

SCENARIOANALYSE INVULLING RETAIL HUIZINGALAAN UTRECHT

21 MEI 2021



SCENARIOANALYSE INVULLING RETAIL HUIZINGALAAN UTRECHT

21 MEI 2021

Status:
Definitief

Datum:
21 mei 2021

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

Team Winkelen

[REDACTED]
[REDACTED]

Voor meer informatie: [REDACTED]@stedplan.nl

In opdracht van:
Kerckebosch Groep en gemeente Utrecht

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

Projectnummer: 20210094
Referentie: 20210094 Kerckebosch Utrecht Huizingalaan

INLEIDING	6
1 CONTEXTANALYSE	10
1.1 PROJECTLOCATIE HUIZINGALAAN / JAN VAN GALENSTRAAT / VAN GINNEKENLAAN TE UTRECHT	
1.2 VRAAG- EN AANBODZIJDE VAN DE MARKT	
1.3 ALGEMENE TRENDS EN ONTWIKKELINGEN	
1.4 RELEVANT BELEID	
2 TOEKOMSTSCENARIO'S INVULLING PLINT	23
2.1 SCENARIO'S	
3 BEHOEFTE ANALYSE	26
3.1 KWANTITATIEVE TOETSEN	
3.2 RUIMTELIJK KWALITATIEVE TOETS	
4 RUIMTELIJKE-ECONOMISCHE EFFECTEN.....	32
4.1 ECONOMISCHE RUIMTELIJKE IMPULS	
4.2 EFFECTEN OP DE BESTAANDE STRUCTUUR	
4.3 EFFECTEN OP LEEGSTAND EN WOON-, LEEF-, EN ONDERNEMERSKLIMAAT	
5 AFWEGING EN CONCLUSIE.....	38
5.1 AFWEGING SCENARIO'S	
5.2 CONCLUSIES SCENARIO'S	
BIJLAGE 1 BEGRIPPENLIJST	
BIJLAGE 2 SUPERMARKTAANBOD OMGEVING	
BIJLAGE 3 DISTRIBUTIEVE TOETSEN	

INLEIDING

AANLEIDING, DOEL EN VRAAGSTELLING >>

Kerckebosch Beleggingsmaatschappij is eigenaar van de winkelstrip en appartementen aan de Jan van Galenstraat / Huizingalaan / Ginnekenlaan in Utrecht. De winkelstrip en bovengelegen woningen zijn verouderd en de eigenaar heeft de ambitie hier een sloop-nieuwbouwplan te realiseren waarbij nieuwe en moderne woningen en winkels/voorzieningen worden gerealiseerd.



FIGUUR 1 PROJECTLOCATIE HUIZINGALAAN / JAN VAN GALENSTRAAT TE UTRECHT
Bron: PDOK: Achtergrondkaart; Bewerking: Bureau Stedelijke Planning

Tijdens het eerste participatie moment (10 minutengesprekken) van het richtinggevend programma bleek dat het voornemen om een discounter van ongeveer 1.800 m² bvo te realiseren geen draagvlak in de buurt heeft. De bewoners vinden deze niet passen bij de buurt en ze vrezen overlast van autoverkeer. De buurt heeft aangegeven voorkeur te hebben voor een buurtsupermarkt van een kleinere omvang en in het speciaal segment.

Kerckebosch Beleggingsmaatschappij heeft daarom aan Bureau Stedelijke Planning gevraagd te onderzoeken of dit mogelijk is en aan te geven wat dit betekent voor de winkelstrip als geheel.

In dit onderzoek worden drie scenario's onderzocht:

1. Realisatie van een grote discounter
2. Realisatie van een kleine buurtsupermarkt (regulier of speciaal segment)
3. Geen supermarkt

Het eerste scenario is eerder uitvoerig onderzocht.¹ In onderhavig rapport zijn delen uit dit eerdere onderzoek meegenomen.

De scenario's worden beoordeeld op economische haalbaarheid en wenselijkheid (voor omwonenden).

SAMENVATTING EN CONCLUSIES >>

Huidige winkelstrip projectlocatie kampt met leegstand en is toe aan een kwaliteitsimpuls

- De projectlocatie betreft een winkelstrip met bovengelegen woningen aan Jan van Galenstraat, Huizingalaan en de Van Ginnekenlaan. Het aanbod detailhandel is beperkt in de winkelstrip en er staan twee units leeg.
- De woningen zijn verouderd en allemaal huurwoningen voornamelijk in de sociale sector.
- De nieuwe situatie betreft een herontwikkeling en zal worden gerealiseerd door middel van sloop nieuwbouw. Het woningaanbod zal sterk worden verdicht. De economische haalbare en wenselijke invulling van de plint is onderdeel van voorliggend onderzoek.

Het huidige supermarktaanbod in Utrecht Noordoost is ondergemiddeld waardoor er kwantitatieve uitbreidingsruimte bestaat

- De beoogde ontwikkeling bevindt zich in de wijk Noordoost in Utrecht, waar 39.680 mensen wonen. Het draagvlak groeit de komende jaren.
- Voor scenario 1, met de grote discountmarkt, gaan we uit van het totale verzorgingsbereik van de 39.680 inwoners, terwijl we in scenario 2 en 3 uitgaan van een kleiner verzorgingsbereik. Het primaire verzorgingsgebied van de beoogde ontwikkeling omvat grofweg het gebied binnen de 500-meter straal waar 12.435 inwoners wonen.
- In scenario 1 is er uitbreidingsruimte in het verzorgingsgebied voor circa 530 tot 2.350 m² wvo supermarkten in 2030. Dit betreft circa 660 tot 2.940 m² bvo.² Een discountsupermarkt zorgt voor een hogere koopkrachtbinding en -toevloeiing waardoor de distributieve ruimte toeneemt.
- In scenario 2 nemen de koopkrachtbinding en -toevloeiing minder hard toe, omdat het een kleinere supermarkt betreft. De distributieve ruimte betreft dan 420 tot 870 m² wvo supermarktmeters in 2030. Dit betreft 530 tot 1.090 m² bvo.
- Ook voor dagwinkels en horeca bestaat kwantitatieve uitbreidingsruimte in het verzorgingsgebied. Naar de behoefte aan werklocaties en/of maatschappelijke voorzieningen is geen specifiek onderzoek gedaan.

¹ Behoeftte en effecten supermarkt Huizingalaan / Jan van Galenstraat te Utrecht, Bureau Stedelijke Planning, 4 november 2019

² Op basis van omrekenfactor 0,8 bvo/wvo

- Ook in kwalitatieve zin is er behoefte aan de nieuwe ontwikkeling aan de Jan van Galenstraat / Huizingalaan, het geeft het gebied een betere uitstraling en bevordert de leefbaarheid.

Er is sprake van algehele structuurversterking waardoor negatieve effecten beperkt blijven

- Door de opwaardering van het kleine winkelgebied, is er in scenario 1 en 2 sprake van structuurversterking. Het huidige aanbod detailhandel is verouderd en minimaal.
- De omzeteffecten zullen in scenario 1 in absolute zin het grootst zijn, door het grotere metrage en nieuwe segment dat een discountsupermarkt toevoegt. De full-service supermarkten binnen het verzorgingsgebied zullen alle door de komst van een discountsupermarkt enig omzetverlies opmerken. Ook de enkele discount supermarkten buiten het verzorgingsgebied zullen enig omzetverlies kennen. Doordat het omzetverlies zich zal verspreiden over de verschillende supermarkten, en deze supermarkten momenteel gemiddeld (zeer) goed functioneren, zal er van verlies van toekomstperspectief als gevolg van de voorgenomen ontwikkeling geen sprake zijn.
- Bij vestiging van een kleinere buurtsuper zal het omzeteffect afhankelijk van de overlap in formules meer geconcentreerd (bij Albert Heijn) in winkelcentrum De Gaard terecht komen. Het omzeteffect op de bestaande structuur is hierdoor groter. Van verlies van toekomstperspectief als gevolg van de voorgenomen ontwikkeling zal in ook in dit scenario geen sprake zijn, aangezien de supermarkt momenteel gemiddeld (zeer) goed functioneert.

Vestiging van een grote discountsupermarkt kent grootste economische haalbaarheid, vestiging van een buurtsupermarkt is meest wenselijke scenario

- **Scenario 1** is het scenario dat het hoogst scoort op economische haalbaarheid. Er is zowel in kwantitatieve- als kwalitatieve zin behoefte aan een (discount) supermarkt binnen het verzorgingsgebied. De toevoeging van een supermarkt vanuit een ander segment maakt het aanbod binnen een verzorgingsgebied aantrekkelijk. Ook het overig aanbod aan de Jan van Galenstraat zal profiteren van de bezoekersstroom waardoor een gezonde exploitatie mogelijk is en er sprake is van een toekomstbestendige ontwikkeling. Door het relatief grote metrage van de supermarkt is er minder (fysieke) ruimte en flexibiliteit binnen de plint. Vanuit omwonenden gezien is scenario 1 ook minder gewenst. De discounter zal een verkeersaantrekkende werking hebben op met name autoverkeer.
- **Scenario 2** is het scenario dat het hoogst scoort op wenselijkheid. Een buurtsupermarkt omringd door aantrekkelijk uitziende en kwalitatief hoogwaardige dagwinkels is vanuit bewoners gezien het gewenste scenario. Echter is de haalbaarheid van dit scenario minder gemakkelijk, vanwege het beperkte onderscheidende vermogen ten opzichte van het aanbod in winkelcentrum De Gaard. Wat betreft de supermarkt is het daarom een

randvoorwaarde binnen dit scenario dat deze wordt ingevuld door een nieuwe toetreder binnen Noord Oost Utrecht. De buurtsupers met een klein oppervlak staan daarnaast onder druk. Het risico dat de supermarkt net te weinig aanbod heeft om te concurreren met andere supermarkten dreigt. Wanneer er wordt gekozen voor dit scenario moet de maatvoering van de supermarkt aan de bovengrens zitten, wellicht met een opmaat naar 1.000 m² wvo. Ook voor de dagwinkels geldt dat ze onderscheidend moeten zijn ten opzichte van het aanbod in De Gaard, bij voorkeur gericht op biologisch dan wel het luxe segment. De locatie op de hoek van de Jan van Galenstraat en Huizingalaan, is geen high traffic locatie. Biologische winkels in het luxe segment zullen daarom minder snel toetreden op deze locatie. Concurrerende huurprijzen, een lagere huurprijs dan in De Gaard, kunnen dit stimuleren.

- Voor de haalbaarheid en wenselijkheid van **Scenario 3** is nader onderzoek gewenst om meer richting te kunnen geven aan welke functies behoefte is en hoe deze afstralen op de buurt. Het is onvoldoende om de plint enkel cosmetisch een upgrade te geven om een aanbod van aantrekkelijke commerciële danwel maatschappelijke voorzieningen te creëren. Zonder supermarkt ontbreekt een trekker en daarmee een bezoekersstroom.

1 CONTEXTANALYSE

In dit hoofdstuk wordt de context van de strip Jan van Galenstraat / Huizingalaan geschetst. De projectlocatie aan de Jan van Galenstraat en Huizingalaan wordt beschreven, de vraag- en aanbodverhoudingen worden geschetst en het relevante beleid wordt nader geschetst.

1.1 PROJECTLOCATIE HUIZINGALAAN / JAN VAN GALENSTRAAT / VAN GINNEKENLAAN TE UTRECHT

HUIDIGE SITUATIE >>

De projectlocatie betreft een winkelstrip met bovengelegen woningen aan de Huizingalaan, Jan van Galenstraat en de Van Ginnekenlaan. In deel 1 van de projectlocatie (zie Figuur 2) bevinden zich acht winkels op de begane grond met negen woningen boven de winkels. Het aanbod detailhandel is beperkt in de winkelstrip. Unipart (witgoedsspecialist), Tweewielers Van Meerten, de Korenschoof Bloemwerk, Meneer en Mevrouw de Boer (vintage meubelwinkel), tabakszaak Vroon en een pizzeria. Daarnaast staan er twee winkelunits leeg. Er is momenteel circa 600 m² wvo aan commerciële gelegen aan de Jan van Galenstraat. In het andere deel van de projectlocatie zijn 31 woningen gelegen. De woningen in het project zijn allemaal huurwoningen, voornamelijk in de sociale sector. De consumenten en de bewoners maken beiden gebruik van de parkeerplaatsen tussen de Van Ginnekenlaan en de Huizingalaan.³

³ Bron: Werkboek Stedenbouwkundige Inpassing (11 maart 2019) BLAUW architecten

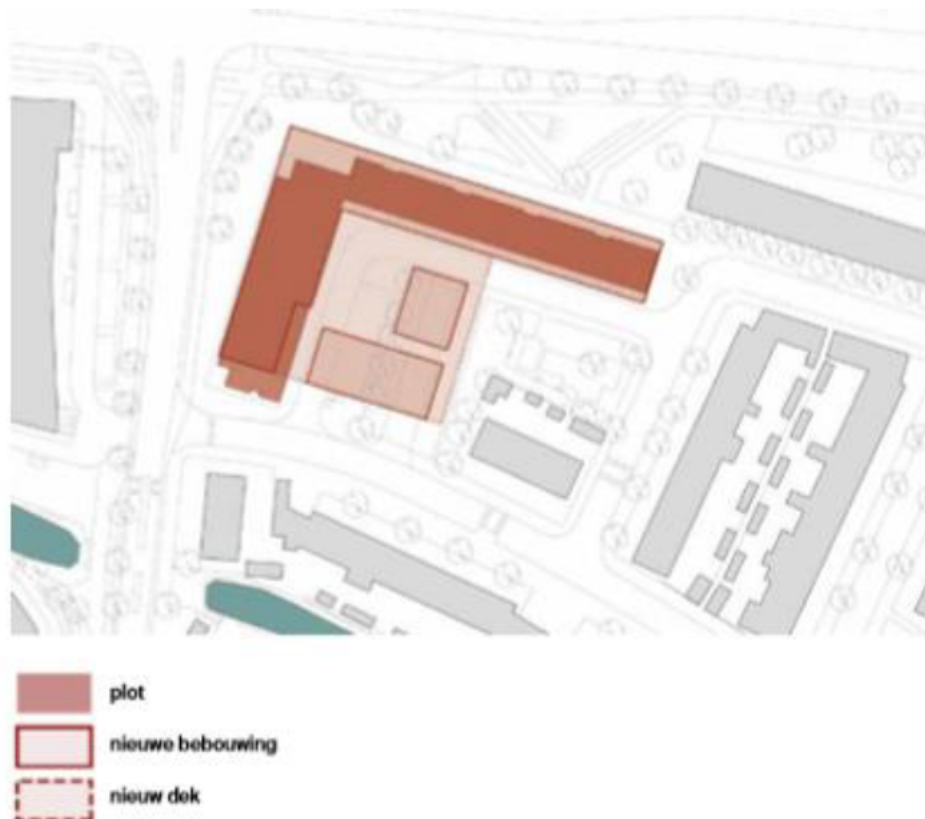


FIGUUR 2 HUIDIGE SITUATIE PROJECTLOCATIE

Bron: Achtergrondkaart: PDOK Luchtfoto; Bewerking: Bureau Stedelijke Planning

TOEKOMSTIGE SITUATIE >>

De nieuwe situatie betreft een herontwikkeling en zal worden gerealiseerd door middel van sloop nieuwbouw. Het woningaanbod wordt sterk verdicht, door circa 100 woningen toe te voegen aan het plan. Daarnaast is er ruimte gereserveerd in de plint voor retail. Om de parkeerdruk op te vangen, worden er daarnaast voldoende parkeerplaatsen gerealiseerd in de onder gelegen parkeerkelder.



FIGUUR 3 HUIDIGE SITUATIE TEN OPZICHTE VAN NIEUWE SITUATIE

Bron: Werkboek Stedenbouwkundige Inpassing Blauw architecten (11 maart 2019)

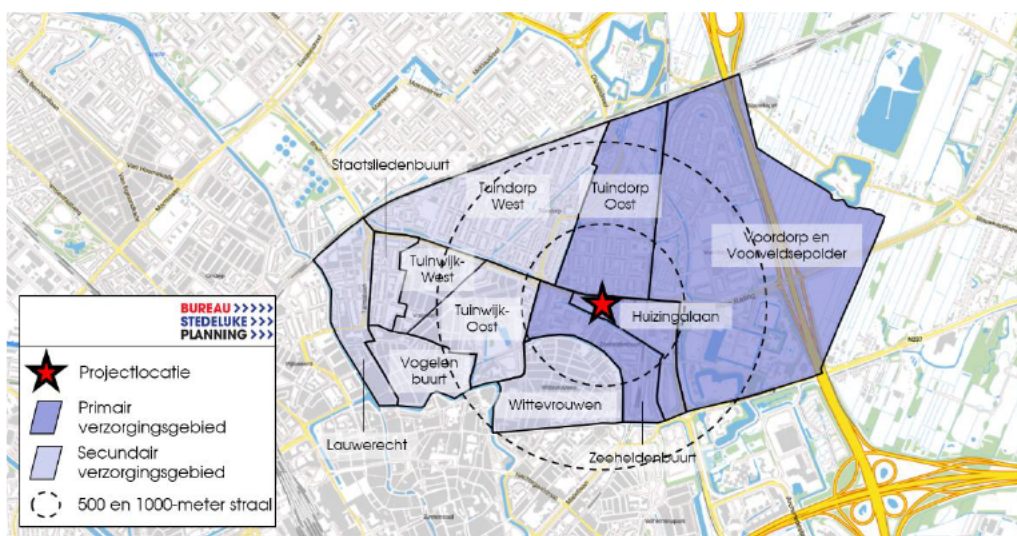
In de nieuwe situatie zal verdichting plaatsvinden doordat de huidige parkeerplaatsen worden bebouwd, waardoor een groter winkeloppervlakte kan ontstaan. Boven het winkeloppervlak wordt nieuwe bebouwing geplaatst om extra woonruimte te kunnen realiseren.

1.2 VRAAG- EN AANBODZIJDEN VAN DE MARKT

VRAAGZIJDEN VAN DE MARKT >>

- De projectlocatie bevindt zich in de wijk Noordoost in Utrecht. De projectlocatie ligt geografisch gezien centraal in de wijk en bevindt zich in de CBS buurt 'Huizingalaan, K. Doormanlaan en omgeving'.
- Het verzorgingsgebied wordt bepaald door de mate van concurrentie en de grootte van de te realiseren supermarkt. Wij gaan in het eerste scenario uit van een relatief grote discount supermarkt. Door de omvang en de lage discountdichtheid in Utrecht is het beoogde verzorgingsgebied in dit scenario daarom ook groter dan in de overige twee scenario's (met een kleinere – en geen supermarkt).
- Het primaire verzorgingsgebied van de projectlocatie omvat grofweg het gebied binnen de 500-meter straal waar circa 12.400 mensen wonen.

- De buurt 'Wittevrouwen' is meer georiënteerd op het oostelijk deel van de binnenstad en de Biltstraat en is daarom onderdeel van het secundaire verzorgingsgebied. Voordorp en de Voorveldsepolder hebben nauwelijks dagelijkse detailhandelsvoorzieningen en behoren daarom tot het primaire verzorgingsgebied.
- De Kardinaal de Jongweg is een belangrijke en drukke verkeersader die dwars door het verzorgingsgebied heen loopt. Deze weg zorgt enerzijds voor een goede bereikbaarheid maar vormt anderzijds een fysieke barrière. Toch is deze barrière niet onoverkomelijk voor toekomstige bezoekers van de projectlocatie.



FIGUUR 4 VERZORGINGSGEBIED BEOOGDE ONTWIKKELING

Bron: Achtergrondkaart: PDOK; Bewerking: Bureau Stedelijke Planning

- Binnen het verzorgingsgebied zijn circa 39.680 mensen woonachtig. De leeftijdsopbouw van deze mensen wijkt af van het landelijk gemiddelde. De groep 15 tot 25-jarigen is oververtegenwoordigd, met name in het secundair verzorgingsgebied. Dit wordt veroorzaakt door een aantal studentencomplexen gelegen in het verzorgingsgebied. Ook de leeftijdscategorie 25 tot 45 jaar is oververtegenwoordigd in vergelijking met het landelijk gemiddelde. De leeftijdsopbouw ligt wel in lijn met de Utrechtse leeftijdsopbouw waar de jongere leeftijdsgroepen dominanter zijn.

	INW	% 0-15	% 15-25	% 25-45	% 45-65	% 65+	GEM. HH. GROOTTE	GEM. INK. PER INW.
Primair verzorgingsgebied	12.435	16	13	32	25	15	1,9	€ 34.100
Secundair verzorgingsgebied	27.220	16	18	35	22	9	1,8	€ 32.000
Totaal verzorgingsgebied	39.680	16	17	34	23	11	1,8	€ 32.600
Utrecht (gemeente)	357.597	17	15	37	21	10	1,9	€ 27.200
Nederland		16	12	25	28	19	2,1	€ 25.700

TABEL 1 DEMOGRAFISCHE KENMERKEN VERZORGINGSGBIED

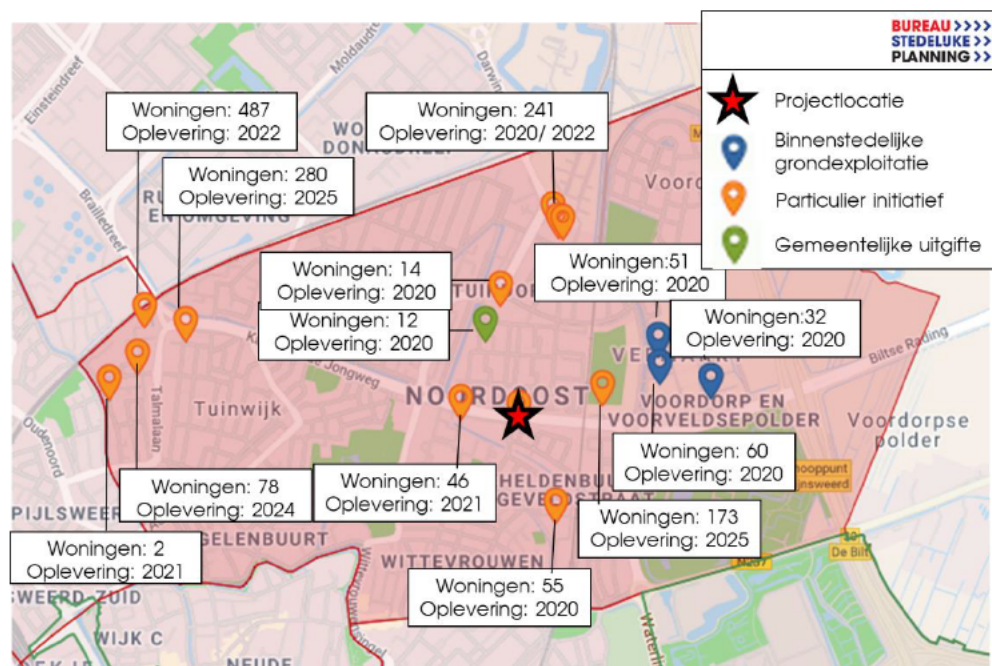
Bron: CBS Statline 2020, Inkomen betreft 2017 (meest recente cijfers)

- De gemiddelde huishoudensgrootte is met 1,8 in het verzorgingsgebied lager dan het landelijk gemiddelde van 2,1. Dit duidt op aanwezigheid van veel eenpersoonshuishoudens.
- Het gemiddelde inkomen van de inwoners van het verzorgingsgebied is relatief hoog. Het inkomen ligt hoger dan het gemiddelde inkomen van een inwoner van Utrecht (+20%) en daarnaast ook hoger dan het inkomen van de gemiddelde Nederlander (+27%).
- Voor scenario 1, met de grote discountmarkt, gaan we uit van het totale verzorgingsbereik van de 39.680 inwoners, terwijl we in scenario 2 en 3 uitgaan van een kleiner verzorgingsbereik, het primaire verzorgingsgebied met 12.435 inwoners.

BEVOLKINGSPROGNOSE EN WONINGBOUW >>

- Utrecht is een sterk groeiende gemeente en staat voor een majeure opgave als het gaat om woningbouw om de grote bevolkingsgroei op te kunnen vangen. De gemeente Utrecht heeft bevolkingsprognoses⁴ gepubliceerd waaruit blijkt dat de gemeente in 2030 circa 422.500 inwoners zal tellen, dit is een toename ten opzichte van 2020 van maar liefst 18%. In 2040 zal het aantal inwoners zelfs zijn toegenomen tot 27% ten opzichte van 2020.
- De gemeente publiceert daarnaast prognoses per wijk in Utrecht. Hieruit blijkt ook dat het inwoneraantal van de wijk Noordoost de komende tijd ook zal toenemen. In 2030 wonen er 42.505 mensen in de wijk, een toename van circa 7,1% ten opzichte van 2020. In 2040 zullen er 42.552 mensen in Noordoost wonen (+7,2%).
- Deze toename in aantal inwoners zal deels voor rekening komen van huishoudensverdunding (opdelen van woningen in kleinere appartementen), maar ook deels door de woningbouwprojecten die binnen het verzorgingsgebied gepland zijn. Zie onderstaande kaart voor een overzicht.

⁴ Bron: Bevolkingsprognoses 2020 Gemeente Utrecht



FIGUUR 5 WONINGBOUWLOCATIES UTRECHT

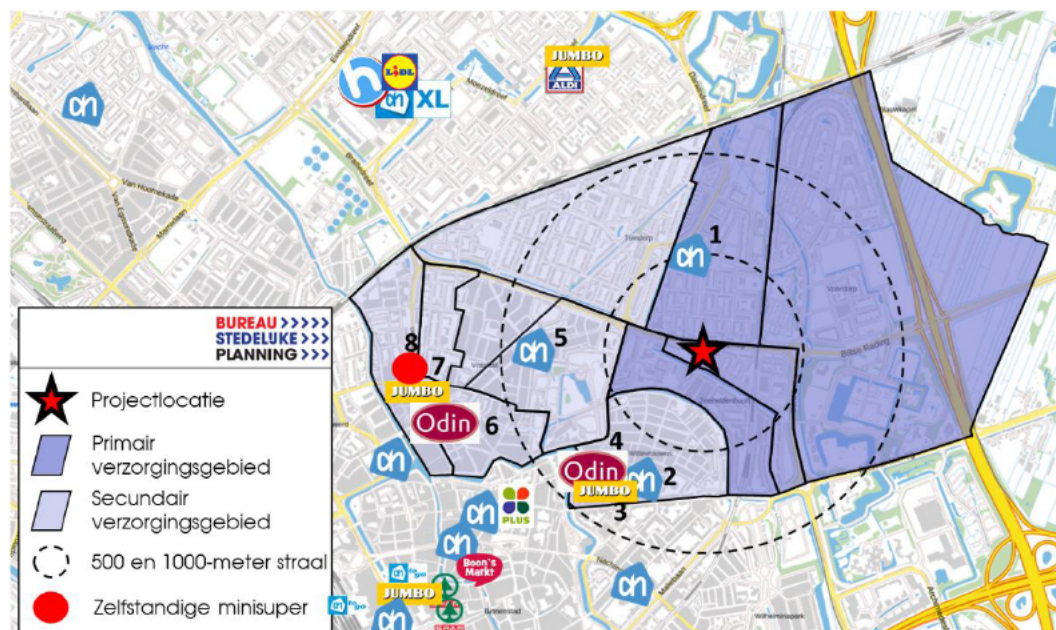
Bron: <https://www.ruimte.nl/keproecten/utrecht.nl/p33957/kaart>; Bewerking Bureau Stedelijke Planning

AANBODZIJDE VAN DE MARKT >>

- Binnen het primaire verzorgingsgebied is slechts één supermarkt gelegen, een Albert Heijn. Deze Albert Heijn (1) bevindt zich net binnen de 500-meter straal en is gelegen in het winkelcentrum De Gaard. Dit winkelcentrum heeft een transformatie ondergaan waar het de omvang bijna verdubbeld is en er ook horeca, (sport)voorzieningen, woningen, parkeerruimte en de openbare ruimte is aangepast.⁵ De Albert Heijn was voorheen ca. 1.150 m² wvo. In de nieuwe situatie meet de supermarkt 2.522 m² wvo⁶. Deze uitbreiding van de formule is gewenst omdat de winkel een zeer succesvolle is. De inwoners van de wijken rondom zijn in hoge mate georiënteerd op de Albert Heijn en passen qua klantprofiel bij de formule.

⁵ <https://vormvastgoed.nl/gebouw/winkelcentrum-de-gaard-utrecht/>

⁶ Bron: Locatus augustus 2020



FIGUUR 6 SUPERMARKTAANBOD OMGEVING PROJECTLOCATIE (CIJFERS KOMEN OVEREEN MET TABEL IN DE BIJLAGE)

Bron: Achtergrondkaart: PDOK; Bewerking: Bureau Stedelijke Planning

- De Biltstraat, ten zuiden van het verzorgingsgebied, huisvest drie supermarkten: Jumbo (3), Albert Heijn (2) en Odin (4). Jumbo is lange tijd de belangrijkste supermarkt geweest voor de buurt Wittevrouwen. Deze winkel (waar voorheen de Super de Boer was gevestigd) heeft een goede maatvoering voor een stadswinkel. De lay-out van de winkel is echter suboptimaal, waardoor tijdens piekmomenten drukte wordt ervaren. Albert Heijn aan de Biltstraat is sinds februari 2018 de concurrent van de Jumbo. De huidige Albert Heijn is met 430 m² wvo veel kleiner dan Jumbo (ca. 770 m² wvo). De biologische supermarkt Odin is met een oppervlakte van ca. 123 m² wvo de kleinste. De Odin is gelegen naast de biologische slager.



FIGUUR 7 SUPERMARKTEN IN DE OMGEVING (MET DE KLOK MEE BEGINNEND LINKSBOVEN) JUMBO BILTSTRAAT, ALBERT HEIJN BILTSTRAAT, ALBERT HEIJN DE GAARD ACHTERKANT, ALBERT HEIJN DE GAARD VOORKANT
Bron: Bureau Stedelijke Planning

- De Albert Heijn aan het Willem van Noortplein is een typische stadswinkel van 860 m² vvo. De ondernemerswinkel functioneert goed door een sterke buurtfunctie voor de Vogelenbuurt. De meeste klanten komen te voet of met de fiets, want de parkeermogelijkheden zijn beperkt.
- In het westen van het verzorgingsgebied is een Jumbo gelegen, een kleine Odin en een zelfstandige supermarkt: Tülek Market. De Jumbo heeft een belangrijke functie voor de inwoners van Tuinwijk en de Vogelenbuurt en is een van de grotere supermarkten (qua omvang) in deze buurt.
- Buiten het primaire en secundaire verzorgingsgebied is een ruim supermarktaanbod. Kenmerkend voor grote steden is Albert Heijn de meest voorkomende formule. Zo zijn er in het centrum, maar ook op de Nachtegaalstraat, Burgemeester Reigerstraat en binnen stadsdeelcentrum Overvecht (o.a. Albert Heijn XL) een ruim aanbod supermarkten en versspecialzaken.

SUPERMARKTONTWIKKELINGEN >>

- De Albert Heijn op de Biltstraat is begin 2019 geopend. De franchisenemer wenst de winkel te vergroten door enkele naastgelegen panden bij de winkel te voegen. Deze vergunningaanvraag ligt bij de gemeente Utrecht⁷.
- Daarnaast zijn er ontwikkelingen in Utrecht centrum. In Hoog Catharijne opende Jumbo een City vestiging in 2020. Jumbo opent binnenkort ook een City winkel in het voormalige pand van Coolcat en Kruidvat.
- In het voormalige postkantoor (De Post) op de Neude is een bijzondere Albert Heijn gerealiseerd in het souterrain. De winkel heeft een oppervlakte van 1.500 m² wvo.
- In het centrum is tevens de herontwikkeling gaande van 'de Planeet'. Het complex krijgt een nieuwe naam: House Modernes en supermarktketen Aldi zal hier een winkel openen. De winkel krijgt naar verwachting een oppervlakte van ruim 500 meter.⁸
- Jumbo opent daarnaast een nieuwe winkel op de Nachtegaalstraat waar voorheen Hema was gevestigd. De winkel opent naar verwachting in juni.⁹
- Lidl in Shopping Center Overvecht wordt herontwikkeld en tevens uitgebreid.
- Naar verluidt vestigt Ekoplaza zich binnenkort in winkelcentrum De Gaard, een officiële aankondiging is er echter nog niet.

DETAILHANDELSONTWIKKELINGEN >>

- Winkelcentrum De Gaard heeft de afgelopen jaren een transformatie ondergaan. Het winkelcentrum is vergroot tot ruim 8.000 m² bvo. Naast Albert Heijn bestaat het aanbod uit een compleet dagelijks cluster (o.a. slagerij, bakkerij, poelier, vishandel, drogist (2x)), frequent benodigd niet-dagelijks aanbod (o.a. boekhandel, opticien, bloemen) en horeca. Uitgaande van de eigen website van het winkelcentrum zijn er ook nog 8 units waarvoor nog geen huurders zijn vastgelegd.¹⁰

Bij ons zijn er verder geen concrete relevante detailhandelsontwikkelingen in of rondom het verzorgingsgebied bekend.

⁷ Bron: <https://www.bun.nl/nieuws/albert-heijn-biltstraat-heeft-haar-deuren-feestelijk-geopend>

⁸ Bron: <https://www.duic.nl/retail/aldi-en-solow-openen-deuren-in-house-modernes-in-hartje-utrecht/>

⁹ Bron: <https://www.duic.nl/retail/jumbo-opent-nieuwe-supermarkt-aan-nachtegalstraat-in-pand-hema/>

¹⁰ <http://winkelcentrumdegaard.nl/>

1.3 ALGEMENE TRENDS EN ONTWIKKELINGEN

DETAILHANDEL	
 FOOD WINT AAN BELANG Waar de niet-dagelijkse detailhandel door generieke ontwikkelingen onder druk staat, drukt de foodsector juist een steeds grotere stempel op winkelgebieden in de grote stad. De merendeels jonge en hoogopgeleide bevolking met grootstedelijke levensstijl identificeert zich sterk met zijn eetgedrag.	 INHAALSLAG SUPERMARKT IN GROTE STEDEN Albert Heijn liep in de jaren negentig voorop met een grootstedelijke variant van de supermarkten: kleiner, goed bereikbaar voor fietser en voetganger, met een assortiment dat aansloot bij de behoeften in de stad (gemak, vers, kwaliteit). Inmiddels maken de andere formules met aangepaste (stads)concepten een inhaalslag.
 GROTE IMPACT E-COMMERCE In de Randstad wordt 3,1% van de totale bestedingen in dagelijkse artikelen online gedaan. In Utrecht ligt dit zelfs op 5,3%. Een verdere groei zal niet uitblijven, ook lokale supermarkten moeten inspelen op de veranderende wensen van de consument en ze ook bedienen met een goede webshop.	 SUPERMARKT VS VERSSPECIAALZAAK • Supermarkten worden steeds belangrijker in de distributie van levensmiddelen. Ruim 85% van de bestedingen wordt gedaan in supermarkten. Steeds meer aandacht wordt besteed aan versafdelingen, vanuit de optiek van verbetering van de winstmarge en de behoefte van de consument aan one-stop-shopping. Het gevolg: de versspeciaalzaken staan al jarenlang onder druk.
 VERSCHUIVING DISCOUNTERS Naast grootschalige supermarkten zijn ook harddiscounters in opkomst (zoals Aldi en vooral Lidl). De discounters manoeuvreren zich steeds meer in de richting van een zogenaamde soft-discount supermarkt (het middensegment), met meer assortiment (vers), grotere oppervlaktes, introductie van A-merken maar met behoud van lage prijzen.	 SCHAALVERGROTING SUPERMARKTEN Minder, maar grotere supermarkten. Er is sprake van enerzijds uitval aan de onderkant (de kleine reguliere, buurt- en dorpsverzorgende supermarkten) en anderzijds opwaardering aan de bovenkant (vergroting/relocatie). De beperkte omvang van supermarkten in buurtstrips maakt dat deze supermarkten te weinig concurrentiekracht hebben om de strijd aan te gaan met grote supermarkten in bijvoorbeeld wijkwinkelcentra.

1.4 RELEVANT BELEID

RIJKSBELEID >>

Op grond van artikel 3.1.6 lid 2 van het Besluit Ruimtelijke ordening (Bro) dienen overheden nieuwe stedelijke ontwikkelingen standaard te motiveren. Per 1 juli 2017 zijn de drie treden van de Ladder losgelaten en geldt:

Artikel 3.1.6 lid 2: De toelichting bij een bestemmingsplan dat een nieuwe stedelijke ontwikkeling mogelijk maakt, bevat een beschrijving van de behoefte aan die ontwikkeling, en, indien het bestemmingsplan die ontwikkeling mogelijk maakt buiten het bestaand stedelijk gebied, een motivering waarom niet binnen het bestaand stedelijk gebied in die behoefte kan worden voorzien.

Uit jurisprudentie blijkt dat een nieuwvestiging of uitbreiding groter dan 500 m² bvo moet worden gemotiveerd aan de hand van de Ladder voor duurzame verstedelijking.

PROVINCIAAL BELEID (RETAILVISIE PROVINCIE UTRECHT) >>

De provincie Utrecht heeft in haar retailvisie twee beleidsopgaven centraal gesteld:

- **De bestaande winkelstructuur.** Dit betekent concreet dat de provincie wil anticiperen op de afnemende winkelfunctie voor niet-dagelijkse goederen. Daarnaast geeft de provincie aan dat per type locatie het (economisch) perspectief anders is.
- **Vitale centra.** Veel middelgrote en kleine centra hebben primair een functie voor eigen bewoners. Boodschappen voor de eigen bewoners worden belangrijker als basis van centra, dit vraagt voornamelijk op gemeentelijk niveau aandacht voor ruimtelijke inpassing van supermarkten. Dit zijn dé dragers van deze centra.

De provincie faciliteert nieuwe ontwikkelingen vooral in bestaande centra, nieuwe winkelvoorzieningen buiten bestaande winkelgebieden worden afgeremd.

GEMEENTELIJK DETAILHANDELSBELEID (NOTITIE DETAILHANDEL UTRECHT 2015) >>

In de notitie detailhandel Utrecht worden de hoofdlijnen van het ontwikkelingskader detailhandel beschreven, waarin het detailhandelsbeleid is vastgelegd. De hoofdlijnen zijn:

- Concentratie van winkels in winkelgebieden;
- Utrecht Centrum als hart van de stad;

- Vultooien van voorzieningenstructuur in Leidsche Rijn/Vleuten de Meern met Leidsche Rijn Centrum als hart van Leidsche Rijn;
- Behouden van de fijnmazige winkelstructuur van buurten en wijken, waarbij rekening wordt gehouden met de trend van schaalvergroting van winkels, winkelgebieden en bijbehorende verzorgingsgebieden;
- De geplande winkelontwikkelingen (nieuw en in bestaande winkelgebieden) kritisch volgen en daar waar mogelijk faseren;
- Projectgerichte uitwerkingen en acties in de overige winkelgebieden om een gezonde continuïteit te waarborgen. Dit betekent in sommige situaties minder ruimte voor winkelmeters, in andere situaties is uitbreiding nodig om de gewenste attractiviteit te behouden.
- De kwaliteiten schoon, heel, veilig en attractief zijn voor alle winkelgebieden van essentieel belang.

De wijk Noordoost wordt ook uitgelicht in de notitie. Hier staat beschreven dat zowel het kleinschalige en beperkte aanbod ervoor zorgt dat zowel dagelijkse als niet-dagelijkse detailhandel in de wijk achterblijft. Het buurtsteunpunt Jan van Galenstraat is kleinschalig en de supermarkt is verdwenen. Bij afnemende winkelfunctie moeten mogelijkheden voor invulling met andere (economische) functies worden bekeken.

RUIMTELIJKE STRATEGIE UTRECHT 2040 (RSU) >>

In april 2021 is het concept Ruimtelijke Strategie Utrecht 2040 (RSU 2040) gepubliceerd.¹¹ In de strategie wordt aangegeven hoe de stad wordt ingericht op de lange termijn. De belangrijkste punten zijn voor voorzieningen:

- Het realiseren van vitale winkelgebieden, door enerzijds te sturen op basis van de hoofdwinkelstructuur en anderzijds functionele verbreding met passende publieksgerichte functies, zoals horeca, cultuur, sport en maatschappelijk.
- De hoofdstructuur vormt de basis voor waar concentraties van voorzieningen worden toegestaan. Het cluster aan de Jan van Galenstraat wordt gedefinieerd als onderdeel van deze hoofdstructuur.
- Werken in wijken versterken: enerzijds door het behouden van de bestaande werkgelegenheid in de wijken en anderzijds door het toevoegen van meer werkfuncties waar mogelijk. Er is in toenemende mate behoefte aan werkplekken en ontmoetingsplekken op korte afstand van de woningen.
- Ook wijkgebonden maatschappelijke voorzieningen, de creatieve / lichte maakindustrie en start ups / scale ups laten zich goed mengen in de wijk.

¹¹ Bron: <https://omgevingsvisie.utrecht.nl/de-koers/ruimtelijke-strategie-utrecht-2040/>

EERSTE TOETS AAN GEMEENTELIJK BELEID >>

- De beoogde ontwikkeling past in het detailhandelsbeleid van de gemeente Utrecht. De gemeente ziet erop toe dat bestaande fijnmazige winkelstructuur in stand blijft en winkelgebieden schoon, heel, veilig en attractief zijn. Daarnaast erkent de gemeente dat de wijk Noordoost een te beperkt aanbod heeft aan detailhandel. Toevoeging van extra detailhandelsmeters en het herontwikkelen van het bestaande winkelgebied past in het beleid.

2 TOEKOMSTSCENARIO'S INVULLING PLINT

In dit hoofdstuk worden drie mogelijke scenario's voor de Jan van Galenstraat / Huizingalaan uitgediept:

1. Realisatie van een grote discounter
2. Realisatie van een kleine buurtsupermarkt (regulier of speciaal segment)
3. Geen supermarkt

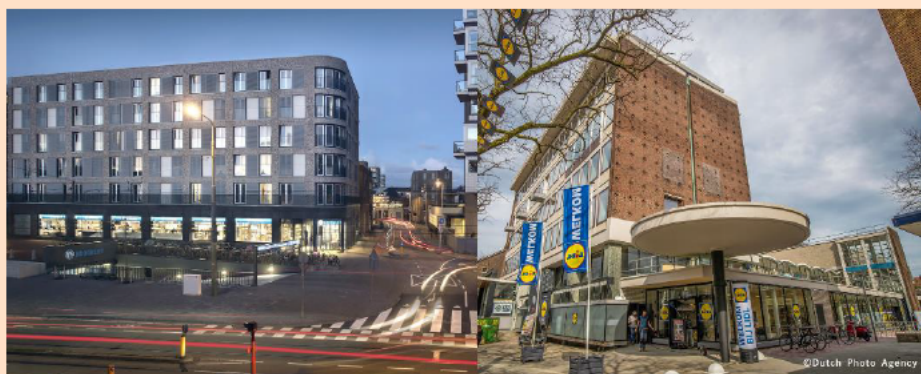
2.1 SCENARIO'S

De ontwikkelscenario's zijn bedoeld als input voor de mogelijke invulling van de ontwikkeling aan de Jan van Galenstraat / Huizingalaan in de wijk Noordoost. Geen van de beschreven scenario's hoeft volledig werkelijkheid te worden. De verschillen in de scenario's zijn aangezet om scherpte te krijgen in de (noodzaak om scherpe) keuzes (te maken).

Scenario 1: Realisatie van een grote discounter

Het eerste scenario gaat uit van de realisatie van een grote discounter in de plint van de nieuwe ontwikkeling aan de Jan van Galenstraat / Huizingalaan.

- De supermarkt heeft een oppervlakte van 1.200 tot 1.400 m² wvo.
- Het woningaanbod zal sterk worden verdicht ten opzichte van de huidige situatie.
- In de nieuwe ontwikkeling worden tevens enkele dagwinkels toegevoegd.
- De discounter is dominant in het gevelbeeld aanwezig.
- Door schaarste in het discount segment binnen en rondom het verzorgingsgebied heeft de winkel een (verkeers)aantrekkende werking, waarbij de auto het dominant vervoersmiddel is voor bezoekers.
- Een relatief groot aandeel bezoekers zal met de auto naar de winkel komen voor de grote boodschappen, naar verwachting met een lage bezoekfrequentie (wekelijks) en hoge gemiddelde besteding. Uiteraard zullen in deze stedelijke omgeving ook bezoekers met de fiets en te voet komen.



FIGUUR 8 REFERENTIES SCENARIO 1

Bron: Hoogvliet Badhulsstraat Scheveningen (hoogvlietbeheer.nl) en Lidl Rotterdam Slaakhuis (Vastgoedmarkt.nl)

Scenario 2: Realisatie van een kleine buurtsuper

Het tweede scenario gaat uit van de realisatie van een buurtsuper in de plint van de nieuwe ontwikkeling aan de Jan van Galenstraat / Huizingalaan.

- De supermarkt heeft een oppervlakte van 600 tot 900 m² wvo.
- Het woningaanbod zal sterk worden verdicht ten opzichte van de huidige situatie, door woningen toe te voegen aan het plan.
- In de nieuwe ontwikkeling worden tevens enkele dagwinkels toegevoegd.
- De dagwinkels zullen dominant aanwezig zijn in het gevelbeeld met een aantrekkelijke uitstraling en de winkels worden frequent bezocht (op dagelijkse basis) door inwoners van het verzorgingsgebied, meestal te voet of met de fiets.
- Door de beperkte maatvoering van de supermarkt zal de supermarkt een zogenoemde 'mandjeswinkel' worden waar de consument per fiets of te voet naar toe komt. De bezoekfrequentie is naar verwachting hoog (dagelijks) met een lagere gemiddelde besteding per bezoek.



FIGUUR 9 REFERENTIES SCENARIO 2

Bron: Jumbo city Markelerbergpad Amsterdam(nieuws.jumbo.com), Le Fournil de Sébastien (zuidas magazine) en Peek & van Beurden delicatessen (ontdek-utrecht.nl)

Scenario 3: Geen supermarkt

In het derde scenario zal geen supermarkt ontwikkeld worden in de plint van de nieuwe ontwikkeling aan de Jan van Galenstraat / Huizingalaan.

- Het woningaanbod wordt sterk verdicht ten opzichte van de huidige situatie, door woningen toe te voegen aan het plan.
- De plint huisvest (commerciële) voorzieningen waarbij dienstverlening (bijvoorbeeld kapper, nagelstudio, schoenmaker) dominant is dan bij de andere scenario's. Een trekker in de vorm van een supermarkt ontbreekt, waardoor de bezoekersstroom beperkt is en meer doelgericht.
- De voorzieningen zullen met name gebruikt worden door de consument per fiets of te voet.
- Alternatieve invullingen voor de plint, afgezonderd van commerciële voorzieningen, zijn werkplekken of maatschappelijke functies (zoals een gezondheidscentrum).¹²



FIGUUR 10 REFERENTIES SCENARIO 3

Bron: Plint Oudenoord (dienstverlening/horeca), Niasstraat 1 Utrecht, werken in de plint (Lautelager makelaars)

¹² Hier is door Bureau Stedelijke Planning geen behoefte onderzoek voor uitgevoerd, het betreffen suggesties.

3 BEHOEFTE ANALYSE

In dit hoofdstuk wordt zowel aan de hand van kwantitatieve toetsen als door middel van een kwalitatieve benadering geanalyseerd in hoeverre er behoefte is aan retail aan de Jan van Galenstraat/Huizingalaan. Deze kwantitatieve analyses dienen als input voor de economische haalbaarheid van de diverse scenario's.

3.1 KWANTITATIEVE TOETSEN

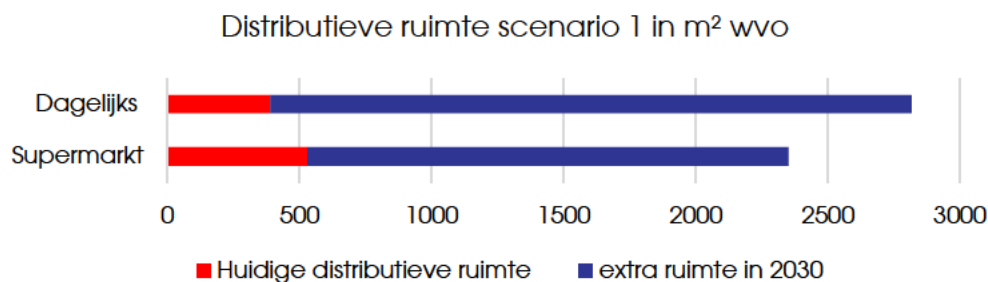
In deze paragraaf wordt de kwantitatieve behoefte van voorzieningen geanalyseerd in detailhandel, horeca en dienstverlening. Voor detailhandel wordt een distributieve berekening gemaakt. Deze berekening is gemaakt voor scenario 1, waar een grote discounter onderdeel wordt van de ontwikkeling en tevens voor scenario 2, waar een buurtwinkel wordt gerealiseerd. Voor horeca en dienstverlening wordt een dichthedenanalyse gemaakt.

DAGELIJKE DETAILHANDEL >>

Door middel van een distributieve berekening (DPO) kan zowel voor de huidige situatie als voor de toekomstige situatie een indicatieve uitspraak worden gedaan over het functioneren van het supermarktaanbod en daarmee de ontwikkelingsmogelijkheden binnen een bepaald verzorgingsgebied. Kwantitatieve ontwikkelingsmogelijkheden van het aanbod kunnen worden verklaard door een te verwachte groei van het bevolkingsdraagvlak, door een bovengemiddeld functioneren van het huidige aanbod en/of door een groei in ambitie: een hogere, maar wel te verantwoorden binding en toevloeiing. Ook een combinatie hiervan kan een "driver" zijn achter de ontwikkelingsmogelijkheden.

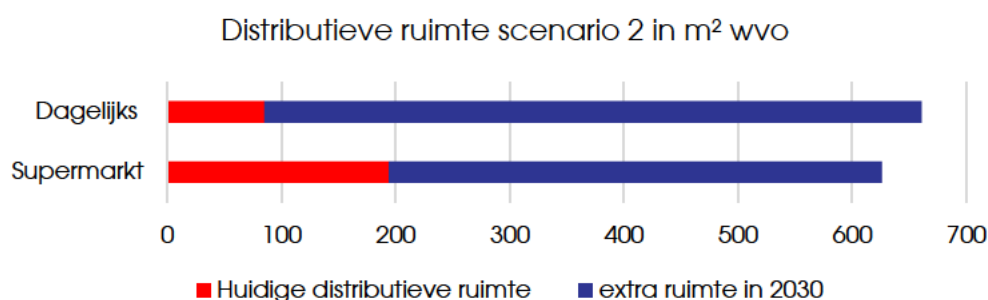
De distributieve toets is uitgevoerd voor de dagelijkse sector en supermarktsector voor zowel het 1^e als het 2^e scenario. Het volledige verzorgingsgebied (Noordoost) betreft het verzorgingsgebied voor dagelijkse detailhandel (inclusief supermarkten) in scenario 1. Een discountsupermarkt heeft een grotere aantrekkingskracht, waardoor meer inwoners uit de wijde omgeving naar de winkel komen. Voor scenario 2 wordt uitgegaan van een kleiner verzorgingsgebied, waardoor enkel het primair gebied wordt meegenomen als draagvlak voor dagelijkse detailhandel (inclusief supermarkten). Voor beide gebieden zijn andere kengetallen gebruikt, deze zijn uitgewerkt in de volledige distributieve toetsen in Bijlage 3.

De uitkomsten van de distributieve toets zijn als volgt:



FIGUUR 11 DISTRIBUTIEVE RUIMTE TOTALE VERZORGINGSGBIED (SCENARIO 1)

Bron: Bureau Stedelijke Planning



FIGUUR 12 DISTRIBUTIEVE RUIMTE PRIMAIR VERZORGINGSGBIED (SCENARIO 2)

Bron: Bureau Stedelijke Planning

In scenario 1 is er meer distributieve ruimte. Een discounter heeft een grote aantrekkingskracht, waardoor meer mensen in het verzorgingsgebied hier boodschappen zullen doen (de binding neemt toe) en ook mensen buiten het verzorgingsgebied eerder boodschappen zullen doen in de wijk Noordoost (toevloeiing neemt toe). Ook in scenario 2 is er distributieve ruimte, maar deze valt wat lager uit dan in scenario 1, mede door het beperktere verzorgingsgebied.

NIET-DAGELIJKSE DETAILHANDEL >>

Voor niet-dagelijkse detailhandel is het niet passend om de behoefte kwantitatief te berekenen aan de hand van een distributieve toets. Dit omdat onder de niet-dagelijkse detailhandel een grote diversiteit aan branches valt, van modezaken tot meubelwarenhuizen en van bloemisten tot grote tuincentra. De kwantitatief te berekenen behoefte zou daarom als totaal zeer groot uitvallen. Daarbij is een groot deel van dit aanbod niet (meer) wenselijk in de wijk, de consument gaat voor het niet-dagelijks aanbod naar de hoofdwinkelgebieden (zoals de binnenstad van Utrecht).

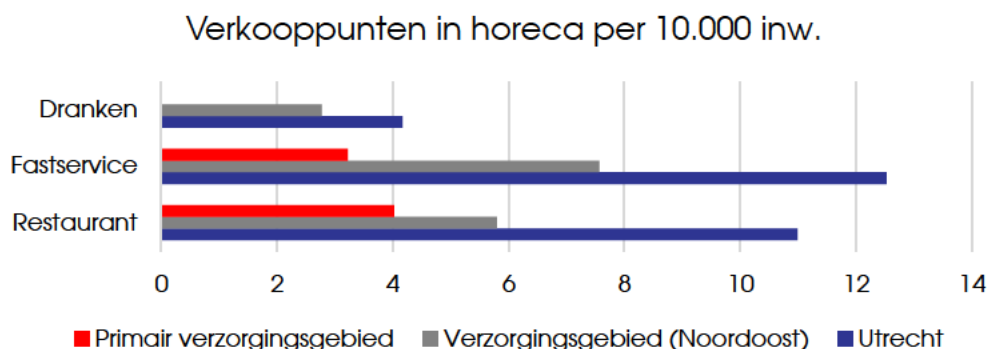
Doordat de vraag naar niet-dagelijkse winkels in ondersteunende clusters afneemt, is er slechts een beperkt aantal en type van de niet-dagelijkse winkels binnen een buurtcluster en daarmee ook hier mogelijk zijn. Dit zijn met name de niet-

dagelijkse winkels die frequent bezocht worden¹³. Deze winkels zijn met name afhankelijk van het dagelijks aanbod, waardoor wij uitgaan van 10% van de behoefte aan dagelijkse detailhandel in het primair verzorgingsgebied. Dit resulteert in ruimte voor frequent niet-dagelijkse voorzieningen van circa 40 m² tot 100 m² wvo in 2030.

De niet-dagelijkse winkels die nu in de winkelstrip zijn gevestigd, Van Meerten Tweewielers en de Unipart Witgoedzaak, zijn winkels die doelgericht bezocht worden. Deze winkels hebben een terugkeergarantie in het nieuwe project. Echter moet rekening worden gehouden met afnemende bestedingen in het niet-dagelijks segment door toename van internetbestedingen. Hierdoor bestaat het risico dat de witgoedzaak op den duur vertrekt. Flexibiliteit om hierop in te kunnen spelen in het project is hierom van groot belang.

HORECA >>

Voor horeca is een dichthedenanalyse uitgevoerd waar de dichtheden zijn gepresenteerd van de gemeente Utrecht, het totale verzorgingsgebied en het primair verzorgingsgebied. Hierin is een onderscheid gemaakt tussen de drie horecasectoren: restaurantsector, fastservicesector en de drankensector. De uitkomsten zijn als volgt:



FIGUUR 13 DICHTHEDEN HORECA

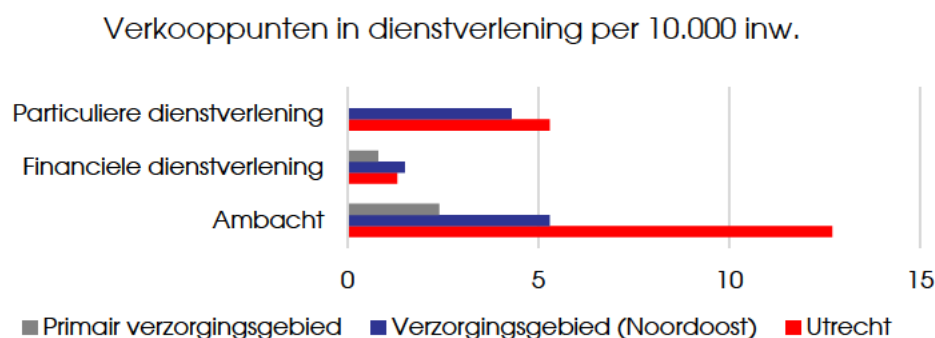
Bron: Bureau Stedelijke Planning o.b.v. Locatus augustus 2020

Uit de dichthedenanalyse blijkt dat de horecadichtheid in het verzorgingsgebied, en met name het primair verzorgingsgebied, lager ligt dan gemiddeld in Utrecht. In de drankensector is er zelfs geen enkel aanbod in het primair verzorgingsgebied.

¹³ Als frequent bezochte niet-dagelijkse winkels wordt verstaan: opticien, huishoudelijke & luxe artikelen (hoofdbranche Locatus), boekhandel, boek/kantoor, bloem/plant, Dibevo en telecom

DIENSTVERLENING >>

Voor dienstverlening is een dichthedenanalyse uitgevoerd waar de dichtheden zijn gepresenteerd van Nederland, de gemeente Utrecht, het totale verzorgingsgebied en het primair verzorgingsgebied. De uitkomsten zijn als volgt:



FIGUUR 14 DICHTHEDEN DIENSTVERLENING

Bron: Bureau Stedelijke Planning o.b.v. Locatus augustus 2020

In het totale verzorgingsgebied, alsmede het primair verzorgingsgebied, is er sprake van onderverzorging op het gebied van dienstverlening. In het primair verzorgingsgebied zijn 2 kappers en een schoenmaker gevestigd (ambacht) en 1 verzekeringswinkel (financiële dienstverlening).

CONCLUSIE KWANTITATIEVE BEHOEFTE >>

- In scenario 1, waar een discountsupermarkt wordt gerealiseerd, is er ruimte in het verzorgingsgebied voor circa 530 tot 2.350 m² wvo supermarkten in 2030. Dit betreft circa 660 tot 2.940 m² bvo.¹⁴ Een discountsupermarkt zorgt voor een hogere koopkrachtbinding en -toevloeiing waardoor de distributieve ruimte toeneemt.
- In scenario 2 nemen de koopkrachtbinding en -toevloeiing minder hard toe, omdat het een kleinere supermarkt betreft. De distributieve ruimte betreft dan 420 tot 870 m² wvo supermarktmeters in 2030. Dit betreft 530 tot 1.090 m² bvo.
- Er is minimale ruimte voor winkels in het niet-dagelijks segment (o.a. vanwege toenemende online bestedingen in dit segment). Er is enkel ruimte voor frequent benodigde niet-dagelijkse detailhandel (ca. 40 tot 100 m², dit betreft ca. 50 tot 125 m² bvo).
- Het niet-dagelijks aanbod wat momenteel in de winkelstrip gevestigd zit, zijn doelgerichte winkels. Deze winkels hebben een terugkeergarantie in het nieuwe project, met enig risico dat deze op den duur verdwijnen door o.a. toenemende internetbestedingen.

¹⁴ Op basis van omrekenfactor 0,8 bvo/wvo

- Het (primair) verzorgingsgebied heeft een lage horecadichtheid. Met name in de drankensector (bijv. een koffiebar) en in fastservice (lunchroom) is ruimte voor uitbreiding.
- Het (primair) verzorgingsgebied heeft tevens een lage dichtheid voor dienstverlening. Ook hier is uitbreiding mogelijk.
- De behoefte aan andere functies zoals werklocaties en maatschappelijke functies hebben we niet nader kwantitatief onderzocht.

3.2 RUIMTELIJK KWALITATIEVE TOETS

Naast kwantitatieve argumenten zijn er ook kwalitatieve argumenten die de ontwikkeling in Noordoost Utrecht beargumenteren.

- **Terugdringen leegstand.** De huidige winkelstrip kampt met leegstand. Van de acht winkels staan twee units leeg (o.b.v. Locatus augustus 2020). Een van de units heeft in de etalage een aantal artikelen staan om de leegstand te verbloemen maar alsnog heeft leegstand een negatieve invloed op de uitstraling van de winkelstrip. De beoogde ontwikkeling kan het winkelgebied weer nieuw leven inblazen en de uitstraling verbeteren. De eventuele komst van een (succesvolle) supermarkt kan aanjager zijn voor andere winkels om zich ook binnen de winkelstrip te vestigen. Zo heeft de supermarkt een dubbel positief effect op het terugdringen van de leegstand.
- **De toevoeging van woningen** boven commerciële voorzieningen draagt enerzijds bij aan de opgave om woningbehoefte zoveel mogelijk in bestaand stedelijk gebied te realiseren en anderzijds vergroot dit het draagvlak en dus ook het bestedingspotentieel waardoor leegstand wordt gereduceerd. Dit draagt bij aan het toekomstperspectief van het winkelgebied. Het beoogde plan zorgt daarnaast voor een toename in het aantal woningen in het gebied. Utrecht staat voor een grote woningopgave de komende jaren en de gemeente wil de bouwproductie verhogen en versnellen.
- **Uitstraling pand.** De ontwikkeling is gelegen aan de drukke doorgaande Kardinaal de Jongweg. De beoogde sloop- en nieuwbouw betekent dat het gebied een vernieuwde, frisse en eigentijdse uitstraling krijgt. Dit is van belang voor de aantrekkelijkheid van dit deel van Utrecht Noordoost.
- **Keuze in supermarktaanbod.** Indien er een supermarkt vestigt in de winkelstrip, hebben de bewoners binnen het primaire verzorgingsgebied meer keuze. Momenteel is er slechts één supermarkt in hun woonomgeving.
- **Bevordering leefbaarheid.** Het toevoegen van commerciële voorzieningen draagt bij aan de levendigheid van het gebied. De combinatie van verschillende voorzieningen (horeca, dienstverlening en detailhandel) maakt het gebied aantrekkelijk. Daarnaast wordt de reisafstand naar de dagelijkse voorzieningen verkleint voor bewoners uit de directe omgeving.

CONCLUSIE KWALITIEVE BEHOEFTE >>

Ook in kwalitatieve zin is er behoefte aan de nieuwe ontwikkeling aan de Jan van Galenstraat / Huizingalaan. Het toevoegen van woningen zorgt voor meer vraag naar voorzieningen, het geeft het gebied een betere uitstraling en bevordert de leefbaarheid. Toevoeging van dagelijks aanbod in de vorm van een supermarkt en of dagwinkels vergroot de keuzemogelijkheden voor de inwoners van het verzorgingsgebied en verkleint de reisafstand naar dagelijkse voorzieningen voor de bewoners uit de directe omgeving.

4 RUIMTELIJKE-ECONOMISCHE EFFECTEN

In dit hoofdstuk worden de ruimtelijk-economische effecten van de beoogde ontwikkeling beschreven. De ontwikkeling van een mogelijke supermarkt heeft de meeste ruimtelijke economische effecten: supermarkten hebben een relatief groot ruimtebeslag, een grote verkeersaantrekkende werking en vormen de ankers van een winkelgebied. De nadruk ligt daarom in dit hoofdstuk op de supermarkt.

4.1 ECONOMISCHE RUIMTELIJKE IMPULS

ECONOMISCHE IMPULS >>

De ontwikkeling aan de Jan van Galenstraat en Huizingalaan zal vooral een economische impuls geven in de vorm van:

- *Tijdelijke effecten:* gedurende de realisering van het project ontstaat tijdelijke werkgelegenheid, vooral in de bouwnijverheid. Maatgevend voor het bepalen van deze tijdelijke (project)effecten zijn de stichtings- en overige (inrichtings)kosten, inclusief eventuele aanpassingen aan de omliggende infrastructuur.
- *Structurele effecten:* bij eventuele uitbreiding van het aantal detailhandelsmeters ten opzichte van de huidige situatie zal er niet alleen een tijdelijk effect gedurende de realisatiefase optreden, maar ook een structureel werkgelegenheidseffect. De werkgelegenheidsvraag betreft hoofdzakelijk lager en middelbaar geschoold personeel. Bekend is dat lager opgeleiden veelal dicht bij hun woning werk vinden/hebben. Het gros van het werkgelegenheidseffect zal dus toe te schrijven zijn aan de gemeente Utrecht.

UITSTRALINGSEFFECTEN >>

Naast de eerdergenoemde (kwantitatieve) economische effecten, heeft het project ook andere effecten die lastig te kwantificeren en moeilijk onder een noemer te vatten zijn. Dit zijn de zogenaamde uitstralingseffecten. Relevant zijn onder meer:

- **Katalysator nieuwe investeringen.** Een dergelijke ontwikkeling van transformatie fungeert vaak als katalysator voor nieuwe investeringen in de omgeving. Door de ontwikkeling wordt het gebied aantrekkelijker en zal het eerder nieuwe investeerders aantrekken. Dit geldt met name voor de directe omgeving.

- **Versterking vestigingsklimaat.** Indien er aantrekkelijke voorzieningen worden gefaciliteerd in het gebied, draagt dit bij aan de versterking van het vestigingsklimaat voor bewoners en bedrijven, en daarmee aan het concurrentieprofiel van het verzorgingsgebied. Een aantrekkelijke supermarkt (zowel fysiek als functioneel) die aan de moderne maatstaven voldoet, heeft hier een positief effect op.
- **Sociale functie voor de buurt en de wijk.** (Dagelijkse) winkelvoorzieningen en met name een supermarkt zijn bij uitstek plaatsen waar buurtbewoners elkaar spontaan ontmoeten. De mogelijke uitbreiding van het aantal detailhandelsmeters en de komst van een supermarkt kan deze functie versterken voor de inwoners van het verzorgingsgebied.
- **Structuurversterking.** Door de mogelijke opwaardering van het kleine winkelgebied, is er sprake van structuurversterking. Het huidige aanbod detailhandel is verouderd en minimaal. Dit zorgt ervoor dat inwoners van de omliggende buurten hun boodschappen gaan doen in de omliggende winkelcentra waaronder de Gaard maar ook in de binnenstad en online.

De invloed van de genoemde uitstralingseffecten zijn het grootst in de directe projectomgeving, maar stralen daarnaast ook uit naar het gebied daarbuiten.

4.2 EFFECTEN OP DE BESTAANDE STRUCTUUR

VERDRINGINGSEFFECTEN >>

Een nieuwbouwontwikkeling en mogelijke uitbreiding van een winkelgebied heeft naast positieve economische en uitstralingseffecten ook vaak enige verdringingseffecten. De ontwikkeling kan mogelijk gepaard gaan met enig omzetverlies van andere reeds gevestigde supermarkten. Hoe groter de omzetclaim en hoe meer overlap met het gevestigde aanbod, des te groter het verdringingseffect in de praktijk zal zijn. Een supermarkt is met name gericht op dagelijkse bestedingen, waardoor dit vooral het binnen bestaande supermarktaanbod merkbaar zal zijn.

De mate van verdringen voor supermarkten in de omgeving hangt vooral af van:

- **Overlap in formule en functie:** Hoe meer gelijkenis met het format en overlap in functie (metrage, verzorgingsbereik, formule, prijsstelling, doelgroep), hoe groter het effect.
- **Uitbreiding dan wel een nieuwe vestiging:** In aansluiting hierop speelt mee of het een uitbreiding of een nieuwe vestiging betreft. Bij een uitbreiding is de additionele omzetclaim beperkter dan die van een nieuwe winkel. Immers, een belangrijk deel van de omzet van een uit te breiden winkel is reeds aanwezig. In dit geval gaat het om een mogelijke nieuwe vestiging waardoor de effecten groter zullen zijn.
- **Overlap in verzorgingsgebied en afstand tot de supermarkt:** hoe groter de overlap, des te groter het effect. De afstand (in reistijd) tussen het project

en de betreffende supermarkt is vaak maatgevend. Buiten de 10 minuten reisafstand is het effect vaak verwaarloosbaar. In dit geval zullen de effecten het meest voelbaar kunnen zijn bij de supermarkten in het verzorgingsgebied.

- **Het functioneren van de betreffende supermarkt:** naarmate een supermarkt beter functioneert, zal de relatieve verdringing groter zijn. De relatieve verdringing zal worden gevoeld in termen van winstgevendheid, maar heeft, door het goed functioneren van de winkel, ook minder effect op het toekomstperspectief van de supermarkt. Supermarkten die al matig of slecht functioneren, lopen echter een groter gevaar onvoldoende perspectief te hebben als gevolg van de nieuwvestiging, gesteld dat er sprake is van overlap in functie, verzorgingsgebied en formule.

OMZETCLAIM MOGELIJK NIEUWE SUPERMARKT >>

De komst van een nieuwe supermarkt staat nog niet vast. De metrage van de mogelijk supermarkten ook niet. We hanteren in deze studie drie scenario's. In het eerste scenario gaan we uit van een discountsupermarkt. Aannemelijk is dat de komst van een discountsupermarkt een toevoeging van circa 1.200 tot 1.400 m² wvo betreft. Op basis van de gemiddelde vloerproductiviteit van € 8.037 per m² wvo betekent dat rekenkundig een extra omzetclaim van circa € 9,6 miljoen tot € 11,3 miljoen op jaarbasis (excl. BTW). Dit komt neer op een additionele omzet van circa € 185.500 tot € 216.000 per week (excl. BTW). Gerelateerd aan de omzetclaim van de huidige supermarkten in het verzorgingsgebied gaat het om een additionele claim van 18% tot 21%. Wij gaan ervan uit dat de omzetclaim zich verspreidt over zowel de reeds gevestigde full-service supermarkten binnen het verzorgingsgebied en discount supermarkten buiten het verzorgingsgebied

In scenario 2 wordt een kleine buurtsuper gerealiseerd. We gaan in dit scenario uit van een supermarkt met een oppervlakte tussen 600 en 900 m² wvo. Op basis van de gemiddelde vloerproductiviteit van € 8.037 per m² wvo betekent dat rekenkundig een extra omzetclaim van circa € 4,8 miljoen tot € 7,2 miljoen op jaarbasis (excl. BTW). Dit komt neer op een additionele omzet van circa € 92.700 tot € 139.000 per week (excl. BTW). Gerelateerd aan de omzetclaim van de huidige supermarkten in het verzorgingsgebied gaat het om een additionele claim van 9 tot 14%. Het is afhankelijk van de formule/exploitant en de overlap van deze formule met bestaand aanbod waar de omzetclaim terecht zal komen.

In scenario 3 is er geen sprake van de realisatie van een supermarkt, waardoor er geen omzetclaim ontstaat maar de bestaande winkels wel profiteren van extra bestedingen van de toekomstige inwoners aan de Jan van Galenstraat.

EFFECTEN OP BESTAANDE SUPERMARKTSTRUCTUUR >>

- De omzeteffecten zijn logischerwijs nihil bij ontwikkeling van het scenario zonder supermarkt. Dit zorgt ervoor dat het bestaande aanbod een extra impuls krijgt. Er zijn dan namelijk meer inwoners die van hetzelfde aanbod gebruik maken.
- Door de opwaardering van het kleine winkelgebied, is er in scenario 1 en 2 sprake van structuurversterking. Het huidige aanbod detailhandel is verouderd en minimaal.
- De full-service supermarkten binnen het verzorgingsgebied zullen alle door de komst van een discountersupermarkt enig omzetverlies opmerken. Doordat dit zich zal verdelen over de verschillende supermarkten, en deze supermarkten momenteel gemiddeld (zeer) goed functioneren, zal er van verlies van toekomstperspectief als gevolg van de voorgenomen ontwikkeling geen sprake zijn.
- Discountersupermarkten zijn schaars binnen de stad Utrecht waardoor wordt verondersteld dat potentiële klanten bereid zijn een grotere afstand af te leggen. Op basis van de te verwachte herkomst van de omzet schatten wij in dat in de praktijk ook bijvoorbeeld de Lidl-vestiging in winkelcentrum Overvecht (buiten het verzorgingsgebied) omzetverlies zal lijden. Dit vooral gelet op de formule-overlap en het ontbreken van discounters binnen het verzorgingsgebied in de huidige situatie.
- Bij vestiging van een kleinere buurtsuper zal het omzeteffect afhankelijk van de overlap in formule van de exploitant meer geconcentreerd (bij Albert Heijn) in winkelcentrum De Gaard terecht komen. Het omzeteffect op de bestaande structuur is hierdoor groter. Van verlies van toekomstperspectief als gevolg van de voorgenomen ontwikkeling zal in beide scenario's geen sprake zijn, aangezien de supermarkten momenteel gemiddeld (zeer) goed functioneren.

4.3 EFFECTEN OP LEEGSTAND EN WOON-, LEEF-, EN ONDERNEMERSKLIMAAT

LEEGSTAND EN WOON-, LEEF- EN ONDERNEMERSKLIMAAT >>

In de wijk Noordoost betreft de leegstand in augustus 2020 1.210 m² wvo verdeeld over 14 verkooppunten. Dit betekent dat 5% van het aantal meters in de wijk leeg staat.¹⁵ In de gehele gemeente Utrecht ligt dit percentage op 6,8%.

Voor de toename van leegstand gaan we er op basis van ervaringscijfers van uit dat elke 1% omzeterderving leidt tot een leegstandtoename van 0,5% van het huidige gevestigde aanbod. Immers, omzeterderving gaat niet 1-op-1 gepaard met een stijging van leegstand. Dit komt doordat een (kleine) omzeterdaling ondernemers

¹⁵ Leegstandspercentage op basis van alle verkooppunten: detailhandel, dienstverlening en leisure.

niet direct in de gevarenzone brengt. Daar waar dit mogelijk wel dreigt zullen ondernemers er alles aan doen de exploitatie te verbeteren door kostenreductie (bijvoorbeeld door verlaging van huisvestings- of personeelslasten of ondernemersfee) en/of verhoging van de omzet. Mocht het aanbod (Q) toenemen, dan daalt de prijs (P) van vastgoed vermoedelijk, wat weer (meer) vraag oproept. Dit staat bekend als de prijselasticiteit van de vraag.

Een indicatieve omzetverdringing van 9% tot 21%¹⁶ kan theoretisch gezien leiden tot een leegstandtoename van maximaal circa 300 tot 700 m² wvo in het totale verzorgingsgebied.¹⁷ Door het huidige goede functioneren van het bestaand aanbod achten we de kans op uitval elders gering, laat staan dat de ontwikkeling leidt tot een dusdanig grote uitval of sterk oplopende leegstand dat daarmee sprake is van een onaanvaardbare aantasting van het woon- en leefklimaat en het ondernemersklimaat. De huidige leegstand in de winkelstrip aan de Jan van Galenstraat zal juist verdwijnen waardoor we een positief effect verwachten op de leegstand binnen het verzorgingsgebied.

WOON-, LEEF- EN ONDERNEMERSKLIMAAT >>

- Bij een zorgvuldige ruimtelijke ordening hoort ook een plan dat niet leidt tot een zodanige overcapaciteit dat er via de weg van leegstand sprake is van een onaanvaardbare aantasting van het woon-, leef- en ondernemersklimaat. In de jurisprudentie geldt als doorslaggevend criterium voor duurzame ontwrichting de vraag of voor de inwoners van een bepaald gebied een voldoende voorzieningenniveau behouden blijft in de zin dat zij op een aanvaardbare afstand van hun woonplaats hun geregelde inkopen kunnen doen.
- Uitgaande van scenario 1, waarin het grootste metrage supermarktmeters in de buurt zal worden gerealiseerd, zal van een structuurverstorende werking of 'duurzame ontwrichting' geen sprake zijn. Inwoners uit Utrecht (en het verzorgingsgebied) behouden een voldoende voorzieningenniveau op aanvaardbare afstand. Het dagelijkse voorzieningenniveau wordt zelfs uitgebreid.
- Omdat er in scenario 2 en 3 minder tot zelfs geen supermarktmeters bijkomen, is er ook in deze scenario's geen sprake van structuurverstorende werking of 'duurzame ontwrichting' omdat er geen sprake is van uitval van voorzieningen waardoor het voorzieningenniveau niet op peil blijft. Er zal sprake zijn van negatieve omzetteffecten voor het supermarktaanbod in de directe omgeving maar omdat het oppervlak van een kleine buurtsuper kleiner is dan bij een grote discounter, zal ook hier geen sprake zijn van uitval van voorzieningen in de omgeving.
- Het huidige aanbod in de winkelstrip kan terugkeren in ieder scenario, het zijn winkels die doelgericht bezocht worden. In scenario 1 en 2 zullen ze

¹⁶ Betreft de laagste omzetverdringing uit scenario 2 en de hoogste omzetverdringing van scenario 1.

¹⁷ Berekening: $0,5 \cdot 9\% \cdot 6659 = 300$ en $0,5 \cdot 18\% \cdot 6659 = 600$

mogelijk wel meer toekomst hebben, omdat er meer klanten naar het gebied komen en ze kunnen profiteren van combinatiebezoek.

5 AFWEGING EN CONCLUSIE

5.1 AFWEGING SCENARIO'S

In dit hoofdstuk wordt een afweging gemaakt van de economische haalbaarheid en wenselijkheid van de drie scenario's:

1. **Realisatie van een grote discounter.** Dit houdt in dat er een discount supermarkt wordt gerealiseerd van circa 1.200 tot 1.400 m² wvo. Daarnaast worden er een aantal dagwinkels gerealiseerd.
2. **Realisatie van een buurtsupermarkt (regulier of speciaal segment).** In dit geval is uitgegaan van een supermarkt met een oppervlakte van circa 600 tot 900 m² wvo. Daarnaast worden er een aantal dagwinkels gerealiseerd.
3. **Geen supermarkt.** In dit geval krijgt de winkelstrip een upgrade. Er blijven commerciële functies mogelijk, maar er wordt geen supermarkt gerealiseerd.

De beoordelingsindicatoren worden toegelicht na de tabel.

De beoordelingscriteria worden toegelicht in de tabel					
		1: GROTE DISCOUNTER	2: BUURT-SUPER	3: ALTERNATIEF AANBOD	
ECONOMISCHE HAALBAARHEID	Behoefte aan detailhandel	++	+	n.t.b.	
	Passend bij het verzorgingsgebied	+	+	n.t.b.	
	Toekomstbestendig	+/+	-	n.t.b.	
	Flexibiliteit	-	+	n.t.b.	
EINDOORDEEL ECONOMISCHE HAALBAARHEID		++	+	n.t.b.	
WENSELIJKHEID	Effect op leefbaarheid	+	+	n.t.b.	
	Wenselijk voor omwonenden in de buurt	-	+	n.t.b.	
	Effect op verzorgings-structuur	+	+	n.t.b.	
	Effect op bestaand aanbod	-	-	n.t.b.	
	Ruimtelijke verschijningsvorm	-	+	n.t.b.	
EINDOORDEEL WENSELIJKHEID		-	+	n.t.b.	
LEGENDA					
	Ze er negatief	Negatief	Neutraal	Positief	Ze er Positief

TABEL 2 HAALBAARHEID EN WENSELIJKHEID VERSCHILLENDE SCENARIO'S (SCENARIO 3 KENT BEOORDELING N.T.B.= NADER TE BEPALEN, OMDAT BEOORDELING STERK AFHANKELIJK IS VAN DE DAADWERKELIJKE INVULLING)

Bron: Bureau Stedelijke Planning

ECONOMISCHE HAALBAARHEID >>

- **Behoeft:** De behoefte aan detailhandel is geanalyseerd. Uit de distributieve berekening blijkt dat er behoefte is aan dagelijkse detailhandel en daarnaast is er kwalitatief ook behoefte aan dagelijkse detailhandel. Omdat er behoefte is aan dagelijkse detailhandel, scoort scenario 3 wat minder hoog, hier wordt namelijk geen supermarkt voorzien terwijl de behoefte er wel is.
- **Passend bij verzorgingsgebied:** Er is momenteel sprake van een lager dan gemiddeld aanbod zoals blijkt uit de analyses, uitbreiding van het supermarktaanbod zorgt voor een completer aanbod. Dit geldt ook voor overige functies als horeca en dienstverlening.
- **Toekomstbestendig.** De toekomstbestendigheid wordt beoordeeld op basis van het toekomstperspectief van de (winkel)strip. Voor een grote discounter (scenario 1) geldt dat het toekomstperspectief goed is. Een supermarkt trekt meer bezoekers dan enig andere voorziening wat gunstig is voor de overige voorzieningen en daarnaast blijft het belang van supermarkten in de toekomst naar verwachting groot. Het perspectief voor kleine buurtsupers is echter wat minder groot, ze bieden net te weinig om te kunnen concurreren met het bestaand aanbod en zijn over het algemeen kwetsbaar. In scenario 3 is er geen sprake van een supermarkt, wat zorgt voor een kleinere bezoekersstroom. Het risico op leegstand is hierdoor aanwezig. Echter wanneer er wordt gekozen voor alternatieve functies (zoals maatschappelijk of werkfuncties), wanneer hier behoefte aan is, is de toekomstbestendigheid groter.
- **Flexibiliteit.** Retail is dynamisch, competitief en sterk onderhevig aan trends. Fysieke mogelijkheden voor modernisering en/of optimalisatie dienen aanwezig te zijn om flexibel te blijven in de toekomst. Bij het realiseren van een grote discounter, zijn er minder mogelijkheden om flexibiliteit te garanderen. Het betreft een groot oppervlak, wat niet zomaar wordt ingevuld door andere functies. Bij de realisatie van scenario 2 is de flexibiliteit groter, een kleiner oppervlak kan sneller hergebruikt worden door andere functies. Bij scenario 3 is het afhankelijk van de invulling met werklocaties en/of maatschappelijk aanbod hoeveel flexibiliteit er is.

WENSELIJKHEID >>

- **Effect op leefbaarheid.** De leefbaarheid wordt bevorderd wanneer de mogelijkheid bestaat om op korte afstand van de woning de dagelijkse boodschappen te doen. Een aantrekkelijk voorzieningencluster bevordert daarnaast de ontmoetingsfunctie, wat tevens leidt tot vergroting van de leefbaarheid. Omdat er in scenario 1 en 2 dagelijks aanbod wordt toegevoegd, scoren deze scenario's hoger op het gebied van leefbaarheid. Wanneer er in scenario 3 alternatieve invullingen komen als maatschappelijke of werkvoorzieningen, is dit tevens goed voor de leefbaarheid (met name de maatschappelijke voorzieningen). Het heeft

echter een minder groot effect dan de commerciële voorzieningen, die meer bezoekers hebben waardoor de ontmoetingsfunctie groter is.

- **Wenselijkheid voor omwonenden in de buurt.** De directe omwonenden kunnen, met name in het eerste scenario, (verkeers)hinder ondervinden van een nieuwe supermarkt. Echter is dagelijks aanbod op korte afstand van de woning wel gewenst. Andere functies kunnen ook wenselijk zijn voor omwonenden. Dit geldt met name voor maatschappelijke voorzieningen, waarbij het wel afhankelijk is van de invulling daarvan of deze wenselijk zijn dan wel overlast veroorzaken.
- **Effect op verzorgingsstructuur.** Bij het effect op de verzorgingsstructuur wordt gekeken naar de mogelijkheden van de consument. In scenario 1 neemt de keuze voor de consument toe, een discounter is niet in de nabije omgeving gevestigd. Ook in scenario 2 neemt de keuzemogelijkheid wat toe, omdat er een supermarkt bij komt in het verzorgingsgebied. In scenario 3 blijft de situatie hetzelfde als deze momenteel is.
- **Effect op bestaand aanbod:** De ontwikkeling van nieuw aanbod heeft effect op het reeds bestaande aanbod in de omgeving. De omzetteffekten voor het bestaande aanbod zullen in scenario 1 het hoogst zijn in absolute zin, maar wel worden verspreid over meerdere supermarkten binnen een groter gebied. Bij scenario 2 is het omzetteffect door het kleinere metrage beperkter maar zal wel voornamelijk terechtkomen bij Albert Heijn in winkelcentrum De Gaard. De omzetteffekten in scenario 3 zijn nihil, omdat er hier geen extra meters supermarkt worden gerealiseerd.
- **Ruimtelijke verschijningsvorm.** De ruimtelijke verschijningsvorm gaat om de aantrekkelijkheid van de (winkel)strip. Een divers aanbod verbetert de uitstraling. Bij dominantie van de supermarkt (scenario 1), is de kans op blinde wanden groter. In scenario 3 is het afhankelijk van het type functies. Bij maatschappelijke functies is de kans op blinde wanden ook aanwezig en ook de functie als werklocatie bevordert de aantrekkelijkheid van de strip niet.

5.2 CONCLUSIES SCENARIO'S

Scenario 1 is het scenario dat het hoogst scoort op economische haalbaarheid. Er is zowel in kwantitatieve- als kwalitatieve zin behoefte aan een (discount) supermarkt binnen het verzorgingsgebied. De toevoeging van een supermarkt vanuit een ander segment maakt het aanbod binnen een verzorgingsgebied aantrekkelijk. Ook het omliggend aanbod zal profiteren van de bezoekersstroom waardoor een gezonde exploitatie mogelijk is en er sprake is van een toekomstbestendige ontwikkeling. Door het relatief grote metrage van de supermarkt is er minder (fysieke) ruimte en flexibiliteit binnen de plint. Vanuit omwonenden gezien is scenario 1 minder gewenst. De discounter zal een verkeersaantrekkende werking hebben op met name autoverkeer.

Scenario 2 is het scenario dat het hoogst scoort op wenselijkheid. Een buurtsupermarkt omringd door aantrekkelijk uitziende en kwalitatief hoogwaardige dagwinkels is vanuit bewoners gezien het gewenste scenario. Echter is de haalbaarheid van dit scenario minder gemakkelijk, vanwege het beperkte onderscheidende vermogen ten opzichte van het aanbod in winkelcentrum De Gaard. Wat betreft de supermarkt is het daarom een randvoorwaarde binnen dit scenario dat deze wordt ingevuld door een nieuwe toetreder binnen Noord Oost Utrecht. De buurtsupers met een klein oppervlak staan daarnaast onder druk. Het risico dat de supermarkt net te weinig aanbod heeft om te concurreren met andere supermarkten dreigt. Wanneer er wordt gekozen voor dit scenario moet de maatvoering van de supermarkt aan de bovengrens zitten, wellicht met een opmaat naar 1.000 m² wvo. Ook voor de dagwinkels geldt dat ze onderscheidend moeten zijn ten opzichte van het aanbod in De Gaard, bij voorkeur gericht op biologisch dan wel het luxe segment. De locatie op de hoek van de Jan van Galenstraat en Huizingalaan, is geen high traffic locatie. Biologische winkels in het luxe segment zullen daarom minder snel toetreden op deze locatie. Concurrerende huurprijzen, een lagere huurprijs dan in De Gaard, kunnen dit stimuleren.

Voor de haalbaarheid en wenselijkheid van **Scenario 3** is nader onderzoek gewenst om meer richting te kunnen geven aan welke functies behoefte is en hoe deze afstralen op de buurt. Het is onvoldoende om de plint enkel cosmetisch een upgrade te geven om een aanbod van aantrekkelijke commerciële danwel maatschappelijke voorzieningen te creëren. Zonder supermarkt ontbreekt een trekker en daarmee een bezoekersstroom.

ADVIES >>

Een vergelijking van de scenario's op economische haalbaarheid en wenselijkheid (voor omwonenden) wijst uit dat het realiseren van een grote discountsupermarkt op de projectlocatie het meest haalbaar is. De realisatie van een buurtsupermarkt is echter het meest wenselijk (voor omwonenden). Om de haalbaarheid van dit wenselijke scenario te verbeteren, zijn de juiste randvoorwaarden van belang:

- Buurtsupermarkt met een ruime oppervlakte (minimaal 800 m² wvo met een opmaat tot 1.000 m² wvo).
- De supermarkt moet tevens een nieuwe toetreder zijn binnen het verzorgingsgebied. Hiermee heeft de supermarkt meer onderscheidend vermogen en trekkracht.
- Het overig aanbod moet zo veel mogelijk aansluiten op de doelgroep in het verzorgingsgebied (inwoners met relatief veel bestedingskracht). Dit zijn bijvoorbeeld winkels met biologische producten of streekproducten in het luxe segment (zoals Le Fournil de Sébastien of Peek en Beurden Delicatessen in Figuur 15). Unieke concepten onderscheiden de winkelstrip ten opzichte van De Gaard. Concurrerende huurprijzen zijn van belang om deze huurders aan te trekken.¹⁸

¹⁸ De leegstaande unit Troosterhof 14 in winkelcentrum de Gaard is momenteel te huur voor €275/m²/jaar

- De huidige niet-dagelijkse winkels kunnen terugkeren in het nieuwe plan, vanwege de terugkeergarantie. Het risico op vertrek van de winkels, met name de witgoedzaak, is aanwezig. Flexibiliteit is daarom gewenst, daarbij kan gekeken worden naar de locatie van huurders ten opzichte van elkaar en de mogelijkheid om units gemakkelijk te vergroten dan wel te verkleinen.



FIGUUR 15 JUMBO CITY, LE FOURNIL DE SÉBASTIAN EN PEEK & VAN BEURDEN DELICATESSEN

Bron: Links: : Jumbo city Markelerbergpad Amsterdam(nieuws.jumbo.com), Rechts: zuldas magazine, ontdek-utrecht.nl

BIJLAGE 1 BEGRIPPENLIJST

Bruto verkoopvloeroppervlak (bvo)

Zowel de voor het publiek toegankelijke ruimten als de ruimten die alleen voor het personeel toegankelijk zijn. De verhouding tussen wvo en bvo is circa 0,8 m² wvo betreft 1 m² bvo.

Commerciële dienstverlening (locatus – diensten)

Tot de commerciële dienstverlening (ook wel Diensten) behoren de hoofdbranches Verhuur, Ambacht, Financiële instelling en Particuliere dienstverlening. Hiertoe vallen de volgende verkooppunten: Videotheek, Autoverhuur, Rijwielverhuur, Gereedschap verhuur, Verhuur Overig, Edelsmid, Schoenreparatie/Sleutels, Kapper, Tattoo/Piercing, Schoonheidsspecialist, Kledingreparatie, Stoffeerderij, Kleermaker, Pottenbakker, Electro reparatie, Drukwerk, Foto-ontwikkelen, Dierentrimsalon, Lijstenmaker, Ambacht overig, Financiële intermediair, Verzekeringswerk, Bank, Postkantoor, Bellen/Internet, Fotostudio, Makelaardij, Autowasserij, Autopoetsbedrijf, Fietsenstalling, Stomerij/Wassalon, Reisbureau, Uitzendbureau, Uitvaart, Diensten overig.

Dagelijkse sector

Winkels in Levensmiddelen en Persoonlijke Verzorging. Dit betreffen onder meer supermarkten, versspeciaalzaken, drogisterijen, parfumeries en apotheken.

Distributieplanologisch onderzoek (DPO)

Manier om de (extra) vraag naar detailhandel of winkelgebieden te becijferen. In het DPO wordt een vergelijking van de (ontwikkeling van de) vraag (inwoners in het verzorgingsgebied) met het bestaand aanbod gemaakt.

Horeca (locatus – horeca)

Onder de hoofdbranche horeca vallen de volgende verkooppunten: Café, Koffiehuis, Discotheek, Seks/Nachtclubs, Fastfood, Bezorgen/Halen, Grillroom/Shoarma, Hotel, Hotel-Restaurant, IJssalon, Lunchroom, Pannenkoeken, Café-Restaurant, Restaurant, Partycentrum en Horeca Overig.

Koopkrachtafvoer

Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun detailhandelsbestedingen plaatsen bij gevestigde winkels buiten dat gebied.

Koopkrachtbinding

Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun bestedingen verrichten bij winkels die in dat gebied gevestigd zijn.

Koopkrachttoevoer

Mate waarin inwoners van buiten een bepaald gebied detailhandelsbestedingen plaatsen bij winkels die in dat gebied gevestigd zijn (aandeel omzet van buiten).

Locatus

Locatus is een onafhankelijke commerciële dienstverlener die informatie verzamelt over alle winkels en consumentgerichte dienstverlenende bedrijven. Veldwerkers bezoeken en onderzoeken jaarlijks alle winkelgebieden in de Benelux. De verzamelde gegevens, zoals (winkel)naam, winkelverkoopvloeroppervlak en branche worden

geregistreerd in de database. Er wordt daarnaast ook een indeling in winkelgebieden aan gekoppeld en winkelgebieden worden geclassificeerd.

Supermarkt (volgens Locatus)

Winkel met een minimaal 5 verschillende soorten dagelijkse artikelen, die elk minimaal 5% van de omzet generen. Dagelijkse artikelen vormen meer dan 50% van de omzet, maar geen van de groepen levert an sich meer dan 50% van de omzet. Oppervlakte van de winkel is minimaal 150 m².

Vloerproductiviteit

Gemiddelde omzet in gevestigde winkels per m² verkoopvloeroppervlak (wvo).

Winkel verkoopvloeroppervlak (wvo)

Winkelruimte die voor de consument toegankelijk is (dus exclusief magazijn, kantoor, etalage, etc.). De verhouding tussen wvo en bvo is circa 0,8 m² wvo betreft 1 m² bvo.

BIJLAGE 2 SUPERMARKTAANBOD OMGEVING

NR	FORMULE	ADRES	M ² WVO	(LOOP)AFSTAND	OPMERKING	TOTAAL M ² WVO
PRIMAIR VERZORGINGSGEBIED						2.522
1	Albert Heijn	Troosterhof 14	2.522	500 meter	Onlangs verhuisd en uitgebreid	
SECUNDAIR VERZORGINGSGEBIED						4.137
2	Albert Heijn	Biltstraat 90 – 96	430	950 meter	Aanvraag voor uitbreiding	
3	Jumbo	Biltstraat 74	1.200	1.000 meter		
4	Odin	Biltstraat 62-64	123	1.000 meter		
5	Albert Heijn	Willem van Noortplein 6	858	1.000 meter		
6	Odin	Adelaarstraat 48	105	1.600 meter		
7	Jumbo	Merelstraat 46	1.326	1.600 meter		
8	Zelfstandig	Merelstraat 48	95	1.600 meter	Tülek Market	
GEHELE VERZORGINGSGEBIED						6.659

TABEL 3 SUPERMARKTAANBOD IN HET VERZORGINGSGEBIED

Bron: Locatus 2020 en Bagviewer; Bewerking: Bureau Stedelijke Planning

BIJLAGE 3 DISTRIBUTIEVE TOETSEN

Bij de distributieve berekening zijn de volgende (ken)getallen gehanteerd:

- Voor het draagvlak is uitgegaan van een inwoneraantal binnen het verzorgingsgebied van 39.680 in 2020 (CBS Statline 2020). Naar verwachting zal het inwoneraantal in 2030 zijn toegenomen tot circa 42.505.
 - Voor het primaire verzorgingsgebied is uitgegaan van 12.435 inwoners in 2020 en dezelfde groei (7%) van het aantal inwoners als het gehele verzorgingsgebied (13.305 inwoners in 2030).
- Jaarlijks geldt een bestedingscijfer van € 2.602 per persoon in de dagelijkse detailhandel en € 2.075 in fysieke supermarkten (exclusief BTW). Dit cijfer is gebaseerd op de meeste recente gegevens over bestedingen (Omzetkengetallen Inretail 2020). Het inkomen in het (primaire)verzorgingsgebied ligt hoger dan het landelijk gemiddelde, waardoor het feitelijke bestedingsbedrag hoger ligt. De bestedingen zijn hiervoor gecorrigeerd (met een prijselasticiteit van 0,4 voor de dagelijkse sector). De bestedingen worden constant verondersteld.
- Op het niveau van het verzorgingsgebied zijn geen koopstromen (KSO 2018) bekend. De binding binnen het verzorgingsgebied is, conform informatie van de gemeente Utrecht, 50%. Dit is lager dan het gemiddelde van Utrecht door het huidige beperkte aanbod van slechts één type full-service supermarkt (Albert Heijn). Echter bij een volwaardig aanbod, waarbij een discounter het aanbod versterkt, veronderstellen we dat de koopkrachtbinding in Noordoost Utrecht kan toenemen tot 55% (ambitieniveau). Dit betekent dat circa 55% van de bewoners in het verzorgingsgebied hun aankopen in supermarkten binnen de grenzen van dit verzorgingsgebied doen. In het primaire verzorgingsgebied zal de koopkrachtbinding momenteel iets hoger zijn doordat veel bewoners gebruik zullen maken van winkelcentrum De Gaard. We gaan uit van een koopkrachtbinding van 60%.
- Het verzorgingsgebied grenst aan het dorp Groenekan en tevens zijn belangrijke fietsroutes en autoroutes (zoals de Biltstraat en de Kardinaal de Jongweg) gelegen in het verzorgingsgebied. Hierdoor is een koopkrachttoevloeiing van 20% voor het verzorgingsgebied reëel. Dit wil zeggen dat van elke euro die in het verzorgingsgebied in supermarkten wordt uitgegeven, 20 cent afkomstig is van buiten het verzorgingsgebied. Door de komst van een extra supermarkt in het verzorgingsgebied wordt verwacht dat de koopkrachttoevloeiing kan toenemen tot 25% (ambitieniveau). Voor het primaire verzorgingsgebied geldt eenzelfde koopkrachttoevloeiing van 20%. Deze koopkrachttoevloeiing kan in de toekomst met een complementair aanbod van een full-service supermarkt

en discounter groeien naar 25% (ambitieniveau). Samenvattend zijn de koopstromen als volgt:

VERZORGINGSGEBIED	SCENARIO	KOOPKRACHTBINDING		KOOPKRACHTTOEVLOEIING	
		2020	2030	2020	2030
Noordoost (totaal vzg)	1	50%	55%	20%	25%
Primair vzg	2	60%	65%	20%	20%

TABEL 4 KOOPSTROMEN PER SCENARIO
Bron: Bureau Stedelijke Planning

- De gemiddelde vloerproductiviteit geeft aan wat een gemiddelde fysieke winkel per jaar en per m² wvo omzet. In Nederland is de gemiddelde vloerproductiviteit in de dagelijkse sector € 7.564 per m² per wvo per jaar en voor supermarkten € 8.037 per m² wvo per jaar (exclusief BTW).
- Het huidige aanbod dagelijkse detailhandel binnen het verzorgingsgebied is 9.064 m² wvo waarvan 6.564 m² ingevuld is door supermarkten
 - Het dagelijks aanbod in het primaire verzorgingsgebied betreft 3.545 m² wvo en het supermarktaanbod betreft 2.522 m² wvo.
 - Het aanbod houden we constant voor 2030 zodat de uitbreidingsruimte zichtbaar wordt.

PARAMETER	HUIDIGE SITUATIE		2030	
Scenario	1	2	1	2
Inwoners verzorgingsgebied	39.680	12.435	42.505	13.305
Bestedingen per hoofd in €	€ 2.602	€ 2.602	€ 2.602	€ 2.602
Bestedingspotentieel in € mln.	€ 103	€ 32	€ 111	€ 35
Bestedingspotentieel in € mln, incl. inkomenscorrectie	€ 114	€ 36	€ 123	€ 39
Koopkrachtbinding	50%	60%	55%	65%
Gebonden bestedingen in € mln.	€ 57	€ 22	€ 67	€ 25
Koopkrachttoevloeiing	20%	20%	25%	20%
Omzet door toevloeiing in € mln.	€ 14	€ 5	€ 22	€ 6
Totale bestedingen in € mln.	€ 71	€ 27	€ 90	€ 32
Gemiddelde vloerproductiviteit in € per m ² wvo	€ 7.564	€ 7.564	€ 7.564	€ 7.564
Gerealiseerde vloerproductiviteit/functioneren	€ 7.888	€ 7.746	€ 9.914	€ 8.978
Haalbaar aanbod in m ² wvo	9.453	3.619	11.881	4.195
Supermarktaanbod in m ² wvo	9.064	3.534	9.064	3.534
Uitbreidingsruimte in m ² wvo	389	85	2.817	661

TABEL 5 FUNCTIONEREN DAGELIJKS AANBOD VERZORGINGSGEBIED EN INDICATIEVE UITBREIDINGSRUIMTE

PARAMETER	HUIDIGE SITUATIE		2030	
Scenario	1	2	1	2
Inwoners	39.680	12.435	42.505	13.305
Bestedingen per hoofd in €	€ 2.075	€ 2.075	€ 2.075	€ 2.075
Bestedingspotentieel in € mln.	€ 82	€ 26	€ 88	€ 28
Bestedingspotentieel in € mln, incl. inkomenscorrectie	€ 91	€ 29	€ 98	€ 31
Koopkrachtbinding	50%	60%	55%	65%
Gebonden bestedingen in € mln.	€ 46	€ 17	€ 54	€ 20
Koopkrachttoevloeiing	20%	20%	25%	20%
Omzet door toevloeiing in € mln.	€ 11	€ 4	€ 18	€ 5
Totale bestedingen in € mln.	€ 57	€ 22	€ 72	€ 25
Gemiddelde vloerproductiviteit in € per m² wvo	€ 8.037	€ 8.037	€ 8.037	€ 8.037
Gerealiseerde vloerproductiviteit/functioneren	€ 8.686	€ 8.655	€ 10.918	€ 10.033
Haalbaar aanbod in m² wvo	7.094	2.716	8.917	3.148
Supermarktaanbod in m² wvo	6.564	2.522	6.564	2.522
Uitbreidingsruimte in m² wvo	530	194	2.353	626

TABEL 6 FUNCTIONEREN SUPERMARKTAANBOD VERZORGINGSGBIED EN INDICATIEVE UITBREIDINGSRUIMTE