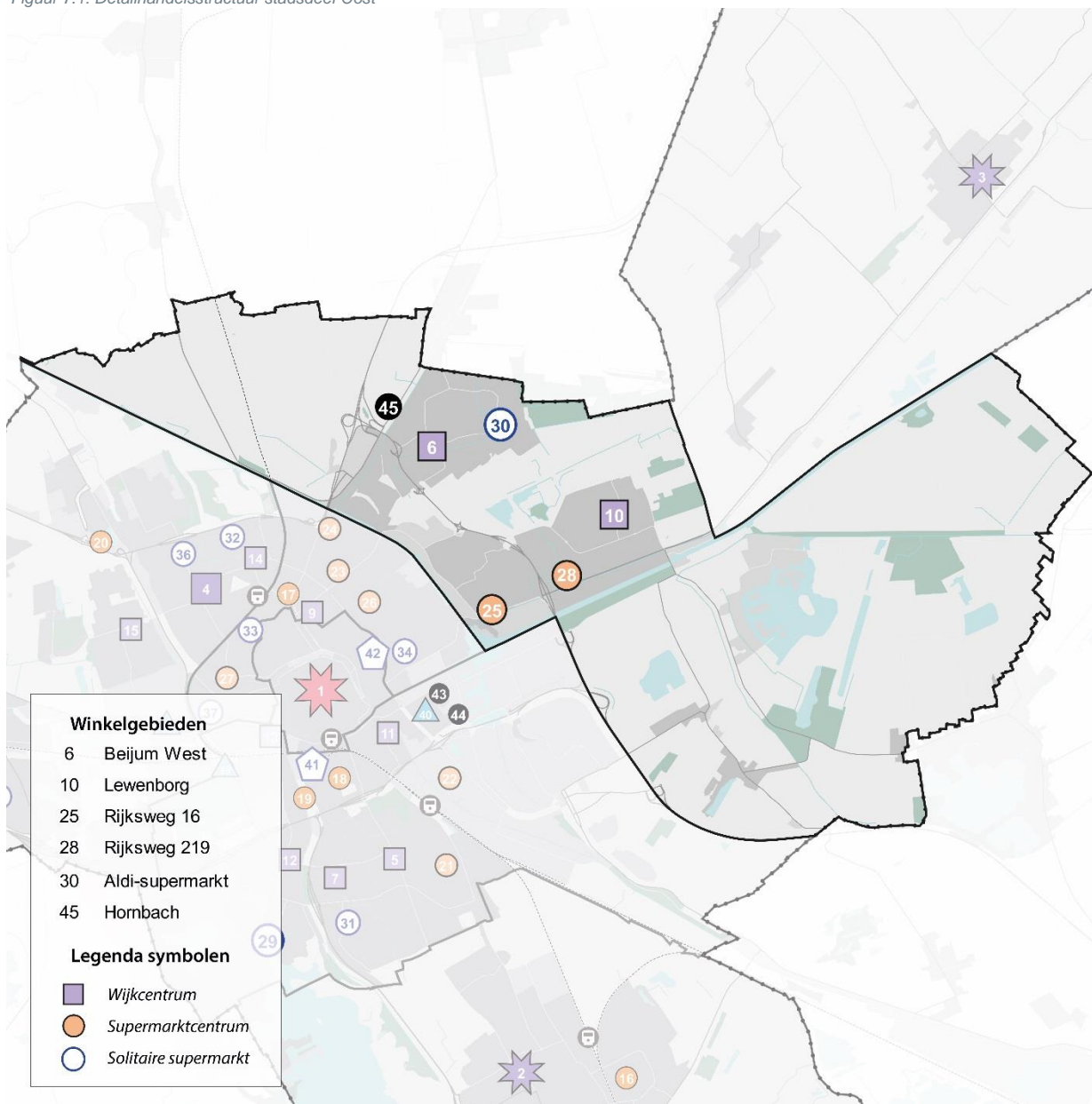
Stadsdeel Oost huisvest een diverse groep mensen. In Beijum en Lewenburg is het vooral de sociaaleconomische positie van bewoners die aandacht vraagt. De overige wijken in het gebied staan er goed voor. Ook de nieuwbouwontwikkeling Meerstad ligt in Oost. Hier verrijzen in totaal circa 6.500 woningen met bijbehorende voorzieningen.

Structuur stadsdeel

In figuur 7.1 zijn de winkelgebieden in het stadsdeel Oost weergegeven.

- Het stadsdeel telt vier winkelgebieden namelijk Beijum West, Lewenburg, Rijksweg 129a en Rijksweg 16 en één solitaire supermarkt (voormalig Beijum Oost). Ook Hornbach ligt in het stadsdeel.
- Net buiten de grenzen van het stadsdeel liggen de winkelgebieden Oosterhamriklaan, Floresplein en Wielewaalplein in stadsdeel Oude Wijken.

Figuur 7.1: Detailhandelsstructuur stadsdeel Oost



Consumentendraagvlak

In Oost wonen veel **gezinnen** al dan niet met kinderen. Oost is een stadsdeel met **contrasten**: van een sterke bevolkingsgroei en een relatief hoog inkomensniveau in Meerstad en omgeving tot bevolkingsafname en een lagere sociaaleconomische positie van bewoners in met name Beijum en Lewenborg.

Stadsdeel Oost telt circa 35.000 inwoners. Tot 2025 groeit het aantal inwoners in dit stadsdeel met 6% tot circa 37.200 inwoners. In de periode 2025-2035 zet een sterke groei in van 16% tot circa 43.300 inwoners in 2035. Dit komt met name door de ontwikkeling van Meerstad, waar binnen nu en twintig jaar naar verwachting 10.000 mensen zullen wonen. In andere wijken binnen het stadsdeel neemt de bevolking op termijn juist af, met name in Beijum en Lewenborg.

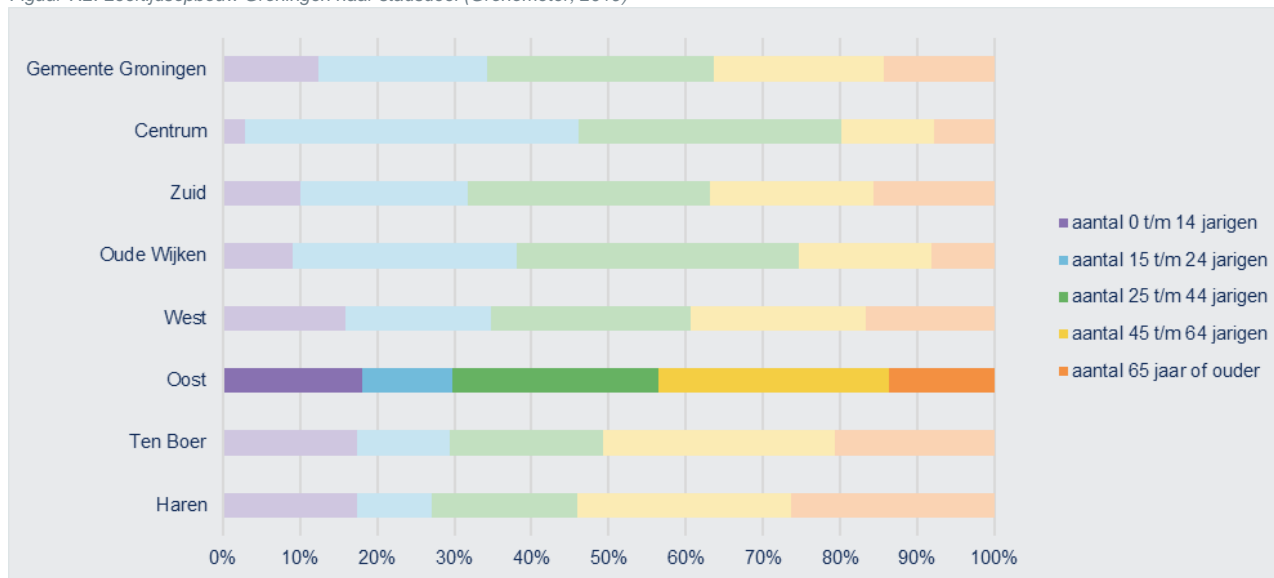
Leeftijdsofbouw

In stadsdeel Oost wordt de grootste leeftijdsgroep gevormd door 45 t/m 64-jarigen (30%). Ook wonen hier relatief gezien veel kinderen (0 t/m 14-jarigen). Het aandeel jongeren (15 t/m 24-jarigen) is gering in vergelijking met andere stadsdelen. Tot 2035 neemt het aandeel 65+ sterk toe: van 14% naar 20% van de bevolking in het stadsdeel.

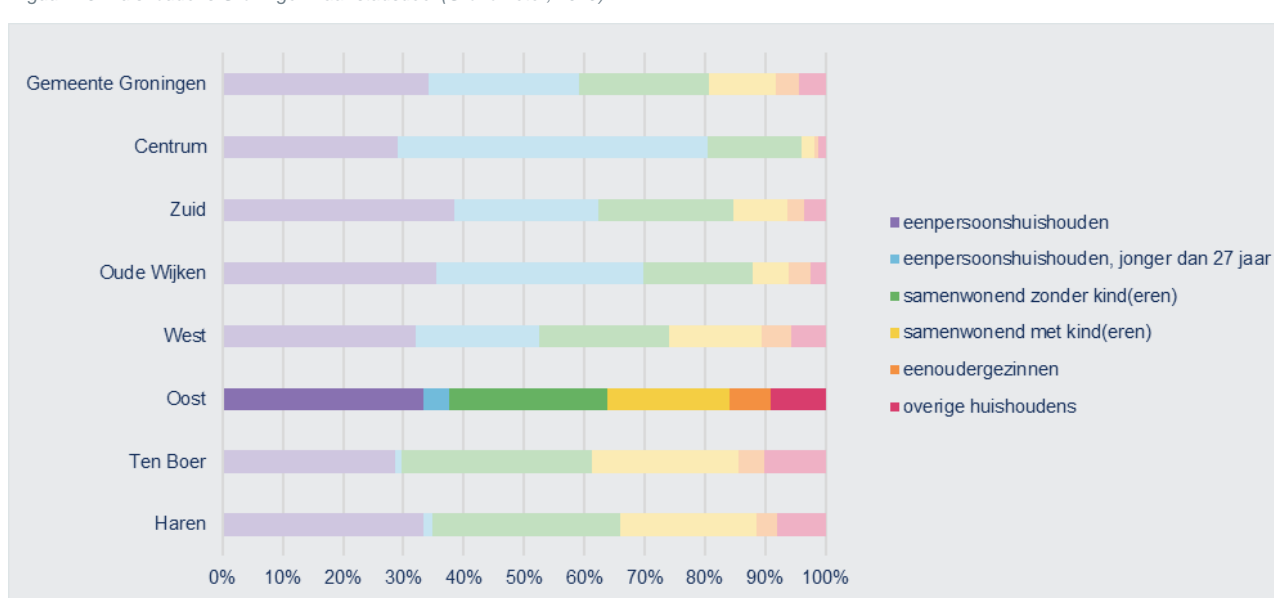
Huishoudenssamenstelling

In stadsdeel Oost is het aandeel eenpersoonshuishoudens relatief laag. Hier wonen juist veel gezinnen al dan niet met kinderen. De verwachting is dat dit aandeel nog hoger zal oplopen door de woningbouwontwikkeling Meerstad aangezien het wonen op deze locatie een grote aantrekkingskracht heeft op gezinnen met kinderen (groene leefomgeving, net buiten de stad).

Figuur 7.2: Leeftijdsofbouw Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Figuur 7.3: Huishoudens Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Inkomensniveau

Het gemiddeld inkomen per persoon in Oost ligt circa 10% boven het gemeentelijk gemiddelde en 2% beneden het landelijk gemiddelde. De verschillen per wijk zijn groot: in Noordoost en Noordelijk e.o. is het inkomen lager dan gemiddeld, in Meerdorpen en Meerstad juist hoger.

Koopstromen Oost

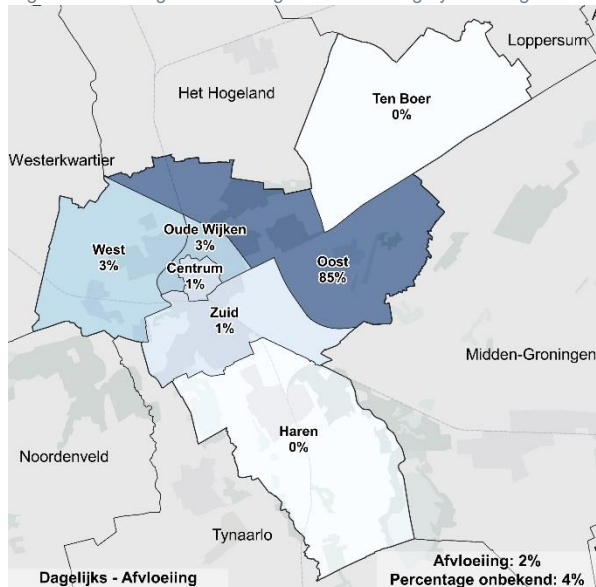
Dagelijkse sector

- Met een koopkrachtbinding van 85% bindt het dagelijks aanbod in Oost relatief veel bestedingen. De meeste koopkracht gaat naar Beijum West (33%), Rijksweg 129a (20%), winkelcentrum Lewenborg (15%) en Rijksweg 16 (13%).
- Een beperkt deel van de bestedingen vloeit af. Er zijn geen aankoopplaatsen buiten stadsdeel Oost die meer dan 2% van de koopkracht uit Oost binden.
- De toevloeiing op het dagelijks winkelaanbod in Oost is relatief beperkt (17%) met enige toevloeiing uit Ten Boer (7%) en Oude Wijken (7%).

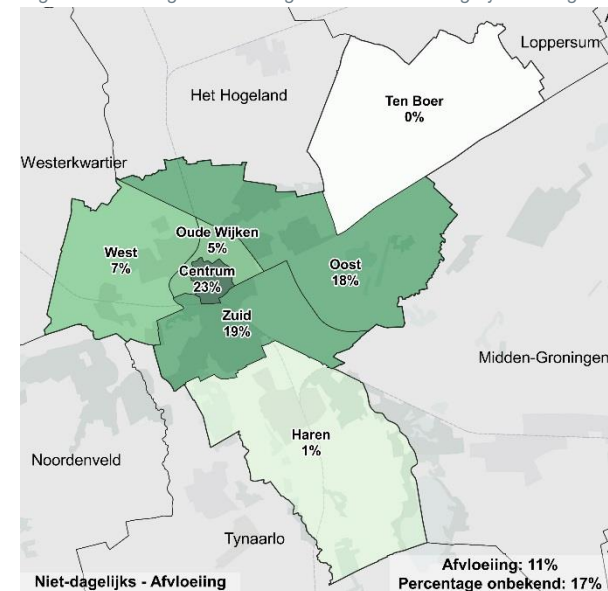
Niet-dagelijkse sector

- De koopkrachtbinding in de niet-dagelijkse sector in Oost is aanzienlijk lager dan in de dagelijkse sector namelijk 18%. Binnen stadsdeel Oost gaat de meeste koopkracht in de niet-dagelijkse sector naar Hornbach (10%) en winkelcentrum Lewenborg (6%).
- Een groot deel van de koopkracht vloeit af met als belangrijkste winkelgebieden de binnenstad (21%), Sontplein (16%) en verspreide locaties binnen Groningen (14%).
- De toevloeiing op het niet-dagelijks aanbod is 47% en komt met name uit Oude Wijken (14%) en West (12%).

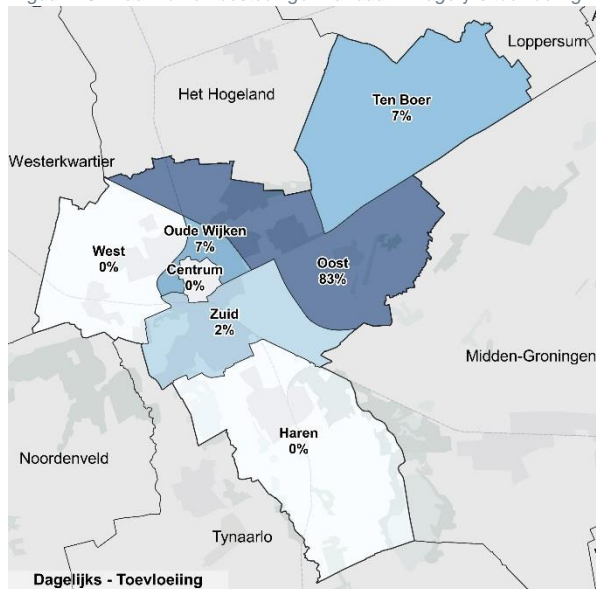
Figuur 7.4: Waar gaan bestedingen naartoe? Dagelijks binding/afvloeiing



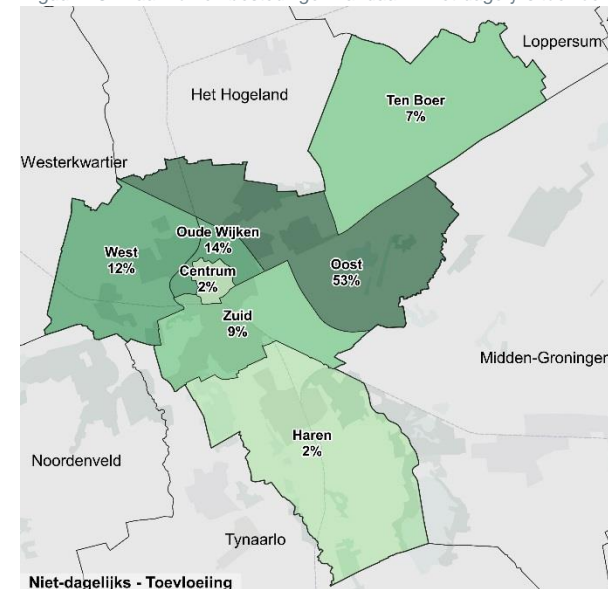
Figuur 7.5: Waar gaan bestedingen naartoe? Niet-dagelijks binding/afvloeiing



Figuur 7.6: Waar komen bestedingen vandaan? Dagelijks toevloeiing



Figuur 7.8: Waar komen bestedingen vandaan? Niet-dagelijks toevloeiing



Aanbod en leegstand

- Het dagelijks aanbod in Oost is gemiddeld ten opzichte van het gemeentelijk en landelijk gemiddelde. Het niet-dagelijks aanbod in Oost blijft juist achter op het gemiddelde. Binnen de stad Groningen is alleen in stadsdeel Oude Wijken minder niet-dagelijks aanbod aanwezig per 1.000 inwoners.
- In de periode 2011-2019 is de omvang van het winkel-aanbod in het stadsdeel iets toegenomen in de sectoren dagelijks, vrije tijd en overige detailhandel. In de sectoren mode & luxe en in/om het huis is de omvang van het aanbod juist afgenomen. Gelijktijdig is het aantal winkels beperkt afgenomen en het aantal horecazaken en dienstverleners toegenomen.
- Er zijn 8 supermarkten aanwezig met een gezamenlijke omvang van 10.409 m² vwo. De supermarkten hebben een moderne omvang met uitzondering van de vestigingen van supermarkt Aldi aan de Claremaheerd (608 m² vwo) en in winkelgebied Lewenborg (747 m² vwo).
- De leegstand in Oost is zeer beperkt in vergelijking met de andere stadsdelen in de gemeente Groningen zowel in aantal panden als in omvang (figuur 7.9).

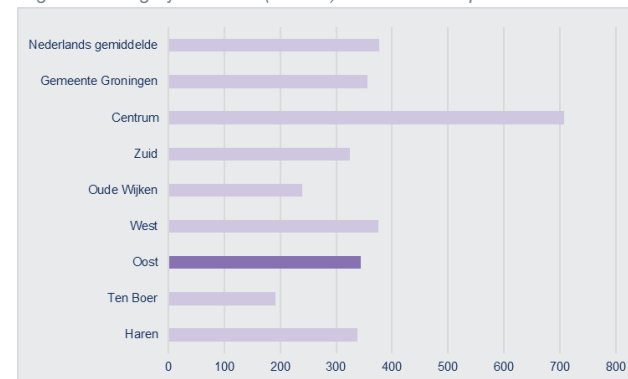
Winkelgebieden

- **Beijum West:** Beijum West beschikt over een compleet dagelijks aanbod bestaande uit twee supermarkten (Albert Heijn 1.734 m² vwo en Lidl 1.087 m² vwo), diverse versspecialzaken en een drogisterij. Daarnaast is er beperkt niet-dagelijks aanbod aanwezig, onder andere Zeeman. Sinds 2011 is het detailhandelsaanbod afgenomen terwijl het horeca- en dienstenaanbod juist is toegenomen. Het compacte winkelcentrum heeft een belangrijke functie voor de wijk. De belangrijkste trekkers zijn logisch gesitueerd. Ook de parkeermogelijkheden en bereikbaarheid zijn over het algemeen goed en worden gewaardeerd door bezoekers. Bezoekers missen

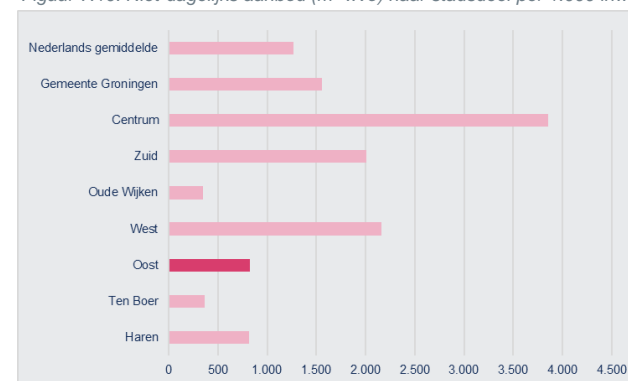
een diversiteit van winkels in het centrum, met name qua huishoudelijke artikelen. Circa een derde van de koopkracht in de dagelijkse sector binnen het stadsdeel komt terecht bij dit winkelgebied.

- **Lewenborg:** Lewenborg beschikt over een ruim en compleet aanbod met enkele trekkers waaronder Aldi (747 m² vwo), Coop (1.344 m² vwo), Hema en Action. Daarnaast zijn er diverse specialzaken gevestigd. Het centrum oogt modern en biedt voldoende parkeermogelijkheden. De omvang van het detailhandelsaanbod is in de periode 2011-2019 beperkt toegenomen. In vergelijking met referentiecentra is het aanbod in winkelcentrum Lewenborg relatief ruim en de leegstand gemiddeld. Bezoek aan de supermarkten in het centrum wordt relatief vaak gecombineerd met recreatief winkelen.
- **Rijksweg 129a:** Op deze locatie zijn twee moderne supermarkten aanwezig: Albert Heijn (1.335 m² vwo) en Lidl (1.700 m² vwo). De supermarkten hebben een belangrijke functie voor de wijk, maar ook voor doorgaand verkeer (goede bereikbaarheid). Circa 20% van de koopkracht in de dagelijkse sector binnen het stadsdeel komt terecht bij dit winkelgebied.
- **Rijksweg 16:** Aan de Rijksweg 16 is een Albert Heijn supermarkt (1.845 m² vwo), slijterij en drogist aanwezig. Het dagelijks aanbod op deze locatie is ruim terwijl het overige aanbod beperkt is. Dit winkelgebied kan beschouwd worden als een solitaire supermarkt. De supermarkt wordt door consumenten hoog gewaardeerd.
- Binnen het stadsdeel is één solitaire supermarkt aanwezig namelijk Aldi (608 m² vwo) aan de Claremaheerd. Voorheen was dit het winkelgebied bekend als Beijum Oost. De winkels zijn er, op de Aldi na, allemaal weggetrokken. Wat rest is enige horeca, dienstverlening paar maatschappelijke voorzieningen. Recentelijk is een bloemenwinkel gestart.

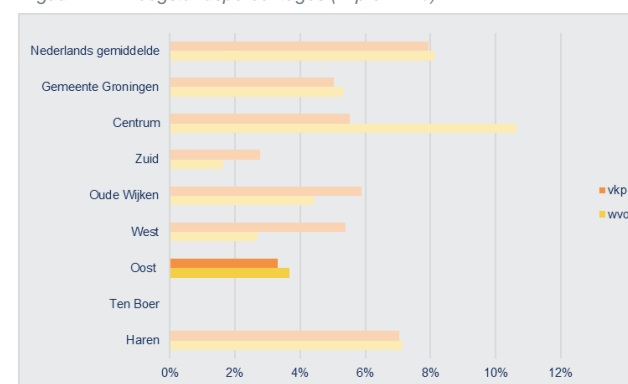
Figuur 7.9: Dagelijks aanbod (m² vwo) naar stadsdeel per 1.000 inwoners



Figuur 7.10: Niet-dagelijks aanbod (m² vwo) naar stadsdeel per 1.000 inw.



Figuur 7.11: Leegstandspercentages (vkp en vwo)



Economisch functioneren en marktruimte

Navolgend is vraag en aanbod tegen elkaar afgezet om het economisch functioneren (vloerproductiviteit) van het aanbod in de dagelijkse sector in de huidige en toekomstige situatie te bepalen. Door het functioneren af te zetten tegen het landelijk 5-jaarsgemiddelde ontstaat een indicatie van eventuele distributieve uitbreidingsruimte.

Uitgangspunten

- Op basis van de bevolkingsprognose in het stadsdeel is uitgegaan van een forse toename van het aantal inwoners.
- Het gemiddeld persoonlijk inkomen in het stadsdeel (2016) ligt in het stadsdeel 2% lager dan het landelijk gemiddelde. Op basis hiervan is een inkomenscorrectie toegepast op de landelijk gemiddelde netto omzet per hoofd van € 2.751,-, met een inkomenselasticiteit van 0,4. De bestedingen zijn naar de toekomst toe gelijk gehouden. De bestedingen in de dagelijkse sector nemen tot nu toe nog elk jaar met circa 2% toe. Naar verwachting zal ook het aandeel online toenemen. Deze effecten zijn modelmatig tegen elkaar weggestreept.
- Uit het koopstromenonderzoek (2019) blijkt dat 85% van de bestedingen gebonden blijven in het eigen stadsdeel. Uit het koopstromen blijkt dat 17% van de omzet uit overige stadsdelen van de gemeente Groningen komt.
- Het stadsdeel heeft 11.938 m² wvo aan dagelijks artikelenaanbod.

Conclusies

- Het dagelijks artikelenaanbod in stadsdeel Oost functioneert momenteel iets boven het landelijk gemiddelde. Door de forse bevolkingsgroei in het stadsdeel zal het aanbod nog beter gaan functioneren.

- Op basis van autonome ontwikkelingen is er tot 2025 circa 800 m² wvo uitbreidingsruimte te berekenen in de dagelijkse sector. Tussen 2025 en 2030 neemt de uitbreidingsruimte verder toe tot circa 1.800 m² wvo (extra 1.000 m² wvo tussen 2025 en 2030) en tussen 2030 en 2035 neemt de uitbreidingsruimte toe tot circa 2.900 m² wvo (extra 1.100 m² wvo ten opzichte van 2030). Deze uitbreidingsruimte geeft kwantitatief aanleiding om bestaand aanbod te moderniseren en/of nieuw aanbod toe te voegen, zonder dat dit resulteert in een onaanvaardbare daling van de gemiddelde vloerproductiviteit in dit stadsdeel.
- Indien sprake is van een versterking van het aanbod en daarmee mogelijk een verschuiving van de koopstromen (bijvoorbeeld een hogere koopkrachtbinding), kan dit lokaal in de toekomst wel extra distributieve uitbreidingsruimte betekenen. De omvang van deze ruimte is dan

echter sterk afhankelijk van de plannen en initiatieven in het stadsdeel en omgeving.

- De groei van het aantal inwoners vindt primair plaats binnen Meerstad naar circa 10.000 inwoners in de komende 20 jaar. In Beijum en Lewenborg wordt juist een bevolkingsafname voorspeld. Het is daardoor logisch dat de uitbreidingsruimte vooral wordt ingezet waar de bevolkingsgroei plaatsvindt.

Conclusie

Ruimtelijk-functionele structuur

- De wijken Beijum, Lewenborg en Meerstad in stadsdeel Oost hebben ieder een sterk autonome functie, vanwege de relatief geïsoleerde ligging van de wijken. Dit betekent ook dat de winkelcentra duidelijk een verzorgingsfunctie hebben voor primair de inwoners van de ei-

Tabel 7.1: Economisch functioneren en distributieve uitbreidingsruimte dagelijkse artikelen 2020 – 2025 – 2030 – 2035

	2020	2025	2030	2035
Inwoners	35.450	37.230	40.124	43.288
Netto omzet per hoofd (€)	2.729	2.729	2.729	2.729
Bestedingspotentieel (€ mln.)	96,7	101,6	109,5	118,1
Koopkrachtbinding	85%	85%	85%	85%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	82,2	86,4	93,1	100,4
Koopkrachtoevloeiing	17%	17%	17%	17%
Omzet door toevloeiing (€ mln.)	16,8	17,7	19,1	20,6
Totale besteding (€ mln.)	99,1	104,0	112,1	121,0
Wvo totaal (m ²)	11.938	11.938	11.938	11.938
Omzet per m ² wvo (€)	8.300	8.725	9.400	10.150
Vergelijkbaar gemiddelde (€)	8.157	8.157	8.157	8.157
Verschil omzet met vergelijkbaar gemiddelde	2%	7%	15%	24%
Distributieve uitbreidingsruimte (m² wvo)	+200	+800	+1.800	+2.900

gen wijk. Van onderlinge koopkrachtuitwisseling is nauwelijks sprake.

- Winkelcentrum Lewenborg ligt centraal in de wijk en heeft met twee supermarkten en diverse aanvullende winkels en speciaalzaken een goed toekomstperspectief. Vooral voor de relatief veel ouderen in de wijk is het winkelcentrum een belangrijke sociale ontmoetingsplek. Primair zou op dit winkelgebied moeten worden ingezet.
- Beijum kent van oorsprong twee buurtcentra, Beijum-Oost en Beijum-West. Beijum-West heeft een goed toekomstperspectief, met twee moderne complementaire supermarkten en een compacte structuur. Beijum-Oost daarentegen is zeer ruim opgezet en heeft nauwelijks winkelaanbod meer. De aanwezige discountsupermarkt is bovendien naar moderne maatstaven zeer beperkt qua omvang. Voor Beijum ligt het voor de hand om primair in te zetten op Beijum-West als het centrale winkelgebied van de wijk. Beijum-Oost is een meer multifunctioneel buurtcentrum en op termijn moet een volledige transformatie plaatsvinden van winkelgebied naar buurthub met niet-winkelfuncties. Ook liggen hier kansen voor transformatie naar woningbouw.
- Aan de Rijksweg zijn diverse supermarkten aanwezig, die vanwege de ligging koopkracht trekken uit meerdere wijken uit met name stadsdeel Oost en Zuid. Naar verwachting neemt het perspectief van deze locaties naar de toekomst verder toe, vanwege de bevolkingsgroei in Meerstad. De Rijksweg is voor deze toekomstige inwoners een belangrijke ontsluiting naar de binnenstad en ring. Dit betekent ook dat deze supermarkten effecten hebben op de supermarkten in de wijken.
- De verwachte bevolkingsgroei in Meerstad biedt voldoende draagvlak en uitbreidingsruimte om in deze wijk tenminste één nieuwe supermarkt te realiseren. Dit is ook terug te zien in de distributieve uitbreidingsruimte tot 2030 (ca. 1.800 m² wvo) en 2035 (ca. 2.900 m² wvo).

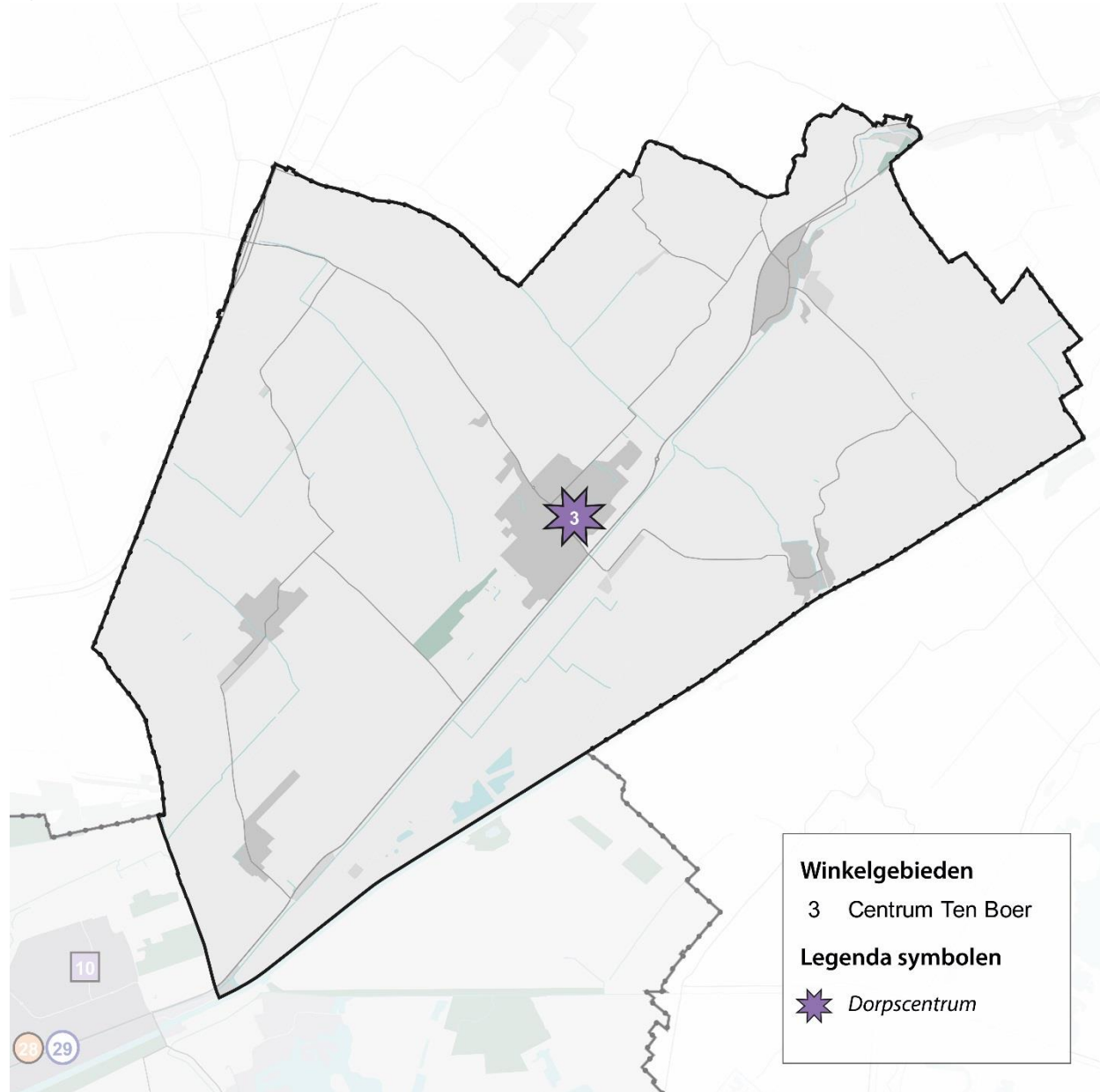
8. Ten Boer

Sinds 1 januari 2019 maakt Ten Boer onderdeel uit van de gemeente Groningen. Het stadsdeel telt negen dorpen met als grootste dorp Ten Boer, aan de oude Stadsweg tussen Groningen stad en Appingedam. De kleinschalige, unieke en vitale dorpen en het groene en open landschap maken het stadsdeel complementair aan de stad Groningen.

Structuur stadsdeel

In figuur 8.1 is weergegeven dat er in stadsdeel Ten Boer één winkelgebied aanwezig is. In de directe nabijheid zijn geen andere winkelgebieden aanwezig, ook niet in omliggende gemeenten. De dichtstbijzijnde winkelgebieden zijn Lewenborg (stadsdeel Oost), centrum Bedum (gemeente Bedum), centrum Loppersum (gemeente Loppersum) en centrum Harkstede (gemeente Midden-Groningen).

Figuur 8.1: Detailhandelsstructuur stadsdeel Ten Boer



Consumentendraagvlak

In Ten Boer wonen veel **gezinnen** al dan niet met kinderen. Het aandeel 65+ is hoog en de verwachting is dat de **vergrijzing** zich zal doorzetten in de toekomst. Bovendien neemt het aantal inwoners in Ten Boer de komende jaren nauwelijks toe.

Stadsdeel Ten Boer telt circa 7.300 inwoners en is qua inwonertal het kleinste stadsdeel binnen de gemeente Groningen. Voor de komende jaren wordt een lichte groei van de bevolking verwacht van 2% tot circa 7.400 inwoners in 2025.

Leeftijdsopbouw

In Ten Boer is het aandeel jongeren beperkt terwijl het aandeel 45 t/m 64-jarigen (30%) en 65+ ruim vertegenwoordigd is (21%). Ook in 2035 zijn dit de grootste leeftijdsgroepen terwijl het aandeel jongeren juist afneemt.

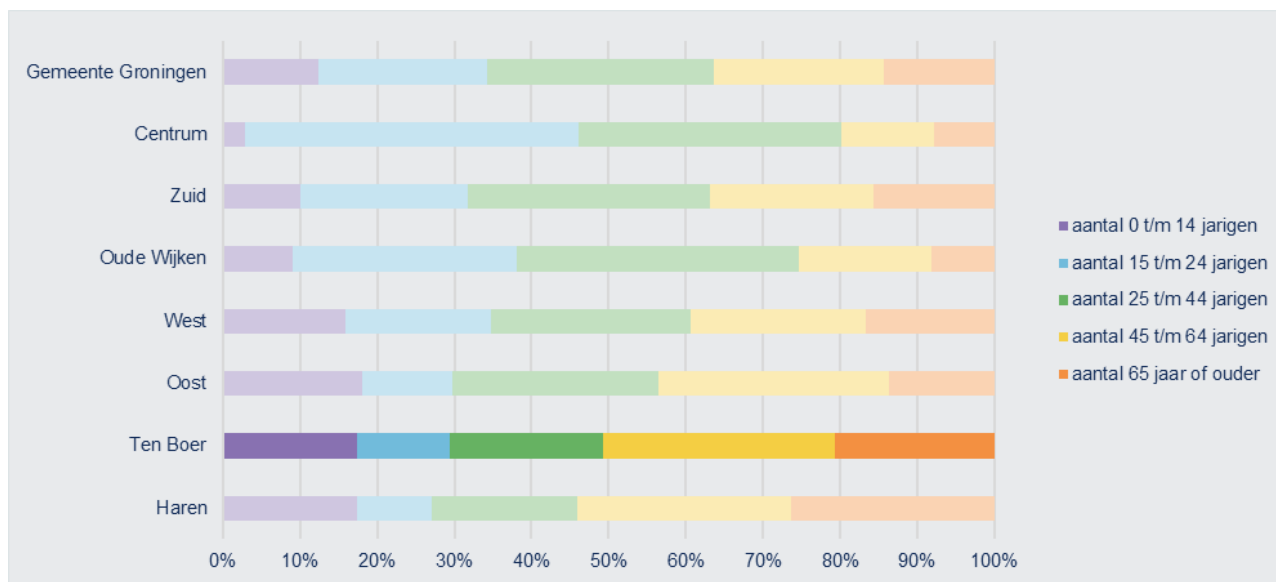
Huishoudenssamenstelling

In Ten Boer is het aandeel eenpersoonshuishoudens relatief laag. Hier wonen juist veel gezinnen, al dan niet met kinderen, en overige huishoudens (o.a. institutionele huishoudens).

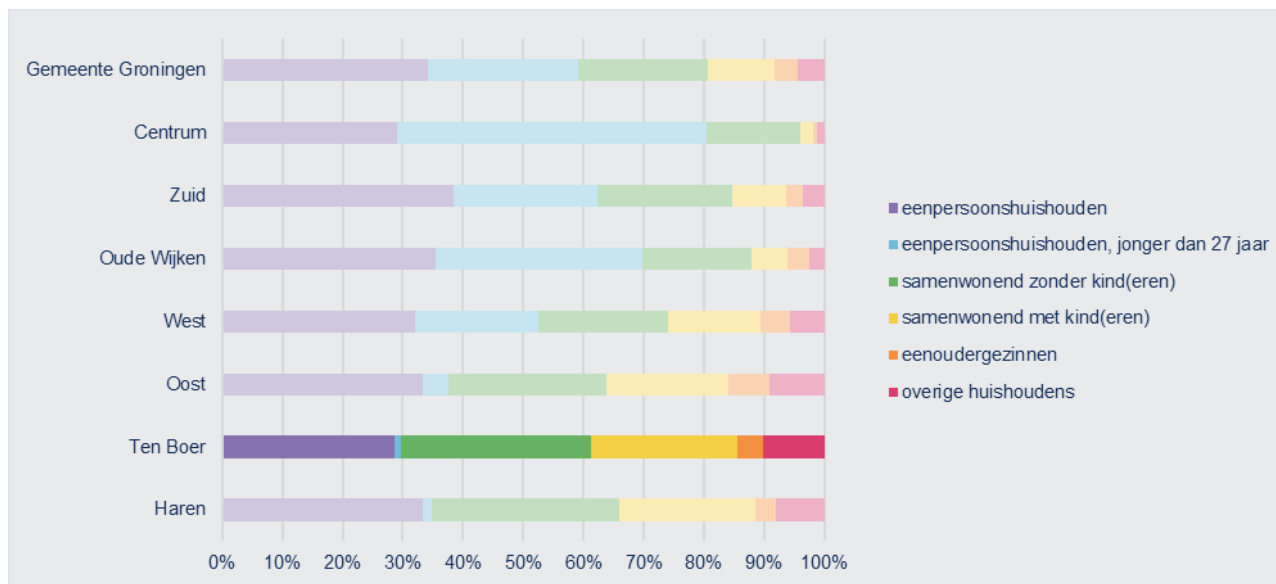
Inkomensniveau

Het inkomen per persoon in Ten Boer is vergelijkbaar met het gemiddelde in de gemeente Groningen, maar ligt circa 10% beneden het landelijk gemiddelde.

Figuur 8.2: Leeftijdsopbouw Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Figuur 8.3: Huishoudens Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Koopstromen Ten Boer

Dagelijkse sector

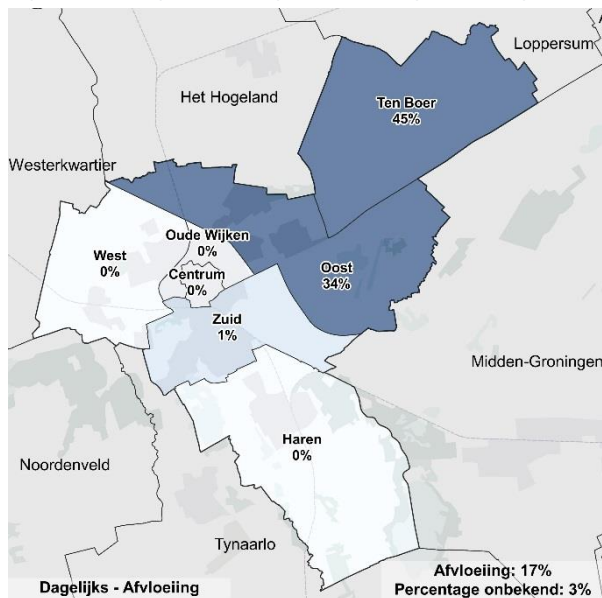
- Het dagelijks aanbod in stadsdeel Ten Boer bindt circa 45% van de bestedingen. Dit is relatief laag in vergelijking met de andere stadsdelen waar de koopkrachtbinding gemiddeld 75% is. Het merendeel van de bestedingen (40%) wordt gebonden door het dagelijks aanbod aan het Koopmansplein.
- Een groot deel van de bestedingen in de dagelijkse sector vloeit af, primair naar Rijksweg 129a (27%) in Oost en Bedum (12%) in de gemeente Het Hogeland.
- Het dagelijks aanbod in Ten Boer trekt geen bestedingen aan vanuit andere stadsdelen in de gemeente Groningen. De relatief solitaire ligging van Ten Boer ten opzichte van de andere stadsdelen in de gemeente speelt hier een grote rol evenals het aanwezige winkelaanbod.
- Het Provinciaal Koopstromenonderzoek⁷ bevestigt het beeld dat Ten Boer primair een lokale functie vervult: slechts 5% van de bestedingen in de dagelijkse sector komt van buiten de gemeente Groningen.

Niet-dagelijkse sector

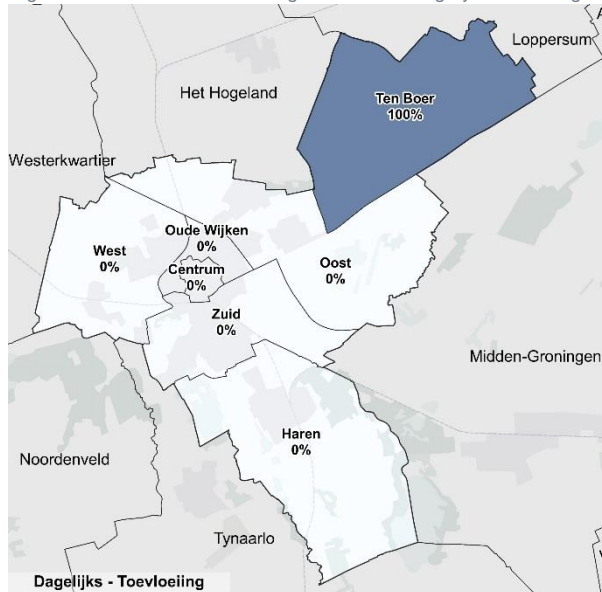
- De koopkrachtbinding in de niet-dagelijkse sector in Ten Boer is beperkt met 9%, waarvan 6% ten goede komt aan het Koopmansplein.
- Het merendeel van de bestedingen in de niet-dagelijkse sector vloeit af naar aankoopplaatsen binnen de gemeente Groningen waaronder de binnenstad (13%), Sontplein (11%), Hornbach (6%) en winkelcentrum Leuwenborg (6%). Ook naar gebieden buiten de gemeente Groningen vloeit koopkracht af waaronder naar de gemeente Het Hogeland (7%), gemeente Appingedam (6%) en provincie Friesland (4%).

⁷ Broekhuis Rijs Advisering, Koopstromenonderzoek Provincie Groningen, Gemeente Ten Boer, 2016.

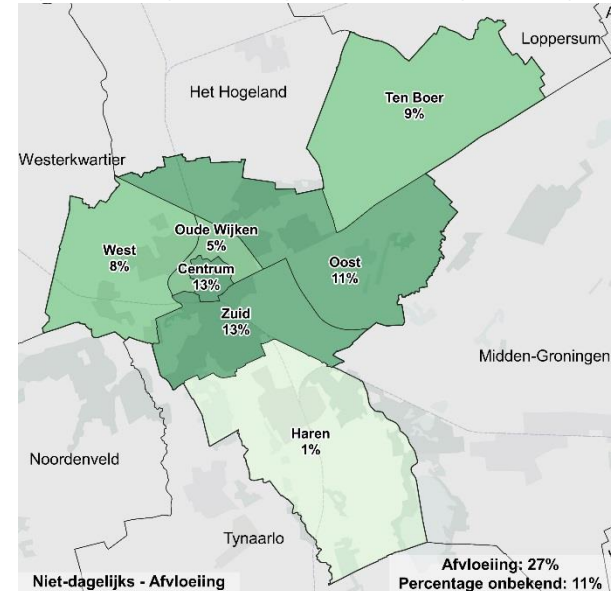
Figuur 8.4: Waar gaan bestedingen naartoe? Dagelijks binding/afvloeiing



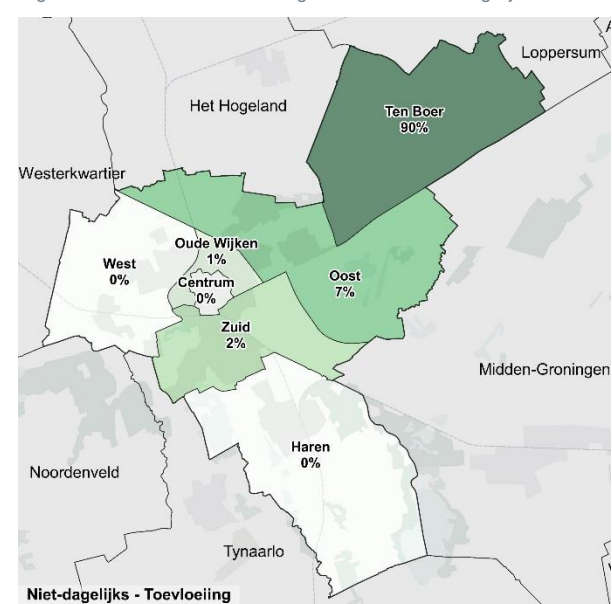
Figuur 8.6: Waar komen bestedingen vandaan? Dagelijks toevloeiing

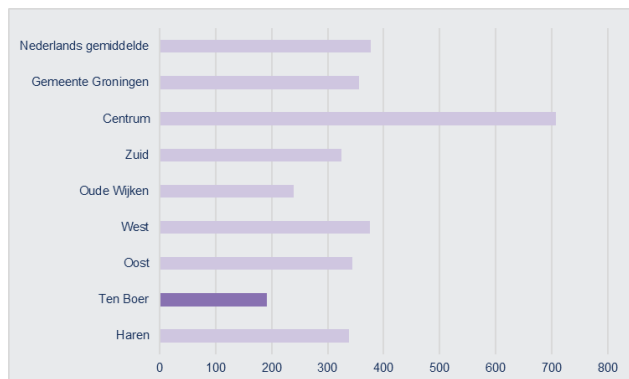
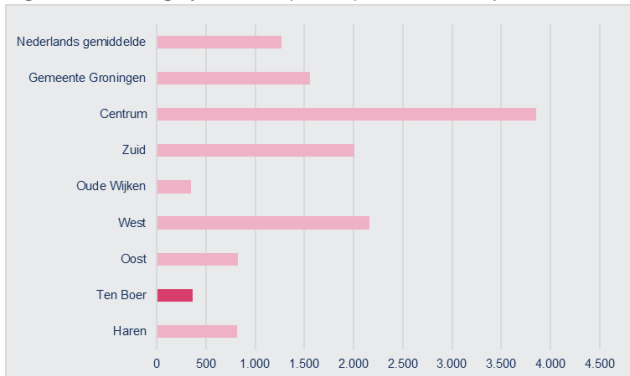


Figuur 8.5: Waar gaan bestedingen naartoe? Niet-dagelijks binding/afvloeiing

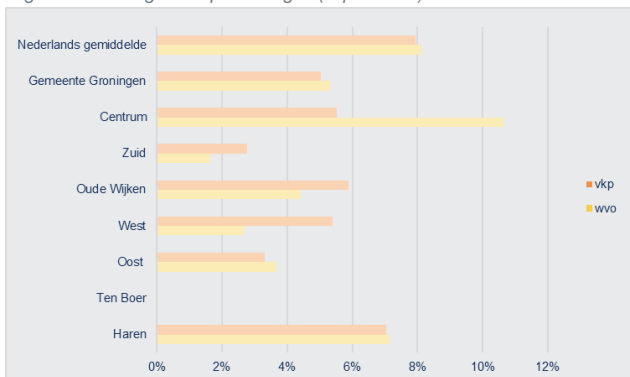


Figuur 8.7: Waar komen bestedingen vandaan? Niet-dagelijks toevloeiing



Figuur 8.8: Dagelijks aanbod (m² wvo) naar stadsdeel per 1.000 inwonersFiguur 8.9: Niet-dagelijks aanbod (m² wvo) naar stadsdeel per 1.000 inwoners

Figuur 8.10: Leegstandspercentages (vkp en wvo)



- De toevoering op het niet-dagelijks winkelaanbod in Ten Boer vanuit de andere stadsdelen is circa 10%. Ook is er enige toevoering van buiten de gemeente Groningen op het niet-dagelijks aanbod in Ten Boer (5%), zo blijkt uit het Provinciaal Koopstromenonderzoek 2016.

Aanbod en leegstand

- Het dagelijks en niet-dagelijks winkelaanbod per 1.000 inwoners in Ten Boer is relatief beperkt ten opzichte van het gemiddelde in de gemeente Groningen (figuur 8.8 en 8.9). In Ten Boer staan geen panden leeg, wat een indicatie is van goed functioneren.
- Sinds 2011 is het detailhandelsaanbod in het stadsdeel in omvang afgenomen met uitzondering van de sector in/om huis (schaalvergroting). Ook het aantal winkels is afgenomen, evenals het aantal horecazaken en dienstverleners.
- In 2011 telde het stadsdeel twee supermarkten. In oktober 2017 is de Plus (697 m² wvo) aan de Gaykingastraat gesloten, waardoor het stadsdeel nu nog één supermarkt telt namelijk Coop (917 m² wvo) aan het Koopmansplein.

Winkelgebied

- Koopmansplein:** In 2008 is het Koopmansplein na verschillende deelprojecten in gebruik genomen als het nieuwe centrum van Ten Boer. Het Koopmansplein heeft met name een functie als dagelijks boodschappencentrum. In de dagelijkse sector beschikt het Koopmansplein over een Coop supermarkt (917 m² wvo), Kruidvat en diverse versspeciaalzaken. Het dagelijks aanbod is iets minder omvangrijk dan in referentiecentra. In de periode 2011-2019 is het aanbod aan het Koopmansplein stabiel gebleven, zowel in omvang als in aantal winkels. Het aanbod ligt rondom het centrale parkeerplein. Het

centrum oogt modern en verzorgd en is goed bereikbaar, zowel per auto, fiets als te voet.

Economisch functioneren en marktruimte

Navolgend is vraag en aanbod tegen elkaar afgezet om het economisch functioneren (vloerproductiviteit) van het aanbod in de dagelijkse sector in de huidige en toekomstige situatie te bepalen. Door het functioneren af te zetten tegen het landelijk 5-jaarsgemiddelde ontstaat een indicatie van eventuele distributieve uitbreidingsruimte.

Uitgangspunten

- Op basis van de bevolkingsprognose in het stadsdeel is uitgegaan van een stabilisatie van het aantal inwoners.
- Het gemiddeld persoonlijk inkomen in het stadsdeel (2016) ligt in het stadsdeel 10% lager dan het landelijk gemiddelde. Op basis hiervan is een inkomenscorrectie toegepast op de landelijk gemiddelde netto omzet per hoofd van € 2.751,-, met een inkomenselasticiteit van 0,4. De bestedingen zijn naar de toekomst toe gelijk gehouden. De bestedingen in de dagelijkse sector nemen tot nu toe nog elk jaar met circa 2% toe. Naar verwachting zal ook het aandeel online toenemen. Deze effecten zijn modelmatig tegen elkaar weggestreept.
- Uit het koopstromenonderzoek (2019) blijkt dat 45% van de bestedingen gebonden blijven in het eigen stadsdeel. Uit het koopstromen blijkt dat geen koopkracht uit overige stadsdelen van de gemeente Groningen komt. In de praktijk achten wij een zeer beperkte toevoering wel reëel (wellicht ook van buiten gemeente Groningen). Wij gaan uit van een beperkte toevoering van 5%.
- Het stadsdeel heeft 1.403 m² wvo aan dagelijks artikelenaanbod.

Conclusies

- Het bevolkingsaantal zal tot 2035 nagenoeg gelijk blijven en er is ook sprake van een bovengemiddelde vergrijzing. Het dagelijks artikelenaanbod in Ten Boer functioneert momenteel beneden het landelijk gemiddelde. Dit is echter gebruikelijk voor kleinere dorpen, waar de huisvestingslaten vaak lager liggen. Naar verwachting functioneert het aanbod in Ten Boer op niveau.
- Op basis van autonome ontwikkelingen is er in de toekomst geen distributieve uitbreidingsruimte te berekenen. Indien de koopstromen gelijk blijven, blijft het functioneren stabiel. Het is op basis van landelijke trends en ontwikkelingen in met name stadsdeel Oost niet uit te sluiten dat de koopkrachtbinding in Ten Boer verder onder druk komt te staan (nog meer afvloeiing). Dit zal ervoor zorgen dat ook het functioneren van het dagelijkse aanbod onder druk komt te staan.
- Indien sprake is van een versterking van het aanbod en daarmee mogelijk een verschuiving van de koopstromen (bijvoorbeeld een hogere koopkrachtbinding), kan dit lokaal in de toekomst wel extra distributieve uitbreidingsruimte betekenen. De omvang van deze ruimte is dan echter sterk afhankelijk van de plannen en initiatieven in het stadsdeel en omgeving.

Conclusie

Ruimtelijk-functionele structuur

- Het belangrijkste en enige winkelgebied is centrum Ten Boer. Door het verdwijnen van een supermarkt uit het dorp is er momenteel nog slechts één supermarkt in het centrum aanwezig. Deze is essentieel voor het functioneren van het centrum als winkelgebied. Op basis van autonome trends neemt de behoefte aan winkelruimte in de recreatieve sector in het centrum van Ten Boer waarschijnlijk af. Wel blijven er kansen voor kwalitatief hoogwaardig en onderscheidend dagelijks aanbod, zoals

Tabel 8.1: Economisch functioneren en distributieve uitbreidingsruimte dagelijkse artikelen 2020 – 2025 – 2030 – 2035

	2020	2025	2030	2035
Inwoners	7.329	7.378	7.430	7.414
Netto omzet per hoofd (€)	2.641	2.641	2.641	2.641
Bestedingspotentieel (€ mln.)	19,4	19,5	19,6	19,6
Koopkrachtbinding	45%	45%	45%	45%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	8,7	8,8	8,8	8,8
Koopkrachttoevoeiing	5%	5%	5%	5%
Omzet door toevoeiing (€ mln.)	0,5	0,5	0,5	0,5
Totale besteding (€ mln.)	9,2	9,2	9,3	9,3
Wvo totaal (m ²)	1.403	1.403	1.403	1.403
Omzet per m ² wvo (€)	6.550	6.600	6.650	6.625
Vergelijkbaar gemiddelde (€)	7.740	7.740	7.740	7.740
Verschil omzet met vergelijkbaar gemiddelde	-15%	-15%	-14%	-14%
Distributieve uitbreidingsruimte (m² wvo)	-200	-200	-200	-200

versspecialzaken in combinatie met een moderne supermarkt. Behoud van de supermarkt is essentieel voor de leefbaarheid, ontmoetingsfunctie en consumentenverzorging in Ten Boer.

- Het centrum van Ten Boer heeft naast de inwoners uit Ten Boer ook een belangrijke functie voor de inwoners uit de omliggende buurtschappen, zoals Woltersum en Thesinge.
- Het effect van de supermarkten aan de Rijksweg in stadsdeel Oost op de kooporiëntatie van inwoners in stadsdeel Ten Boer is duidelijk zichtbaar in de koopstromen. Toekomstige ontwikkelingen aan de Rijksweg in Oost moeten daardoor nadrukkelijk worden afgewogen ten opzichte van de effecten op Ten Boer.
- Mede in relatie tot het voorgaande is geen distributieve uitbreidingsruimte aanwezig. Het dagelijks aanbod functioneert beneden gemiddeld, maar naar verwachting op

niveau. Het blijft een uitdaging om de koopkrachtbinding in het dorp op peil te houden. Nog meer afvloeiing betekent dat het functioneren van het aanbod verder onder druk zal komen te staan.

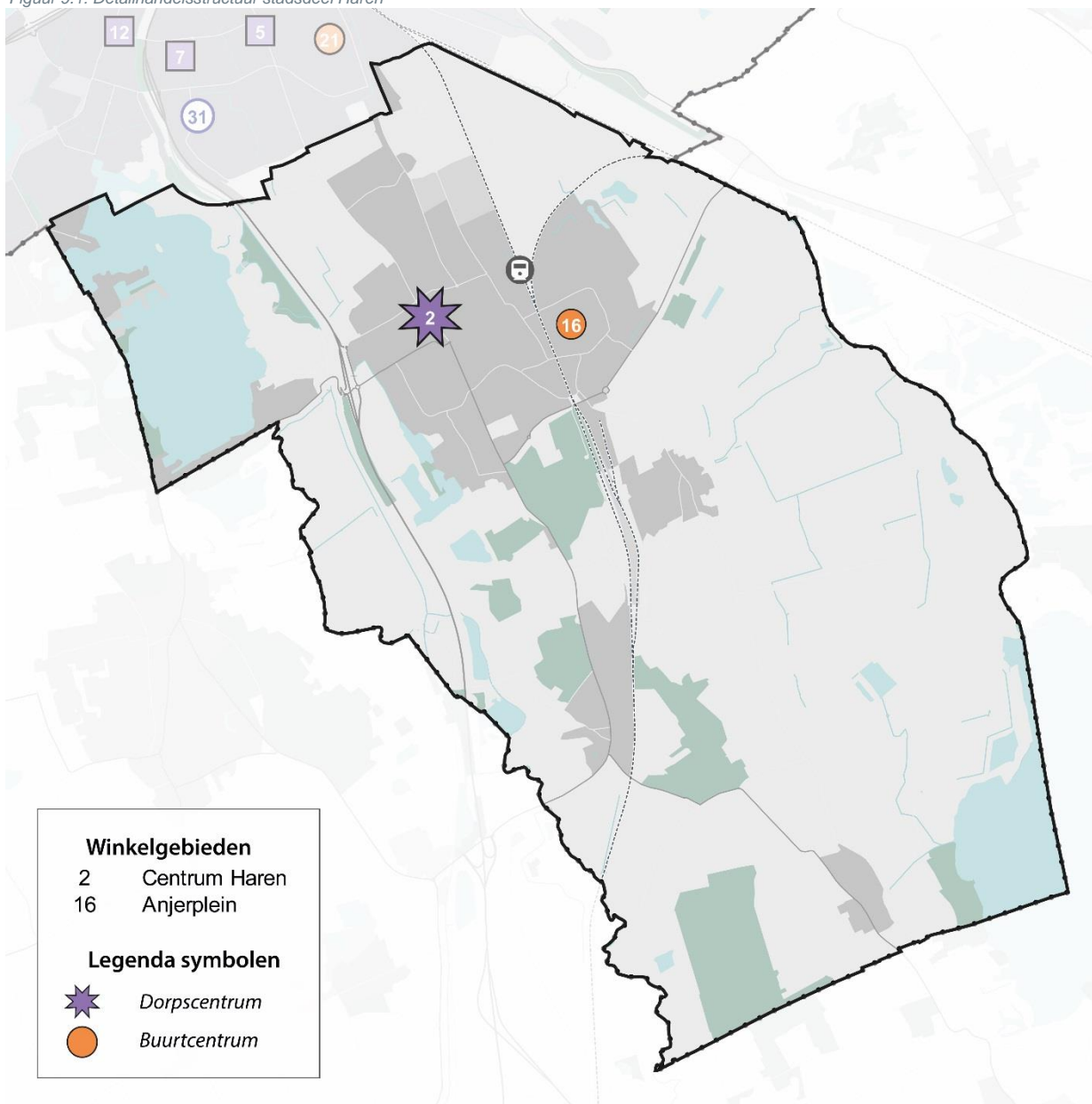
9. Haren

Sinds 1 januari 2019 maakt Haren onderdeel uit van de gemeente Groningen. Het dorp Haren is het grootste dorp binnen het stadsdeel. Daarnaast zijn er de dorpen Glimmen, Noordlaren en Onnen.

Structuur stadsdeel

In figuur 9.1 zijn de winkelgebieden in het stadsdeel Haren weergegeven. Het stadsdeel beschikt over twee winkelgebieden: Centrum Haren en Anjerplein. De dichtstbijzijnde winkelgebieden liggen in stadsdeel Zuid (o.a. Van Lennepaan, Verlengde Hereweg, De S Lohmanlaan) en in de gemeente Tynaarlo, Drenthe (centrum Paterswolde, centrum Eelde).

Figuur 9.1: Detailhandelsstructuur stadsdeel Haren



Consumentendraagvlak

De bevolking in Haren is relatief **oud** en er wonen veel **gezinnen** al dan niet met kinderen. De consument heeft relatief veel te besteden. Er wordt een lichte bevolkingsgroei verwacht te komende jaren.

Stadsdeel Haren telt circa 20.200 inwoners. Tot 2025 is de verwachting dat het aantal inwoners in het stadsdeel toeneemt met circa 4% tot 21.100 inwoners. In de periode 2025-2035 is de bevolkingstoename minimaal met circa 2%.

Leeftijdopbouw

In Haren is het aandeel jongeren beperkt terwijl het aandeel 65+ ruim vertegenwoordigd (26%). In vergelijking met de andere stadsdelen in de gemeente heeft Haren in relatieve zin de meeste 65-plussers (nu en ook in 2035).

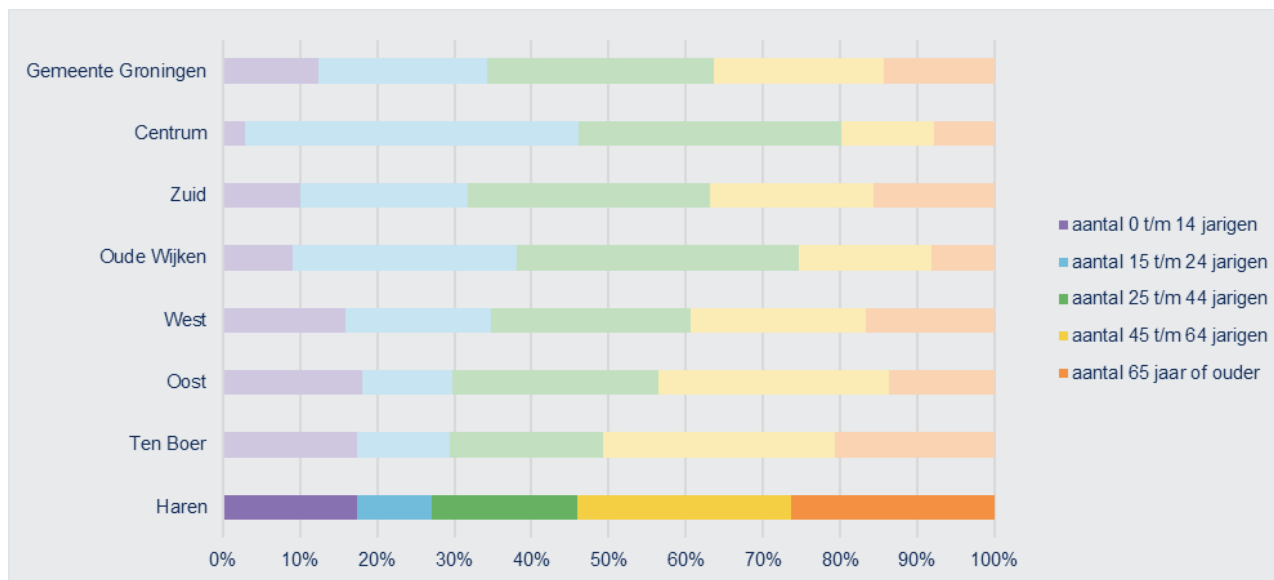
Huishoudensamenstelling

In stadsdeel Haren is het aandeel eenpersoonshuishoudens relatief laag terwijl het aandeel samenwonenden met/zonder kind(eren) juist hoog is.

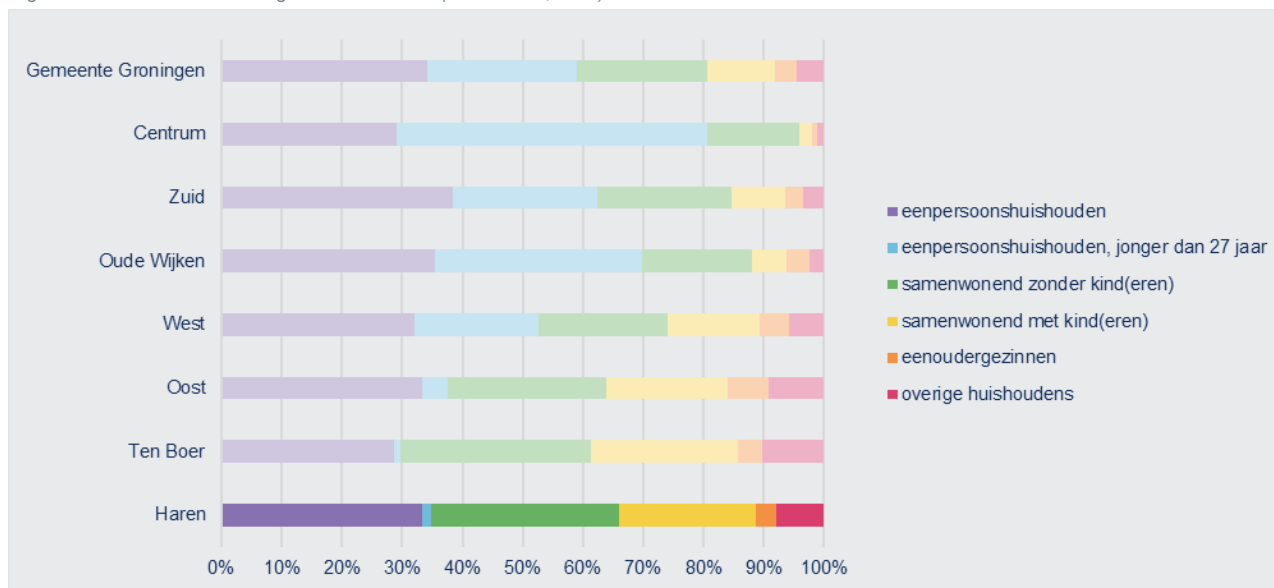
Inkomensniveau

De consument in Haren heeft relatief veel te besteden. Het inkomen per persoon ligt circa 40% boven het gemiddelde in de gemeente en 25% boven het landelijk gemiddelde.

Figuur 9.2: Leeftijdopbouw Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Figuur 9.3: Huishoudens Groningen naar stadsdeel (Gronometer, 2019)



Koopstromen Haren

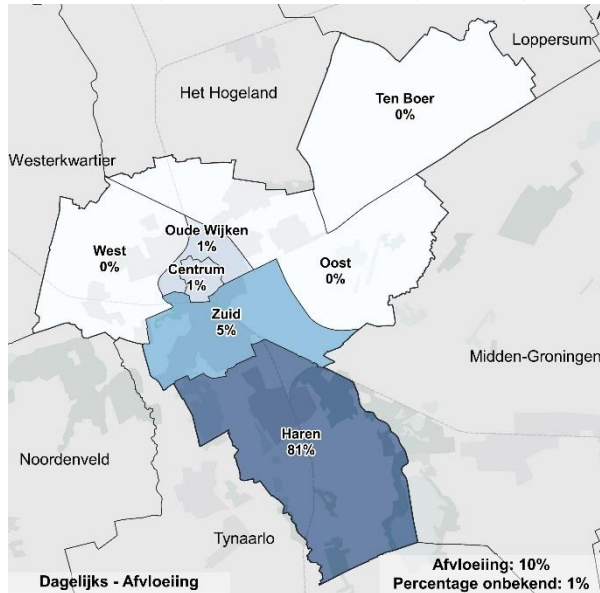
Dagelijkse sector

- Het dagelijks aanbod in stadsdeel Haren bindt circa 81% van de bestedingen, waarvan Centrum Haren 54% circa bindt en het Anjerplein 24%. De afvloeiing van bestedingen in de dagelijkse sector gaat met name naar de provincie Drenthe met Eelde (4%) en Paterswolde (4%) als belangrijkste aankoopplaatsen.
- De toevloeiing vanuit andere stadsdelen van de gemeente Groningen naar Haren is zeer beperkt. Alleen vanuit Zuid is enige toevloeiing naar Haren (2%). De toevloeiing vanuit de gemeente Tynaarlo is in dit onderzoek niet meegenomen, maar vindt in werkelijkheid wel plaats.
- Uit het Provinciaal Koopstromenonderzoek 2016 blijkt dat 17% van de bestedingen in de kern Haren van buiten de kern Haren komt, voornamelijk uit de rest van de voormalige gemeente Haren en de gemeente Tynaarlo (gezamenlijk 8%). 3% komt vanuit de stad Groningen, 6% van elders.

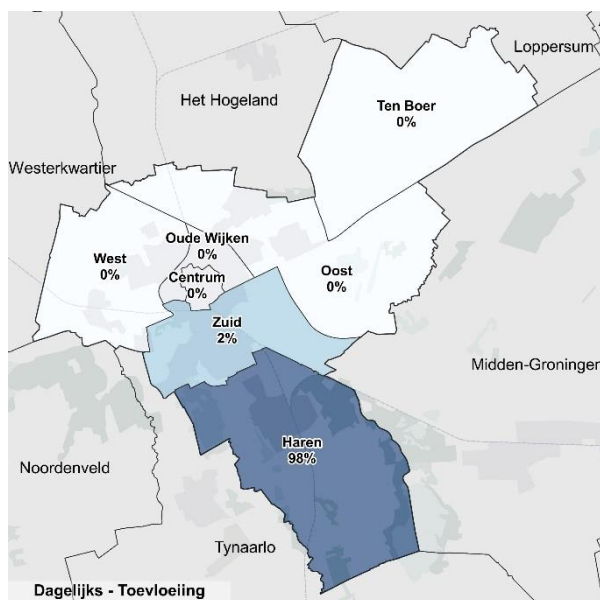
Niet-dagelijkse sector

- Stadsdeel Haren bindt circa 49% van de koopkracht in de niet-dagelijkse sector, waarvan 41% in Centrum Haren en 5% naar Kluswijs Haren. In vergelijking met de andere stadsdelen is de koopkrachtbinding in de niet-dagelijkse sector in Haren relatief hoog. Alleen stadsdeel Centrum bindt meer koopkracht in de niet-dagelijkse sector binnen het eigen stadsdeel namelijk 55%.
- De koopkracht in de niet-dagelijkse sector vanuit Haren vloeit onder andere af naar Centrum Groningen (10%) en Sontplein (10%). Bovendien vloeien er bestedingen af naar de provincie Drenthe met name in de sector tuinartikelen en planten.

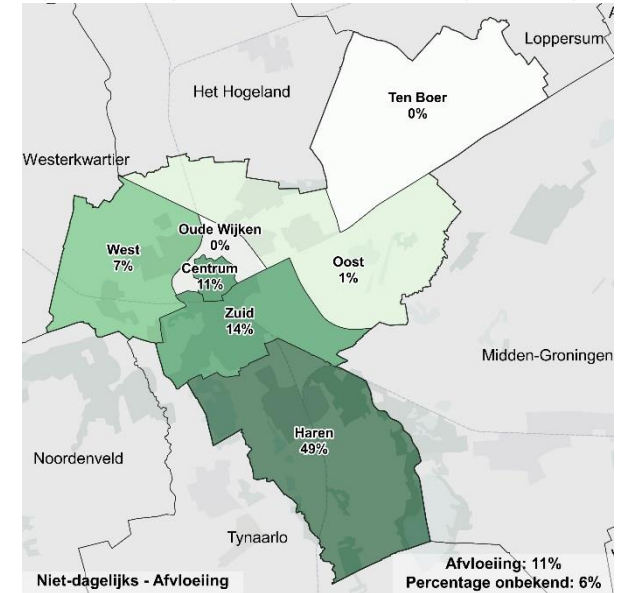
Figuur 9.4: Waar gaan bestedingen naartoe? Dagelijks binding/afvloeiing



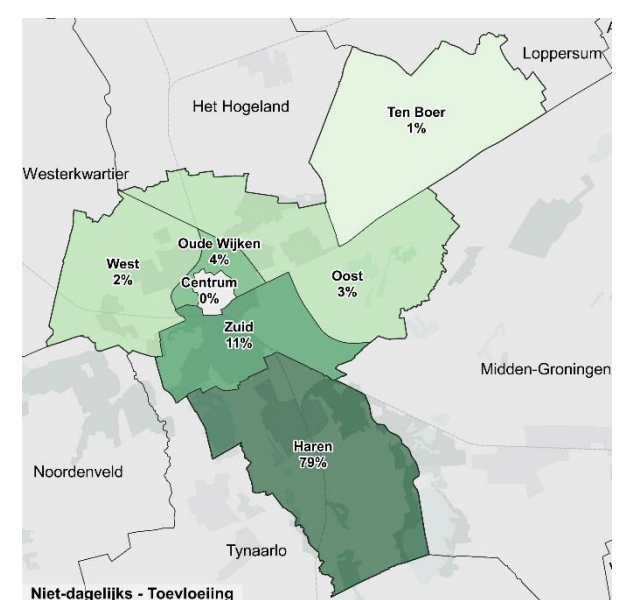
Figuur 9.6: Waar komen bestedingen vandaan? Dagelijks toevloeiing



Figuur 9.5: Waar gaan bestedingen naartoe? Niet-dagelijks binding/afvloeiing



Figuur 9.7: Waar komen bestedingen vandaan? Niet-dagelijks toevloeiing



- De toevloeiing vanuit andere stadsdelen is circa 21%. Uit het Provinciaal Koopstromenonderzoek 2016 blijkt voor Haren dat 17% van de bestedingen van de rest van de voormalige gemeente Haren en gemeente Tynaarlo komt, 12% van de stad Groningen en 12% van elders.

Aanbod en leegstand

- Het dagelijks winkelaanbod per 1.000 inwoners in Haren is vergelijkbaar met het gemeentelijk gemiddelde terwijl het niet-dagelijks aanbod per 1.000 inwoners relatief beperkt is (figuur 9.8 en 9.9).
- In de periode 2011-2019 is het detailhandels-, leisure- en dienstenaanbod in aantal afgenomen. Dit is opvallend aangezien in vergelijkbare kernen het winkelaanbod ook afneemt, maar het horeca en dienstenaanbod juist toeneemt.
- Binnen de detailhandelssector in Haren heeft de afgelopen jaren schaalvergroting plaatsgevonden. In het stadsdeel zijn 5 supermarkten aanwezig met een gezamenlijke omvang van 4.926 m² vwo. De grootste supermarkt is Albert Heijn aan de Kerkstraat (1.397 m² vwo).
- De leegstand in stadsdeel Haren is relatief hoog in vergelijking met de leegstand in overige stadsdelen in de gemeente Groningen. Alleen in stadsdeel Centrum is de leegstand in omvang relatief hoger (figuur 9.10).

Winkelgebieden

- **Centrum Haren:** Centrum Haren is het grootste winkelgebied binnen het stadsdeel en beschikt over een ruim en divers aanbod. Het centrum heeft een prima uitstraling met veel groen en historische panden. Enkele belangrijke trekkers zijn de supermarkten Albert Heijn (1.397 m² vwo), Aldi (589 m² vwo) en Jumbo (1.344 m² vwo). De trekkers zijn logisch gesitueerd over het centrum. Daarnaast zijn er veel zelfstandige en specialisti-

sche zaken aanwezig. Sinds 2011 is het detailhandelsaanbod in het centrum afgenomen evenals het leisure- en dienstenaanbod. Voor de toekomst is de verwachting dat met name het niet-dagelijks winkelaanbod verder onder druk komt te staan. De leegstand in centrum Haren is relatief laag in vergelijking met referentiecentra, maar hoog in vergelijking met andere centra in Groningen. De leegstaande panden bevinden zich met name aan de randgebieden van het centrum.

- **Anjerplein:** Het Anjerplein is een sterk functioneel boodschappencluster ten oosten van het centrum van Haren. De belangrijkste trekker is supermarkt Jumbo (1.293 m² vwo). Het winkelgebied is modern en compact, goed bereikbaar (per auto/fiets en te voet) en biedt ruime parkeermogelijkheden.

Economisch functioneren en marktruimte

Navigend is vraag en aanbod tegen elkaar afgezet om het economisch functioneren (vloerproductiviteit) van het aanbod in de dagelijkse sector in de huidige en toekomstige situatie te bepalen. Door het functioneren af te zetten tegen het landelijk 5-jaarsgemiddelde ontstaat een indicatie van eventuele distributieve uitbreidingsruimte.

Uitgangspunten

- Op basis van de bevolkingsprognose in het stadsdeel is uitgegaan van een beperkte toename van het aantal inwoners tot 2025. Tussen 2025 en 2030 is sprake van een stabilisatie.
- Het gemiddeld persoonlijk inkomen in het stadsdeel (2016) ligt in het stadsdeel 25% hoger dan het landelijk gemiddelde. Op basis hiervan is een inkomenscorrectie toegepast op de landelijk gemiddelde netto omzet per hoofd van € 2.751,-, met een inkomenselasticiteit van 0,4. De bestedingen zijn naar de toekomst toe gelijk gehouden. De bestedingen in de dagelijkse sector nemen

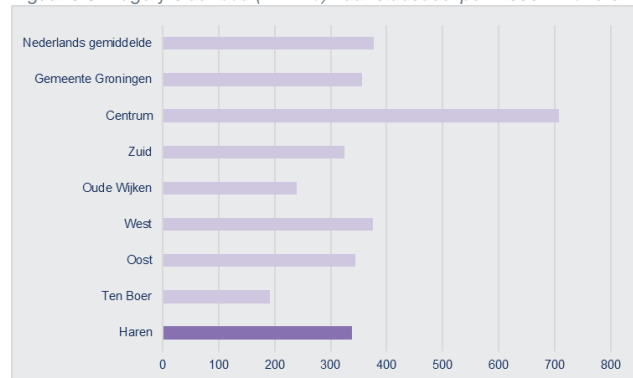
tot nu toe nog elk jaar met circa 2% toe. Naar verwachting zal ook het aandeel online toenemen. Deze effecten zijn modelmatig tegen elkaar weggestreept.

- Uit het koopstromenonderzoek (2019) blijkt dat 81% van de bestedingen gebonden blijft in het eigen stadsdeel. Uit de koopstromen blijkt dat slechts 2% koopkracht uit overige stadsdelen van de gemeente Groningen komt. In de praktijk achten wij ook enige toevloeiing van buiten de gemeente Groningen (bijvoorbeeld Paterswolde) haalbaar. Dit wordt onderschreven door het Koopstromenonderzoek Provincie Groningen (2016) waar circa 17% van de bestedingen van buiten de kern Haren komt, voornamelijk uit de rest van de voormalige gemeente Haren. Wij gaan uit van een toevloeiing van 10% op het dagelijks aanbod in stadsdeel Haren.
- Het stadsdeel heeft 6.701 m² vwo aan dagelijks artikelenaanbod.

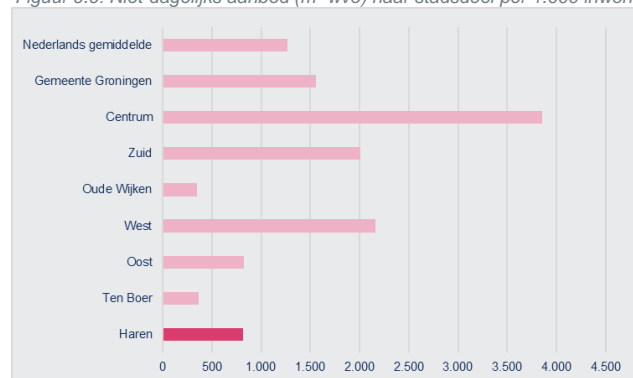
Conclusies

- Het dagelijks artikelenaanbod in Haren functioneert momenteel iets boven het landelijk gemiddelde. Voor een dorp zoals Haren betekent dit dat het aanbod zeer goed functioneert.
- Op basis van autonome ontwikkelingen ontstaat tussen 2025 en 2030 circa 550 m² vwo distributieve uitbreidingsruimte. Dit komt overeen met de uitbreidingsruimte (580 m² vwo) in de ruimtelijk-functionele analyse Haderaplein (BRO, 2018). De beoogde verplaatsing en uitbreiding van de Aldi past binnen deze ruimte.
- Indien sprake is van een versterking van het aanbod en daarmee mogelijk een verschuiving van de koopstromen (bijvoorbeeld een hogere koopkrachtbinding), kan dit lokaal in de toekomst wel extra distributieve uitbreidingsruimte betekenen. De omvang van deze ruimte is dan echter sterk afhankelijk van de plannen en initiatieven in het stadsdeel en de omgeving.

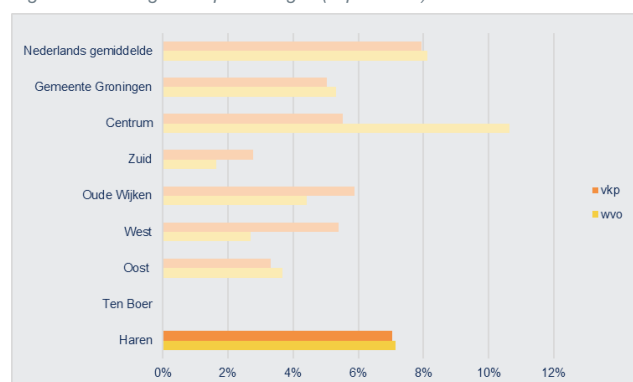
Figuur 9.8: Dagelijks aanbod (m² wvo) naar stadsdeel per 1.000 inwoners



Figuur 9.9: Niet-dagelijks aanbod (m² wvo) naar stadsdeel per 1.000 inwoners



Figuur 9.10: Leegstandspercentages (vkp en wvo)



Conclusie

Ruimtelijk-functionele structuur

- Haren-centrum heeft een goede uitgangspositie en is duidelijk onderscheidend ten opzichte van andere winkelgebieden in Groningen-stad. Door de koopkrachtige inwoners is het aanbod ook relatief hoogwaardig en biedt het centrum voldoende sfeer om een volwaardige ontmoetingsplek te zijn.
- Het centrum is momenteel ruimtelijk-functioneel echter te ruim opgezet. Dit blijkt ook uit de leegstand aan de randen van het centrum. Inzet op een compacter centrumgebied (tussen Raadhuisplein en Action) zal het toekomstperspectief en aantrekkelijkheid van het centrum aanzienlijk versterken, zoals ook in de Centrumvisie Haren wordt nagestreefd. Het verplaatsen van de Aldi naar

het Raadhuisplein draagt bij aan een compacter centrumgebied.

- Tot 2035 ontstaat er enige distributieve uitbreidingsruimte in de dagelijkse sector van circa 550 m² wvo. De beoogde verplaatsing en uitbreiding van Aldi past binnen deze ruimte.
- Winkelcentrum Anjerplein heeft primair een boodschappenfunctie en heeft vooral een functie om de inwoners in de directe omgeving te voorzien in dagelijkse boodschappen nabij de eigen woning.

Tabel 9.1: Economisch functioneren en distributieve uitbreidingsruimte dagelijkse artikelen 2020 – 2025 – 2030 – 2035

	2020	2025	2030	2035
Inwoners	20.477	21.056	21.397	21.399
Netto omzet per hoofd (€)	3.026	3.026	3.026	3.026
Bestedingspotentieel (€ mln.)	62,0	63,7	64,7	64,8
Koopkrachtbinding	81%	81%	81%	81%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	50,2	51,6	52,4	52,5
Koopkrachttoevoeiing	10%	10%	10%	10%
Omzet door toevloeiing (€ mln.)	5,6	5,7	5,8	5,8
Totale besteding (€ mln.)	55,8	57,3	58,3	58,3
Wvo totaal (m²)	6.701	6.701	6.701	6.701
Omzet per m² wvo (€)	8.325	8.575	8.700	8.700
Vergelijkbaar gemiddelde (€)	8.004	8.004	8.004	8.004
Verschil omzet met vergelijkbaar gemiddelde	4%	7%	9%	9%
Distributieve uitbreidingsruimte (m² wvo)	+250	+450	+550	+550

10. Functioneren aanbod recreatief en doelgericht

Toelichting methodiek

In de voorgaande hoofdstukken is per stadsdeel het economisch functioneren en de (toekomstige) distributieve uitbreidingsruimte in de dagelijkse artikelensector berekend. Hoewel er ook niet-dagelijks aanbod in de buurt- en wijkcentra aanwezig is, concentreert het niet-dagelijks aanbod zich vooral in enkele (bovenregionale) winkelgebieden, zoals de binnenstad, Paddepoel, het Sontplein, Hoendiep en Peizerweg. Er is gekozen om voor Groningen-stad, Haren en Ten Boer een separate analyse uit te voeren waarin we het economisch functioneren en de distributieve uitbreidingsruimte berekenen in de twee belangrijke niet-dagelijkse categorieën, namelijk recreatief winkelen (modische artikelen) en doelgerichte aankopen (in en om het huis). Deze tweedeling binnen de niet-dagelijkse sector is tevens ook zichtbaar in het verschil tussen reguliere winkelgebieden en de periferie.

Ten opzichte van de berekeningen in de dagelijkse sector per stadsdeel is voor deze analyse extra aandacht besteed aan de impact op koopstromen van toeristische bestedingen en toevloeiing van buiten de gemeente Groningen. NB: dit is niet meegenomen in het koopstromenonderzoek. Op basis van andere onderzoeken (KSO provincie Groningen 2016, KSO PDV/GDV-gebieden provincie Groningen 2018) en ervaringsgegevens is de toevloeiing van buiten de gemeente Groningen ingeschat.

Meewegen leegstand

In de navolgende distributieve berekeningen is geen rekening gehouden met leegstand. Dit is ook niet gebruikelijk. Een deel van de uitbreidingsruimte kan wellicht worden ingevuld met leegstand, maar

Tabel 10.1: Economisch functioneren en distributieve uitbreidingsruimte recreatief aanbod Groningen-stad 2020-2025-2030-2035

	2020	2025	2030	2035
Inwoners	205.950	216.544	224.767	232.568
Netto omzet per hoofd (€)	900	875	850	830
Bestedingspotentieel (€ mln.)	185,4	189,5	191,1	193,0
Koopkrachtbinding	84%	84%	84%	84%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	155,7	159,2	160,5	162,1
Koopkrachttoevloeiing	30-32%	30-32%	30-32%	30-32%
Omzet door toevloeiing (€ mln.)	66,7-73,3	68,2-74,9	68,8-75,5	69,5-76,3
Totale besteding (€ mln.)	222,4-229,0	227,4-234,1	229,3-236,0	231,6-238,5
Wvo totaal (m ²)	76.086	76.086	76.086	76.086
Omzet per m ² wvo (€)	2.925-3.025	3.000-3.100	3.025-3.125	3.050-3.150
Vergelijkbaar gemiddelde (€)	2.970	2.970	2.970	2.970
Verskil omzet met vergelijkbaar gemiddelde	-2%+2%	1%-4%	2%-5%	3%-6%
Distributieve uitbreidingsruimte (m² wvo)	-1.200 tot +1.000	+500 tot +2.700	+1.100 tot +3.400	+1.900 tot +4.200

veelal is leegstand ook een indicator van het gebrek aan kwaliteit van vastgoed, locatie, etc.

Groningen-stad recreatief aanbod

Uitgangspunten

- Op basis van de bevolkingsprognose in Groningen-stad is uitgegaan van een toename van het aantal inwoners tot 2025. Ook tussen 2025 en 2030 en 2030 en 2035 is sprake van een toename van het aantal inwoners.
- Het gemiddeld persoonlijk inkomen in Groningen-stad (2016) ligt circa 13% lager dan het landelijk gemiddelde. Op basis hiervan is een inkomenscorrectie toegepast op de landelijk gemiddelde netto omzet per hoofd van € 990,- in de mode en luxe sector met een inkomenselasticiteit van 0,7, conform landelijke afspraken.
- Op basis van landelijke trends moet rekening worden

gehouden met een afname van de bestedingen in fysieke winkels als gevolg van online. Mede op basis van historische trends gaan wij uit van een daling van 2,5% in 2025, 5% in 2030 en 7,5% in 2035.

- Uit het koopstromenonderzoek (2019) blijkt dat 84% van de bestedingen aan mode en huishoudelijke artikelen samen (representatief voor de categorie mode en luxe) gebonden blijven in Groningen-stad.
- De koopkrachttoevloeiing van buiten de gemeente Groningen is niet gemeten. Uit het provinciaal koopstromenonderzoek uit 2016 komt naar voren dat van de totale niet-dagelijkse bestedingen in de binnenstad circa 45% van buiten Groningen-stad komt. Voor Paddepoel geldt dat 25% van de bestedingen van buiten de stad komt. Indien we deze cijfers toepassen in de berekening voor recreatief winkelen en rekening houden met nog enige extra toevloeiing vanuit toeristische bestedingen, achten

wij een huidige koopkrachttoevloeiing van circa 30% tot 32% aanwezig.

- Groningen-stad heeft 76.086 m² wvo recreatief winkel-aanbod in de categorie mode en luxe.
- De landelijke 5-jaarsgemiddelde vloerproductiviteit voor recreatief aanbod bedraagt € 2.907,- per m² wvo per jaar. Op basis van een weging van het aanbod is voor Groningen-stad een vergelijkbaar gemiddelde van circa € 2.970,- per m² wvo een passende norm voor goed functioneren.

Conclusies

- Het recreatieve winkelaanbod in Groningen-stad functioneert momenteel op niveau.
- Tot 2025 neemt als gevolg van de forse bevolkingsgroei en ondanks de beperkte waarschijnlijke afname van de bestedingen, de haalbare omzet toe. Dit betekent enige uitbreidingsruimte voor recreatief aanbod. Tot 2030 neemt de uitbreidingsruimte beperkt toe tot circa 1.100 tot 3.400 m² wvo. Tot 2035 neemt de uitbreidingsruimte toe tot circa 1.900 tot 4.200 m² wvo.
- Aangezien een groot deel van de omzet wordt verklaard door toevloeiing, zal deze uitbreidingsruimte met name in het kernwinkelgebied terecht komen. De toevloeiing is bovendien ook de grootste onbekende en meest bepalende factor in de berekening. De uitkomsten zijn daarvoor nadrukkelijk indicatief.

Groningen-stad doelgericht aanbod

Uitgangspunten

- Op basis van de bevolkingsprognose in Groningen-stad is uitgegaan van een toename van het aantal inwoners tot 2025. Ook tussen 2025 en 2030 en 2030 en 2035 is sprake van een toename van het aantal inwoners.
- Het gemiddeld persoonlijk inkomen in Groningen-stad (2016) ligt circa 13% lager dan het landelijk gemiddelde.

Tabel 10.2: Economisch functioneren en distributieve uitbreidingsruimte doelgericht aanbod Groningen-stad 2020-2025-2030-2035

	2020	2025	2030	2035
Inwoners	205.950	216.544	224.767	232.568
Netto omzet per hoofd (€)	993	985	975	965
Bestedingspotentieel (€ mln.)	204,5	213,3	219,1	224,4
Koopkrachtbinding	94%	94%	94%	94%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	192,2	200,5	206,0	211,0
Koopkrachttoevloeiing	45%	45%	45%	45%
Omzet door toevloeiing (€ mln.)	157,3	164,0	168,5	172,6
Totale besteding (€ mln.)	349,5	364,5	374,5	383,6
Wvo totaal (m ²)	240.649	240.649	240.649	240.649
Omzet per m ² wvo (€)	1.475	1.525	1.575	1.600
Vergelijkbaar gemiddelde (€)	1.450	1.450	1.450	1.450
Verschil omzet met vergelijkbaar gemiddelde	2%	5%	9%	10%
Distributieve uitbreidingsruimte (m² wvo)	+400	+10.800	+17.700	+23.900

Op basis hiervan is een inkomenscorrectie toegepast op de landelijk gemiddelde netto omzet per hoofd van € 1.092,- in de doelgerichte branche (in en om het huis) met een inkomenselasticiteit van 0,7, conform landelijke afspraken.

- Op basis van landelijke trends moet rekening worden gehouden met een afname van de bestedingen in fysieke winkels als gevolg van online. In de doelgerichte branches is dit effect naar verwachting niet zo groot als in de modische branche. Wij gaan uit van 1% tot 2025, 2% tot 2030 en 3% tot 2035.
- Uit het koopstromenonderzoek (2019) blijkt dat 94% van de bestedingen aan doelgerichte artikelen samen (representatief voor de categorie in en om het huis) gebonden blijven in Groningen-stad.
- De koopkrachttoevloeiing van buiten de gemeente Gro-

ningen is niet gemeten. Uit het provinciaal koopstromenonderzoek uit 2018 voor specifiek de PDV/GDV-gebieden komt naar voren dat circa 35% van de omzet van het Hoendiep en de Peizerweg van buiten Groningen-stad komt. Voor het Sontplein ligt dit aandeel op 48%. Ook is er nog enig aanbod in de binnenstad aanwezig, evenals op diverse verspreide en solitaire locaties. Afhankelijk van de aard en omvang van de formule zal dit ook enige koopkracht van buiten de stad aantrekken. Op basis hiervan achten wij een huidige koopkrachttoevloeiing van circa 45% aanwezig.

- Vanwege het zeer grootschalige doelgerichte winkelaanbod in Groningen-stad achten wij een vergelijkbaar gemiddelde van € 1.450,- per m² wvo een realistische norm voor goed functioneren.

Conclusies

- Het doelgerichte winkelaanbod in Groningen-stad functioneert momenteel op niveau.
- Tot 2025 neemt als gevolg van de forse bevolkingsgroei en ondanks de beperkte waarschijnlijke afname van de bestedingen, de haalbare omzet toe. Dit betekent enige uitbreidingsruimte voor doelgericht aanbod in 2025 tot circa 10.800 m² wvo. Tot 2030 neemt de uitbreidingsruimte nog verder toe tot circa 17.650 m² wvo en tot 2035 tot circa 23.900 m² wvo
- Aangezien een groot deel van de omzet wordt verklaard door toevloeiing, zal deze uitbreidingsruimte met name op de (boven)regionale aankooplocaties terecht komen. De toevloeiing is bovendien ook de grootste onbekende en meest bepalende factor in de berekening. De uitkomsten zijn daardoor nadrukkelijk indicatief.
- Specifiek voor het doelgericht aanbod moet benadrukt worden dat er met name op het Sontplein uitbreiding van aanbod plaatsvindt dat nog niet volledig is opgenomen in het bestaande aanbod (Locatus). Een significante versterking van het aanbod, zal waarschijnlijk ook een verschuiving van de koopstromen betekenen. Dit zal er waarschijnlijk toe leiden dat hierdoor in de toekomst nog meer distributieve uitbreidingsruimte ontstaat.

Stadsdeel Haren recreatief aanbod

Uitgangspunten

- Op basis van de bevolkingsprognose in stadsdeel Haren is uitgegaan van een toename van het aantal inwoners tot 2025. Ook tussen 2025 en 2030 is sprake van een beperkte toename van het aantal inwoners. Tussen 2030 en 2035 neemt het aantal inwoners niet verder toe.
- Het gemiddeld persoonlijk inkomen in Haren (2016) ligt circa 25% boven het landelijk gemiddelde. Op basis

Tabel 10.3: Economisch functioneren en distributieve uitbreidingsruimte recreatief aanbod stadsdeel Haren 2020-2025-2030-2035

	2020	2025	2030	2035
Inwoners	20.477	21.056	21.397	21.399
Netto omzet per hoofd (€)	1.163	1.134	1.105	1.075
Bestedingspotentieel (€ mln.)	23,8	23,9	23,6	23,0
Koopkrachtbinding	53%	53%	53%	53%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	12,6	12,7	12,5	12,2
Koopkrachttoevloeiing	35%	35%	35%	35%
Omzet door toevloeiing (€ mln.)	6,8	6,8	6,7	6,6
Totale besteding (€ mln.)	19,4	19,5	19,3	18,8
Wvo totaal (m ²)	7.658	7.658	7.658	7.658
Omzet per m ² wvo (€)	2.550	2.550	2.525	2.450
Vergelijkbaar gemiddelde (€)	2.907	2.907	2.907	2.907
Verschil omzet met vergelijkbaar gemiddelde	-12%	-12%	-13%	-16%
Distributieve uitbreidingsruimte (m² wvo)	Geen	Geen	Geen	Geen

hiervan is een inkomenscorrectie toegepast op de landelijk gemiddelde netto omzet per hoofd van € 990,- in de mode en luxe sector met een inkomenselasticiteit van 0,7, conform landelijke afspraken.

- Op basis van landelijke trends moet rekening worden gehouden met een afname van de bestedingen in fysieke winkels als gevolg van online. Mede op basis van historische trends gaan wij uit van een daling van 2,5% in 2025, 5% in 2030 en 7,5% in 2035.
- Uit het koopstromenonderzoek (2019) blijkt dat 53% van de bestedingen aan mode en huishoudelijke artikelen samen (representatief voor de categorie mode en luxe) gebonden blijven in Haren. Een groot deel vloeit af naar de binnenstad van Groningen.
- De koopkrachttoevloeiing van buiten de gemeente Groningen is niet gemeten. Uit het provinciaal koopstromenonderzoek uit 2016 komt naar voren dat van de totale

niet-dagelijkse bestedingen in Haren circa 42% van buiten stadsdeel Haren komt. Mede op basis van deze informatie en de informatie uit het koopstromenonderzoek 2019 (uit Groningen-stad), achten wij voor het recreatieve aanbod een koopkrachttoevloeiing van 35% aanwezig.

Conclusies

- Het recreatieve winkelaanbod in Haren functioneert momenteel beneden het landelijk gemiddelde, maar naar verwachting wel op een goed niveau voor een plaats zoals Haren.
- In de toekomst zal het functioneren op peil blijven. Er bestaat geen kwantitatieve aanleiding om het recreatief winkelaanbod in Haren verder uit te breiden.

Stadsdeel Haren doelgericht aanbod

Uitgangspunten

- Op basis van de bevolkingsprognose in Haren is uitgegaan van een toename van het aantal inwoners tot 2025. Ook tussen 2025 en 2030 is sprake van een beperkte toename van het aantal inwoners. Tussen 2030 en 2035 neemt het aantal inwoners niet verder toe.
- Het gemiddeld persoonlijk inkomen in Haren (2016) ligt circa 25% boven het landelijk gemiddelde. Op basis hiervan is een inkomenscorrectie toegepast op de landelijk gemiddelde netto omzet per hoofd van € 1.092,- in de doelgerichte sector (in en om het huis) met een inkomenselasticiteit van 0,7, conform landelijke afspraken.
- Op basis van landelijke trends moet rekening worden gehouden met een afname van de bestedingen in fysieke winkels als gevolg van online. In de doelgerichte branches is dit effect naar verwachting niet zo groot als in de modische branche. Wij gaan uit van 1% tot 2025, 2% tot 2030 en 3% tot 2035.
- Uit het koopstromenonderzoek (2019) blijkt dat 41% van de bestedingen in doelgerichte winkels (in en om het huis) gebonden blijven in stadsdeel Haren. Een groot deel vloeit af naar aankoopplaatsen in Groningen-stad.
- De koopkrachttoevoeiing van buiten de gemeente Groningen is niet gemeten. Wel inzicht uit de toevoeiing vanuit Groningen-stad en Ten Boer. Op basis hiervan en een beperkte extra toevoeiing van buiten de gemeente, achten wij een koopkrachttoevoeiing van 15% reëel.

Conclusies

- Het doelgerichte winkelaanbod (in en om het huis) in Haren functioneert momenteel boven het landelijk gemiddelde. Dit betekent er momenteel enige distributieve uitbreidingsruimte bestaat voor uitbreiding van het aanbod.

Tabel 10.4: Economisch functioneren en distributieve uitbreidingsruimte doelgericht aanbod stadsdeel Haren 2020-2025-2030-2035

	2020	2025	2030	2035
Inwoners	20.477	21.056	21.397	21.399
Netto omzet per hoofd (€)	1.283	1.270	1.257	1.245
Bestedingspotentieel (€ mln.)	26,3	26,7	26,9	26,6
Koopkrachtbinding	41%	41%	41%	41%
Totaal gebonden bestedingen (€ mln.)	10,8	11,0	11,0	10,9
Koopkrachttoevoeiing	15%	15%	15%	15%
Omzet door toevoeiing (€ mln.)	1,9	1,9	1,9	1,9
Totale besteding (€ mln.)	12,7	12,9	13,0	12,9
Wvo totaal (m ²)	7.004	7.004	7.004	7.004
Omzet per m ² wvo (€)	1.825	1.850	1.875	1.850
Vergelijkbaar gemiddelde (€)	1.559	1.559	1.559	1.559
Verschil omzet met vergelijkbaar gemiddelde	17%	19%	20%	19%
Distributieve uitbreidingsruimte (m² wvo)	+1.100	+1.250	+1.300	+1.250

- In de toekomst zal de distributieve uitbreidingsruimte nagenoeg gelijk blijven.

Ten Boer recreatief en doelgericht aanbod

Uitgangspunten

- Het recreatief en doelgericht aanbod in Ten Boer is zeer beperkt. Het is daardoor ook minder relevant en betrouwbaar om een distributieve berekening te maken voor deze categorieën.
- Uit het koopstromenonderzoek (2019) komt naar voren dat inwoners uit Ten Boer bijna volledig op Groningen-stad zijn georiënteerd. In zowel de recreatieve als doelgerichte branches blijft in Ten Boer nog geen 10% gebonden aan het eigen aanbod. Dit is logisch, vanwege het beperkte aanbod.

- Op basis van de bevolkingsprognose zal het aantal inwoners in Ten Boer tot 2030 stabiel blijven. Het economisch draagvlak voor met name recreatieve aankopen zal waarschijnlijk ook in Ten Boer gaan afnemen, als gevolg van het internet en (nog) sterkere oriëntatie op Groningen-stad.
- Het aanbod in Ten Boer zal op dit moment op niveau functioneren, maar dit zal in met name de recreatieve branches enigszins onder druk komen te staan.

11. Conclusies en toekomstperspectief

In dit afsluitende hoofdstuk worden op basis van de voorgaande analyses de belangrijkste conclusies voor de detailhandel, de detailhandelsstructuur en het perspectief van de verschillende centra in de gemeente Groningen gegeven. In een latere fase worden de onderzoeksresultaten uit dit rapport vertaald naar opgaven, mogelijke ontwikkelingsrichtingen en beleidsmatige consequenties.

Binnenstad

- De binnenstad van Groningen is hét visitekaartje van de gemeente en de provincie en biedt een totaalpakket aan winkels, horeca en leisure. Het toekomstperspectief is zeer goed, door de relatief beperkte leegstand, de sterke centrumfunctie van de stad, het sterke en kwalitatief hoogwaardige aanbod en de totale functiemix. Dit neemt niet weg dat aandacht voor (het versterken van) een goede functiemix nodig is.
- Uit de distributieve berekeningen voor de recreatieve sector blijkt dat er tot 2035 enige uitbreidingsruimte ontstaat in Groningen-stad. Deze uitbreidingsruimte kan vooral gebruikt worden in het kernwinkelgebied in de binnenstad, en niet in de verschillende wijkwinkelcentra, waar de behoefte aan niet-dagelijks aanbod juist afneemt.
- Op basis van de analyse zijn enkele zaken te benoemen om het toekomstperspectief van detailhandel in de binnenstad nog verder te versterken:
 - Een compact kernwinkelgebied nastreven, waar primair winkels kunnen landen.
 - Sterker profileren sfeergebieden in de verruimde

binnenstad én het kernwinkelgebied (voor de bezoekers en onderlinge complementariteit).

- Blijvend investeren in een moderne en bezoekersvriendelijke openbare ruimte (schoon, heel en veilig) draagt bij aan de kwaliteit van de binnenstad.
- Aantrekken van winkels in het hogere segment en landelijke ketens.

Stadsdeel- en wijkcentra

- De huidige fijnmazige detailhandelsstructuur is in de basis positief voor de consumentenverzorging en het functioneren van winkelaanbod (concentratie = combinatie-bezoek). De duidelijke hiërarchie van winkelgebieden en complementariteit tussen de winkelgebieden vervaagt, ook in Groningen. Met name grotere wijkcentra staan onder druk om voldoende toegevoegde waarde te kunnen blijven bieden.
- De stadsdeel- en wijkcentra in Groningen hebben de afgelopen jaren in veel gevallen een goede ontwikkeling doorgemaakt. Binnen de detailhandel is het accent komen te liggen op de dagelijkse boodschappen, met een afname van niet-dagelijks winkelaanbod.
- Om het toekomstperspectief voor de wijkcentra te versterken is een combinatie van dagelijkse artikelenaanbod en meer specifiek supermarkten in wijkcentra belangrijker dan een compleet en volledig aanbod (dus ook niet-dagelijks). Twee supermarkten met aanvullende speciaalzaken en eventueel andere voorzieningen zoals diensten, horeca en zorg zijn voldoende. Voor de grotere stadsdeel- en wijkcentra in Groningen met relatief veel overig niet-dagelijks winkelaanbod betekent dit het behoud c.q. versterking van minimaal twee moderne supermarkten in combinatie met andere trekkers, zoals warenhuizen en huishoudelijke artikelenzaken. Indien trekkers ontbreken of beperkt aanwezig zijn, is de kans groot dat winkelaanbod op termijn zal verdwijnen.

- Stadsdeel- en wijkcentra zouden vanwege de centrale ligging vanuit een groot verzorgingsgebied (stadsdeel- of wijkoverstijgend), goede bereikbaarheid en voldoende parkeermogelijkheden idealiter in de basis ook grotere supermarkten moeten faciliteren. Dit is ruimtelijk echter niet altijd mogelijk. De buurtcentra zouden dan de buurtverzorgende supermarkten kunnen faciliteren. Dit betekent in de basis één supermarkt gericht op gemak, specifieke doelgroepen (bijvoorbeeld studenten of passanten).
- Bovendien moeten de grotere stadsdeel- en wijkcentra in de toekomst voldoende toegevoegde waarde blijven bieden ten opzichte van de binnenstad en de buurtcentra. In Groningen kan dit worden bereikt door specifieke doelgroepen te bedienen, zoals ouderen die behoefte hebben aan efficiënt boodschappen doen met aanvullend ontmoeten en recreatief (lokaal) winkelen. Dit betekent dat de randvoorwaarden voor deze doelgroepen op orde moeten zijn: ruim en voldoende parkeren, voetgangersvriendelijk, verblijven en ontmoeten, compact winkelgebied, aanwezigheid services (zorg/apotheek, kapper, schoonheidssalon, dierenarts, fysio, ondersteunende daghoreca, etc.).
- Sommige stadsdeel- en wijkcentra in Groningen voldoen momenteel niet aan het bovenstaande, zoals bijvoorbeeld winkelcentrum Paddepoel. Eventuele distributieve uitbreidingsruimte moet worden ingezet om trekkers te faciliteren in deze winkelgebieden. Dit vraagt soms om forse ruimtelijke en functionele ingrepen.

Buurtcentra

- Groningen heeft in de fijnmazige detailhandelsstructuur ook veel buurtcentra. In de toekomst behouden veel van deze centra ten aanzien van detailhandel een functie voor de dagelijkse boodschappen, omdat de consument

behoefte blijft houden aan boodschappen doen in de eigen woonomgeving. Dit komt in de praktijk veelal neer op één supermarkt met enkele aanvullende speciaalzaken in de dagelijkse sector. Andere vormen van detailhandel zullen op termijn verdwijnen. Hier komen soms andere functies voor in de plaats die bijdragen aan de leefbaarheid in buurten. Hierdoor blijft een ontmoetingsplek ontstaan in de buurt en behoudt het centrum een commerciële en maatschappelijke centrumfunctie.

- In sommige gevallen bestaat geen of nauwelijks perspectief meer voor een buurtcentrum. Dit is vooral het geval als ook de supermarkt verdwijnt. In dat geval moet overwogen worden om het buurtcentrum integraal te transformeren naar bijvoorbeeld woningbouw, waar in Groningen veelal nog wel sterke behoefte aan is.
- Samen met betrokken stakeholders moeten keuzes worden gemaakt over de ontwikkelingsrichting van elk buurtcentrum. Op basis van de analyses en trends en ontwikkelingen zijn er twee ontwikkelmogelijkheden die kansen bieden:
 1. *Ontwikkel naar 'buurthub'*: Hiermee bedoelen we de ontwikkeling van een buurtwinkelcentrum naar een commercieel en maatschappelijk centrum voor de buurt waar ingezet wordt op één moderne buurtsupermarkt met aanvullende speciaalzaken én andere buurtfuncties, zoals zorg, diensten, ambacht, horeca, etc. Een goede aansluiting met de lokale behoefte / doelgroep is belangrijk.
 2. *Integrale transformatie*: Hiermee bedoelen we het volledig transformeren van de functie voor detailhandel naar een niet-detailhandelsfunctie, zoals wonen. Hier is wel behoefte aan en sluit ook aan op de Groningse ambitie om te verdichten. De centrumfunctie komt te vervallen.

Kansen voor 'buurthub' nader uitgewerkt

De mogelijkheid om te verkleuren naar buurthub moet nader onderzocht worden bij de vertaling van dit onderzoek naar de detailhandelsvisie. Bij de verkleuring naar buurthubs is het noodzakelijk om dit aan te laten sluiten bij de behoefte van de doelgroep/buurt/wijk.

Per doelgroep liggen kansen. Hier enkele voorbeelden:

- *Studenten*: wasserettes met horecafunctie, rijwielzaken in combinatie met reparatie/onderhoud, uitleenpunten (diensten) voor doe-het-zelfartikelen, etc.
- *Senioren*: zorgpunt (verhuur, advies, verkoop), buurthuis, bibliotheek/boekenwinkel, apotheek, AHOED, etc.
- *Gezinnen met kinderen*: kinderopvang, naschoolse activiteiten, speeltoestellen, etc.

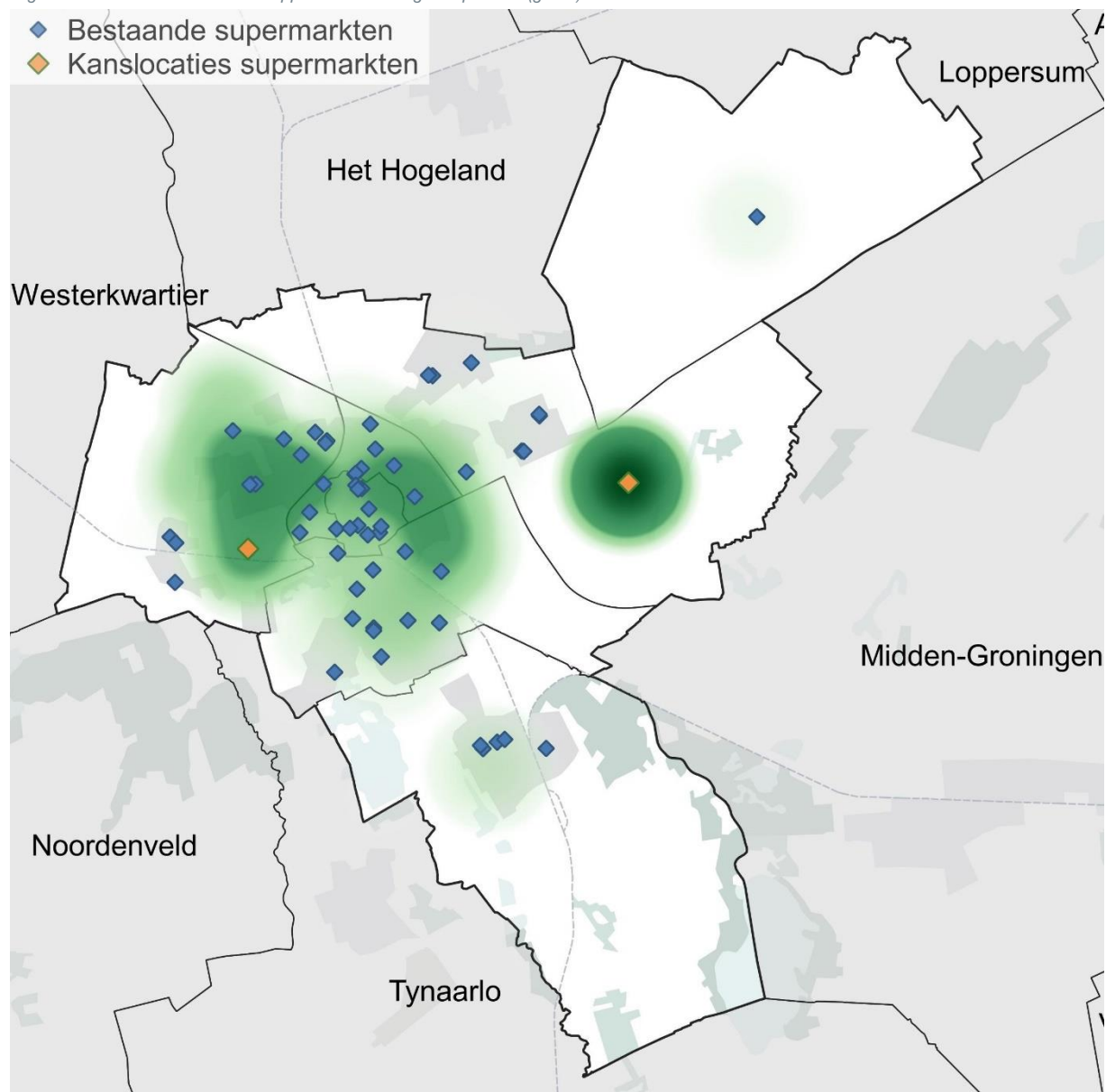
Nieuwe buurt- en wijkcentra

- In Groningen is sprake van een zeer forse bevolkingsgroei als gevolg van inbreiding en transformatie, maar ook als gevolg van woningbouw in compleet nieuwe wijken. Dit gaat samen met een transitie van de demografie, waarbij zowel sprake is van enige vergroening (met name door groei aantal kinderen) en vergrijzing. Deze 'nieuwe' inwoners moeten binnen aanvaardbare afstand toegang hebben tot passend boodschappenaanbod, wat automatisch de vraag oproept of er in de toekomst wellicht behoefte is aan nieuwe buurtcentra (of wijkcentra).
- Afhankelijk van waar de bevolkingsgroei plaatsvindt vraagt dit enerzijds om het meegroeien van het bestaande aanbod door modernisering en uitbreiding. Anderzijds is binnen sommige buurten en wijken in Groningen behoefte om te komen tot een nieuwe boodschappenvoorziening met één of soms zelfs twee complementaire supermarkten.
- In de navolgende kaart (figuur 11.1) is de toekomstige behoefte weergegeven voor het boodschappenaanbod. Op basis van waar de bevolkingsgroei (groen) in de ge-

meente plaatsvindt, het bestaande aanbod, de toekomstige uitbreidingsruimte en de bestaande verzorgingsgebieden is aangegeven waar uitbreidingsruimte in de dagelijkse sector in principe het beste zou kunnen landen. De kanslocaties geven aan waar versterking van met name het supermarktaanbod kansen biedt om te voorzien in de toekomstige behoefte. In de nieuwe detailhandelsvisie zou dit verder afgewogen kunnen worden, ook in samenspraak met stakeholders.

- Op basis van het voorgaande zijn kansen voor boodschappenaanbod en meer specifiek nieuwe supermarkten in Meerstad (Oost) en Suikerfabriekterrein (West). Daarnaast valt op dat het draagvlak voor boodschappenaanbod in de wijken Lewenborg (Oost), Beijum (Oost) en Hoogkerk (West) nauwelijks meer toeneemt de komende jaren.

Figuur 11.1: Kanslocaties boodschappen o.b.v. woningbouwplannen (groen)



Perifere detailhandel

- De gemeente Groningen beschikt over verschillende locaties voor perifere detailhandel. Deze kunnen in de toekomst ook nog steeds goed naast elkaar bestaan. In de basis zijn het Hoendiep en de Peizerweg lokaal tot beperkt regionaal verzorgende winkelgebieden. Deze hebben nog steeds perspectief. Het Sontplein daarentegen is een sterk bovenregionaal winkelgebied met potentie om uit te groeien tot de top van de Nederlandse perifere winkelgebieden, zeker met de huidige uitbreidingsontwikkelingen in het zuidwestelijke deel van het Sontplein. In het huidige detailhandelsbeleid is gekozen voor het Sontplein als dé locatie in Groningen voor perifere en grootschalig winkelaanbod. Op basis van trends en de consumentenbehoefte is een verdere doorontwikkeling van het Sontplein wel noodzakelijk om het eerder gestelde beleidsdoel te halen.
- De keuze om het Sontplein verder te versterken kan echter wel effect hebben op andere perifere locaties, zoals het Hoendiep en de Peizerweg. Tijdens de beleidsafwegingen ten behoeve van de nieuwe detailhandelsvisie moet de aanvaardbaarheid van deze effecten goed worden afgewogen.
- Net als de binnenstad is het Sontplein een belangrijk visitekaartje van de stad Groningen. Een aantrekkelijke winkelbeleving en hoogwaardig verblijfsklimaat zijn ook voor het Sontplein essentieel. Dit is momenteel niet altijd op orde. De binnenstad en het Sontplein blijven in de basis altijd complementair aan elkaar. De binnenstad is immers een historisch centrum met een hoge diversiteit aan winkels, horeca en voorzieningen. Het Sontplein is een efficiënt winkelgebied met perifere en grootschalige winkels waar de consument vooral doelgericht naar toe gaat.

- In de basis is ook sprake van complementariteit tussen het Hoendiep/Peizerweg en het Sontplein, wat het bestaansrecht van al deze perifere concentraties onderstreept. De complementariteit bestaat primair uit het verschil tussen lokaal (Hoendiep en Peizerweg) versus bovenregionaal (Sontplein). Ondernemers met een sterke lokale klantenkring zullen eerder het Hoendiep of de Peizerweg kiezen, terwijl grote landelijke ketens met een bovenregionale klantenkring juist het Sontplein prefereren. In Nederland hebben steden vergelijkbaar met het draagvlak zoals Groningen meerdere perifere concentraties die naast elkaar kunnen functioneren.
- In het verlengde van het voorgaande is aan te bevelen dat het nieuwe detailhandelsbeleid restrictief moet omgaan met vestiging van winkels buiten de aangewezen winkelgebieden, bijvoorbeeld op bedrijventerreinen. Alleen voor zeer specifieke vormen van detailhandel, zoals detailhandel in kachels/haarden, tegels, zwembaden, auto's, boten, caravans, etc. kan maatwerk worden geleverd op bedrijventerreinen.

www.bro.nl | info@bro.nl

Hoofdvestiging Boxtel

Boscheweg 107
5282 WV Boxtel
T +31 (0)411 850 400

Vestiging Amsterdam

Rhijnspoorplein 38
1018 TX Amsterdam
T +31 (0)20 506 19 99

Vestiging Tegelen

Industriestraat 94
5931 PK Tegelen
T +31 (0)77 373 06 01