

## Veranderingen in koopgedrag vragen om ander winkelaanbod

Hoe toenemende internetbestedingen en vergrijzing leiden tot brancheverschuivingen

Veel gemeenten, retailers en eigenaren van winkelvastgoed vrezen de effecten van toenemende internetbestedingen, vergrijzing en bevolkingskrimp. Veelal is onduidelijk welke effecten ze hiervan precies kunnen verwachten. Uit onderzoek van Roots Beleidsadvies en AnalyZus blijkt dat in veel steden de vraag naar winkelruimte zal afnemen. De toenemende internetbestedingen en vergrijzing bieden echter ook kansen. Deze liggen vooral in de brancheverschuivingen die er als gevolg van de veranderende bestedingspatronen optreden. Door tijdig in te spelen op het gewijzigde koopgedrag en de winkelstructuur af te stemmen op de specifieke kenmerken van het marktgebied, kan de economische ontwikkeling van binnensteden worden gestimuleerd.

### Inspelen op de wensen van de consument in het marktgebied van een stad

Bij de (her)ontwikkeling van binnensteden moet in de eerste plaats rekening worden gehouden met de te verwachten demografische samenstelling in het marktgebied. Op het moment dat het marktgebied wordt gekenmerkt door een sterk groeiend aantal ouderen zal de binnenstad een ander winkelaanbod moeten bieden dan wanneer het een vinstad met veel (jonge) gezinnen betreft. Ouderen blijken namelijk meer uit te geven aan levensmiddelen dan jongeren, terwijl jongeren meer uitgeven aan mode en luxe artikelen dan ouderen. De verschillende bestedingspatronen hebben een duidelijk effect op de lange termijn vraag naar winkelruimte in een stad.

Deze vraag wordt bovendien beïnvloed door het toenemende internetgebruik van consumenten. Hiervoor blijkt niet iedere branche even gevoelig. Zo zijn de internetbestedingen vooral in de vrijetijdsbranches groot, maar worden dagelijkse artikelen (levensmiddelen en persoonlijke verzorging) vooral in fysieke winkels aangeschaft. In veel steden zal daarom de vraag naar dagelijkse winkelvoorzieningen toenemen, terwijl de vraag naar vrijetijdswinkels afneemt. De verschillen tussen de diverse steden zijn daarbij overigens groot (zie tabel 1).

Tabel 1: Toe- /afname van de vraag naar winkelruimte per branchegroep tot 2020

Gemeente	Dagelijks	Mode & luxe	Vrije tijd	In/om huis	Totaal
Amsterdam	✓	✓	✓	✓	✓
Den Haag	✓	✗	✗	✗	✗
Rotterdam	✓	✓	✗	✗	✓
Utrecht	✓	✓	✓	✓	✓
Alkmaar	✓	✗	✗	✓	✗
Almelo	✓	✗	✗	✗	✗
Almere	✓	✓	✓	✓	✓
Amersfoort	✓	✓	✓	✓	✓
Apeldoorn	✓	✗	✗	✗	✗
Arnhem	✓	✗	✗	✗	✗
Breda	✓	✗	✗	✗	✗
Delft	✓	✓	✓	✓	✓
Deventer	✓	✗	✗	✗	✗
Dordrecht	✓	✗	✗	✗	✗
Ede	✓	✗	✗	✗	✗
Eindhoven	✓	✗	✗	✗	✗
Emmen	✓	✗	✗	✗	✗
Enschede	✓	✗	✗	✗	✗
Groningen	✓	✓	✓	✓	✓
Haarlem	✓	✗	✗	✗	✗
Haarlemmermeer	✓	✓	✓	✓	✓
Heerlen	✗	✗	✗	✗	✗
Helmond	✓	✓	✓	✓	✓
Hengelo	✓	✓	✗	✓	✓
Hertogenbosch	✓	✗	✗	✓	✗
Leeuwarden	✓	✓	✓	✓	✓
Leiden	✗	✗	✗	✗	✗
Lelystad	✓	✓	✓	✓	✓
Maastricht	✗	✗	✗	✗	✗
Nijmegen	✓	✓	✓	✓	✓
Schiedam	✗	✗	✗	✗	✗
Sittard-Geleen	✗	✗	✗	✗	✗
Tilburg	✓	✓	✓	✓	✓
Venlo	✗	✗	✗	✗	✗
Zaanstad	✓	✓	✗	✓	✓
Zoetermeer	✓	✗	✗	✗	✗
Zwolle	✓	✓	✓	✓	✓
G32 + G4	✓	✓	✗	✓	✓

Bron: Roots Beleidsadvies en AnalyZus

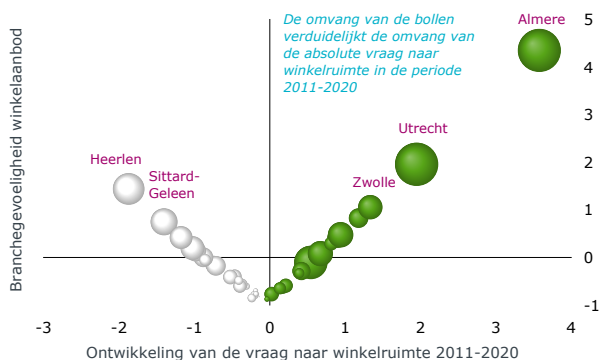
### Elke stad is uniek

Dit blijkt ook uit het volgende voorbeeld. In een stad als Leiden -die de komende jaren naar verwachting gaat ontgroenen en vergrijzen- zal de vraag naar winkelruimte in de mode- en luxebranches en vrijetijdsbranches relatief sterk afnemen. Anders is het bijvoorbeeld in Apeldoorn. Hier wordt op basis van de demografische ontwikkeling juist een toenemende vraag naar winkelruimte verwacht. Door de sterke aanwezigheid van internetgevoelige

branches neemt de vraag naar winkelvoorzieningen hier in de toekomst waarschijnlijk toch af.

Het voorbeeld illustreert het belang van gericht beleid afgestemd op de specifieke situatie in het marktgebied van een stad. Gemeenten zullen daarbij samen met ondernemers en vastgoedeigenaren een integrale visie moeten ontwikkelen op de (gewenste) ontwikkeling van het gebied. De verwachte ontwikkeling van de vraag naar winkelruimte en de verschuiving in branches dienen hierbij een centrale positie in te nemen.

*Figuur 1: Ontwikkeling van de vraag naar winkelruimte in relatie tot de branchegevoeligheid van het winkelaanbod*



Bron: Roots Beleidsadvies en AnalyZus

### Hoe in te spelen op de specifieke kenmerken van het marktgebied?

Ons advies is dan ook om specifiek voor de binnenstad een goede en breed gedragen (integrale) visie te ontwikkelen, waarin kansrijke branches en hun eisen aan vestigingslocaties worden benoemd. Deze visie moet de basis vormen voor continue samenwerking tussen gemeente, vastgoedeigenaren en ondernemers, die bijvoorbeeld bestaat uit een actief brancherings- en acquisitiebeleid gericht op de vestiging van kansrijke branches, formules en concepten.

Overigens staat het detailhandelsbeleid hierbij niet op zichzelf. Ook het horeca- en evenementenbeleid, de inrichting van de openbare ruimte, de bereikbaarheid van de (binnen)stad en de promotie- en marketingactiviteiten dienen vanuit dezelfde integrale visie zijn ingevuld.

Ondernemers en vastgoedeigenaren zullen op hun beurt hun focus en keuzes moeten afstemmen op de gezamenlijk ingezette koers. Dit betekent tegelijkertijd dat er op regionale schaal moet worden afgestemd. Op die manier krijgt elk gebied de aandacht die het verdient!

### Onderzoek van Roots Beleidsadvies en AnalyZus naar de te verwachten vraag naar winkelruimte in binnensteden van ons land

De conclusies uit deze factsheet zijn gebaseerd op gezamenlijk onderzoek van Roots Beleidsadvies en AnalyZus naar de effecten van toenemende internetbestedingen en demografische ontwikkelingen op de vraag naar winkelruimte in binnensteden in ons land. Deze vraagontwikkeling is per branche berekend en tot 2020 in beeld gebracht voor de grootste gemeenten van Nederland (G32 en G4).

In de berekening van de effecten van de veranderingen in het koopgedrag zijn enkele belangrijke lokale omgevingsfactoren, zoals de fysieke gesteldheid en de commerciële kwaliteit van vastgoedlocaties, buiten beschouwing gelaten. Een nadere analyse is dan ook noodzakelijk om de precieze opgave in beeld te brengen en de maatregelen te identificeren die de vitaliteit van uw binnenstad behouden en waar mogelijk vergroten.

### Roots Beleidsadvies en AnalyZus adviseren hoe om te gaan met het veranderende koopgedrag van consumenten

Samen werken Roots en AnalyZus aan gerichte oplossingen voor de problematiek in binnensteden. Op het gebied van retail adviseren Roots Beleidsadvies en AnalyZus overheden, vastgoedeigenaren, projectontwikkelaars en ondernemers(verenigingen).

Bent u benieuwd wat wij voor u kunnen betekenen? Neem dan contact met ons op via de onderstaande contactgegevens.

#### Contactgegevens

**Roots Beleidsadvies**  
drs. G.J. (Gilbert) Bal

E: [gilbert@rootsadvies.nl](mailto:gilbert@rootsadvies.nl)

T: 06 471 463 66

W: [www.rootsadvies.nl](http://www.rootsadvies.nl)

#### AnalyZus

drs. Anouk Smeltink-Mensen en  
drs. Marie-Louise Stamsnieder-Mensen

E: [info@analyzus.nl](mailto:info@analyzus.nl)

T: 06 525 612 20

W: [www.analyzus.nl](http://www.analyzus.nl)