Advies

projectnaam
Alphen a/d Rijn, advies Programma Gnephoek

datum
14 april 2025

projectnummer
P08289

opdrachtgever
Gemeente Alphen aan den Rijn

BRO
projectleider
RvL

projectteam
CSe

review
CSe

Willemsplein 2
5211 AK 's-Hertogenbosch
+31 (0)73 208 91 55
info@bro.nl
www.bro.nl

BRO | a movares company

Aanleiding

De detailhandels- en horecavisie voor uw gemeente is gereed. In deze visie is opgenomen dat er in de Gnephoek een voorzieningencluster moet komen, met één supermarkt en enkele overige voorzieningen. Er is binnen uw gemeente een werkgroep actief die invulling geeft aan de maatschappelijke en commerciële voorzieningen in het masterplan van de Gnephoek. Op dit moment wordt er onderzoek gedaan met focus op de maatschappelijke voorzieningen: zorgvoorzieningen, sportvoorzieningen, scholen, huisartsen, kinderopvang, etc. Aanvullend aan dat onderzoek wenst u de behoefte aan commerciële voorzieningen nu verder in beeld te brengen. En dan met name welke rol de Gnephoek hierin kan vervullen. U wenst inzicht in de volgende vragen:

- Welke behoefte is er aan ruimte voor detailhandel en horeca in de Gnephoek, welke indicatie in m² winkelverkoopvloeroppervlak (wvo) en bruto vloeroppervlak (bvo) kan hiervoor worden gegeven?
- Waar kan het cluster het beste gesitueerd kan worden?
  a) aan de zuidzijde, dat kleiner is vanwege de nabijheid van de Baronie/Herenhof;
  b) verder gelegen (centraal) in de wijk, dat hierdoor het cluster mogelijk groter kan zijn.
- Visie op ruimte voor een bouwmarkt en beperkt PDV in de Gnephoek i.r.t. Rijnhaven-Oost.
- Visie op ruimte voor dienstverlening in de wijk.

Het is de wens om voor de Gnephoek een 'levendige' wijk te ontwikkelen. Detailhandel wordt het liefst geconcentreerd, maar mogelijk kan er wel op de hoeken van huizenblokken functies, zoals een kapper, nagelsalon, koffiezaakje, etc. toegevoegd worden. Hieruit volgt de vraag:

- Moeten we concentreren of soms juist spreiden in de wijk?

Toelichting methode

De behoefte in een nieuwe wijk kan je op meerdere manieren analyseren. Klassieke manier is het distributief planologisch onderzoek (DPO). Daarnaast kan via benchmarking worden gekeken naar wat 'haalbaar' en 'logisch' is op dit schaalniveau. Het DPO hebben we toegepast voor de functies die sterk draagvlak volgend zijn, zoals dagelijkse voorzieningen. Benchmarking is zinvol voor overige functies, zoals andere niet-dagelijkse winkels, horeca en commerciële diensten.

- Op basis van het verwachte inwonertal in de Gnephoek hebben we de haalbare meters dagelijkse voorzieningen geraamd. We houden rekening met koopstromen uit en naar de Gnephoek. Dus relatie met de Baronie, de Herenhof en Koudekerk aan den Rijn.
- Via benchmarking is aangetoond wat toekomstbestendige programma's in buurt- en wijkcentra zijn, bij een draagvlak zoals die van de Gnephoek. We hebben rekening gehouden met trends en ontwikkelingen en belangrijke ruimtelijke randvoorwaarden. Ook noemen we enkele voorbeelden/formules.
- We zijn ingegaan op de kansen om eventuele combinaties te maken met PDV-aanbod (Perifere Detailhandels Voorzieningen), zoals woonwinkels, bouwmarkten en aanverwante winkels. Het is niet zinvol om deze DPO berekeningen opnieuw te maken voor specifiek de Gnephoek. De berekeningen die we al hebben gemaakt op gemeenteniveau, in het kader van de detailhandels- en horecavisie, zijn voldoende. NB: behoefte aan PDV is per definitie breder. Wel zijn bouwmarkten vaak meer wijkgericht en daarmee vergelijkbaar met supermarkten.

Doel

Het advies in dit memo kan worden gebruikt in de verdere planvorming van de Gnephoek en komt tegemoet aan vragen binnen zowel de gemeente als van ondernemers en vastgoedeigenaren in winkelgebieden net buiten de Gnephoek, zoals de Herenhof en de Baronie.

Conclusies en advies

Dit hoofdstuk geeft een antwoord op de onderzoeksvragen.

Welke behoefte is er aan ruimte voor detailhandel en horeca in de Gnephoek, welke indicatie in m² winkelverkoopvloeroppervlak (wvo) en bruto vloeroppervlak (bvo) kan hiervoor worden gegeven?
Afhankelijk van de daadwerkelijke woningbouw, het aantal inwoners en de koopstromen is een dagelijks voorzieningenaanbod haalbaar van circa 2.050 tot 3.350 m² wvo in de Gnephoek. Deze omvang is haalbaar op basis van het draagvlak, rekening gehouden met afvloeiing naar de Herenhof en de Baronie. Dit is het dagelijks aanbod dat zonder leegstandseffecten kan worden toegevoegd.

Op basis van benchmarkonderzoek zal het dagelijks aanbod uit circa 65% van het totale commerciële voorzieningenprogramma bestaan. Dit betekent dat het totale commerciële programma idealiter bestaat uit totaal circa 3.150 m² wvo tot 5.150 m² wvo. Dit staat gelijk aan (ongeveer) 3.900 m² bvo tot 6.400 m² bvo. De supermarkt zal het meest bepalend zijn voor de trekkracht van het centrumgebied. Ons advies is de supermarkt apart te reguleren tot een maximum van één met een maximale omvang van 2.000 m² bvo. De exacte samenstelling van de overige voorzieningen zouden wij vrijlaten binnen een algemene 'brede' centrumbestemming. Hierbinnen valt dan overige detailhandel, horeca, commerciële dienstverlening en maatschappelijke voorzieningen.

Een of twee clusters?
Ons is de vraag gesteld of er één of twee supermarkten economisch haalbaar zijn. En moet het supermarktaanbod in één cluster zitten, of kunnen ook twee aparte clusters worden gerealiseerd. We gaan in op de voor- en nadelen.

- **Scenario één wijkcentrum**: in dit scenario wordt ingezet op één wijkcentrum in (letterlijk) het hart van de wijk. Kenmerk van een wijkcentrum is de aanwezigheid van meer winkels en voorzieningen. Dit kunnen twee volwaardige supermarkten zijn met diverse overige publieksfuncties. Twee supermarkten met overig dagelijks winkelaanbod is in het maximale draagvlakscenario economisch haalbaar. Voordeel is dat alles op één plek te vinden is. Dit bevordert combinatiebezoeken en het gevoel van een 'hart van de wijk'. Er ontstaat meer reuring door aanwezigheid van meer massa en keuzemogelijkheden.
- **Scenario twee buurtcentra**: in dit scenario wordt ingezet op twee volwaardige supermarkten op enige afstand tot elkaar verspreid in de wijk. Naast de supermarkt zijn dan enkele dagwinkels aanwezig voor beperkte overige publieksvoorzieningen. Ook dit is economisch haalbaar in het maximale draagvlakscenario. Voordeel van dit scenario ten opzichte van één wijkcentrum is dat meer spreiding ontstaat. Dit bevordert de loop- en fietsafstand. Nadeel is dat het gevoel als 'hart van de wijk' minder is. Het blijven vooral efficiënte aankooplocaties.

Zoals aangegeven zijn bovenstaande scenario's beide economisch haalbaar. We hebben ook andere scenario's overwogen, maar die achten wij niet economisch haalbaar en wenselijk.

- **Scenario twee gemakswinkels**: dit scenario lijkt op twee buurtcentra, maar dan zijn er geen reguliere volwaardige supermarkten, maar kleinere gemakswinkels. De ervaring leert dat supermarktformules niet goed kunnen functioneren en daardoor ook geen gemakswinkels (meer) openen. Als er al eentje instapt, zal deze vervolgens vragen om uitbreiding om een volwaardig assortiment aan te kunnen bieden. Er is nog steeds sprake van de trend van schaalvergroting. De consument kiest meestal voor de beste, meest complete en meest comfortabele supermarkt. Er is dan een grote kans dat inwoners van de Gnephoek alsnog naar de Herenhof of de Baronie gaan of online boodschappen bestellen. Gemakswinkels zijn niet altijd aantrekkelijk voor ouderen. Zij zien het bezoek aan de supermarkt als uitje en kijken naar de prijs en gemak. Gemakswinkels zijn vaak duurder met minder keuzemogelijkheden. Daarnaast kan het zo zijn dat toekomstige ouderen makkelijker hun boodschappen bestellen als ze deze niet in de buurt kunnen halen. Dit komt de mobiliteitsbewegingen en ontmoeting niet ten goede.
- **Scenario één wijkcentrum en één buurtcentrum**: dit scenario resulteert in het toevoegen van te veel winkelmeters. De marktruimte wordt dan overschreden, waardoor negatieve effecten ontstaan op andere boodschappenclusters in Alphen aan den Rijn.
- **Scenario versnippering aanbod**: dit scenario gaat uit van nog verdere spreiding van voorzieningen door de wijk. Onderzoek toont aan dat winkels in elkaars nabijheid moeten zitten, bij de supermarkt, om te kunnen functioneren. Ook levert te veel versnippering ongemak voor de consument op. Inwoners hebben het liefst al het aanbod op dezelfde plek, zodat makkelijk combinaties gemaakt kunnen worden.

Waar kan / kunnen het cluster / de clusters het beste gesitueerd worden?
Afhankelijk van het te kiezen scenario is het of één wijkcentrum centraal in de wijk, of twee buurtcentra op enige afstand tot elkaar in de wijk. Onze voorkeur gaat uit naar één wijkcentrum letterlijk in het 'hart' van de nieuwe wijk (en dus niet aan de rand). Bijkomend voordeel is dat het aandeel toevloeiing dan beperkter zal zijn, wat ongewenst autoverkeer van buiten de wijk naar de Gnephoek voorkomt. Bovendien zijn de ruimtelijk-functionele effecten voor de Baronie en de Herenhof in dit geval beperkter dan als gekozen wordt het voorzieningencentrum aan de rand van de wijk te situeren (aan een doorgaande ontsluitingsweg). Een centrale ligging in de wijk zorgt bovendien dat de gemiddelde reistijd voor alle inwoners in de Gnephoek kleiner wordt. Hierdoor neemt ook het aandeel voetgangers en fietsers toe ten opzichte van de auto. Bovendien verkleint dit het risico op (te) grote reistijden in het geval de Gnephoek in de toekomst qua woningbouw nóg verder uitbreidt. Twee buurtcentra op enige afstand tot elkaar is ook mogelijk, maar dan zal er waarschijnlijk minder een 'hart voor de wijk' gevoel ontstaan. We zijn de reistijden nog korter, wat te voet en te fiets stimuleert.

Ruimtelijke randvoorwaarden voor economisch functioneren
Los van het economisch draagvlak zijn ruimtelijke randvoorwaarden zeer bepalend voor het economisch succes van voorzieningen.

- **Maatvoering supermarkt**: zoals aangegeven adviseren wij nadrukkelijk te kiezen voor een volwaardige moderne supermarkt (of twee supermarkten). Kleine gemakswinkels functioneren niet goed en voorzien ook niet goed in de behoefte van de consument.
- **Parkeren**: reguliere supermarktformules zullen parkeerplaatsen wensen. De consument verwacht dit en zal meestal kiezen voor de gemakkelijkste optie. Op korte afstand zijn winkelcentrum Herenhof en de Baronie waar je wel goed kan parkeren. Idealiter heeft een boodschappencentrum een parkeerterrein op maaiveld met directe dichtbaarheid naar de supermarkt en overige publieksfuncties.
- **Bereikbaarheid**: een buurt- of wijkcentrum moet goed zichtbaar zijn en ligt idealiter aan een logische ontsluitingsweg. Te veel naar binnen gekeerde centra met een slechte zichtbaarheid functioneren niet goed. In de context van het gebied wordt of één wijkcentrum centraal in de wijk geprogrammeerd die vanuit alle hoeken goed bereikbaar is of twee buurtcentra die logisch bereikbaar zijn, maar niet direct aan de rand van de wijk liggen (om toevloeiing te voorkomen).

Veel winkelcentra kunnen niet doorgroeien of moderniseren, omdat ze ruimtelijk te krap geprogrammeerd zijn. Om dit probleem in de toekomst te voorkomen adviseren wij het centrumgebied ruimtelijk niet te krap in te tekenen. Stedenbouwkundig moet rekening gehouden worden met eventuele aanpassingen in de toekomst (uitbreiding of krimp). Dit niet goed regelen is kans op extra mobiliteitsbewegingen in de toekomst.

Visie op ruimte voor een bouwmarkt en beperkt PDV in de Gnephoek i.r.t. Rijnhaven-Oost? Visie op ruimte voor dienstverlening in de wijk?
Naast het meer ‘standaard’ buurt- of wijkgerichte voorzieningenprogramma dat valt binnen de 3.900 m² bvo tot 6.400 m² bvo, adviseren wij extra ruimte te reserveren voor overige functies. Een toekomstbestendige wijk kan maar één keer ontworpen worden en de ervaring leert dat er vaak ‘te krap’ wordt geprogrammeerd. Wij zien grote meerwaarde van het combineren van commerciële én maatschappelijke voorzieningen. Dit is in de benchmarkvoorbeelden ook zichtbaar. Voordeel is dat inwoners voor allerlei activiteiten naar het ‘hart’ van de wijk gaan, of een buurtcentrum. Hierdoor ontstaat een logische en frequente ontmoetingsplek waar mensen samen komen en waar functies makkelijk en overzichtelijk gecombineerd kunnen worden.

In de detailhandels- en horecavisie is geconcludeerd dat de ruimte voor PDV-bedrijven in de kern Alphen schaars is. De keuze is gemaakt de Rijneke Boulevard te versterken. Op basis van gesprekken met ondernemers weten we echter ook dat veel PDV-ondernemers in de kern Alphen aan den Rijn niet willen verhuizen naar de Rijneke Boulevard, omdat ze meer lokaal georiënteerd zijn. Daar komt bij dat vooral de PDV-ondernemers in Rijnhaven-Oost conform het beleid en de transformatieplannen eigenlijk plaats zouden moeten maken voor woningen. Maar alternatieve locaties om deze ondernemers naar toe te verplaatsen zijn nog niet in beeld. Met de ontwikkeling van de Gnephoek bestaat een kans om bepaalde PDV-ondernemingen uit de kern Alphen aan den Rijn te verplaatsen naar één nieuw (klein) PDV-cluster. Hoewel er landelijke voorbeelden zijn van een combinatie tussen PDV- en reguliere (boodschappen) voorzieningen (zie foto AaBe-Fabriek Tilburg), is dit in de praktijk meestal niet aan de orde. Dit heeft te maken met het andere bezoekmotief (frequente boodschappen versus incidentele doelgerichte aankopen) en verschil in parkeerbehoefte en verzorgingsfunctie.

PDV-bedrijven worden meestal met de auto bezocht, in tegenstelling tot boodschappenfuncties die vaak te voet of te fiets worden bezocht. PDV heeft een groter verzorgingsgebied en mensen nemen soms direct volumineuze artikelen mee (in de auto). De recent gepubliceerde whitepaper “*Wonen op de woonboulevard*” van DTNP en InRetail (2025) geeft een uitgebreid overzicht van voor- en nadelen van het mengen van PDV met

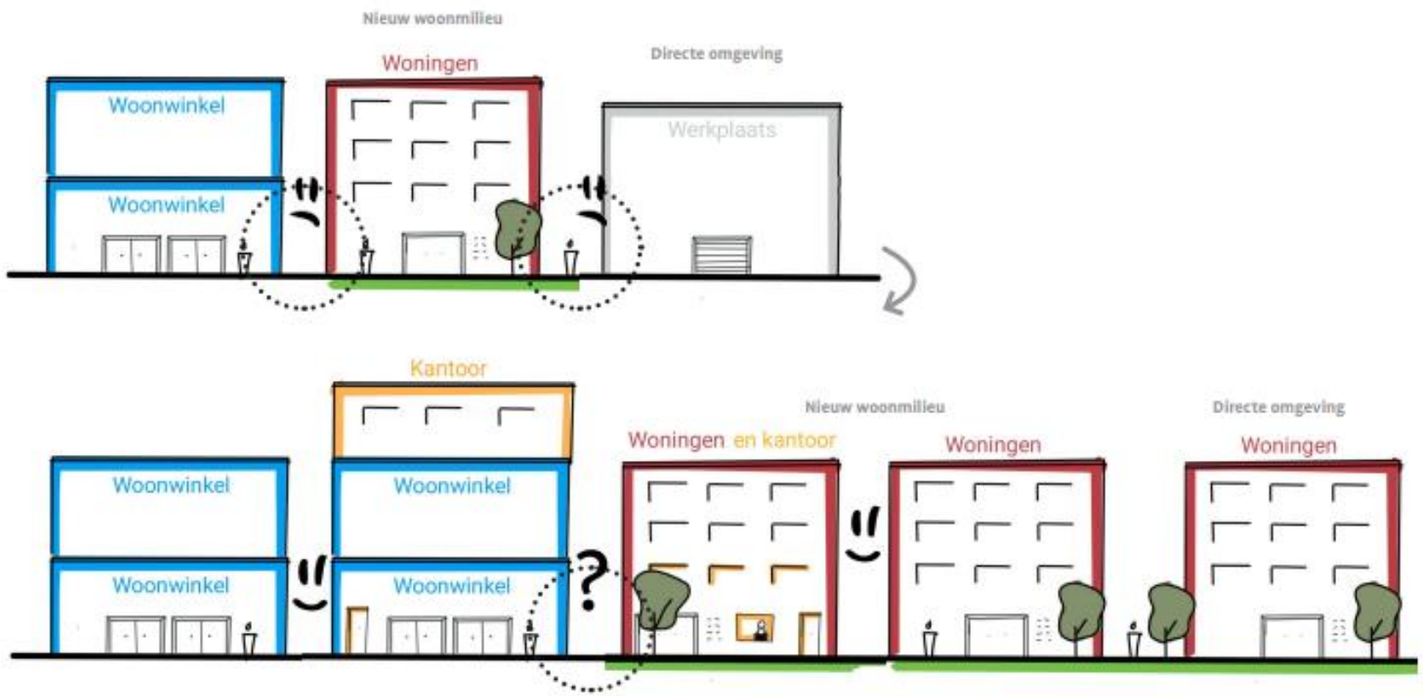
AaBe-Fabriek Tilburg, combinatie PDV en regulier centrum

woningen. Hieruit volgt dezelfde conclusie die wij trekken, namelijk dat je beter kan kiezen voor gescheiden zones, omdat de ruimtelijke randvoorwaarden van een woongebied en een PDV-gebied totaal verschillend zijn. Een te groot ‘hart’ van de wijk is niet goed voor de sfeer en beleving van het gebied. Diverse grootschalige PDV-winkels doen afbreuk aan de kleinschalige ontmoetingsfunctie. Bovendien leent een centrale ligging in de wijk zich minder voor kernverzorgende PDV-ondernemers die afhankelijk zijn van een goede autobereikbaarheid en parkeermogelijkheden. Ook de belevering van deze bedrijven is een ongewenst aspect in het hart van de wijk. Een passende oplossing, indien hiervoor ruimte kan worden geserveerd, is het opnemen van een aparte PDV-strip aan de rand van de wijk, direct aan een belangrijke (vracht-/auto) ontsluitingsweg. Dit staat dan los van het voorzieningenhart in het centrum van de wijk. Deze PDV-strip zou dan een omvang moeten krijgen die voldoende is om bestaande ondernemers en eventueel beperkt

nieuw aanbod te kunnen faciliteren. We adviseren te kiezen voor efficient ruimtegebruik door gebruik te maken van meerdere bouwlagen (zie plaatje). Woonwinkels kunnen vaak ook op verdieping functioneren, mits de entree op maaiveld is. Ook kunnen verdiepingen worden ingezet voor kleinschalige kantoorruimte/verzamelgebouw. Ook meer doelgerichte diensten en leisure kunnen uitstekend op verdieping functioneren. Denk aan een sportschool, bowlingbaan, bioscoop, etc.

Op basis van de behoefte, vergelijkbare locaties én bestaande ondernemers denken wij aan een PDV-strip van maximaal 20.000-25.000 m² wvo, circa 25.000 tot 30.000 m² bvo. Dit kan worden beschouwd als middelgrote PDV-locatie, passend bij de kern Alphen aan den Rijn.

Is het slim te combineren met maatschappelijke functies?
Ja, om een hart van de wijk te creëren zou idealiter clustering van meerdere publieksfuncties aan de orde zijn. Los van kleinschalige voorzieningen die passen binnen de eerdergenoemde bandbreedte in meters, kan ook gecombineerd met bijvoorbeeld onderwijs, zorg, sport en cultuur. Ook in ruimtelijke zin zijn slimme combinaties mogelijk, zoals het toevoegen van een speeltuin nabij een lunchroom met terras of openbare waterfonteinen die zorgen voor een speelelement en verkoeling. Deze behoefte aan maatschappelijke functies valt buiten dit onderzoek en is door een andere partij apart onderzocht.



Het realiseren van een aantrekkelijk woonmilieu is makkelijker in een groter gebied (onder), en wanneer aansluiting van nieuwe woningen op bestaande context logisch is. De zone waar het woonmilieu en het woonwinkelcluster elkaar raken op maaiveld blijft een ontwerpopgave.

DPO dagelijkse voorzieningen

Toelichting berekening

Voor het verzorgingsgebied, de wijk Gnephoek, is een DPO-berekening opgesteld. Dit is een modelmatige verrekening van vraag en aanbod. Deze methode is ook vastgelegd en toegelicht in de Notitie Omzetkengetallen 2023 (www.retailinsiders.nl). BRO sluit aan op de landelijke standaard.

- De berekening is opgesteld voor de sector dagelijkse artikelen en kijkt naar de toekomstige situatie (2035). We hebben drie scenario's doorgerekend, namelijk hoog, midden en laag. In het lage scenario gaan we uit van een minimaal haalbare binding aan het dagelijkse aanbod en een minimaal bevolkingsaantal. In het maximale scenario gaan we uit van een maximaal haalbare binding en een hoger bevolkingsaantal. Het midden scenario zit daar tussenin.
- De koopkrachtbinding is het aandeel van de bestedingen van inwoners in de Gnephoek dat ook daadwerkelijk wordt besteed bij het aanbod in de Gnephoek. De koopkrachtafvloeiing is het aandeel van de dagelijkse bestedingen van inwoners in de Gnephoek die elders worden gedaan, zoals in de Herenhof, de Baronie en het Stadshart. De binding en afvloeiing tellen samen op tot 100%. Een hogere binding betekent daardoor automatisch een lagere afvloeiing en vice versa. Dit hangt samen met het aanwezige aanbod, de ligging en de samenhang tussen het aanbod (mate van concentratie).
- De totale besteding/omzet hebben wij in een apart rekenmodel berekend op basis van kengetallen. Deze berekening gaat uit van een totale besteding / omzet die in de toekomst haalbaar is. Deze omzet is afgezet tegen de landelijke 5-jaarsgemiddelde vloerproductiviteit voor dagelijkse voorzieningen. Dit beschouwen we als norm voor goed functioneren.

Aantal inwoners

Op basis van het contourenplan en eerdere berichten gaan we uit van circa 5.500 woningen, wat gelijk staat aan circa 10.000 tot 12.500 inwoners in de Gnephoek.

Tabel 1: Distributieve berekening dagelijkse sector Gnephoek.

	Laag 2035	Midden 2035	Hoog 2035
Aantal inwoners	10.000	11.250	12.500
Winkelomzet per hoofd (5-jaarlijks gemiddelde) (€)	2.877	2.877	2.877
Bestedingspotentieel (€ mln.)	28,8	32,4	36,0
Koopkrachtbinding	55%	60%	65%
Gebonden bestedingen (€ mln.)	15,8	19,4	23,4
Koopkrachttoevloeiing	5%	10%	15%
Bestedingen door toevloeiing (€ mln.)	0,8	2,2	4,1
Totale besteding / omzet (€ mln.)	**16,7**	**21,6**	**27,5**
Norm vloerproductiviteit (5-jaarlijks gemiddelde) (€)	8.289	8.289	8.289
Haalbaar dagelijks winkelaanbod (m² wvo)	**2.050**	**2.650**	**3.350**

Koopstromen – binding en afvloeiing

Op basis van het Handboek Kooporiëntaties (BRO, Ipsos I&O, Sweco) ligt de gemiddelde dagelijkse binding in kernen tussen de 5.000 en 10.000 inwoners op 73%. Daarbij geldt dat nabijheid tot andere dagelijkse voorzieningen net buiten de kern resulteert een lagere binding (meer afvloeiing). Bovendien hangt de binding samen met het aantal supermarkten en diversiteit aan dagelijkse voorzieningen. Net buiten de Gnephoek zal de Herenhof en de Baronie altijd een ruimer dagelijks voorzieningenaanbod hebben. Er zal altijd sprake zijn van substantiële afvloeiing vanwege bijvoorbeeld formulevoorkeur, woon-werkrelaties, meer keuzemogelijkheden en andere winkels/voorzieningen. Op basis van referentiegegevens en eigen ervaring achten wij een bandbreedte haalbaar van tussen de 55% en 65%.

Koopstromen – toevloeiing

Hoewel het voorzieningencluster in de Gnephoek hoofdzakelijk een functie heeft voor de eigen inwoners is er altijd sprake van enige toevloeiing van buiten. Dit zal met name met de ligging te maken hebben. In het geval het voorzieningencluster in het hart van de wijk gesitueerd is, zal de toevloeiing het laagst zijn (5%). In het geval het cluster aan de rand van de wijk, op een met de auto goed bereikbare locatie, gesitueerd is, zal de toevloeiing hoger liggen (15%). Vanwege het ruime dagelijkse voorzieningenaanbod in de Herenhof en de Baronie, zal de toevloeiing altijd relatief beperkt blijven.

Winkelomzet per hoofd (gemiddelde besteding)

Op basis van de uitgangspunten van het woningbouwprogramma in de Gnephoek verwachten we een redelijk evenwichtige bevolkingsopbouw. We gaan ervan uit dat deze bevolking een vergelijkbaar besteedbaar inkomen heeft als het gemiddelde in de gemeente Alphen aan den Rijn. Dit ligt, op basis van recente cijfers van het CBS, circa 3% boven het landelijk gemiddelde. Na inkomenscorrectie komt de gemiddelde besteding per hoofd van de bevolking per jaar uit op € 2.877,-.

Conclusie haalbaar programma dagelijkse voorzieningen

Afhankelijk van het uiteindelijk aantal inwoners, aanbod, de ligging en het uiteindelijke koopgedrag, wordt een toekomstig haalbaar dagelijks voorzieningenprogramma geraamd van circa 2.050 tot 3.350 m² wvo. Dit komt bij een verhouding van gemiddeld 80:100 neer op circa 2.500 tot 4.200 m² bvo.

Benchmark

Om gevoel te krijgen bij wat een haalbaar programma aan voorzieningen is voor een wijk zoals de Gnephoek, is op basis van een benchmark gekeken naar 10 vergelijkbare centrumgebieden. Deze zijn geselecteerd op basis van de volgende uitgangspunten:

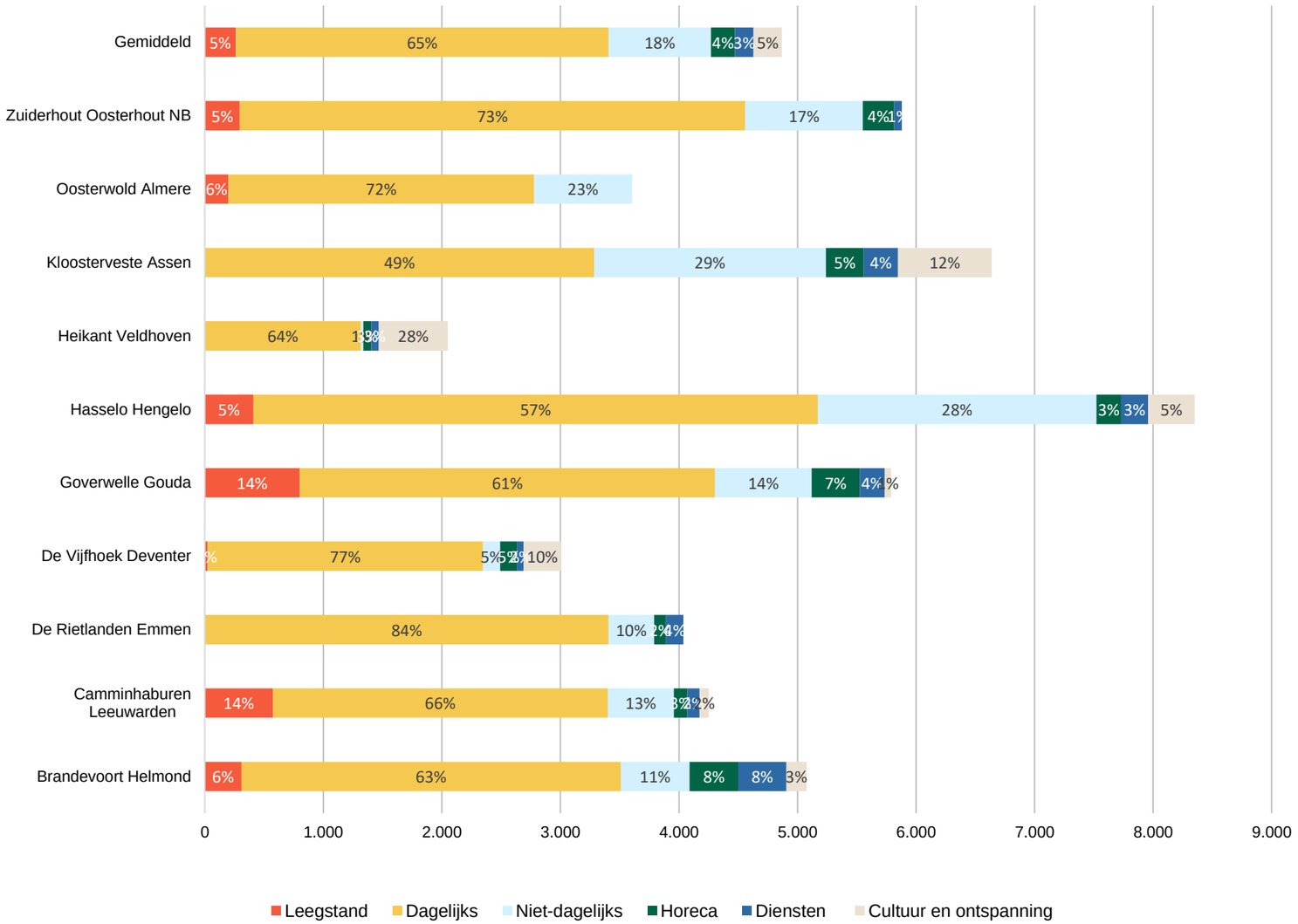
- Ligging in een wijk met circa 10.000 tot 12.500 inwoners.
- Relatief nieuwe (Vinex) wijk aan de rand van de woonplaats.
- Duidelijke voorzieningenstructuur (met één cluster).
- Wijken in middelgrote en grote steden, verspreid door Nederland.

Programma branchering en omvang

In bijlage 1 zijn de exacte metrages per winkelgebied opgenomen. In de figuur hiernaast is de totale functiemix in zowel m² wvo als aandeel weergegeven. Hieruit blijkt het volgende.

- Het winkelaanbod in de **dagelijkse sector** omvat gemiddeld 65% van de totale omvang van het wijkcentrum. Dit staat gelijk aan ruim 3.100 m² wvo, ofwel 3.900 m² bvo.
- In de meeste vergelijkbare wijkcentra zijn twee **supermarkten** aanwezig, met vaak zowel een full service supermarkt als een discounter. Alleen in Heikant Veldhoven is slechts één supermarkt aanwezig. In Hasselo Hengelo en Zuiderhout Oosterhout zijn drie supermarkten aanwezig. De totale omvang van het supermarktaanbod varieert nogal. Zo is het totale supermarktaanbod in De Vijfhoek Deventer ‘slechts’ 1.875 m² wvo, terwijl dit in Hasselo Hengelo circa 3.700 m² wvo bedraagt. Dit verschil heeft vooral te maken met het feit dat sommige supermarkten nog aan de kleine kant zijn naar moderne maatstaven. In algemene zin geldt voor nieuwe supermarkten op dit schaalniveau het volgende in het kader van toekomstbestendige maatvoering in het licht van schaalvergroting
    - Full service supermarkt: circa 1.400 tot 1.600 m² wvo
    - Discount supermarkt: circa 1.000 tot 1.400 m² wvo
    - Gemaks- en doelgroepswinkel: tot circa 600 m² wvo

Benchmark: programma branchering en omvang (m² wvo)



- Het **overige dagelijkse winkelaanbod**, naast de supermarkt(en), bestaat het aanbod uit één of twee drogisterijen, zoals Kruidvat en DA en diverse levensmiddelenspeciaalzaken, zoals een bakker, slager, slijter en tabak/lectuur. In enkele gevallen zijn er ook speciaalzaken op het gebied van kaas, vis, gevogelte, chocolade/delicatessen, gebak/vlaaien. Hoe meer speciaalzaken, hoe completer het dagelijkse voorzieningenaanbod. Een speciaalzaak heeft een gemiddelde omvang van circa 65 m² wvo, 80 m² bvo. Een drogisterij heeft een gemiddelde omvang van 250 m² wvo, 300 m² bvo.
- Het **niet-winkelaanbod** is gemiddeld circa 18% van het programma, wat gelijk staat aan circa 850 m² wvo, 1.100 m² bvo. Het niet-dagelijkse winkelaanbod ligt meestal in het verlengde van de dagelijkse boodschappen. Formules die op dit schaalniveau veel voorkomen zijn Hema, Action, Wibra, Zeeman, Pearle, TerStal en Oogwereld. Kortom de zogenaamde ‘textielsupermarkten’ en winkels in frequent benodigde huishoudelijke artikelen. Action en Hema hebben logischerwijs de grootste ruimtevraag. Dit zijn ook nadrukkelijke ‘trekkers’ naast de supermarkten.
- Het overige deel van het (commerciële) voorzieningenprogramma bestaat uit horeca, diensten en cultuur en ontspanning. Dit omvat gezamenlijk circa 12% van het totale programma, wat gelijk staat aan 600 m² wvo, 750 m² wvo. Veel voorkomende voorzieningen:
  - **Horeca**: snackbar, lunchroom, ijs, fastfood, afhalen/bezorgen. In de benchmarkgebieden is er gemiddeld 205 m² wvo, wat neer komt op 2 á 3 horecazaken, die bij voorkeur overdag en de vroege avond geopend zijn. Ligging, afgestemd op het type bedrijf, is erg belangrijk en medebepalend voor het succes. Bijvoorbeeld: wel/geen afhalen (logistiek), terras (zon), et cetera.
  - **Diensten**: de helft bestaat meestal uit één of enkele kappers. De overige helft is divers gericht op persoonlijke en/of zakelijke dienstverlening.

- **Cultuur en ontspanning**: in de meeste gevallen bestaat dit programma volledig uit één sportschool. Soms is er naast een sportschool ook een bibliotheek aanwezig.

Ruimtelijke situering
In de winkelplanologie worden verschillende ruimtelijk-functionele structuren toegepast. Deze zijn ook allemaal opgenomen in de benchmarkcentra. Op hoofdlijnen zijn er die typen:

- **Centraal parkeerterrein met voorzieningen rondom**: dit is de meest overzichtelijke en compacte vorm. Het bronpunt staat centraal, namelijk het parkeerterrein. Daaromheen zijn alle voorzieningen gesitueerd. Meestal in een L- of U-vorm, zodat vanaf de parkeerplaats alle voorzieningen zichtbaar en beloopbaar zijn.
- **Haltermodel**: dit is een structuur die veel wordt gebruikt bij de aanwezigheid van meerdere trekkers, zoals twee supermarkten. Idee is dat aan twee (of meerdere) kopse kanten een trekker met bronpunt wordt gesitueerd, met daar tussenin (in de vorm van een passage) overige winkels en voorzieningen zitten.
- **Overdekt winkelcentrum**: mogelijk deels een combinatie van bovenstaande, maar dan met een (vaak overdekt) winkelgebied met meerdere straatjes, hoekjes en krommingen. Dit komt met name voor bij de grotere wijkcentra.

Op basis van de praktijk en trends is het haltermodel steeds meer achterhaald. Het idee dat consumenten van de ene naar de andere supermarkt lopen en dan winkeltjes in de passage combineren is niet meer van deze tijd. Voor efficiënte aankopen werkt het centraal parkeerterrein met voorzieningen rondom veruit het beste. Grote voordeel is de zichtbaarheid van alle voorzieningen. Dat stimuleert combinatiebezoek. De Vijfhoek in Deventer is daar een goed voorbeeld van.

De benchmarkcentra laten ook zien dat vaak commerciële voorzieningen worden gecombineerd met maatschappelijke voorzieningen. Dit versterkt de centrumfunctie als ‘hart van de wijk’ en maakt dat meer synergiewerking ontstaat tussen functies. Ook parkeerplekken kunnen dubbel worden gebruikt. Denk bijvoorbeeld aan een basisschool, een kinderopvang, een AHOED (apotheek en huisartsen onder één dak), fysio en sporthal.

Bijlage 1 - Benchmark

Benchmark

Tabel 2: Benchmark centra op basis van vergelijkbaar type wijk en verzorgingsgebied (omvang in m² wvo)

Plaats	Wijk	inwoners	Winkelgebied (Locatus)	Leegstand	Dagelijks	Niet-dagelijks	Horeca	Diensten	Cultuur en ont-spanning	Totaal
Helmond	Brandevoort	11.705	Brandevoort	309	3.201	580	411	405	170	5.076
Leeuwarden	Camminghaburen	10.000	Camminghaburen	575	2.825	556	115	102	78	4.251
Emmen	Rietlanden	9.075	De Rietlanden		3.406	384	100	148		4.038
Deventer	Colmschate-Vijfhoek	12.560	De Vijfhoek	25	2.321	145	145	55	315	3.006
Gouda	Goverwelle	10.680	Goverwelle	800	3.505	815	405	210	54	5.789
Hengelo	Hasseler Es	11.975	Hasselo	410	4.762	2.349	210	226	394	8.351
Veldhoven	Heikant	12.890	Heikant Veldhoven		1.317	21	65	65	581	2.049
Assen	Kloosterveste	11.470	Kloosterveste		3.285	1.954	320	289	790	6.638
Almere	Oosterwold	10.000	Winkelcentrum Oosterwold	200	2.578	827				3.605
Oosterhout	Oosterheide	8.830	Zuiderhour Oosterhout NB	296	4.263	992	264	65		5.880
Gemiddeld (wvo)		**10.900**		**262**	**3.146**	**862**	**204**	**157**	**238**	**4.868**
Gemiddeld (bvo)				**327**	**3.933**	**1.078**	**254**	**196**	**298**	**6.085**