



gemeente
Haarlemmermeer

De leden van de gemeenteraad van Haarlemmermeer

Postbus 250
2130 AG Hoofddorp



Bezoekadres:
Raadhuisplein 1
Hoofddorp
Telefoon 0900 1852
Telefax 023 563 95 50

2011/80633

Cluster MEO
Contactpersoon Peter Wakkee
Doorkiesnummer 023 5676132
Uw brief
Ons kenmerk 11.0440692\ez/lhz
Bijlage(n) geen
Onderwerp detailhandel

Verzenddatum

14 DEC. 2011

Geachte heer, mevrouw,

Haarlemmermeer heeft geparticipeerd in het Randstad Koopstromen Onderzoek 2011 (KSO2011). In het kader van het KSO2011 zijn circa 70.000 enquêtes uitgevoerd in de Randstad en een aantal aanvullende randgemeenten (waaronder Almere). Hierbij willen wij u nader informeren over deze uitkomsten.

Het KSO2011 geeft 1) een beeld van het veranderend perspectief voor de retailsector; 2) biedt Randstedelijke gemeenten de mogelijkheid te benchmarken en 3) geeft een momentopname van het functioneren van de belangrijkste aankooplocaties in de Randstad en Haarlemmermeer in het bijzonder.

Veranderend perspectief retailsector.

- de consument houdt de hand op de knip; er wordt minder gewinkeld en het prijsniveau wordt belangrijk(er).
- de bezoekfrequentie verschuift (de zondag rukt op/ de week schuift op)
- de sector ondervindt toenemende concurrentie van internet als aankoopkanaal voor een groeiend aantal producten (toenemend aantal consumenten en omzet aandeel¹)
- het aantal winkels daalt (-4%) en de winkeloppervlakte per winkel neemt toe (+10,1% =schaalvergroting)
- het autogebruik neemt toe (zowel bij het doen van boodschappen als recreatief winkelen)

Deze veranderingen hebben binnen de Randstad geleid tot:

- een substantiële afname van de omzet per m2 winkel (=vloerproductiviteit)
- afnemende koopkrachtbinding vooral m.b.t. niet dagelijkse goederen -10%

¹ Totale omzet detailhandel (exclusief internet) 34 miljard; omzet internet 2 miljard

-toename van leegstand; vooral op grootschalige decentrale locaties (in 2011: 10% van het aantal winkel en 7% van het winkelvolume);

Benchmark

Binnen de Randstad zijn de kansen en bedreigingen van de retailsector (per gebied, branche, beleidsveld) verschillend en met uiteenlopend resultaat uitgewerkt. De winnaars zijn: stadsdeelcentra; suburbane centra (zoals Hoofddorp centrum); internet; dagelijkse sector; gemeenten met voldoende parkeren tegen lage kosten; gemeenten waar detailhandel elke zondag open mag zijn.

Verliezers zijn: binnensteden; kleine kernen; meubelboulevards; warenmarkt; niet dagelijkse sector

Haarlemmermeer heeft actief deelgenomen aan het KSO2011 en extra enquêtes laten afnemen waardoor factsheets konden worden opgesteld voor de grotere winkelgebieden in onze gemeente (zie link www.kso2011.nl). Daaruit blijkt dat de retailsector in Haarlemmermeer het relatief goed doet waarbij Hoofddorp als een van de gidslocaties voor de sector wordt genoemd.

Hoofddorp is specifiek aangewezen als een van de winnaars door:

- de goede aanbodmix van dagelijkse en niet-dagelijkse goederen.
- de aantrekkelijke prijs/kwaliteitsverhouding van het aanbod (relatief veel winkels in het laag en middensegment)
- de relatief goede autobereikbaarheid en parkeervoorzieningen tegen een voor de consument acceptabel tarief
- de beschikbaarheid van grote, moderne winkelunits (tegen een redelijk huurniveau)
- het toekomstperspectief (belangrijkste bevolkingsconcentratie in een gebied waar tot 2040 geen bevolkingafname wordt voorzien).

Dit heeft geresulteerd in:

- sterke omzetgroei (qua volume nu vergelijkbaar met Leiden- en Haarlemscentrum)
- sterkere koopkrachtbinding (minder afvloeiing) en meer toevloeiing
- relatief hoge vloerproductiviteit
- beperkte (frictie)leegstand

Functioneren van andere, voor de consument relevante aankoopplaatsen in Haarlemmermeer.

De grote wijkwinkelcentra.

Toolenburg, Overbos en Floriande zijn relatief stabiele, goed renderende boodschappencentra (qua aantal- en metrage winkels) met een eigen, redelijk stabiel verzorgingsgebied (de woonbuurt, -wijk). Met uitzondering van Floriande hebben deze wijkcentra een hoge vloerproductiviteit (vooral dg); beperkte leegstand (echter 10,5 % leegstand in Floriande).

Omdat deze gebieden bij vorige koopstromen onderzoeken niet zijn meegenomen, is de omzetontwikkeling in de tijd onbekend, maar Toolenburg (€39 miljoen) en Overbos (€29 miljoen) doen het met aanzienlijk minder m2 beter dan Floriande (€30 miljoen) en de kernverzorgende centra Badhoevedorp en Zwanenburg.

Cruquius ; locatie voor Perifere- en Grootschalige Detailhandel Vestiging (PDV/GDV)

In vergelijking met andere PDV/GDV locaties in de Randstad doet Cruquius het goed. Op basis van de bevolkingstoename door het Vinex woningbouwprogramma in Haarlemmermeer is het aantal winkels hier ruim verdubbeld (terwijl het metrage bijna is verdubbeld = schaal verkleining).

De koopkrachtbinding en -toevloeiing zijn toegenomen. Alhoewel de omzet substantieel is gestegen (van €54 naar €99 miljoen) is de vloerproductiviteit iets gedaald; 7,5% van het metrage staat leeg. Het betreft units (met een bedrijfsbestemming) aan de achterzijde van het nieuwe ING-complex. De verhuurbaarheid van deze units verbetert indien ook detailhandelsvestiging wordt mogelijk gemaakt.

De grote kernverzorgende centra.

Haarlemmermeer Zuid

Op basis van de Vinex woningbouw te Getsewoud is in Nieuw Vennepe centrum het aantal winkels 50% toegenomen en het metrage verdrievoudigd (schaalvergroting). Hoewel de omzet substantieel is gestegen (van €43 naar €64.5) is de vloerproductiviteit (in zowel de dagelijkse en niet-dagelijkse sector) gehalveerd; De leegstand ligt met (8,5%) iets boven het gemiddelde voor de Randstad.

Haarlemmermeer Noord

De afgelopen 50 jaar heeft hier geen grootschalige woningbouw plaatsgevonden waardoor de bevolkingsomvang in dit deel van Haarlemmermeer relatief stabiel is gebleven. Deze stilstand heeft geleid tot relatieve achteruitgang in Badhoevedorp en Zwanenburg omdat de buurgemeenten en het midden en zuiden van Haarlemmermeer in deze periode wel zijn gegroeid en de vestiging- en exploitatiemogelijkheden van de retailsector hierop hebben aangepast.

In Badhoevedorp heeft het aantal winkels zich geconsolideerd maar is het vloeroppervlak per winkel gedaald (schaalverkleining); De omzet is (vooral in de niet dagelijkse sector) substantieel gedaald (van €38 naar €26.1) en de dagelijkse sector heeft een relatief lage vloerproductiviteit; de leegstand is hoog (10,4%).

In Zwanenburg is het aantal winkels gedaald; het betreft vooral niet dagelijks aanbod (verschraling aanbod); het metrage is beperkt afgenomen (schaalvergroting);

De omzet ontwikkeling in de tijd niet bekend (in 2011: €31.3); Vooral in de niet dagelijkse sector is de vloerproductiviteit laag; De leegstand is verwaarloosbaar (1,4%).

Conclusie:

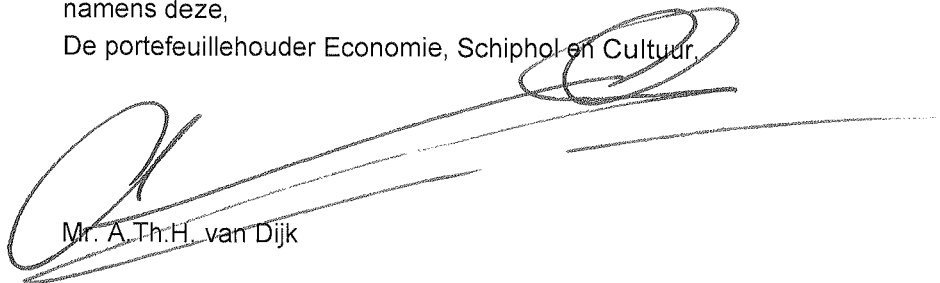
Het veranderend perspectief van de retailsector vraagt om beleid dat enerzijds ruimte biedt aan vernieuwing en anderzijds een ongebreidelde groei en versnippering van sector voorkomt. Zowel het regionale detailhandelbeleid (Provincie Noord Holland en Stadsregio Amsterdam) als de integrale nota detailhandel Haarlemmermeer 2009 spelen hier effectief op in.

De Haarlemmermeerse retailsector doet het goed binnen de Randstad en is overwegend gezond. Met ondernemers en vastgoed eigenaren zullen wij de komende jaren verder samenwerken aan de instandhouding en versterking van onze winkelcentra in het algemeen en Haarlemmermeer Noord in het bijzonder.

Ons kenmerk 11.0440692\ez/lhz
Volgvel 4

Wij gaan er van uit dat wij u hiermee voldoende hebben geïnformeerd.

Burgemeester en wethouders van Haarlemmermeer,
namens deze,
De portefeuillehouder Economie, Schiphol en Cultuur.



Mr. A.Th.H. van Dijk