

Ladderonderbouwing Groenen Veldhoven

Groenen O.G. B.V.

Definitief



Ladderonderbouwing Groenen Veldhoven

Groenen O.G. B.V.

Definitief

Rapportnummer: 206x00439_4

Datum: 25 september 2017

Contactpersoon opdrachtgever: De heer A. Groenen

Projectteam BRO: Sven Maas, Geri Wijnen

Bron foto kaft: Hollandse Hoogte 14

BRO
Hoofdvestiging
Bosscheweg 107
5282 WV Boxtel
T +31 (0)411 850 400
E info@bro.nl

Inhoudsopgave

pagina

1. LADDERONDERBOUWING PLANINITIATIEF

2

1.1 Aanleiding en achtergrond

2

1.2 Initiatief

4

1.3 Ladder voor Duurzame verstedelijking

7

BIJLAGEN

Bijlage 1: Behoeftte bedrijfsruimte

1

Bijlage 2: Behoeftte detailhandel

7

1. LADDERONDERBOUWING PLANINITIATIEF

1.1 Aanleiding en achtergrond

Groenen O.G. is voornemens een bedrijfsmatige uitbreiding te realiseren aansluitend op de huidige bedrijfspanden en bouwmarkt Groenen op het bestaande bedrijventerrein De Run 3000. Het betreft een inbreidingslocatie. De omvang van de huidige panden bedraagt in totaal ca. 10.700 m² bruto vloeroppervlak (bvo). Initiatiefnemer wil een nieuw bedrijfspand realiseren van ca. 4.615 m² bvo (bestaande uit een zakelijke drive-in bouwmarkt en kantoorruimte) en een deel van de bestaande opslag in de huidige bouwmarkt omzetten naar winkelvloeroppervlak. Een bestaand kantoorpand van 875 m² wordt gesloopt ten behoeve van de ontwikkeling en bestaande buitenopslag wordt inpandig gemaakt (was voorheen al deels inpandig in inmiddels gesloopte Romneyloodsen). De feitelijke uitbreiding bedraagt daarmee in totaal 3.740 m² bvo, waarvan 3.005 m² bvo aan bedrijfsruimte en 735 m² bvo (=600 m² winkelvloeroppervlak) aan detailhandel¹ (zie figuur 1 en 2 en tabel 1).

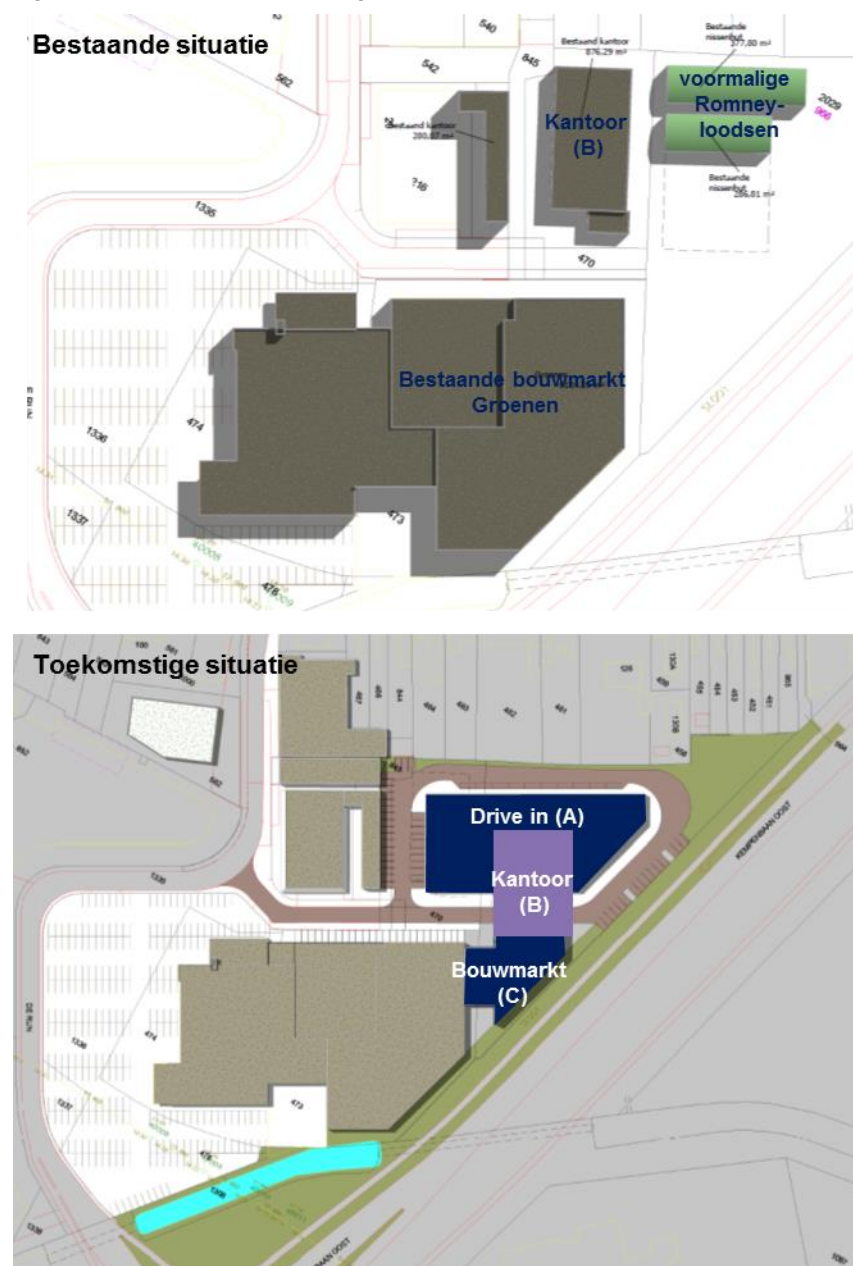
Tabel 1: Overzicht uitbreiding per saldo

	in nieuw pand (in m ² bvo)	in te slopen panden (in m ² bvo)	uitbreiding per saldo (in m ² bvo)
A) Zakelijke drive-in bouwmarkt	2.920	-	2.920
B) Kantoorruimte	960	875	85
Bedrijfsruimte	3.880	875	3.005
Detailhandel C) Bouwmarkt	735 (600 m ² wvo)	-	735 (600 m ² wvo)
Totaal	4.615	875	3.740

De bestemmingsplanmatige uitbreiding aan bedrijfsruimte betreft feitelijk zelfs slechts 2.130 m² bvo (= 3.005 – 875), omdat de maximale planologische mogelijkheden van het bestaande kantoorpand van 875 m² nu niet benut worden. Op de locatie van het bestaande pand zou namelijk een dubbellaags pand van in totaal 1.750 m² bvo (875 m² per laag) gerealiseerd mogen worden. Een aanvullende 875 m² bvo bedrijfsruimte is dus planologisch al mogelijk.

¹ Het winkelvloeroppervlak (wvo) omvat de voor publiek toegankelijke, zichtbare, overdekte en ommuurde winkelruimte (dus excl. magazijn, kantoor, etalage, e.d.) en is ongeveer 80% van het bruto vloeroppervlak (bvo). Het bruto vloeroppervlak is de oppervlakte, op basis van NEN 2580 gemeten op vloerniveau langs de buitenomtrek van de opgaande scheidingsconstructies, die de desbetreffende ruimte of groep van ruimten omhullen.

Figuur 1: Bestaande en toekomstige situatie



Figuur 2: Toegestane en niet-toegestane bebouwing volgens bestemmingsplan



Om de ontwikkeling formeel mogelijk te maken is een wijziging van het bestemmingsplan noodzakelijk. Hoewel de planlocatie op bestaand bedrijventerrein gelegen is en al bedrijfsmatig in gebruik is, ontbreekt deels de aanduiding van een ‘bouwvlak’ (zie figuur 2). Ook is er sprake van een nieuwe stedelijke ontwikkeling als bedoeld in artikel 3.1.6 van het Bro (Besluit ruimtelijke ordening), waardoor de Ladder voor Duurzame Verstedelijking als onderdeel van de toelichting op het te wijzigen bestemmingsplan dient te worden opgenomen. Het initiatief moet worden aangemerkt als een stedelijke ontwikkeling, omdat het een ruimtelijke ontwikkeling betreft van een bedrijventerrein en detailhandel (art. 1.1.1 Bro, definiëring begrippen). De Ladder heeft zorgvuldig ruimtegebruik als doel.

Per 1 juli 2017 luidt het tweede lid van art. 3.1.6. als volgt:

“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.”

De Ladder is hierna doorlopen en toegelicht voor zowel de bedrijfsmatige functie als de detailhandelsfunctie.

1.2 Initiatief

Het planinitiatief van Groenen O.G. bestaat uit vier onderdelen: het realiseren van opslagruimte, een zakelijke drive-in bouwmarkt, ondergeschikte kantoorruimte en het omzetten van bestaande opslagruimte naar detailhandel. De realisatie van deze functies aansluitend op de bestaande bedrijfspanden en bouwmarkt op De Run 3000 betekent een verdere doorontwikkeling van het zakelijke concept van het concern Groenen, dat teruggaat tot aan 1930. We lichten het bedrijfsconcept van Groenen toe en hoe de nieuw te realiseren functies daar onderdeel van uitmaken.

Bedrijfsconcept Groenen

De bedrijfsactiviteiten bestaan uit twee onderdelen: bouwbedrijf en bouwmarkt.

- Bouwbedrijf Groenen Bouw & Onderhoud legt zich toe op nieuwbouw, renovatie, groot onderhoud, de utiliteitssector en op vastgoedontwikkeling en is actief in heel Brabant. Een tweede vestiging is er in Tilburg.
- Bouwmarkt Groenen bestaat al naast het eigen bouwbedrijf sinds 1976. Regionaal gezien heeft het een grote naamsbekendheid en aantrekkingskracht door de bijzondere samenstelling van het assortiment (regulier bouwmarktassortiment, gecombineerd met keukens, badkamers en enkele specialistische producten) en het service-niveau.

Het samenstel van deze bedrijfsactiviteiten maakt Groenen tot een onderscheidende speler. Hechte samenwerkingsrelaties en kruisbestuiving staan daarbij centraal. Als middelgroot bouwbedrijf onderscheid Groenen zich door betrokkenheid en hechte samenwerkingsrelaties met opdrachtgevers en een betrouwbare kring onderaannemers en ZZP'ers. En vanuit de bouwmarkt wordt samengewerkt met een aantal andere bouw- en woonwarenhuizen in het land (o.a. Bouwhof Zoetermeer en Nijhof Baarn) om voor klanten de beste prijs en kwaliteit te bieden. De kennis die Groenen in huis heeft vanuit het bouwbedrijf, wordt bovendien ingezet om klanten van de bouwmarkt te adviseren. Klanten kunnen volledig ontzorgd worden doordat zij bij Groenen ook terecht kunnen voor het plaatsen van badkamers, keukens en kleine verbouwingen. Daarnaast levert Groenen via de winkel (aparte kassa) ook reeds bouwbenodigdheden aan zakelijke partners en klanten.

De toevoeging van de zakelijke drive-in bouwmarkt met bedrijfsruimte, het clusteren van de eigen bedrijfsactiviteiten, het realiseren van opslagruimte en een beperkte uitbreiding van de bouwmarkt, past naadloos in deze visie van samenwerking en kruisbestuiving. Hierdoor kan Groenen nog beter inspelen op de wensen van zowel zakelijke als particuliere klanten en samenwerkingspartners.

Nieuwe functies

Zakelijke drive-in bouwmarkt

Nieuw is de toevoeging van het concept 'zakelijke drive-in bouwmarkt'. Via deze formule kunnen bouwprofessionals via een 'one-stop-shop' hun bouwmaterialen ophalen. Het concept is bijzonder en uniek omdat het zakelijke klanten (o.a. aannemers, bouwbedrijven, klusbedrijven, etc.) de mogelijkheid biedt om de bouwmaterialen en – benodigdheden, die zij bij meerdere aanbieders inkopen, op één plek op te halen. De zakelijke drive-in bouwmarkt bestaat naast Groenen uit een clustering van enkele (specialistische) bouwhandelondernemingen, -leveranciers en bouwgerelateerde bedrijven (waar Groenen deels al mee samenwerkt). Voor deze bedrijven, inclusief Groenen, biedt het de mogelijkheid om via een efficiënte formule en lay-out aan de zakelijke markt te leveren.

De leveranciers die zich zullen vestigen, kunnen in de bedrijfsruimte van de zakelijke drive-in hun opslag, bedrijfsruimte en evt. showroom slim met elkaar combineren. Voor hen is het feitelijk niet meer dan het openzetten van hun magazijn, zodat zakelijke klanten snel hun materialen kunnen afhalen. Ook Groenen zelf kan via deze formule aan zakelijke klanten leveren. Zoals aangegeven gebeurt dat nu ook al, maar via de winkel (aparte kassa). Via de winkel is het echter voor zakelijke klanten vaak (te) omslachtig om er aankopen te doen omdat men de winkel in moet lopen, met vaak grote, zware spullen weer langs de kassa moet, spullen op het parkeerterrein weer ingeladen moeten worden etc. Via de zakelijke drive-in hoeven deze klanten alleen de auto nog voor te rijden en kunnen spullen direct ingeladen worden.

Gezien deze opzet, waarin zowel Groenen als andere leveranciers efficiënt aan de zakelijke markt kunnen leveren, is het concept van de zakelijke drive-in bouwmarkt uniek en heeft het een zeer sterke relatie met de bestaande bedrijfsactiviteiten van Groenen en met de locatie. Elders in het land zijn er wel bouwmarkten zoals Groenen die een drive-in mogelijkheid hebben (zoals Megamat in Rotterdam en Zoetermeer en ook Hornbach), echter de combinatie van meerdere bouwmaterialenleveranciers binnen één concept is uniek.

De te verhuren bedrijfsruimte in de drive-in is overigens nadrukkelijk niet bedoeld voor particuliere klanten (geen detailhandel). Uiteraard is het Groenen wel toegestaan via de bouwmarkt producten aan particulieren te leveren.

Kantoorruimte voor eigen gebruik

Aanvullend op de reeds bestaande eigen bedrijfspanden en de nieuwe zakelijke drive-in bouwmarkt wenst Groenen wat ondergeschikte kantoorruimte te realiseren. Deze is grotendeels bedoeld voor eigen gebruik. De huidige kantoorruimte binnen de bouwmarkt en in het te slopen kantoorpand zal hierheen verplaatsen. Ook kan een deel van de ruimte ingezet worden voor eigen gebruik in relatie tot het groeiperspectief van Groenen en met het oog op een gewenste efficiëntieslag in bedrijfsprocessen en de afstemming tussen bedrijfsonderdelen.

Detailhandel

De bestaande opslag binnen de bouwmarkt, die grenst aan de winkelruimte van de bouwmarkt, wordt na realisatie van het nieuwe naastgelegen bedrijfspand omgezet naar winkelvloer. Het idee is dat enkele (specialistische) shop-in-shop formules hier een plek zullen krijgen aanvullend op het reeds bestaande doe-het-zelf assortiment van de bouwmarkt Groenen. De voorgenomen uitbreiding betreft een kleinschalige maar kwalitatieve toevoeging aan het reeds sterk functionerende aanbod en concept van bouwmarkt Groenen.

Ook verplaatst een deel van de huidige buitenopslag naar hier. Momenteel vindt een groot deel van de opslag voor het bouwbedrijf en de bouwmarkt plaats in de buitenlucht. De te realiseren opslagruimte is feitelijk niet meer dan het toevoegen van een dak en wanden boven een reeds bestaand opslagterrein. De doorontwikkeling van een bestaand bedrijfsmatig buitenterrein naar een nieuwe overkapte binnensituatie is een optimalisatie van de bestaande situatie.

1.3 Ladder voor Duurzame verstedelijking

Behoefte

De voorgenomen stedelijke ontwikkeling voorziet in een kwalitatieve en kwantitatieve (actuele regionale) behoefte, zowel voor wat betreft de bedrijfsruimte als de detailhandel. In de volgende paragrafen is dit beargumenteert.

Bedrijfsruimte

Het initiatief voorziet zowel in kwalitatieve als kwantitatieve zin in een actuele regionale behoefte aan bedrijfsruimte, om de volgende redenen:

- Het initiatief van Groenen komt voort uit de doorontwikkeling van het bedrijfsconcept en de eigen bedrijfsactiviteiten. De ontwikkeling van dit unieke conceptueel samenhangend programma sluit aan op de bedrijfsfilosofie van Groenen, die gericht is op samenwerking en kruisbestuiving. Daarmee kunnen Groenen en zijn partners de zakelijke markt nog beter bedienen.
- Het programma en bedrijfsconcept dat meerdere functies combineert is zeer passend op de planlocatie, aangezien deze zich in een overgangsgebied tussen (stedelijk) bedrijventerrein en woongebied bevindt.
- Een gedeelte van de ontwikkeling gaat door Groenen zelf gebruikt worden, namelijk de opslag en de kantoorruimte. De huidige opslag (deels inpandig in bouwmarkt en deels in openlucht) en bestaande kantoorruimte binnen de bouwmarkt en in het bestaande kantoorpand (875 m²) zullen naar het nieuwe pand verplaatsen. De feitelijke uitbreiding aan kantoorruimte is daarmee nihil (85 m²) en qua opslag zelfs negatief.
- Een aantal geïnteresseerden heeft zich reeds gemeld om zich op de locatie binnen het zakelijke drive-in bouwmarkt concept te vestigen. Voor hen dient er eerst zekerheid omtrent de vestigingsmogelijkheden te bestaan, voordat verdere stappen gezet kunnen worden.
- Vanuit provinciaal en regionaal beleid heeft het de voorkeur nieuwe initiatieven te realiseren op bestaande bedrijventerreinen in plaats van hiervoor nieuwe terreinen uit te geven. Voor kleinschalige ontwikkelingen zoals het planinitiatief geldt dit in sterkere mate. Het planinitiatief past binnen die gedachtegang.
- De omvang van de zakelijke drive in bouwmarkt (2.920 m² bvo) maakt dat zich alleen kleinschalige bedrijven kunnen vestigen. Juist voor dergelijke bedrijven is nieuwbouw op een bedrijventerrein geen alternatief. Deze bedrijven huren liever met het oog op

flexibiliteit. Dat maakt de beschikbaar nog uit te geven gronden in Veldhoven slechts beperkt concurrerend zijn.

- Binnen het SGE en Veldhoven zijn er ook enkele bestaande locaties die concurrerend zijn voor MKB-bedrijven. De Run is als bedrijventerrein 'onder de rook van de stad' echter specifiek benoemd als een uitstekende vestigingslocatie voor MKB-bedrijven, omdat de locatie dicht bij hun afzetgebied gelegen is en goed bereikbaar is.
- Door het totaalconcept van Groenen met de unieke zakelijke drive-in bouwmarkt aansluitend op de bestaande bedrijfsactiviteiten (bouwbedrijf en bouwmarkt), is de te verhuren bedrijfsruimte voor MKB-bedrijven in de bouw (bouwgerelateerde handelsondernemingen, leveranciers, producenten en bouwbedrijven) onderscheidend ten opzichte van andere 'reguliere' beschikbare bedrijfsruimte in de omgeving en nog uit te geven kavels op bedrijfsterreinen met een geheel andere eigen profilering.
- De beschikbare bedrijfsruimte in de omgeving die qua vestigingseigenschappen vergelijkbaar is met die op de planlocatie zijn bovendien vrijwel niet flexibel in te delen, waardoor geen gericht maatwerk geboden kan worden voor de te vestigen handelsbedrijven en de eigen bedrijfsactiviteiten van Groenen. Benodigde aanpassingen om deze panden geschikt te maken zouden forse investeringen met zich mee brengen, die opname en gebruik lastig haalbaar maken.
- Voor de eigen bedrijfsactiviteiten wordt concentratie nagestreefd, waardoor het niet zinvol is elders op de Run of in Eindhoven beschikbare kantoor- of bedrijfsruimte te betrekken.
- Optimalisatie van bedrijventerrein De Run door realisatie van het planinitiatief, draagt bij aan de sociaal-maatschappelijke en economische prestaties van de gemeente en regio. Het terrein is een belangrijke drager van de regionale en lokale economie met een grote werkgelegenheidsfunctie, en daarmee een belangrijke schakel in het regionaal-economisch profiel van Zuidoost-Brabant en het Stedelijk Gebied Eindhoven.
- De Run en de planlocatie tussen de Kempenbaan en Provincialeweg maken onderdeel uit van de bestaande voorraad aan werklocaties in het SGE gebied, waar intensivering van ruimtelijk-economische activiteit wordt voorgestaan om de positie van SGE en Brainport te versterken.
- Er wordt aangesloten op de gewenste kwaliteitsimpuls en herstructureringsambities op De Run, die hiermee voor het deelgebied verder gerealiseerd kunnen worden. De bestaande situatie wordt stedenbouwkundig en landschappelijk afgerond en beter ingepast. Ook wordt visuele en milieuoverlast (ten aanzien van onder andere geluid en geur) verminderd, wat van belang is voor de woningen in de directe omgeving.
- Het te realiseren planinitiatief bedraagt bovendien slechts een zeer klein oppervlak (feitelijk slechts 3005 m² bvo bedrijfsruimte en bestemmingsplanmatig zelfs maar 2.130 m² bvo) van het totale geheel van bedrijventerrein De Run (netto oppervlak van circa 128 hectare).

Detailhandel

Het initiatief voorziet zowel in kwalitatieve als kwantitatieve zin in een actuele regionale behoefte aan detailhandel, om de volgende redenen:

- De voorgenomen uitbreiding betreft voornamelijk een kwalitatieve toevoeging aan het reeds sterk functionerende aanbod van bouwmarkt Groenen. Het concept van bouwmarkt Groenen sterk aansluit op trends in consumentenvraag en -gedrag. Comfort, gemak, ruime keuzemogelijkheden en servicegraad staan daarbij voorop. Dit is juist wat bouwmarkt Groenen al jaren biedt door een compleet bouwmarktassortiment in combinatie met badkamers, keukens en meer specialistische producten die bij andere 'reguliere' bouwmarkten niet te verkrijgen zijn. Bovendien worden allerhande services aangeboden, zoals thuisbezorging van producten, het plaatsen van badkamers en keukens en zelfs het uitvoeren van kleine verbouwingen. De voorziene uitbreiding van 600 m² wvo stelt Groenen in staat dit concept nog sterker neer te zetten en met een ruimer assortiment nog beter in te spelen op de wensen van klanten.
- Het initiatief sluit aan bij trends aan de aanbodzijde. Schaalvergroting is landelijk gezien een trend in de doe-het-zelfbranche.
- Volgens de distributieve berekening is er tot aan 2030 een maximale theoretische uitbreidingsruimte van ca. 700-1.350 m² wvo in de 'doe-het-zelf' branche in Veldhoven. Ook in kwantitatieve zin is er dus een actuele regionale behoefte. Belangrijk is daarbij te vermelden dat de distributieve ruimte een theoretische benadering is en dat aan de kwalitatieve aspecten van een voorgenomen initiatief altijd meer waarde gehecht dient te worden dan aan de kwantitatieve distributieve mogelijkheden. Zo ook in dit geval.
- Een uitbreiding met 600 m² wvo heeft nauwelijks aanvullende effecten op het functioneren van het bestaande aanbod. De gemiddelde vloerproductiviteit zal wat dalen, maar zelfs nog altijd boven het landelijk gemiddelde blijven liggen. Het zou in geen geval een verstoring van de regionale detailhandelsstructuur betekenen of tot 'duurzame ontwrichting' van de consumentenverzorging leiden.

De voorziene uitbreiding past bovendien in het regionale en gemeentelijke beleid:

- Gemeentelijk gezien is behoud van het bestaande aanbod op PDV-locatie De Run 3000 het uitgangspunt. In het beleid is voor die locatie nog ca. 5000 m² wvo aan uitbreidingsruimte toegestaan bovenop het bestaande aanbod. De beoogde uitbreiding van 600 m² wvo blijft binnen deze bandbreedte.
- Met het oog op het regionale beleid is van belang dat het detailhandelscluster qua verzorgingsfunctie niet 'van kleur verschiet'. Volgens dit beleid is een extra bovenlokale PDV-locatie namelijk niet wenselijk. Grootschalige uitbreiding van De Run 3000 is daarom niet gewenst. De beoogde uitbreiding van de bestaande bouwmarkt Groenen is echter kleinschalig van aard. Overigens wordt binnen het regionaal beleid voor de locatie Groenen al een uitzondering gemaakt, omdat dit (in regionale optiek) een min of meer solitaire winkel is met een reeds bovenlokale aantrekkingskracht.
- In regionaal verband is daarnaast van belang dat nieuwe ontwikkelingen aantoonbaar kwaliteit toevoegen en de bestaande structuur versterken (concentratie). Initiatieven

dienen de bestaande identiteit, positionering en profilering van winkelgebieden te versterken en de aantrekkelijkheid te vergroten. De beoogde uitbreiding van de bouwmarkt sluit daar op aan, omdat de winkel nog verder onderscheidend wordt en nog beter kan aansluiten op trends vanuit consumentengedrag. Dit is positief voor het gehele detailhandelscluster.

- Aangezien de uitbreiding minder dan 2.500 m² winkelvloeroppervlak omvat is regionale afstemming niet vereist.

Opvang in bestaand stedelijk gebied

De behoefte aan de ontwikkeling is aangetoond in de vorige paragraaf. In deze paragraaf wordt als onderdeel van de Ladder beschreven in hoeverre in die behoefte kan worden voorzien binnen het bestaand stedelijk gebied, door benutting van beschikbare gronden door herstructurering, transformatie of anderszins.

Bedrijfsruimte

De beoogde ontwikkeling van bedrijfsruimte vindt volledig plaats binnen het bestaand stedelijk gebied en er sprake is van benutting van beschikbare gronden:

- De omgeving van het initiatief voldoet aan de definitie van bestaand stedelijk gebied (art. 1.1.1. Bro) omdat het 'een bestaand stedenbouwkundig samenstel van bebouwing' is, ten behoeve van bedrijfsmatige en detailhandelsfuncties.
- Op de locatie rust een stedelijke bestemming (bedrijf en bouwmarkt). Planologisch worden dus geen nieuwe bedrijfsterreinmeters toegevoegd.
- Gezien het hiervoor genoemde kan de ontwikkeling op de planlocatie gelijk gesteld worden met vestiging op overige bestaande (leegstaande of nog uit te geven) locaties, aangezien er in beide gevallen sprake is van vestiging in bestaand stedelijk gebied².
- Een bestaand bedrijfspand (kantoorruimte) wordt gesloopt ten behoeve van de realisatie van het planinitiatief.
- De planlocatie is al bedrijfsmatig in gebruik, onder meer voor opslag in de openlucht. Daarmee is er sprake van herinvulling en inbreiding van een bestaande beschikbare locatie en hoeft geen onbebouwde ruimte aangesproken te worden, zoals wel het geval zou zijn bij de uitgifte onbebouwde bedrijfsgronden elders op De Run, Habraken of een ander bedrijfsterrein).
- Andere bestaande locaties kunnen niet voorzien in het samenhangende programma en totaalconcept dat op de planlocatie wordt beoogd en zouden grote investeringen vergen om passend te maken.
- Herinvulling/herontwikkeling en inbreiding betekent een optimale benutting van bestaande ruimte, waaraan in lokaal en regionaal beleid de voorkeur wordt gegeven boven nieuwe uitgifte van locaties.

² Overigens bevat Trede 2 geen voorkeursvolgorde, in de zin dat eerst dient te worden beschreven in hoeverre gebruik kan worden gemaakt van het bebouwde bestaande stedelijk gebied en vervolgens, indien dat niet kan, in hoeverre transformatie van het onbebouwd bestaand stedelijk gebied kan plaatsvinden. Voldoende is dat wordt beschreven in hoeverre de nieuwe stedelijke ontwikkeling, waaraan een regionale behoefte bestaat, kan worden gerealiseerd binnen het bestaande – bebouwde en onbebouwde – stedelijk gebied (ABRvS 15 oktober 2014, ECLI:NL:RVS:2014:3672, r.o. 6.4)

- Met de realisatie van de bebouwing op de planlocatie wordt een kwaliteitsimpuls qua uitstraling gegeven aan een zichtlocatie. De bestaande situatie wordt stedenbouwkundig en landschappelijk afgerond en beter ingepast. Dit is beleidsmatig gewenst en sluit aan op het herstructureringsplan van het deelgebied de Run 3000 (Masterplan De Run 2.0).
- Bedoeling is door realisatie van het plan de visuele en milieuoverlast (ten aanzien van onder andere geluid en geur) sterk te verminderen. Dat is een belangrijke verbetering voor de nabijgelegen woonbebouwing.
- Indien een leegstaande locatie elders betrokken zou worden, dan blijft de situatie op de planlocatie ongewijzigd en kan de herstructurering / opwaardering van de locatie niet tot stand komen en blijft de herstructureringsopgave daarmee liggen.

Detailhandel

Ook de detailhandelsontwikkeling voldoet aan de eis van opvang in bestaand stedelijk gebied, om dezelfde redenen als die genoemd zijn voor de bedrijfsruimte. Specifiek voor detailhandel is in de toelichting bij het Bro-artikel aangegeven dat aanvullend wordt gemotiveerd in hoeverre de voorkeur is gegeven aan herstructurering of transformatie van bestaande winkelpanden. Dat is het geval om de volgende redenen:

- De uitbreiding van de bouwmarkt vindt plaats door een optimalere benutting van het bestaande winkelpand. De bestaande opslag van de bouwmarkt wordt immers verplaatst en gehuisvest in het nieuw te realiseren naastgelegen bedrijfspand, waarna dat de voormalige opslagruimte bij de bestaande winkel getrokken wordt.
- Doordat het initiatief een uitbreiding van het bestaande winkelconcept betreft is het bovendien niet mogelijk elders leegstaande panden (zoals op de Hurk of Ekkersrijt) daarvoor te benutten.

Specifiek voor detailhandel zijn ook de effecten van het initiatief op leegstand van belang. Van het ontstaan van leegstand als gevolg van dit initiatief en het daardoor ontstaan van duurzame negatieve effecten op het woon-, leef- en ondernemersklimaat is geen sprake:

- Onder Trede 1 is reeds aangegeven dat er bij een uitbreiding van bouwmarkt Groenen met 600 m² slechts verwaarloosbare omzeteffecten zullen zijn op het bestaande aanbod. Deze effecten zullen niet leiden tot het verdwijnen van ander bestaand winkelaanbod.
- Indien onverhoopt toch een zaak mocht sluiten, waardoor een pand leeg komt te staan, dan is dat waarschijnlijk geen direct gevolg van de ontwikkeling, maar toe te schrijven aan autonome ontwikkelingen, zoals het sluiten van kleinschalig, verouderd aanbod of het ontbreken van bedrijfsopvolging. Dat zou bovendien voor de detailhandelsstructuur en de consumentenverzorging geen onaanvaardbare effecten hebben. Consumenten in Veldhoven kunnen hun doe-het-zelf aankopen nog altijd binnen aanvaardbare afstand blijven doen. Dat wil zeggen dat van duurzame negatieve effecten op het woon-, leef- en ondernemersklimaat naar verwachting geen sprake zal zijn.

BIJLAGE 1: BEHOEFTE BEDRIJFSRUIMTE

Om inzicht te geven in de (actuele regionale) behoefte zetten we de marktvraag af tegen het bestaande bedrijfsruimte-aanbod in de regio en toetsen dit aan het geldende beleid.

Behoefte vanuit doorontwikkeling bedrijfsactiviteiten

De behoefte van het planinitiatief komt voort uit de doorontwikkeling van het bedrijfsconcept en de eigen bedrijfsactiviteiten:

- De zakelijke drive-in bouwmarkt (2.920 m² bvo) is een doorontwikkeling van de bestaande bedrijfsactiviteiten van Groenen en de bestaande bouwmarkt. Via de drive-in formule kunnen zowel Groenen als enkele (specialistische) bouwgerelateerde bedrijven, kleinschalige handelsondernemingen en leveranciers, via een efficiënt concept aan de zakelijke markt leveren. Dit zijn bedrijven waar Groenen momenteel al mee samenwerkt, binnen de eigen bouwonderneming of bouwmarkt. Diverse geïnteresseerden hebben zich reeds gemeld bij initiatiefnemer. Daarmee is er sprake van een aantoonbare lokale behoefte.
- De kantoorruimte (875 m²) is ondergeschikt aan de overige bedrijfspanden, de zakelijke drive-in bouwmarkt en de bestaande bouwmarkt-winkel. De ruimte is bedoeld voor de eigen bedrijfsactiviteiten van Groenen. De huidige kantoorruimte binnen de bouwmarkt en in het bestaande kantoorpand (dat gesloopt wordt ten behoeve van de herontwikkeling), zullen hierheen verplaatsen. Ook kan een deel van de ruimte ingezet worden voor eigen gebruik in relatie tot het groeiperspectief van Groenen en met het oog op een gewenste efficiëntieslag in bedrijfsprocessen en de afstemming tussen bedrijfsonderdelen.

De ontwikkeling van dit conceptueel samenhangend programma sluit aan binnen de bedrijfsfilosofie van Groenen, gericht op samenwerking en kruisbestuiving. Daarmee kunnen Groenen en zijn partners (mogelijk toekomstige huurders) de zakelijke markt nog beter bedienen. De zeer goede bereikbaarheid van de planlocatie en de synergie met de bestaande bouwmarkt is voor de ontwikkeling van het programma randvoorwaardelijk. De ruimtelijke opzet met een drive-in zone, waarin zowel Groenen als andere leveranciers aan de zakelijke markt kunnen leveren, is fysiek ook niet te realiseren binnen de bestaande panden. Het programma sluit daarnaast aan bij de huidige trend naar functiemenging ('verkleuring') op stedelijke bedrijventerreinen. Dat is zeer passend op de planlocatie, aangezien deze zich in een overgangsgebied tussen bedrijventerrein en woongebied bevindt.

Behoefte in regionaal verband

Binnen het Stedelijk Gebied Eindhoven (hierna SGE) is sprake van een overaanbod aan bedrijventerreinen. Dit betekent dat vraag en aanbod niet in evenwicht zijn. Uit de kwanti-

tatieve prognose van de provincie Noord-Brabant (uit 2014) blijkt dat er tot en met 2040 behoefte is aan 160 hectare nieuw bedrijventerrein in Zuidoost-Brabant. Het grootste deel hiervan, ongeveer 115 hectare, concentreert zich in SGE. Echter het harde planaanbod is duidelijk groter dan de behoefte, waardoor een overaanbod van circa 475 ha dreigt. De regionale programmering bedrijventerreinen SGE is in 2016 op deze situatie aangepast, om te voorkomen dat er in SGE kwantitatief overaanbod ontstaat. Voor de Run 3000 heeft dit geen gevolgen. Overeind blijft dat het (ook provinciaal en regionaal beleidsmatig) de voorkeur heeft nieuwe initiatieven te realiseren op bestaande bedrijventerreinen in plaats van hiervoor nieuwe terreinen uit te geven. Het planinitiatief wordt gerealiseerd binnen een bestaand bedrijventerrein en past daarmee binnen die gedachtegang.

Conform de actualisatie van de regionale afspraken in de Programmering bedrijventerreinen Stedelijk Gebied Eindhoven 2016 is nog 26,8 hectare bedrijfsterrein in Veldhoven onder voorwaarden uitgeefbaar, namelijk indien er behoefte is aan het specifieke segment waarvoor de terreinen benoemd zijn. Het betreft gronden voor de Health Innovation Campus, circulaire bedrijvigheid op Habraken en een specifiek bedrijf op De Run 7000 (ASML). Deze ontwikkelingen zien echter op andere segmenten dan die van het planinitiatief en zijn daardoor niet concurrerend. Circa 16 hectare resteert nog als direct uitgeefbaar. Het betreft 12,6 ha op Habraken A en 3,4 ha op de Run 2000.

Deze uitgeefbare ruimte kan als concurrerend beschouwd worden voor het planinitiatief. Habraken ligt echter volledig aan de andere kant van Veldhoven en richt zich op groot-schalige bedrijven in milieucategorie 3 en 4. De Run 2000 richt zich op productiebedrijven en bedrijven met een hoogwaardige uitstraling die passen binnen de Brainport-ambities: kennisintensieve maak- en toptechnologie. Hoewel de profilering van deze bedrijventerreinen op hoofdlijnen niet concurrerend is met de beoogde bedrijvigheid op de planlocatie, is het wel mogelijk voor MKB-bedrijven (kleiner dan 5.000 m²) in bouw, groothandel en logistiek zich hier te vestigen. Voor dergelijke bedrijven is nieuwbouw op een bedrijventerrein echter vaak geen alternatief. Deze bedrijven huren liever met het oog op flexibiliteit

Dit wordt onderschreven door hetgeen blijkt uit het Position paper 'Naar een afsprakenkader Stedelijk Gebied Eindhoven' (vastgesteld op 26 augustus 2015). De kwantitatieve nieuwe ruimtevraag vanuit het MKB is beperkt. Per saldo is de uitbreidingvraag stabiel en is zelfs sprake van een licht negatieve uitbreidingsvraag, ook in het SGE. In het paper wordt gesteld dat voor MKB-bedrijvigheid (zoals kleinschalige logistiek, kleinschalige industrie en bouwbedrijven) markttechnisch gezien heel veel plekken aantrekkelijk en beschikbaar zijn in SGE. Vrijwel al het beschikbare aanbod (bouwrijp/niet bouwrijp), biedt goede mogelijkheden om deze doelgroepen te faciliteren. Er is wat dat betreft sprake van een vragersmarkt, wat de kwaliteit van bedrijfsruimten en bedrijventerreinen belangrijker maakt. MKB heeft een bovengemiddelde vestigingsvoorkeur voor terreinen in of nabij het stedelijk weefsel, zodat zij dicht bij hun markt- en afzetgebied zitten. Zij vinden op deze

terreinen functionele panden met lage kosten. Er moet dus ruimte en flexibiliteit blijven voor groei en bloei van MKB op binnenstedelijke terreinen.

In het Position paper wordt de Run specifiek genoemd als interessant voor MKB-bedrijvigheid, vanwege de ligging 'onder de rook van de stad', dicht tegen hun afzetgebied aan. Hoewel er dus concurrerende locaties zijn binnen het SGE is De Run dus specifiek interessant voor MKB-bedrijven, die beoogd worden zich te vestigen binnen het planinitiatief. In het Position paper wordt specifiek ook de herontwikkeling van (vrijkomende grote) panden en kavels naar kleinschalig aanbod op De Run als kansrijk genoemd. Het inbreidingsplan op de planlocatie sluit hier naadloos op aan.

Overig beschikbaar aanbod

Hoewel het planinitiatief een inbreiding op een bestaande locatie betreft en deels een herontwikkeling van een bestaand pand, is toch een analyse gemaakt van het momenteel³ beschikbare leegstaande bedrijfsvastgoed (bedrijfsmatig en kantoor). Er is voornamelijk gekeken naar panden die een vergelijkbaar concept (inclusief drive-in voor zakelijke bouwmarkt) zouden kunnen huisvesten. Dus huurpanden met bandbreedte tussen de 1.000 en 4.000 m² bvo, goed bereikbaar via de snelweg en met een moderne uitstraling en faciliteiten. In de omgeving zijn diverse leegstaande panden gelegen, maar die voldoen slechts gedeeltelijk aan deze criteria. Drie locaties komen qua omvang, ligging, uitstraling, faciliteiten en bestemming overeen met het gewenste programma op de planlocatie. Dit betreffen:

- Croy 30 in Eindhoven: circa 1.100 m², modern met gemengde bestemming bedrijfsruimte en kantoor.
- De Run 4236 in Veldhoven: circa 2.300 m², moderne bedrijfsruimte met kantoor.
- De Run 4545 in Veldhoven, circa 2.000 m² met bestemming bedrijfsruimte en kantoor.

De beschikbaarheid van slechts drie locaties die op onderdelen vergelijkbaar zijn met het te realiseren programma op de planlocatie, toont de krappe markt voor bedrijfsruimte in het huursegment en met een moderne uitstraling en voorzieningen. Bovendien zijn alle drie de locaties vrijwel niet flexibel in te delen en kan daardoor geen gericht maatwerk geboden kan worden voor de te vestigen MKB-bedrijven en de eigen bedrijfsactiviteiten. Belangrijke constatering is ook dat de objecten reeds geruime tijd beschikbaar zijn (2 van de 3 panden zijn langer dan 6 maanden op de markt) en niet door de markt worden opgenomen, wat een onderkenning van de beperkte courantheid is. Daarnaast dient in overweging genomen te worden dat de herontwikkeling dan wel aanpassingen op voorgenoemde locaties forse investeringen met zich mee brengen, die opname en gebruik van deze locaties lastig haalbaar maken.

Het grootste manco van al deze locaties is echter dat de meerwaarde en het succes van het initiatief (zakelijke drive-in bouwmarkt) valt of staat met huisvesting nabij de reeds

³ Bron: Fundainbusiness, peildatum 07-07-2016

bestaande bouwmarkt Groenen. En ook voor de eigen bedrijfsactiviteiten wordt juist concentratie nagestreefd, waardoor het niet zinvol is elders op de Run of in Eindhoven kantoor- of bedrijfsruimte te betrekken.

Behoefte vanuit sociaal-maatschappelijke en economische prestaties regio

Optimalisatie van bedrijventerrein De Run door realisatie van het planinitiatief, draagt bij aan de sociaal-maatschappelijke en economische prestaties van de gemeente en regio. In Noord-Brabant zijn de economische toegevoegde waarde en de werkgelegenheid op bedrijventerreinen groter dan elders in Nederland. De toegevoegde waarde van de bedrijventerreinen voor de regionale economie bedraagt vele miljarden per jaar⁴. Daarnaast bieden de bedrijventerreinen werk voor ruim 125.000 mensen. Dat is 40-45% van de totale werkgelegenheid in SGE⁵. Het Veldhovense bedrijventerrein De Run vormt binnen de provinciale structuur van bedrijventerrein een belangrijke drager van de regionale en lokale economie met een belangrijke werkgelegenheidsfunctie. Het terrein (en daarmee ook de planlocatie) is een belangrijke schakel in het regionaal-economisch profiel van Zuidoost-Brabant en het Stedelijk Gebied Eindhoven. Het is het grootste bedrijventerrein van Veldhoven en maakt onderdeel uit van Brainport, hotspot binnen de toptechnologie-regio Zuidoost-Brabant. Op ongeveer 154 hectare zijn circa 200 bedrijven gevestigd, die gezamenlijk ruim 11.000 werknemers hebben⁶.

Behoefte vanuit gewenste kwaliteitsimpuls De Run

Met het initiatief is er sprake van een optimalisatie van een bestaande bedrijfslocatie. Dit is een fundamenteel andere situatie dan die geldt voor nieuw uitgeefbare terreinen. Er is sprake van inbreiding door middel van nieuwe bebouwing, maar niet van uitbreiding van vierkante meters bedrijfsterrein of ontwikkeling van een braakliggend terrein (greenfield). Deze intensivering sluit aan op lokale, regionale en provinciale beleidsdoelstellingen. De optimalisatie van de planlocatie past ook binnen de (beleidsmatige) doelstellingen rondom herstructurering van de Run en het Masterplan De Run 2.0, dat ten doel heeft De Run 2000 – 4000 een economische impuls te geven. De wens is het terrein een meer hoogwaardige uitstraling te geven en onder meer door het toekomstbestendig maken van bestaande panden bedrijven te stimuleren zich op de Run te huisvesten of er te blijven. Het planinitiatief sluit daarop aan. Met de optimalisatie van de planlocatie wordt tevens een kleine bijdrage geleverd aan de provinciaal en regionaal gewenste verdere uitbouw en verbetering van de uitstraling van de kennisas A2 (Brainport Avenue).

De planlocatie ligt aan de doorgaande weg en op een zichtlocatie. De bestaande situatie wordt stedenbouwkundig en landschappelijk afgerond en beter ingepast. Een goede ruimtelijke kwaliteit van de zichtzone heeft een positief effect op de totale ontwikkeling van De Run. Ontwikkeling van dit deel van het terrein kan de rest van het terrein een boost geven, door een verbetering van het entreegebied. Ook is de bedoeling met de

⁴ Conservatief gerekend circa € 10 miljard in SGE

⁵ Bron: LISA, 2014

⁶ Bron: Gemeente Veldhoven

realisatie van het plan de visuele en milieuoverlast (ten aanzien van onder andere geluid en geur) te verminderen, wat van belang is voor de woningen in de directe omgeving. De ontwikkeling betekent dus een ruimtelijke en economische afronding van De Run.

Conclusie

Het initiatief voorziet zowel in kwalitatieve als kwantitatieve zin in een actuele regionale behoefte aan bedrijfsruimte, om de volgende redenen:

- Het initiatief van Groenen komt voort uit de doorontwikkeling van het bedrijfsconcept en de eigen bedrijfsactiviteiten. De ontwikkeling van dit unieke conceptueel samenhangend programma sluit aan op de bedrijfsfilosofie van Groenen, die gericht is op samenwerking en kruisbestuiving. Daarmee kunnen Groenen en zijn partners de zakelijke markt nog beter bedienen.
- Het programma en bedrijfsconcept dat meerdere functies combineert is zeer passend op de planlocatie, aangezien deze zich in een overgangsgebied tussen (stedelijk) bedrijventerrein en woongebied bevindt.
- Een gedeelte van de ontwikkeling gaat door Groenen zelf gebruikt worden, namelijk de opslag en de kantoorruimte. De huidige opslag (deels inpandig in bouwmarkt en deels in openlucht) en bestaande kantoorruimte binnen de bouwmarkt en in het bestaande kantoorpand (875 m²) zullen naar het nieuwe pand verplaatsen. De feitelijke uitbreiding aan kantoorruimte is daarmee nihil en qua opslag zelfs negatief.
- Een aantal geïnteresseerden heeft zich reeds gemeld om zich op de locatie binnen de zakelijke drive-in bouwmarkt concept te vestigen. Voor hen dient er eerst zekerheid omtrent de vestigingsmogelijkheden te bestaan, voordat verdere stappen gezet kunnen worden.
- Vanuit provinciaal en regionaal beleid heeft het de voorkeur nieuwe initiatieven te realiseren op bestaande bedrijventerreinen in plaats van hiervoor nieuwe terreinen uit te geven. Voor kleinschalige ontwikkelingen zoals het planinitiatief geldt dit in sterkere mate. Het planinitiatief past binnen die gedachtegang.
- De omvang van de zakelijke drive in bouwmarkt (2.920 m² bvo) maakt dat zich alleen kleinschalige bedrijven kunnen vestigen. Juist voor dergelijke bedrijven is nieuwbouw op een bedrijventerrein geen alternatief. Deze bedrijven huren liever met het oog op flexibiliteit. Dat maakt de beschikbaar nog uit te geven gronden in Veldhoven slechts beperkt concurrerend zijn.
- Binnen het SGE en Veldhoven zijn er ook enkele bestaande locaties die concurrerend zijn voor MKB-bedrijven. De Run is als bedrijventerrein 'onder de rook van de stad' echter specifiek benoemd als een uitstekende vestigingslocatie voor MKB-bedrijven, omdat de locatie dicht bij hun afzetgebied gelegen is en goed bereikbaar is.
- Door het totaalconcept van Groenen met de zakelijke drive-in bouwmarkt aansluitend op de bestaande bedrijfsactiviteiten (bouwmarkt en bouwbedrijf), is de te verhuren bedrijfsruimte voor MKB-bedrijven in de bouw (bouwgerelateerde handelsondernemingen, leveranciers, producenten en bouwbedrijven) onderscheidend ten opzichte

van andere 'reguliere' beschikbare bedrijfsruimte in de omgeving en nog uit te geven kavels op bedrijfsterreinen met een geheel andere eigen profilering.

- De beschikbare bedrijfsruimte in de omgeving die qua vestigingseigenschappen vergelijkbaar is met die op de planlocatie zijn bovendien vrijwel niet flexibel in te delen, waardoor geen gericht maatwerk geboden kan worden voor de te vestigen handelsbedrijven en de eigen bedrijfsactiviteiten van Groenen. Benodigde aanpassingen om deze panden geschikt te maken zouden forse investeringen met zich mee brengen, die opname en gebruik lastig haalbaar maken.
- Voor de eigen bedrijfsactiviteiten van Groenen wordt concentratie nagestreefd, waardoor het niet zinvol is elders op de Run of in Eindhoven beschikbare kantoor- of bedrijfsruimte te betrekken.
- Optimalisatie van bedrijventerrein De Run door realisatie van het planinitiatief, draagt bij aan de sociaal-maatschappelijke en economische prestaties van de gemeente en regio. Het terrein is een belangrijke drager van de regionale en lokale economie met een grote werkgelegenheidsfunctie, en daarmee een belangrijke schakel in het regionaal-economisch profiel van Zuidoost-Brabant en het Stedelijk Gebied Eindhoven.
- De Run en de planlocatie tussen de Kempenbaan en Provincialeweg maken onderdeel uit van de bestaande voorraad aan werklocaties in het SGE gebied, waar intensivering van ruimtelijk-economische activiteit wordt voorgestaan om de positie van SGE en Brainport te versterken.
- Er wordt aangesloten op de gewenste kwaliteitsimpuls en herstructureringsambities op De Run, die hiermee voor het deelgebied verder gerealiseerd kunnen worden. De bestaande situatie wordt stedenbouwkundig en landschappelijk afgerond en beter ingepast. Ook wordt visuele en milieuoverlast (ten aanzien van onder andere geluid en geur) verminderd, wat van belang is voor de woningen in de directe omgeving.
- Het te realiseren planinitiatief bedraagt bovendien slechts een zeer klein oppervlak (feitelijk slechts 3.005 m² bvo bedrijfsruimte en bestemmingsplanmatig zelfs maar 2.130 m² bvo) van het totale geheel van bedrijventerrein De Run (netto oppervlak van circa 128 hectare).

Het planinitiatief kent daarmee duidelijke voordelen ten opzichte van andere locaties binnen het stedelijk gebied, waardoor realisatie op de voorziene plek voor de hand ligt. Jurisprudentie⁷ geeft ook aan dat indien een locatie specifieke kwaliteiten kent die andere locaties niet hebben, hier prioriteit aan gegeven kan worden. In die betreffende uitspraak is sprake van een locatie die niet in stedelijk gebied ligt. Dit is in voorliggende casus wel het geval, waarmee de prioriteit aan de planlocatie nog sterker onderbouwd kan worden.

⁷ ABRvS 8 juli 2015, ECLI:NL:RVS:2015:2164, r.o. 6.4

BIJLAGE 2: BEHOEFTE DETAILHANDEL

Om inzicht te geven in de actuele regionale behoefte zetten we het bestaande detailhandels-aanbod in de doe-het-zelf branche af tegen de vraagontwikkeling. Op basis van die gegevens maken we een benadering van de theoretische marktmogelijkheden. Dit toetsen we vervolgens aan het geldende beleid.

Aanbod Veldhoven en de regio⁸

Momenteel bestaat het winkelaanbod in Veldhoven uit ca. 74.762 m² wvo verdeeld over 222 winkels. Daarvan is 21% in het centrum aanwezig. Op bedrijventerrein De Run zijn 18 winkels gevestigd met een totale omvang van 23.388 m² wvo. Daarvan zijn er vijf winkels geclusterd op De Run 3000 (zie tabel). De locatie van bouwmarkt Groenen behoort daartoe. Het winkelgebied heeft een totale omvang van 14.792 m² wvo (20% van het totale aanbod in Veldhoven). De focus is op grootschalige winkels in de branchegroep 'in en om huis'⁹. Vier winkels zijn grootschalig, zij hebben een winkelvloeroppervlak groter dan 1.500 m². Naast bouwmarkt Groenen zijn hier ook Babypark, Leen Bakker, Kwantum en Sfeervol Wonen gevestigd. Het cluster heeft vooral een lokale en (beperkt) bovenlokale verzorgingsfunctie. In de afgelopen jaren is het aanbod op dit cluster stabiel gebleven.

Tabel 1: Aanbod De Run 3000

Winkel	Adres	Branche	m ² wvo
Babypark	De Run 3109	37.180-Wonen	3.170
Groenen	De Run 3112	37.170-Doe-Het-Zelf	5.400
Kwantum	De Run 3125	37.180-Wonen	2.254
Leen Bakker	De Run 3131	37.180-Wonen	2.296
Sfeervol Wonen	De Run 3134	37.180-Wonen	5.72
Totaal			13.692

Het totale aanbod in de branchegroep 'in en om huis' in Veldhoven omvat 39.681 m² wvo (ten behoeve van de definitie van bestedingscijfers gaan we uit van 39.052 m² wvo). De grootste winkels in deze branche zijn gevestigd op De Run 3000, met uitzondering van De Echo Budget Home (3600 m² wvo) aan de Provincialeweg. Andere winkels in de branchegroep 'in en om huis' op de Run zijn onder meer EbikeworkX, Keuken Ambiance, Action Vloeren en Van Diessen. In de doe-het-zelf branche is er in Veldhoven 3.853 m² winkelaanbod. Hoewel de winkel van Groenen zo'n 5.400 m² beslaat, wordt ca. 2.000 m² gebruikt voor de verkoop van keukens en badkamers, wat we niet rekenen tot het aanbod doe-het-zelf (betreft branche wonen). Naast Groenen zijn er nog drie vrij kleinschalige winkels (verf/behangzaak, ijzerwaren/gereedschapshandel en bouwmaterialenzaak) in Veldhoven. Ten opzichte van plaatsen met een vergelijkbaar inwonertal (30.000 tot

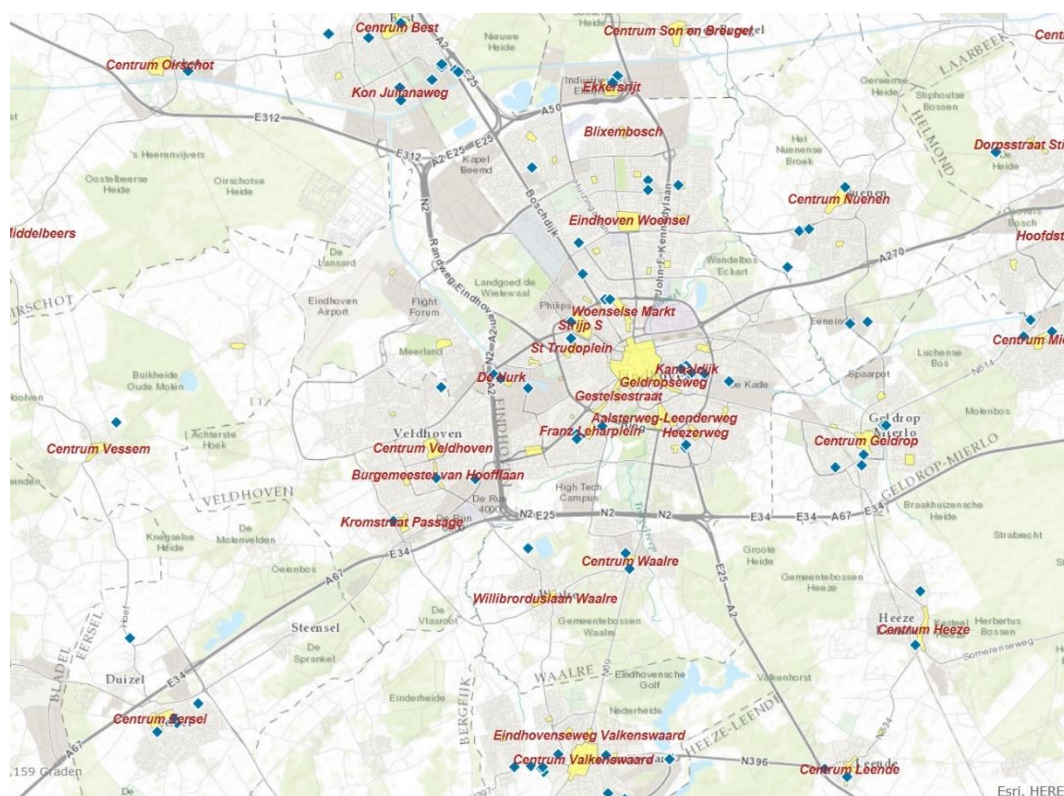
⁸ Aanbodgegevens allen afkomstig van Locatus, peildatum 25-09-2016.

⁹ De door Locatus gedefinieerde branchegroep 'in en om huis' bestaat uit de branches plant en dier, bruin en witgoed, auto en fiets, doe-het-zelf en wonen.

50.000 inwoners) is het Veldhovense aanbod aan 'in en om huis' (871 m² per 1.000 inwoners) en 'doe-het-zelf' (87 m² per 1.000 inwoners) overigens aan de lage kant. Gemiddeld is dat namelijk respectievelijk 970 m² en 220 m² per 1.000 inwoners in plaatsen met een vergelijkbaar inwonertal. In de afgelopen jaren is het aanbod in Veldhoven vrijwel gelijk gebleven.

In de regio (Stedelijk Gebied Eindhoven) omvat het aanbod qua 'in en om huis' momenteel ca. 466.500 m², waar doe-het-zelf 96.531 m² wvo van inneemt. De twee grootste doe-het-zelf zaken zijn de recent geopende Hornbach in Best (16.000 m² wvo) en Praxis&Tuin op de Hurk in Eindhoven (13.500 m² wvo). Bouwmarkt Groenen in de derde bouwmarkt in omvang in de regio. In de laatste vijf jaar is het regionale aanbod in de branchegroep 'in en om huis' met ca. 37.000 m² toegenomen, waarvan zo'n 24.850 m² voor rekening van de doe-het-zelf branche is.

Figuur 1: Aanbod doe-het-zelf in de regio



Leegstand en onbenutte plancapaciteit

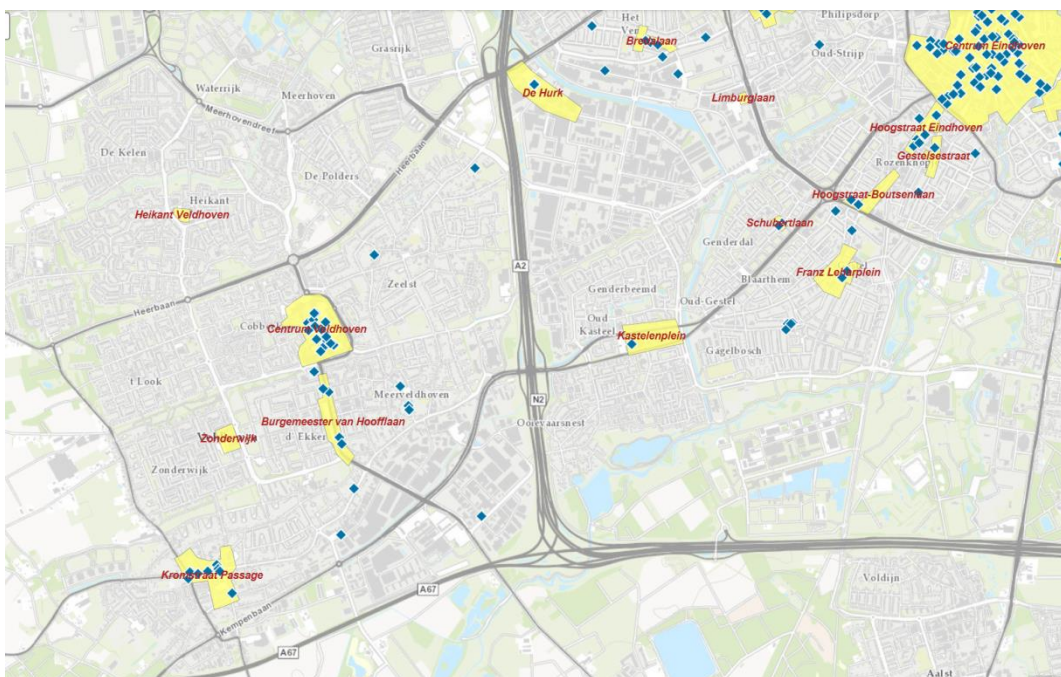
In de behoefteeraming moet op basis van jurisprudentie¹⁰ naast de leegstand ook de onbenutte plancapaciteit meegewogen worden. Onder het bestaande aanbod vat de Raad van State tevens de planologische capaciteit in vigerende bestemmingsplannen. Om in

¹⁰ ABRS 11 maart 2015, 201400341/1/R1 (Makado, Beek) en ABRS 4 juni 2014, 201310957/1/R6 (Buren).

aanmerking te kunnen komen, moet geanalyseerd worden of het bestaand aanbod passend is bij het initiatief.

In Veldhoven staan in totaal 44 verkooppunten leeg met een totale omvang van 5.626 m² wvo¹¹ (gemiddelde omvang dus 128 m² wvo per verkooppunt). Dit komt neer op circa 8,3% van het aantal verkooppunten en 4,8% van het totale winkelvloeroppervlak¹². De leegstand is ten opzichte van vergelijkbare plaatsen (30.000 – 50.000 inwoners) relatief laag (vergelijkbare plaatsen: leegstaande verkooppunten 8,4% en winkelmeters 8,8%). De leegstand betreft vooral veel kleinschalige winkelpanden (82% van het aantal panden is kleiner dan 200 m² wvo). De meeste leegstand is te vinden in het centrumgebied (34%) en in de Kromstraatpassage (34%). Op de Run staan twee verspreid gelegen winkelpanden leeg: beide ca. 370 m² wvo groot. Het grootste leegstaande winkelpand in Veldhoven omvat 650 m² wvo en is gelegen in de Kromstraat. In december 2016 is hier een markthal geopend.

Figuur 2: Leegstand in Veldhoven en directe omgeving



¹¹ Bron: Locatus, peildatum 07-07-2016.

¹² Berekend volgens Locatus-methode: het leegstandcijfer is gebaseerd op zowel detailhandel als niet-detailhandel. Het leegstandspercentage heeft uitsluitend betrekking op detailhandel. Binnen de leegstand is de verhouding tussen detailhandel en niet-detailhandel ongeveer fiftyfifty (aantal panden). De panden in de detailhandel zijn echter groter dan panden in de niet-detailhandel. Om de leegstandsoppervlakte te berekenen wordt de gemiddelde grootte van de leegstaande panden berekend en als rekenfactor gebruikt. Oppervlakte leegstaande panden: verhouding detailhandel - niet-detailhandel is 2:1. Zie bijlage 2 voor een nadere toelichting op het leegstandcijfer en de leegstandsberekening.

In de omliggende regio zijn er zo'n 10 grootschalige leegstaande panden (>1.000 m²). Zes daarvan bevinden zich in centrumgebieden of wijkwinkelcentra en zijn om die reden niet geschikt voor de vestiging van grootschalig winkelaanbod in de doe-het-zelf of woonbranche. Dan zijn er nog drie verspreide locaties, waarbij detailhandelsvestiging in de genoemde branches omwille van hun solitaire ligging niet gewenst is. De enige mogelijk geschikte locatie is een pand van 3.250 m² op het Meubelplein op Ekkersrijt in Son en Breugel. Dit winkelcentrum focust echter op de woonbranche, een doe-het-zelf zaak is hierin niet passend (juridisch-planologisch echter wel mogelijk). Daarnaast is er een drietal leegstaande units op de Hurk (Hurksestraat 44): in totaal 915 m².

Vraagontwikkeling

Veldhoven telt per 1 januari 2015 ca. 44.720 inwoners¹³. Volgens de bevolkingsprognose van ABF Research (Primos Prognose 2016) zal het inwonertal in 2030 toenemen tot ca. 45.320 inwoners.

Bestedingen

Het inkomensniveau in de gemeente Veldhoven bedraagt ca. € 16.600,- per hoofd van de bevolking per jaar en ligt daarmee 6,6% hoger dan het landelijk gemiddelde van € 15.100,- per hoofd van de bevolking per jaar¹⁴. Bij een afwijking groter dan 5% is het bij distributie planologisch onderzoek gebruikelijk een correctie op het bestedingscijfer toe te passen. Daarom corrigeren we de landelijke bestedingscijfers met een factor 0,5 (niet-dagelijkse sector). De bestedingscijfers die we hanteren liggen daarmee ruim 3% hoger dan de landelijke kengetallen. BRO baseert het bestedingscijfer op de netto omzet per hoofd van de bevolking per jaar.

We maken een benadering van de theoretische 'doe-het-zelf' omdat de uitbreidingsplannen van Groenen op deze branche gericht zijn. In Nederland wordt gemiddeld per hoofd van de bevolking circa €206,- per jaar besteedt in de branche 'doe-het-zelf'¹⁵ (netto omzet per hoofd). Gecorrigeerd naar het inkomensniveau in Veldhoven is dat € 213,-. In verband met de toename van online bestedingen corrigeren we deze cijfers naar de toekomst toe met -5%.

Koopstromen

In de Visie op detailhandel Veldhoven is een berekening van de marktmogelijkheden tot aan 2020 opgenomen. Voor de niet-dagelijkse sector is een koopkrachtbinding van 51,9% gehanteerd en een koopkrachtoevloeiing van 38,0%. Naar de toekomst toe gaat men uit van twee scenario's: in het behoudende scenario blijft de binding stabiel en in het 'afname' scenario daalt de binding naar 45,2% (gemiddelde bindingspercentage van het Stedelijk Gebied Eindhoven, exclusief Eindhoven en Waalre). In beide scenario's wordt de toevloeiing gelijk gehouden.

¹³ Bron: CBS (per 1 januari 2017)

¹⁴ Bron: CBS, Regionale Inkomensverdeling, 2012.

¹⁵ Bron: Detailhandel.info, bewerking BRO.

Voor de benadering van de marktmogelijkheden in de branche 'doe-het-zelf' gaan we uit van de cijfers uit het in 2009 uitgevoerde koopstromenonderzoek¹⁶ en eerder door BRO uitgevoerde onderzoeken in Veldhoven en omgeving. De koopkrachtbinding in deze branche in Veldhoven schatten we op ca. 65-70%. De toevloeiing schatten we op ca. 15-20%. Het perifere detailhandelscluster De Run 3000 heeft vooral een lokale verzorgingsfunctie en in slechts beperkte mate een bovenlokale functie, met name voor de westelijke wijken van Eindhoven en Waalre. De bovenlokale verzorgingsfunctie is voor een groot deel toe te schrijven aan bouwmarkt Groenen zelf. Vanuit Veldhoven vloeit ook koopkracht naar elders, zoals naar de Hurk en richting Ekkersrijt (bindt 7% van de regionale bestedingen in de niet-dagelijkse sector). Ook zal de recentelijk geopende Hornbach in Best een effect hebben op de koopstromen.

Theoretische marktmogelijkheden Veldhoven

In navolgende tabel is op basis van de hiervoor aangegeven gegevens een berekening gemaakt van het economisch functioneren van het aanbod in de branche 'doe-het-zelf' in Veldhoven. Hiervoor wordt de landelijke omzet per m² wvo (vloerproductiviteit) als indicator gebruikt.

Tabel 2: Benadering huidige en toekomstig functioneren branche 'doe-het-zelf' gemeente Veldhoven

	Huidig functioneren (2017)	Toekomstig functioneren (2030)
Aantal inwoners	44.317	45.230
Bestedingen per hoofd (€)	213	202
Totale bestedingspotentieel (€ mln.)	9,5	9,4
Koopkrachtbinding	65-70%	65-70%
Gebonden bestedingen (€ mln.)	6,2-6,7	5,9-6,4
Koopkrachttoevloeiing als aandeel van de omzet	15-20%	15-20%
Koopkrachttoevloeiing absoluut (€ mln.)	1,1-1,7	1,0-1,6
Totale besteding (€ mln.)	7,3-8,4	7,0-8,0
Huidig winkelvloeroppervak (m ² wvo)	3.853	3.853
Omzet per m² wvo (€)	1.900 - 2.175	15.75-1.800
Vergelijkbaar gemiddelde (€ per m ² wvo)	1.536	1.536
Uitbreidingsruimte (m² wvo)	ca. 875-1.550	ca. 700-1.350

De gemiddelde omzet per m² wvo in Veldhoven is in de branche 'doe-het-zelf' hoger dan het landelijk gemiddelde. Dit is ook naar de toekomst toe het geval. Er wordt een beperkte stijging van het inwonertal verwacht, maar ook een daling van de bestedingen als gevolg van internetaankopen. Gezien het bestaande sterke en grootschalige aanbod in de regio verwachten wij niet dat door toevoeging van beperkt aanbod de koopstromen in de toekomst zullen wijzigen. Op basis van de huidige omvang van het winkelaanbod in de doe-het-zelf branche zien wij tot aan 2030 daarom een maximale theoretische kwantitatieve uitbreidingsruimte van ca. 700-1.350 m² wvo. Dit sluit aan bij hetgeen in er volgens

¹⁶ Bron: Eindhoven, regionaal koopstromenonderzoek SRE, BRO (2009)

de Visie op detailhandel Veldhoven tot aan 2020 aan uitbreidingsruimte is (in het behoudend scenario), namelijk maximaal 990 m² wvo niet-dagelijks aanbod.

Kwaliteit boven kwantiteit

De hiervoor aangegeven distributieve ruimte is het resultaat van berekeningen die gebaseerd zijn op meerdere aannames. Het gaat immers om toekomstige ontwikkelingen en op voorhand kunnen die nooit exact voorspeld worden. De woningbouw kan bijvoorbeeld vertraging oplopen, de gemiddelde woningbezetting kan hoger of lager uitvallen, de bestedingen kunnen sterk gaan stijgen of juist gaan dalen en koopstromen kunnen toch iets anders lopen dan verwacht. De uitkomsten van de berekeningen mogen daarom nooit als normatief gezien worden, maar als indicatief.

In dit verband is het van belang aan te geven dat aan de kwalitatieve aspecten bij winkelontwikkelingen meer waarde gehecht dient te worden dan aan de kwantitatieve distributieve mogelijkheden. In de ruimtelijke ordening dient op basis van ruimtelijk relevante argumenten beoordeeld te worden of het consumentenbelang op langere termijn wordt gediend (geen duurzame ontwrichting); het gaat niet om een verslechterde concurrentiepositie voor individuele bedrijven.

Als bijvoorbeeld nieuwe winkelontwikkelingen, op een vanuit de structuur gezien goede plek, als resultaat hebben dat verouderd aanbod op een slechte plek verdwijnt, dan is de detailhandelsstructuur er per saldo op vooruitgegaan. Er is immers modern aanbod en/of een aantrekkelijk verblijfsklimaat bij gekomen en daar heeft de consument uiteindelijk het meeste baat bij. Het, in het kader van structuurverbeteringen, meer realiseren dan de berekende distributieve uitbreidingsruimte hoeft dus helemaal niet erg te zijn, vooropgesteld dat de effecten per saldo positief zijn.

Beleid

In de Visie op detailhandel Veldhoven¹⁷ wordt de vestiging van Groenen en omliggende winkels aangeduid als perifere winkellocatie De Run 3000. In de detailhandelsstructuur van de Metropoolregio Eindhoven en het Stedelijk Gebied Eindhoven¹⁸ is de Run 3000 niet als winkelgebied of grootschalige / perifere detailhandelslocatie vermeldt. De reden daarvoor is dat een PDV-locatie pas als zodanig wordt aangemerkt, wanneer er 5 of meer winkels gevestigd zijn met een gemiddeld winkelverkoopvloeroppervlak per winkel van minimaal 500 m² wvo. Het aanbod moet bovendien minimaal voor 50% doelgericht zijn. Op de Run 3000 is dat net niet het geval. Bouwmarkt Groenen heeft feitelijk gezien zelf overigens wel een bovenlokale/regionale aantrekkingskracht, door de combinatie van bijzonder assortiment, hoog serviceniveau en de lange bestaansgeschiedenis.

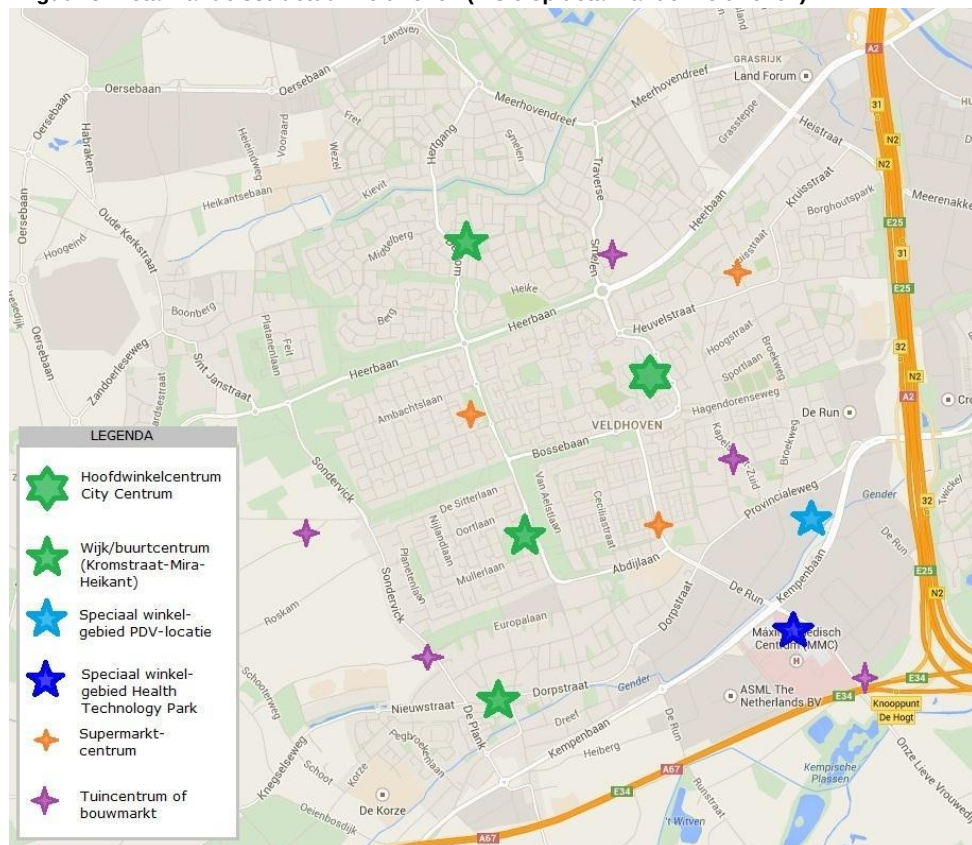
In regionale optiek is Meubelboulevard Ekkersrijt de belangrijkste perifere detailhandelslocatie. Deze heeft een bovenregionale functie. Ook de Engelseweg in Helmond heeft een bovenlokale functie als PDV-locatie. De andere PDV-locaties in de regio (De Hurk en Kanaaldijk in Eindhoven, Duivendijk in Nuenen) hebben veelal een lokaal verzorgingsgebied. De nieuwe detailhandelsconcentratie op t-Best behoort beleidsmatig niet

¹⁷ Vastgesteld februari 2015

¹⁸ Detailhandelsvisie Stedelijk Gebied Eindhoven, BRO (2015)

tot de perifere detailhandelslocaties, maar feitelijk is er wel sprake van een detailhandels-cluster met bovenregionale aantrekkingskracht (dit gezien de vestiging van Hornbach en Decathlon).

Figuur 3: Detailhandelsstructuur Veldhoven (Visie op detailhandel Veldhoven)



De gemeentelijke detailhandelsvisie rekent de locatie De Run 3000 wel tot de hoofdwinkelstructuur van Veldhoven. Investerings en nieuwe initiatieven passen onder voorwaarden binnen de hoofdstructuur. De centra hebben binnen een bepaalde bandbreedte de mogelijkheid qua aanbod m² winkelvloeroppervlak met de markt mee te bewegen. Voor De Run 3000 geldt het volgende:

- Dagelijks aanbod mag zich niet vestigen.
- Voor niet-dagelijks aanbod is het uitgangspunt behoud van het bestaande aanbod (15.000 – 20.000 m² wvo). Dat betekent een uitbreidingsruimte van maximaal 5.000 m² wvo ten opzichte van het huidige aanbod.
- Voor ander aanvullend aanbod (zoals bijv. horeca, cultuur, publieksfuncties) is geen ruimte.
- Wat betreft (verspreide) bouw- en tuincentra is geen grootschalige uitbreiding toegestaan, maar is verplaatsing denkbaar, primair naar De Run 3000. Afstemming in de regio is nodig wanneer een dergelijke uitbreiding of verplaatsing meer dan 2.500 m² wvo betreft.

- Daarnaast is het op de Run toegestaan internethandel met en zonder fysieke bezoekmogelijkheid te realiseren (zie tabel voor specifieke randvoorwaarden).

Type internethandel	Mogelijkheden op PDV-locatie De Run
Zonder fysieke bezoekmogelijkheid: kantoorachtige webwinkels (ruimtelijk gezien geen detailhandel)	- In of bij bestaande winkels, als onderdeel van het winkelconcept - Op locaties waar winkels vertrekken
Zonder fysieke bezoekmogelijkheid: internetbezorgdiensten	- Grootschalig, als onderdeel van het winkelconcept
Met fysieke bezoekmogelijkheid: afhaalpunten	- In of bij bestaande winkels, als onderdeel van het winkelconcept - Op locaties waar winkels vertrekken - Grootschalig
Met fysieke bezoekmogelijkheid: webwinkels (incl. presentatie van artikelen en mogelijkheid tot kopen van niet via internet bestelde artikelen)	- Voor zover passend binnen de brancheringsvoorwaarden van De Run

Op regionaal niveau (MRE) gelden aanvullend de volgende relevante afspraken:

- Nieuwe detailhandelsontwikkelingen moeten passen bij het verzorgingsgebied en aantoonbaar kwaliteit toevoegen en de structuur versterken (bij bovenlokale en regionale ontwikkelingen eventueel te toetsen door een onafhankelijke commissie);
- Nieuwe detailhandelsontwikkelingen vinden in principe alleen plaats in de concentratie gebieden of op plekken waar dat voor de leefbaarheid noodzakelijk is (eventuele uitzonderingen hierop worden getoetst door een onafhankelijke commissie);
- Perifere detailhandel (PDV) met een bovenlokale impact wordt geclusterd op bestaande locaties (eventuele uitzonderingen worden getoetst door een onafhankelijke commissie). Er worden in principe geen nieuwe PDV-locaties met een bovenlokale functie toegevoegd (Ekkersrijt uitgezonderd);
- Ontwikkelingen met een bovenlokale impact worden subregionaal afgestemd, ontwikkelingen met een regionale impact worden regionaal afgestemd.
- In de detailhandelsvisie van MRE wordt daarnaast de suggestie gedaan om ook tuincentra in de toekomst beter uitsluitend te categoriseren als PDV.

In de subregionale detailhandelsvisie van Stedelijk Gebied Eindhoven zijn deze afspraken op onderdelen nader uitgewerkt. Ruimtelijke concentratie van winkelvoorzieningen is het uitgangspunt. Initiatieven dienen de bestaande identiteit, positionering en profilering van winkelgebieden te versterken en de aantrekkelijkheid te vergroten. Verdere verspreiding van perifere detailhandel en brancheervanging is echter ongewenst en het evenwicht tussen detailhandel in het centrum en grootschalige locaties dient bewaakt te worden. Ook zijn structuurverstorende effecten op bestaande winkelconcentratiegebieden zijn niet toelaatbaar.

Voor tuincentra en bouwmarkten geldt dat vanuit ruimtelijk orderingsperspectief (efficiënt ruimtegebruik) aansluiting bij andere voorzieningen gewenst is. Indien niet ruimtelijk inpasbaar, is vestiging buiten de aangewezen winkelgebieden in regionaal verband bespreekbaar. Bouwmarkt Groenen wordt daarbij expliciet als voorbeeld genoemd van een locatie waarbij daarvan sprake is. Bij uitbreiding of verplaatsing van tuincentra en bouwmarkten groter dan 2.500 m² winkelvloeroppervlak is in ieder geval regionale afstemming vereist.

Conclusie

Het initiatief van Groenen behelst de uitbreiding van de bestaande winkel met 600 m² wvo door een deel van de bestaande opslagruimte om te zetten in winkelvloer. Dit initiatief voorziet zowel in kwalitatieve als kwantitatieve zin in een actuele regionale behoefte, om de volgende redenen:

- De voorgenomen uitbreiding betreft voornamelijk een kwalitatieve toevoeging aan het reeds sterk functionerende aanbod van bouwmarkt Groenen. Het concept van bouwmarkt Groenen sterk aansluit op trends in consumentenvraag en -gedrag. Comfort, gemak, ruime keuzemogelijkheden en servicegraad staan daarbij voorop. Dit is juist wat bouwmarkt Groenen al jaren biedt door een compleet bouwmarktassortiment in combinatie met badkamers, keukens en meer specialistische producten die bij andere 'reguliere' bouwmarkten niet te verkrijgen zijn. Bovendien worden allerhande services aangeboden, zoals thuisbezorging van producten, het plaatsen van badkamers en keukens en zelfs het uitvoeren van kleine verbouwingen. De voorziene uitbreiding van 600 m² wvo stelt Groenen in staat dit concept nog sterker neer te zetten en met een ruimer assortiment nog beter in te spelen op de wensen van klanten.
- Het initiatief sluit aan bij trends aan de aanbodzijde. Schaalvergroting is landelijk gezien een trend in de doe-het-zelfbranche.
- Volgens de distributieve berekening is er tot aan 2030 een maximale theoretische uitbreidingsruimte van ca. 700-1.350 m² wvo in de 'doe-het-zelf' branche in Veldhoven. Ook in kwantitatieve zin is er dus een actuele regionale behoefte. Belangrijk is daarbij te vermelden dat de distributieve ruimte een theoretische benadering is en dat aan de kwalitatieve aspecten van een voorgenomen initiatief altijd meer waarde gehecht dient te worden dan aan de kwantitatieve distributieve mogelijkheden. Zo ook in dit geval.
- Een uitbreiding met 600 m² wvo heeft nauwelijks aanvullende effecten op het functioneren van het bestaande aanbod. De gemiddelde vloerproductiviteit zal wat dalen, maar zelfs nog altijd boven het landelijk gemiddelde blijven liggen. Het zou in geen geval een verstoring van de regionale detailhandelsstructuur betekenen of tot 'duurzame ontwrichting' van de consumentenverzorging leiden.
- De te realiseren opslag wordt gebruikt voor de eigen bouwmarkt en andere bedrijfsactiviteiten. Momenteel vindt een groot deel van de opslag in de buitenlucht plaats. De te realiseren opslagruimte is feitelijk niet meer dan het toevoegen van een dak en wanden boven een reeds bestaand opslagterrein.

De voorziene uitbreiding past bovendien in het regionale en gemeentelijke beleid:

- Gemeentelijk gezien is behoud van het bestaande aanbod op PDV-locatie De Run 3000 het uitgangspunt. In het beleid is voor die locatie nog ca. 5000 m² wvo aan uitbreidingsruimte toegestaan bovenop het bestaande aanbod. De beoogde uitbreiding van 600 m² wvo blijft binnen deze bandbreedte.
- Met het oog op het regionale beleid is van belang dat het detailhandelscluster qua verzorgingsfunctie niet 'van kleur verschiet'. Volgens dit beleid is een extra bovenlokale PDV-locatie namelijk niet wenselijk. Grootschalige uitbreiding van De Run 3000 is daarom niet gewenst. De beoogde uitbreiding van de bestaande bouwmarkt Groenen is echter kleinschalig van aard. Overigens wordt binnen het regionaal beleid voor de locatie Groenen al een uitzondering gemaakt, omdat dit (in regionale optiek) een min of meer solitaire winkel is met een reeds bovenlokale aantrekkingskracht.
- In regionaal verband is daarnaast van belang dat nieuwe ontwikkelingen aantoonbaar kwaliteit toevoegen en de bestaande structuur versterken (concentratie). Initiatieven dienen de bestaande identiteit, positionering en profilering van winkelgebieden te versterken en de aantrekkelijkheid te vergroten. De beoogde uitbreiding van de bouwmarkt sluit daar op aan, omdat de winkel nog verder onderscheidend wordt en nog beter kan aansluiten op trends vanuit consumentengedrag. Dit is positief voor het gehele detailhandelscluster.
- Aangezien de uitbreiding minder dan 2.500 m² winkelvloeroppervlak omvat is regionale afstemming niet vereist.

