

Onderwerp **Rapport Toekomstvisie Hoendiep**

Steller **Annemiek Bronsema**



De leden van de raad

Telefoon (050) 367 80 91 Bijlage(n) 1

Ons kenmerk 6643868

Datum 23-01-2018 Uw brief van

Uw kenmerk

Geachte heer, mevrouw,

Met deze brief informeren we u over het rapport Toekomstvisie Hoendiep. Het rapport is opgesteld door Broekhuis Rijs Advisering in opdracht van Bedrijvenvereniging WEST en de gemeente. In het rapport, die in de bijlage is bijgevoegd, is onderzocht hoe het bedrijventerrein Hoendiep versterkt kan worden en welke functie de meubelboulevard Hoendiep in de toekomst zou kunnen vervullen. Hiermee geven we uitvoering aan een van de acties uit de door uw raad vastgestelde structuurvisie Detailhandel (2011-2020); namelijk het “Opstellen actieplan voor herstructurering van het PDV-cluster Hoendiep”.

### **Totstandkoming Toekomstvisie Hoendiep**

In onze gemeente zijn er twee perifere clusters voor ruimte- en bezoekextensieve winkelvoorzieningen. Het gaat om het Sontplein en het gebied Hoendiep/ Peizerweg. Uw raad heeft afgelopen september het Masterplan Sontplein vastgesteld. De werklocatie Hoendiep is gelegen aan de westkant van de stad langs de weg Hoendiep. Het gebied omvat 50.800 m<sup>2</sup> aan detailhandel en is specifiek aangewezen als themacentrum voor artikelen rondom het thema in- en om het huis.

In 2015 is door een van de pandeigenaren in het gebied, de VBGW (nu Bedrijvenvereniging WEST), de Stichting Meubelboulevard Hoendiep/Peizerweg en de gemeente Groningen de opdracht gegeven voor het opstellen van een rapport voor de toekomst van het Hoendiep. Eind 2015 is dit rapport afgerond. Over deze versie is uw raad destijds nog niet geïnformeerd, omdat in de eindfase van dit traject een aantal ontwikkelingen speelden (de mogelijke komst van een AZC en de voorziene ontwikkeling van het Suikerfabriekterrein) die een directe relatie hebben met de verdere ontwikkeling het Hoendiep. Het rapport is op basis van deze ontwikkelingen in 2017 geactualiseerd.

In het voorliggende rapport ‘Toekomstvisie Hoendiep’ wordt antwoord gegeven op de vraag wat een goede ontwikkelingsvisie van de meubelboulevard en het bedrijventerrein Hoendiep is en op welke wijze deze visie past binnen de toekomstige ontwikkelingen van de westzijde van de stad Groningen.

### ***De opgave en de oplossingsrichtingen***

Uit de analyse van het gebied komen een aantal problemen en knelpunten naar voren. Het gaat daarbij onder andere om de verouderde uitstraling, de substantiële leegstand, de slechte zichtbaarheid, een onduidelijke entree en het versnipperde eigendom.

Om de verschillende knelpunten aan te pakken en het Hoendiep naar de toekomst toe te versterken zijn er vier scenario's uitgewerkt.

- Scenario 1: Huidige ruimtelijke setting handhaven (niets doen)
- Scenario 1a: Huidige ruimtelijke setting handhaven en verruiming branchering toestaan
- Scenario 2: Ruimtelijk-economische aanpak gebied; zonder verruiming branchering
- Scenario 2a: Ruimtelijk-economische aanpak gebied; met verruiming branchering

Scenario 2 'het ontwikkelingsgerichte scenario zonder brancheverruiming' wordt in het rapport aangedragen als voorkeursscenario. Dat is in overeenstemming met de voorkeur van zowel Bedrijvenvereniging WEST, als ook de gevestigde ondernemers in het gebied.

Het voorkeursscenario omvat een aantal maatregelen; het concentreren van de meubelwinkels aan de noordkant van het Hoendiep en daarmee het verminderen van het aantal vierkante meter detailhandel, het optimaliseren van de parkeermogelijkheden, het veranderen van de entree en routing, eenheid creëren en het verblijfsklimaat verbeteren en de gezamenlijke profilering Hoendiep en Peizerweg verder uitbouwen. Voor het zuidelijk deel van het Hoendiep zien we een gebiedsontwikkeling die samenhangt met de ontwikkeling van het Suikerfabriek-terrein. Hier voorzien wij een geleidelijke ontwikkeling naar werken met wonen.

### **Vervolg**

Het rapport 'Toekomstvisie Hoendiep' moet geen rapport blijven. Samen met WEST en de Stichting Meubelboulevard Groningen geven we op dit moment vorm aan een aantal korte en lange termijn acties. De eerste stap voor het vervolg is gezet; namelijk het starten van de verkenning naar de ontwikkelmogelijkheden van het gebied. Ook werken wij samen aan een aantal korte termijnacties ten aanzien van een betere ontsluiting, verkeersveiligheid en het (openbaar) groen. Daarnaast heeft de gemeente een faciliterende rol in de doorontwikkeling van de Meubelboulevard Hoendiep/Peizerweg en het bedrijventerrein Hoendiep, waarbij we samenwerken met ondernemers en vastgoedeigenaren uit het gebied.

Wij houden u via de jaarrekening op de hoogte van de voortgang en verwachten u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd.

Met vriendelijke groet,  
burgemeester en wethouders van Groningen,



de burgemeester,  
Peter den Oudsten



de secretaris,  
Peter Teesink

## Groningen - Hoendiep



**Toekomstvisie op meubelboulevard Hoendiep**

## Groningen - Hoendiep

### Toekomstvisie op meubelboulevard Hoendiep

Opdrachtgever: Gemeente Groningen, Investore Holding BV, VBGW  
Projectnummer: 0515.282  
Datum: 18-4-2017

Broekhuis Rijs Advisering  
Postadres: Wederik 1  
9801 LX Zuidhorn  
Tel. (0594-528358)  
E-mail: [info@broekhuisrijs.nl](mailto:info@broekhuisrijs.nl)  
Internet : [www.broekhuisrijs.nl](http://www.broekhuisrijs.nl)

## Inhoud

1.	Inleiding	4
	1.1 Doel- en vraagstelling	
	1.2 Aanpak en werkwijze	
2.	Analyse huidige situatie	6
	2.1 Aanbod	
	2.2 Positie Hoendiep in verzorgingsstructuur	
	2.3 Consumentenpotentieel	
3.	Trends en ontwikkelingen	14
	3.1 Landelijke trends	
	3.2 Planideeën westzijde Groningen en Hoendiep	
4.	Sterkte / zwakte analyse en toekomstscenario's Hoendiep	20
	4.1 Sterkte zwakte analyse	
	4.2 Verruiming branchering	
	4.3 Ruimtelijk-economische aanpak, zonder verruiming	
	4.4 Ruimtelijk-economische aanpak, met verruiming	
5.	Uitwerking voorkeursscenario	31
6.	Conclusies en aanbevelingen	34

## 1. Inleiding

De ontwikkelingen in de detailhandel zijn de afgelopen jaren veel dynamischer geweest dan gebruikelijk. De ene branche heeft daar de afgelopen jaren meer mee te maken gehad dan de andere. Landelijk gezien is de woninginrichtingsbranche zwaar getroffen door de economische crisis en maakt moeilijke tijden door. De meubel- en woonboulevards in Nederland kampen met te veel leegstand en zijn niet in staat om de aanwezige leegstaande meters bedrijfseconomisch renderend in te vullen.

### 1.1 Doel- en vraagstelling

#### *Inleiding*

Meubelboulevard Hoendiep is gelegen op het gemengde bedrijventerrein Hoendiep aan de westzijde van de stad Groningen. De detailhandel op dit terrein is geconcentreerd aan de zuidzijde van het terrein langs de weg Hoendiep. Zoals vele andere meubelboulevards in Nederland maakt ook meubelboulevard Hoendiep een lastige tijd door; diverse panden staan leeg waarbij er geen zicht is op een passende invulling. De vraag is welke (toekomstige) functie de Meubelboulevard Hoendiep zou kunnen vervullen binnen de toekomstige voorzieningenstructuur van de stad en binnen de ontwikkelingen aan de westzijde van de stad, zoals bijvoorbeeld die van het terrein van de voormalige Suikerunie.

Het bedrijventerrein Hoendiep is op de onderstaande kaart weergegeven (rood omlijnd).

**Kaart 1 Begrenzing bedrijventerrein Hoendiep (bron Bing maps)**



Vanuit vastgoedeigenaren en exploitanten is verzocht om meer vrijheden voor vestiging van detailhandel op de locatie Hoendiep. De vraag is echter of dit de juiste oplossing aandraagt voor de huidige problematiek van de meubelboulevard Hoendiep. Ook is het van belang te weten wat de mogelijke consequenties van deze initiatieven zijn voor de huidige voorzieningenstructuur van de stad Groningen.

Concreet worden in deze rapportage de volgende vragen beantwoord:

1. Wat is een goede ontwikkelingsvisie voor de toekomst van de meubelboulevard Hoendiep? Zijn de aangereikte plannen de juiste oplossing voor de huidige problematiek van het winkelgebied Hoendiep?
2. Op welke wijze past deze visie binnen de toekomst van de ontwikkeling van de westzijde van de stad Groningen?
3. Wat zijn de gevolgen van een mogelijke doorontwikkeling van het winkelgebied Hoendiep voor de verzorgingsstructuur van de stad?
4. Welke mogelijke consequenties heeft dit voor het vigerende beleid van de stad Groningen, met name voor wat betreft precedentwerking?

## **1.2 Aanpak en werkwijze**

Aan de hand van gesprekken met ondernemers en vastgoedeigenaren is geïnventariseerd hoe men op dit moment aankijkt tegen de huidige situatie. Daarnaast is een analyse gemaakt van het aanbod in relatie tot de laatste trends en ontwikkelingen op het gebied van dit type grootschalig aanbod. Verder is vooral gekeken naar de bestaande detailhandelsstructuur in de stad Groningen. Door al deze gegevens samen te voegen is een beeld gevormd van toekomstige mogelijkheden voor het Hoendiep.

### *Leeswijzer*

In hoofdstuk 2 wordt het huidige aanbod weergegeven en toegelicht. Na een beschrijving van de trends en ontwikkelingen in hoofdstuk 3 volgen in hoofdstuk 4 de sterkte- zwakte analyse en de verschillende toekomstscenario's voor de meubelboulevard; hier staan we ook stil bij de gevolgen voor de overige voorzieningen in de stad. Uiteraard kijken we ook op de lange termijn naar de toekomst van het winkelgebied Hoendiep. Tenslotte wordt deze rapportage afgesloten met hoofdstuk 5, waarin de conclusies en aanbevelingen worden weergegeven om de kracht van het winkelgebied Hoendiep ook op termijn sterk te houden.

## **2. Analyse huidige situatie**

De stad Groningen is met ruim 200.000 inwoners niet alleen de hoofdstad van de gelijknamige provincie, maar ook de belangrijkste kern in het noorden van het land. Er gaat op diverse terreinen een grote trekkracht uit van de stad; dit geldt voor onder meer de detailhandel, de horeca, culturele voorzieningen en onderwijsvoorzieningen.

### **2.1 Positie in verzorgingsstructuur**

De stad Groningen kent een duidelijke hiërarchische opbouw in de winkelvoorzieningen. De binnenstad van Groningen is het hoofdwinkelgebied; een gebied dat vrijwel begrensd wordt door de diepenring. Alleen aan de westzijde vormt de Westerhaven hierop een uitzondering. Ook dit gebied wordt tot het recreatieve hoofdwinkelgebied gerekend. Met de vestiging van Primark is de trekkracht van de Westerhaven fors toegenomen. De binnenstad vervult een verzorgingsfunctie voor de stad Groningen, maar daarnaast ook voor de hele provincie en zelfs voor delen van de provincie Friesland en Drenthe.

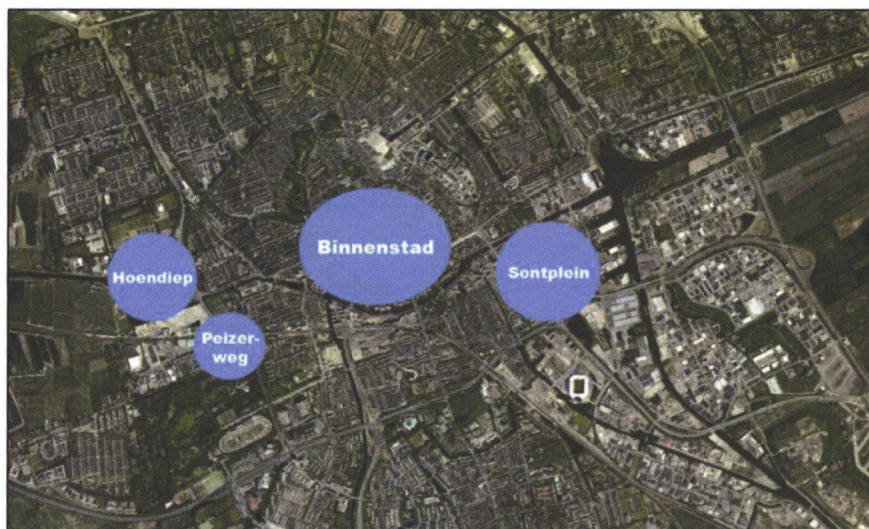
Na de binnenstad volgt in de winkelhiërarchie winkelcentrum Paddepoel; dit is in feite een stadsdeelcentrum. Het aantal winkels bedraagt meer dan 80, met diverse trekkers binnen de detailhandel, waardoor bezoekers niet alleen uit de eigen wijk, maar uit het hele noordwestelijke deel van de stad en de omliggende regio dit centrum bezoeken.

Vervolgens is sprake van diverse wijkcentra, zoals die in Vinkhuizen, Lewenborg, Selwerd, Helpman en Hoogkerk. Deze centra vervullen een functie voor de eigen wijk, waarbij de dagelijkse sector en met name de supermarkten vaak de belangrijkste trekker vormen. Dit geldt in nog sterkere mate voor de kleinere buurtcentra.

Buiten de reguliere winkelcentra is sprake van andere specifieke winkelgebieden voor detailhandel; dit zijn de zogenaamde perifere of grootschalige winkelgebieden alsmede enkele solitaire vestigingen. De belangrijkste perifere en grootschalige winkelgebieden in de stad Groningen zijn het Sontplein, het Hoendiep en de Peizerweg. Deze gebieden liggen aan de west- en oostzijde van de binnenstad, op eenvoudig te bereiken locaties langs de ringweg en invalsroutes.



## Kaart 2: Bovenlokale winkelgebieden op regionaal en landsdeel niveau



Bron: Bing maps

Momenteel vervult de binnenstad een functie voor een heel landsdeel, namelijk het noorden van het land. Datzelfde geldt ook voor het Sontplein. Het Hoendiep en de Peizerweg vervullen een regionale functie en deze twee gebieden positioneren zich gezamenlijk onder de naam Woonboulevard Groningen, onder andere door middel van een gezamenlijke website.

### 2.2 Aanbod

Het meubelaanbod aan de westzijde van de stad Groningen bestaat uit een concentratie aan de Peizerweg en een concentratie aan het Hoendiep. De beide winkelconcentraties worden doorsneden door het water van het Hoendiep en de spoorlijn Groningen – Leeuwarden. De locatie Hoendiep wordt ingesloten door het water van het Hoendiep aan de zuidzijde, de westelijke ringweg aan de oostzijde, sportvelden aan de noordzijde en een bedrijventerrein aan de westzijde.

Het aanbod op het winkelgebied Hoendiep is fors, en bestaat voornamelijk uit aanbieders in de groep "In/om Huis". Binnen deze groep gaat het vooral om de hoofdbranche wonen, inclusief slapen, babyartikelen en keukens. Het betreft dan ook echt een meubel- of woonboulevard.

	m2 wvo	aantal
Hoendiep	50.800	55
Peizerweg	45.000	24
Sontplein	85.0000	18

Het aanbod op het Hoendiep is bijna 51.000 m<sup>2</sup> winkelvloeroppervlak (wvo) groot (bron Locatus jan. 2015). De grootste winkel is de woonwinkel Kruit & Kramer, 7.100 m<sup>2</sup> wvo.

Het perifere detailhandels aanbod aan de Peizerweg omvat ruim 45.000 m<sup>2</sup> wvo. De grootste aanbieders hier zijn Tuinland en meubelzaak Vesta. Samen is het aanbod aan de westzijde bijna 100.000 m<sup>2</sup> wvo groot.

Aan de oostzijde van de binnenstad van Groningen ligt het Sontplein, met eveneens een fors grootschalig aanbod; de grootste trekker hier is IKEA. Verder is hier onder meer een Mediamarkt gevestigd, een fietsenzaak (Belga), een Intersport (Daka) en sinds kort ook een grote vestiging van een Bauhaus. Praxis is inmiddels gesloten op het Sontplein. In de directe nabijheid is eveneens een compacte clustering van keukenzaken aanwezig. In totaal bedraagt het aanbod op het Sontplein nu ongeveer 85.000 m<sup>2</sup> wvo.

Geconstateerd kan worden dat op het Sontplein minder, maar gemiddeld veel grotere, winkels gevestigd zijn dan op het Hoendiep en de Peizerweg. Het Hoendiep ende Peizerweg kennen een grotere verscheidenheid aan winkels.

Op meubelgebied in de stad Groningen dient nog een solitaire vestiging vermeld te worden. Langs de zuidelijke ringweg van Groningen ligt meubelzaak Vos Interieur. Deze zaak kent een groot verzorgingsgebied en functioneert op basis van een sterke eigen trekkracht. De winkel is ongeveer 5.000 m<sup>2</sup> wvo groot.

Voorals het Hoendiep heeft te maken met leegstand. Op dit moment staan 8 panden leeg, met in totaal zo'n 10.500 m<sup>2</sup> wvo. Dit is ruim 20% van het totale aanbod. Aan de Peizerweg bedraagt de leegstand 6 à 7%, terwijl op het Sontplein slechts 5% van de meters leeg staat.

In Noord Nederland liggen, buiten de stad Groningen, ook nog enkele meubelboulevards met een substantieel aanbod. Dit zijn onder meer:

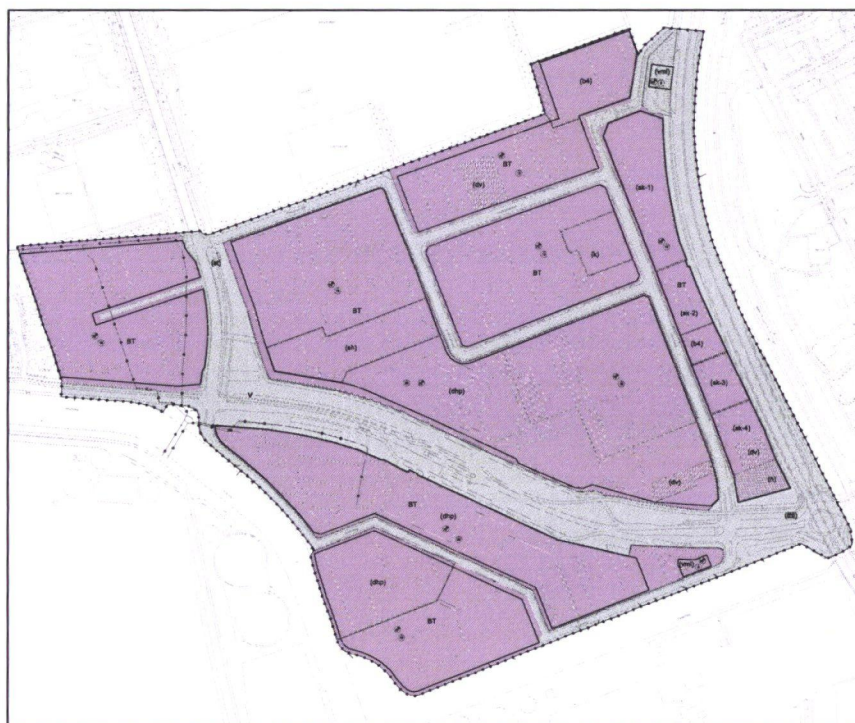
- de Centrale in Leeuwarden: ca. 30.000 m<sup>2</sup> wvo. Dit PDV/GDV-terrein wordt nog verder uitgebreid
- MLK-singel te Drachten: ca. 30.000 m<sup>2</sup> wvo
- Home Center te Wolvega: max. 50.000 m<sup>2</sup> wvo

Ook in andere plaatsen zijn aanbieders in de meubel- en woninginrichtingsbranche te vinden – zoals in Assen en Emmen – maar deze concentraties zijn geringer in omvang, en meer op de directe omgeving gericht.

### *Bestemming*

Het vigerende bestemmingsplan voor het Hoendiep is het "Bestemmingsplan Hoendiep 2008", dat met aanpassingen onherroepelijk is geworden in november 2009. Hier geldt de bestemming bedrijventerrein, waarbij grofmazig twee vlakken ten noorden en ten zuiden van de weg Hoendiep zijn aangeduid met de aanduiding "detailhandel perifeer" (dhp). In een aantal gevallen is een specifieke vorm van horeca, dienstverlening of kantoor toegestaan.

### **Kaart 3 Plankaart Hoendiep (uit bestemmingsplan)**



Bron: ruimtelijkeplannen.nl

De genoemde bestemming betekent dat op dit moment 'normale' kleinschalige detailhandel (winkels van kleine omvang) noch supermarkten zijn toegestaan.

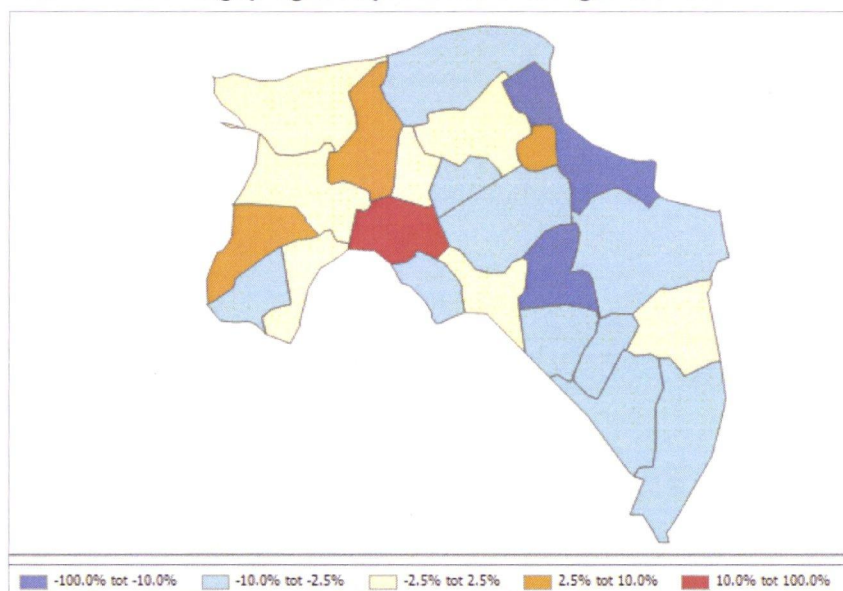
### **2.3 Consumentenpotentieel**

De gemeente Groningen telt sinds september 2014 meer dan 200.000 inwoners. Inmiddels (medio 2015) is dit aantal gegroeid tot bijna 201.000 inwoners. De verwachting is dat tot 2030 (PBL/CBS) het inwonertal nog verder gaat groeien. In de rest van de provincie (en het noorden van het land) zal naar verwachting het inwonertal dalen; hier is sprake van krimp.

Het aantal huishoudens zal de komende jaren wel blijven groeien. De hele provincie Groningen telt ongeveer 583.000 inwoners. In Friesland wonen ca. 646.000 mensen, terwijl in Drenthe nog eens 489.000 mensen wonen; in totaal telt het noorden van het land derhalve zo'n 1.7 miljoen inwoners.

Het gemiddeld besteedbaar inkomen van de gemeente Groningen per hoofd van de bevolking ligt onder het Nederlands gemiddelde; volgens het CBS ligt het inkomensniveau ongeveer 11 à 12% lager. Hiermee ligt het overigens slechts 2% onder het gemiddelde van de provincie Groningen. Het kostenniveau ligt in het noorden van het land ook aanzienlijk lager.

#### Kaart 4 Bevolkingsprognose provincie Groningen tot 2030



Bron: PBL/CBS regionale bevolkingsprognose 2013-20140

In juni en september 2015 zijn op verschillende locaties op het Hoendiep in totaal 400 vraaggesprekken gehouden onder bezoekers. Elk kwartaal worden in de binnenstad van Groningen enquêtes gehouden onder bezoekers, over onderwerpen die betrekking hebben op de detailhandel. De afgelopen jaren zijn deze ook op het Sontplein gehouden en dit keer dus op het Hoendiep. De onderwerpen waarover vragen gesteld zijn hebben onder meer betrekking op de woonplaats van de bezoekers en op de waardering voor het winkelgebied. In vergelijking met het Sontplein is het lastiger op het Hoendiep om voldoende personen te ondervragen. De verklaring hiervoor ligt zeer waarschijnlijk in het feit dat er minder bezoekers zijn en dat deze bezoekers zeer doelgericht naar het Hoendiep komen. Voor het Sontplein vergelijken we met het gemiddelde over de jaren 2013 en 2014.

Wanneer we als eerste kijken naar de herkomst van de bezoekers, dan blijkt dat ruim de helft van de bezoekers uit de stad zelf ("lokaal") afkomstig lijkt te zijn. Dit geeft direct een duidelijk verschil aan met het Sontplein, dat een veel groter bereik heeft. Vanuit het regionale gebied komen relatief gezien ongeveer evenveel bezoekers, maar vanuit het bovenregionale gebied komen beduidend minder bezoekers naar het Hoendiep.

Bezoekersherkomst	Hoendiep	Sontplein
Lokaal	61%	46%
Regionaal	19%	21%
Bovenregionaal	21%	33%

Wanneer we het gebied buiten de stad anders indelen (naar provincie), dan komt naar voren dat relatief overal minder bezoekers vandaan komen. Het verzorgingsgebied is duidelijk groter dan de stad zelf, maar de cirkel rondom de stad lijkt niet heel erg ruim en lijkt zich te beperken tot een straal van ongeveer 40 kilometer.

	Hoendiep	Sontplein
Stad Groningen	61%	46%
Provincie Groningen	25%	34%
Provincie Friesland/Drenthe	13%	18%
Overig	1%	2%

De bezoekers van het Hoendiep komen gericht naar de winkels toe; veelal komen ze voor een specifieke winkel (62%), maar vaak ook bezoeken ze een combinatie van winkels, waarbij vooral de diverse babyzaken genoemd worden.

Relatief gezien komen bezoekers niet al te vaak op het Hoendiep, waarbij in vergelijking met het Sontplein opvalt dat velen (25%) incidenteel komen. Daarnaast komt 11% minimaal 1x per week; dit betreft vooral de bezoekers van de sportschool.

Hoe vaak komt u op het Hoendiep?	Hoendiep	Sontplein
minimaal 1x per week of vaker	11%	5%
niet elke week, maar min. 1x per maand	16%	20%
tussen 1x per maand en 1x per half jaar	32%	32%
1x per half jaar tot 1x per jaar	16%	28%
incidenteel	25%	15%

Wanneer bezoekers op het Hoendiep komen, blijven ze meestal niet lang. Bijna de helft van de bezoekers geeft aan maximaal een half uur te blijven.

Uiteraard is de verblijfsduur veel korter dan in de binnenstad, maar ook op het Sontplein is de verblijfsduur langer. Daar blijven de meeste bezoekers een half tot twee uur.

Hoe lang blijft u op het Hoendiep?	Hoendiep	Sontplein
0 - 30 minuten	47%	21%
31 - 60 min.	33%	31%
61 - 120 min.	14%	33%
> 120 min.	6%	15%

Verreweg de meeste bezoekers komen met de auto naar het Hoendiep (80%). Bij een doelgericht te bezoeken gebied zijn de bereikbaarheid en parkeergelegenheid uiterst belangrijk. Deze aspecten scoren naar behoren onder de bezoekers. De waardering voor de winkelkwaliteit en het aanbod is nagenoeg vergelijkbaar met elkaar. Waar het Hoendiep duidelijk minder scoort is het horeca-aanbod, en de hiermee verband houdende sfeer en gezelligheid. De horeca wordt ook veelvuldig genoemd als onderdeel dat op het Hoendiep gemist wordt.

Waardering aspecten	Hoendiep	Sontplein
winkelaanbod	7,2	7,4
winkelkwaliteit	7,4	7,6
horeca aanbod	5,4	6,7
bereikbaarheid van het parkeren	7,9	7,7
parkeermogelijkheid auto	7,9	8,0
sfeer en gezelligheid	5,9	6,6

Aan bezoekers is tevens de vraag gesteld of ze bepaalde winkels of branches missen; hierop heeft 24% positief geantwoord. Bezoekers missen vooral horeca, bouwmarkten, tuincentra en supermarkten; bij naam werden onder meer IKEA, Action, HEMA en Gamma genoemd. Tenslotte is onder bezoekers gevraagd of ze een bezoek aan het Hoendiep ook combineren met een bezoek aan de binnenstad. Dat blijkt voor 22% het geval te zijn, wat toch een aanzienlijk percentage is (op het Sontplein was dat 27%).

Combinatie met binnenstad	Hoendiep	Sontplein
ja, naar binnenstad	22%	27%
<b>Gaat u gericht winkels bezoeken, shoppen of iets anders?</b>		
gericht winkels bezoeken	45%	30%
shoppen	25%	41%
iets anders	30%	29%

Dit combinatiebezoek wordt door de bezoekers om diverse redenen uitgevoerd; zowel om gericht winkels te bezoeken, om te shoppen als om andere redenen (vooral terras- of restaurantbezoek). Als men niet ook naar de binnenstad gaat, is dat meestal (69%) omdat men gericht voor het Hoendiep komt. Wel betreft het hier indicatieve cijfers, aangezien het aantal op dit onderdeel relatief gering is.

### 3. Trends en ontwikkelingen

In dit hoofdstuk beschrijven we de belangrijkste ontwikkelingen en trends in de detailhandel van de afgelopen jaren en worden de meest relevante trends en ontwikkelingen voor de situatie op de meubelboulevard Hoendiep op een rij gezet. De ontwikkelingen rondom de bevolking (bevolkingskrimp en vergrijzing in de provincie, maar niet in de stad Groningen) zijn in het vorige hoofdstuk al aan bod gekomen. In de tweede paragraaf wordt een beschrijving gegeven van mogelijke ontwikkelingen in dit deel van de stad Groningen.

#### 3.1 Landelijke trends

##### *Economische recessie en herstel*

De afgelopen jaren heeft de economische recessie de nodige gevolgen gehad voor de detailhandel. Vrijwel over de hele linie hebben de verschillende branches zware tijden doorgemaakt. Dit geldt zeker ook voor de meubelbranche en dan met name voor de eerste generaties meubelboulevards (zie hieronder). Sinds dit jaar trekt de economie weer enigszins aan; de woningbouw en verkoop van huizen heeft ook in deze regio een stijgende lijn te pakken. De meubelbranche is dan vaak een van de eerste branches die hiervan kan profiteren en dat is dan ook zichtbaar. Niettemin ligt het bestedingsniveau nog altijd op dat van rond 2007. De verwachting is wel dat de groei de komende jaren zal doorzetten (bron CBS).

##### *Type meubelboulevards*

In de afgelopen decennia zijn meerdere generaties meubelboulevards tot stand gekomen en ontwikkeld. Over meubelboulevards bestaan verschillende definities en deze zijn niet eensluidend. In de meeste gevallen bestaat meer dan de helft van het aanbod uit woninginrichting.

De *eerste generatie* meubelboulevards zijn spontaan ontstaan en worden gedomineerd door grootschalige meubelzaken. Het aanbod is vaak breed en ondiep, terwijl de winkelpanden vaak niet aaneengesloten zijn; voorbeelden zijn onder meer Beverwijk en Utrecht, maar ook het Hoendiep valt in deze categorie. Ze zijn vaak door toevalligheden zo gebouwd. De *tweede generatie* betreft planmatig opgezette meubelconcentraties, zoals Meubelplein Leiderdorp. Door toevoeging van aanverwante branches (woningtextiel, keukens, badkamers) is de *derde generatie* ontstaan. Dit zijn vaak multifunctionele concentraties geworden. De *vierde generatie* zijn juist weer planmatig ontwikkelde concentraties onder één dak, de woonmalls. Voorbeelden hiervan zijn o.a. Alexandrium in Rotterdam en Villa Arena in Amsterdam. We zien de laatste jaren dat juist op de oudere generatie



meubelboulevards (en daar waar het aanbod duidelijk te groot is) de grootste klappen zijn gevallen.

#### *Branchevervaging*

Binnen de detailhandel is al jarenlang sprake van een sterke branchevervaging en worden er steeds meer branchevreemde artikelen verkocht. In het algemeen vervagen de grenzen van de branches en vermengen branches zich met elkaar. Een ieder kent de voorbeelden in zijn eigen omgeving; bouwmarkten verkopen ook planten, tuincentra verkopen ook huishoudelijke artikelen, supermarkten verkopen ook mediaproducten. Hier is sprake van een onomkeerbaar proces. Ook in de woninginrichtingsbranche is sprake van verschillende vormen van branchevervaging. Naast branchevervaging zien we dat er tevens sprake is van vervaging tussen sectoren; horecaconcepten met detailhandelsverkopen en omgekeerd komen steeds meer in beeld. Dit alles hoeft niet bedreigend te zijn voor winkelgebieden, maar branchevreemde artikelen moeten wel passen in het verwachtingspatroon van de consument; het kan dus zowel het onderscheidend vermogen van een winkelgebied versterken en onderstrepen, als verzwakken. Onder andere door de branchevervaging zien we dat de vraag naar kleinere winkeloppervlakten op meubelboulevards toeneemt. Dit komt tot uiting in inpandige "shop in the shop" formules en door kleinschaliger (verkavelde) winkelpanden.

#### *Identiteit en authenticiteit*

De laatste jaren zijn identiteit en authenticiteit belangrijke thema's in het ruimtelijk beleid en een middel om een gebied een onderscheidend vermogen te geven. Hierdoor kan een stad, dorp of winkelgebied op de kaart en in de markt gezet worden. De consument is door de toegenomen mobiliteit en behoefte aan andere vormen van tijdsbesteding bereid om langere afstanden af te leggen naar aantrekkelijke winkelgebieden. Meubelboulevard Hoendiep zal haar eigen identiteit en authenticiteit moeten versterken en beter moeten gaan verkopen. Dit biedt kansen om meer consumenten uit de regio te trekken en de consument langer in het gebied vast te houden.

#### *Het centrum als recreatief verblijfsgebied*

Binnenstedelijke centra worden steeds belangrijker als recreatief verblijfsgebied. Het belang van de omvang van de detailhandel in de centra wordt daarbij vaak onderschat. Het aanbod van de verschillende functies (de aanbodmix) en vooral de sfeer van een centrum zijn bepalend bij de keuze waar men naar toe gaat. De combinatie van detailhandel (met een compleet aanbod en een uniek eigen karakter), ondersteunende horeca en de aanwezigheid van culturele elementen in een centrum bepalen de totale kwaliteit van een centrum als recreatief verblijfsgebied.

### *Thuiswinkelen*

De opkomst van de postorder- en internetbedrijven is de afgelopen jaren heel sterk geweest. In totaal werd in 2015 via het internet voor 8,41 miljard euro besteed aan detailhandelsgoederen. Zetten we de bestedingen aan online gekochte producten af tegen de totale consumptieve bestedingen aan detailhandelsgoederen van € 95 miljard euro in 2015, dan bedraagt het online aandeel van € 8,41 miljard inmiddels 8,9% (was 7,6% in 2014, bron: [www.thuiswinkel.org](http://www.thuiswinkel.org))

Behalve het doen van aankopen via internet zijn er ook veel consumenten die zich eerst of uitsluitend oriënteren via internet. Sommigen oriënteren zich eerst op het internet om vervolgens de werkelijke aankoop in de (fysieke) winkel te doen. Zij willen het product graag kunnen voelen en zien. Te denken valt aan kleding en schoenen. Andere belangrijke redenen om te kopen in de fysieke winkel zijn de prijs of de aanbieding in de winkel, het direct in bezit willen hebben van het product of het persoonlijke contact met verkopers.

Het omgekeerde gebeurt ook. De consument bekijkt het product eerst in de fysieke winkel om vervolgens de aankoop via internet te doen. Dit is vaak het geval als de prijs daar aantrekkelijker is, als het bestellen eenvoudiger is, het product sneller beschikbaar is of als het online aanbod ruimer is.

Internet is in feite voor elke productgroep van belang, voor de één meer dan voor de ander. Aangezien de oriëntatie vaak (en steeds vaker) via internet gebeurt, is zichtbaarheid op het internet voor een winkelgebied of individuele ondernemer (nu, en in de toekomst zeker) van levensbelang. Surfen op het internet maakt deel uit van het leven van een ieder, en als je er als onderneming niet aanwezig of vindbaar bent word je overgeslagen. In feite kan het internet worden gezien als de altijd aanwezige en actuele weekfolder. Het Hoendiep is samen met de Peizerweg ook op het internet aanwezig ([www.woonboulevardgroningen.nl](http://www.woonboulevardgroningen.nl)) en dat geldt ook voor verschillende in het winkelgebied gevestigde ondernemingen.

De 'social media' spelen tevens een belangrijker rol en zijn continu in beweging. Een ieder kent de teloorgang van het netwerk hyves, de opkomst van Facebook, Snapchat, Whatsapp en de teruglopende belangstelling voor Twitter. De smartphone is onontbeerlijk geworden en internet is voortdurend beschikbaar. Potentiële consumenten kunnen ieder moment van de dag op de hoogte worden gehouden van de meeste actuele aanbiedingen en kunnen daar vervolgens ook naar handelen. De 'social media' worden volledig geïntegreerd in de online proposities. Zij dichten de kloof tussen het online en offline aanbod.

### *Het lastige middensegment*

De economische recessie heeft in het aanbod van winkels mede bijgedragen aan het ontstaan van een sterkere tweedeling. Aan de bovenkant van de markt zien we winkels waar kwaliteit, service en een royaal aanbod de unique selling points zijn. Aan de onderkant van de markt hebben we kunnen waarnemen dat winkels heel sterk op prijs zijn gaan concurreren, in combinatie met een snelle levering. Dit heeft het aanbod van winkels als Action, Beter Bed en dergelijke doen groeien. Gevolg was dat de winkels in het middensegment onvoldoende positie hebben gekozen en tussen wal en schip zijn geraakt. Vooral in dit segment zijn dan ook veel slachtoffers gevallen. Het duidelijk profileren van het aanbod, het focussen op de unique selling points, is daarom steeds belangrijker.

### **3.2 Ontwikkeling Suikerunieterrein**

Het Suikerunieterrein ligt tussen het winkelgebied Hoendiep en het winkelgebied Peizerweg in. Het winkelgebied Hoendiep is van het Suikerunieterrein gescheiden door het Hoendiep kanaal. Verder loopt de spoorlijn Groningen-Leeuwarden als een barrière door dit gebied. In de plannen voor het gebied van de Suikerunie zijn plannen opgenomen om aan de westzijde van de stad een nieuwe noord-zuid georiënteerde verbindingsweg te realiseren. Deze weg zal een verbinding vormen tussen de wijk Vinkhuizen aan de noordkant en het stadspark in het zuiden. Deze weg zal het winkelgebied Hoendiep dan aan de westkant raken. Hierdoor kan de bereikbaarheid van de meubelboulevard, en de samenhang van het Hoendiep en de Peizerweg worden versterkt.

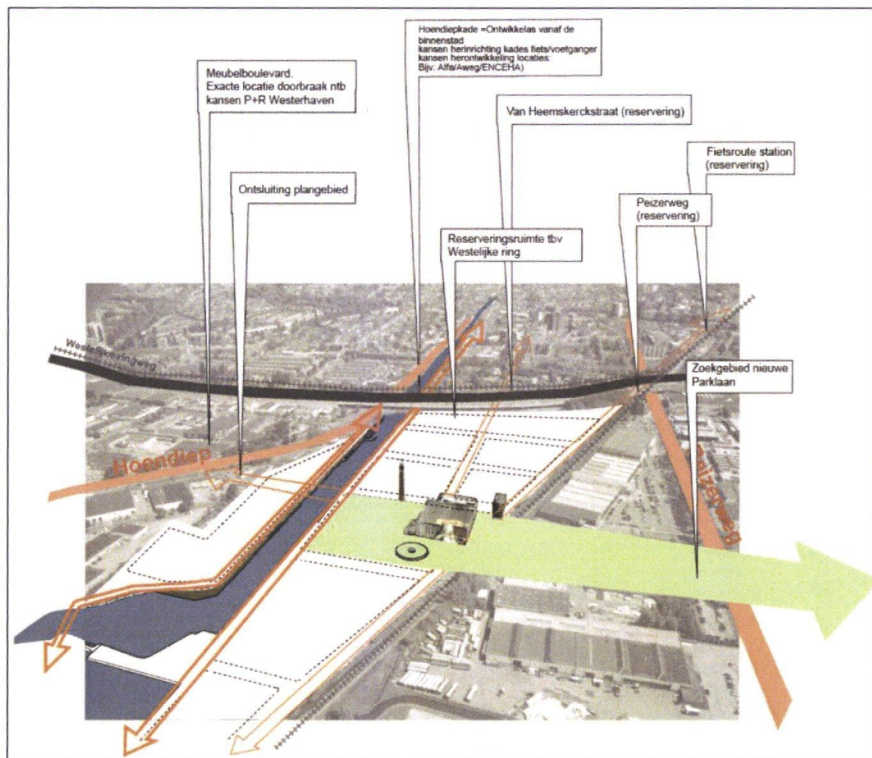
Inmiddels is er een (tijdelijke) loopbrug vanaf het winkelgebied Hoendiep naar het Suikerunie terrein over het Hoendiep kanaal gerealiseerd. Op het terrein zelf is met Ploeg id3 een huurcontract overeengekomen voor een periode van 15 jaar. Alle infrastructuur die vanaf dit moment wordt aangelegd, wordt aangelegd op basis van de uiteindelijke voorziene verkavelingsstructuur van het terrein.

Op kaart 5 wordt een overzicht gegeven van de wijze waarop het Suikerunie terrein, in relatie met het Hoendiep, ontwikkeld kan worden. De kaarten 6 en 7 geven een beeld van de relaties met de omgeving en de mogelijke toekomstige infrastructurele relaties.

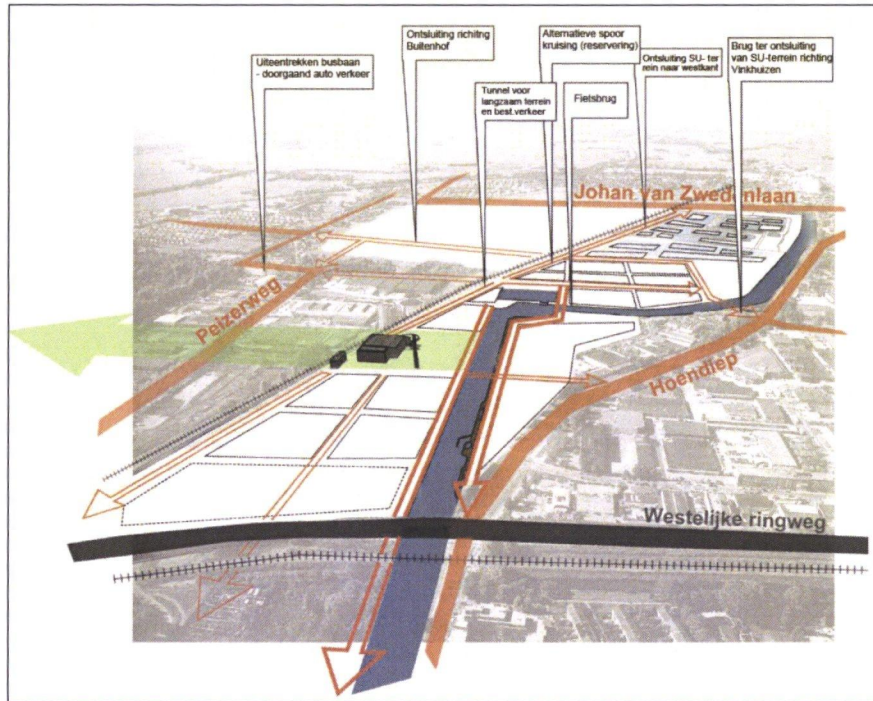
Kaart 5 Ontwikkelingsschets Suikerunie terrein



Kaart 6



Kaart 7



### 3.3 Overige ontwikkelingen en plannen westzijde stad Groningen

Voor de westzijde van de stad Groningen bestaan diverse ontwikkelingen en plannen die de positie van dit deel van de stad zullen gaan veranderen. De ontwikkelingen aan de westzijde van de stad beïnvloeden ook direct en indirect de positie van het winkelgebied Hoendiep. Voor het Hoendiep belangrijke ontwikkelingen zijn:

- Vestiging Primark. Primark is een grote, relatief nieuwe winkelformule, die sinds enige jaren in Nederland gevestigd is. Primark is medio dit jaar geopend op de Westerhaven en is tevens op dit moment de enige Primark winkel in het noorden. Het bronpunt Westerhaven heeft door de komst van een Primark een zeer forse oppepper gekregen en hierdoor wint de westzijde van de stad aan trekkracht.
- Aanpak van de Westelijke Ringweg. Dit jaar is een verkenning gestart inzake de Westelijke Ringweg; op dit moment is niet inzichtelijk welke maatregelen getroffen gaan worden. De bedrijvenvereniging wordt betrokken bij de planontwikkeling van de Westelijke Ringweg.

## 4. Sterkte- en zwakteanalyse en toekomstscenario's

### 4.1 Sterkte- en zwakteanalyse

In deze paragraaf geven we een overzicht van de belangrijkste sterke en zwakte punten alsmede van de grootste bedreigingen. Kansen komen aan bod bij de uitwerking van de toekomstscenario's.

*De sterke kanten van het Hoendiep zijn de volgende:*

- Er is voldoende fysieke ruimte in het gebied Hoendiep. Op dit moment is alle ruimte op en rond het Hoendiep met een bepaalde functie ingevuld. Maar de indeling is niet heel economisch, zodat door herindeling c.q. herverkaveling de nodige ruimte gecreëerd kan worden. Het gebied is relatief groot.
- Het inwonertal van de stad Groningen zal voorlopig blijven groeien. Ook het aantal huishoudens blijft groeien, en daarmee ook het aantal nieuw in te richten huizen.
- Het Hoendiep ligt aan de westelijke ringweg van Groningen en is daardoor goed bereikbaar. Bovendien is het Hoendiep een belangrijke invalsroute naar de binnenstad van Groningen, en een verbindingsweg naar Hoogkerk.
- Het Hoendiep ligt nabij het Suikerunie terrein dat de komende 15 jaar zal worden ontwikkeld als woningbouwlocatie, hetgeen tot extra omzet zal leiden voor de woonwinkels en bouwmarkten.
- Er is sprake van een duidelijk aanbod. Het aanbod in de detailhandel valt vrijwel geheel binnen de hoofdbranche 'wonen', zodat het met recht een woon/meubelboulevard is.
- Binnen de groep 'wonen' is sprake van een brede diversiteit; van bedden tot babykamers, en van keukens tot woonwarenhuizen. Verder zijn ook verschillende prijs- en kwaliteitsniveaus aanwezig.

*De zwakke kanten van het Hoendiep zijn de volgende:*

- De zichtbaarheid is slecht. Vanaf de (verhoogde) westelijke ringweg is het winkelgebied nauwelijks te zien. Een groot deel gaat schuil achter andere gebouwen en bedrijven; hoogbouw is nauwelijks aanwezig. Langs de doorgaande route staan veel bomen die het zicht op de winkels ontnemen.
- Bij het winkelgebied is geen duidelijke entree ("poort") herkenbaar. De routing op het terrein zelf is ook zeer matig. Daarnaast knipt de doorgaande route (de weg Hoendiep) het winkelgebied Hoendiep momenteel doormidden.
- Het winkelgebied heeft een verouderde uitstraling. Ondanks de aanwezigheid van enkele fraaie, moderne winkelpanden overheerst

het rommelige beeld. Diverse panden staan leeg en worden matig onderhouden. Ook de bestrating laat te wensen over (groen en onkruid komen bijvoorbeeld tussen de straatstenen op).

- Het gebied is onoverzichtelijk. Voor bezoekers is het lastig om een totaal beeld te krijgen van het aanbod op het Hoendiep en van waar wat gevestigd is. Er is geen sprake van een heldere structuur met goede zichtlijnen. Beide zijden van de doorgaande route (de weg Hoendiep) functioneren feitelijk autonoom. Zowel per auto, per fiets als te voet is er weinig tot geen sprake van een relatie tussen beide delen.
- De leegstand is duidelijk zichtbaar en langdurig. De aanblik van lege panden – die op dit type winkelgebieden vaak een grote omvang kennen – is niet uitnodigend en versterken de rommelige indruk.
- Het verblijfsgebied is slecht. Het winkelgebied is vooral opgezet voor doelgericht te bezoeken winkels en heeft geen eenduidige uitstraling. De consument wil graag winkelen in een prettige ambiance. Inrichting van de openbare ruimte en aanvullende functies spelen daarbij een belangrijke rol.
- Het eigendom is versnipperd. Op en rond het Hoendiep is sprake van diverse eigenaren. Dit maakt het lastiger om tot overeenstemming te komen over te ondernemen acties en ingrepen op het gebied van vastgoed.
- Het inwonertal van de gemeente Groningen neemt toe, maar dat van het omringende gebied niet. Hier is sprake van krimp. Aangezien ook de vergrijzing blijft toenemen zullen de uitgaven in de meubelbranche eerder afnemen dan toenemen

*De bedreigingen van het Hoendiep zijn de volgende:*

- Verrommeling en fysieke veroudering is een grote bedreiging. Wanneer steeds meer panden leeg komen te staan en soms tijdelijk gevuld worden met 'faillissementsverkoop', dreigt een verdere veroudering. Het nodigt mogelijke nieuwkomers niet uit om zich in het gebied te vestigen. Ook voor bezoekers wordt het gebied op die manier minder aantrekkelijk en interessant. Dit heeft tot gevolg dat er vervolgens ook minder ondernemers genegen zullen zijn om in hun pand te investeren.
- Toenemende leegstand. In het verlengde van het vorige punt is een gevolg van leegstand vaak het ontstaan van meer leegstand, zeker wanneer een bepaald omslagpunt bereikt is. Voor het gebied Hoendiep lijkt deze kritische grens min of meer bereikt. Zonder een drastische aanpak of thematische aanvulling is sprake van een overaanbod aan winkeloppervlak en lijkt sanering noodzakelijk.
- Het onvoldoende kunnen komen tot een onderscheidend winkelgebied met autonome trekkracht zal de positie van het hele Hoendiep schaden. Zonder een verdere versterking van het aanbod

en de toevoeging van een regionale trekker wordt de toekomstige positie van het Hoendiep als winkelgebied twijfelachtig.

- Geen aangenaam verblijfsgebied. Een belangrijke trend in de detailhandel is de aanwezigheid van een prettig verblijfsgebied. Op dit moment is dit nauwelijks aanwezig. Op een meubel-/woonboulevard zullen bezoekers zeker niet zo lang willen blijven als in een binnenstad – daar leent het assortiment zich ook niet voor – maar met een aangenaam verblijfsgebied kunnen consumenten langer worden vastgehouden dan nu het geval is. Het eerder genoemde slecht ingerichte openbare gebied, de leegstand en het nagenoeg ontbreken van horeca zijn hieraan met name debet.
- Het thuiswinkelen (zie hoofdstuk 3) is de afgelopen jaren behoorlijk gegroeid. Ook marktplaats.nl speelt een aanzienlijke rol. Hoewel er branches zijn waar de online-aankopen hoger liggen dan bij de woonbranche kan men ook hier niet om het groeiende aandeel daarvan heen.

#### 4.2 Toekomstscenario's Meubelboulevard Hoendiep

##### Scenario 1: Huidige ruimtelijke setting handhaven (niets doen)

Het eerste scenario is het scenario, waarbij niets gedaan wordt. Het gevolg hiervan is dat er steeds meer leegstand zal ontstaan. De huidige knelpunten worden immers niet opgelost en de zwakke punten blijven bestaan. De autonome trekkracht van het Hoendiep zal steeds geringer worden. Het gebied zal steeds meer moeite krijgen om haar functie te kunnen behouden. Omdat op andere locaties, zoals het Sontplein, wel geïnvesteerd zal blijven worden en deze gebieden zich doorontwikkelen gaat de aantrekkingskracht van het Hoendiep nog verder onderuit.

Het scenario “niets doen” zal op korte termijn niet direct tot een sterke leegloop leiden, maar zal de problemen van het Hoendiep verder versterken.

##### Scenario 1a: Huidige ruimtelijke setting handhaven en verruiming branchering toestaan

Scenario 1a staat een verruiming van de branchering toe, binnen de huidige ruimtelijke setting. Dit houdt in, dat behalve perifere detailhandelsbranches (en incidenteel ook horeca) het gebied vrijgegeven wordt voor alle detailhandel, inclusief supermarkten, en horeca.

Het afgelopen jaar was er een concrete gegadigde voor een relatief groot pand om zich op het Hoendiep te vestigen, zijnde geen grootschalige



detailhandel. Toestaan van deze verruiming van de branchering zal tot gevolg hebben dat enkele al langer leegstaande panden weer gevuld worden. Dit initiatief zou dus de leegstand terugdringen en meer bezoekers naar het gebied trekken.

Scenario 1a biedt solitaire pandoplossingen voor de korte termijn. Het combinatiebezoek binnen het Hoendiep zal naar verwachting nauwelijks gaan toenemen omdat de branchevreemde winkel doelgericht wordt bezocht en er nauwelijks relatie is met de woninginrichtingsbranche. Het vrijgeven van de branchering betekent ook, dat eerder sprake zal zijn van een gebied dat qua uitstraling onduidelijker wordt. Het onderscheidend vermogen zal hierdoor eerder afnemen dan toenemen. Dit heeft tot gevolg, dat het bereik/verzorgingsgebied van het Hoendiep niet zal veranderen. Dit zal tot de stad Groningen en de directe regio beperkt blijven. Hoewel op korte termijn wellicht enkele problemen worden opgelost, worden alle overige knelpunten niet aangepakt en zal het winkelgebied er op langere termijn eerder slechter dan beter van worden. Daarnaast moet de gemeente zich realiseren dat dit scenario, met brancheverruiming, leidt tot precedentwerking waarbij andere gebieden, zoals het Sontplein, met succes een brancheverruiming zouden kunnen afdwingen.

Bij een keuze voor dit scenario adviseren we in ieder geval in het bestemmingsplan een ondergrens aan de oppervlakte voor "gebiedsvreemde" detailhandel vast te leggen en helder te motiveren waarom de gemeente in dit specifieke geval een brancheverruiming toestaat. Directe concurrentie met de binnenstad en/of wijkcentra ligt op de loer, en zal dan ook een aantasting van de verzorgingsstructuur kunnen betekenen. Kleine winkelunits zijn dan ook niet gewenst. We adviseren om een ondergrens van 1.500 m<sup>2</sup> vvo te hanteren, voor de branches buiten "In/om Huis". Hiermee kan het grootschalige karakter in stand gehouden worden, wanneer andere branches hun intrede gaan doen op het Hoendiep.

Wanneer er sprake is van brancheverruiming betekent dit dat bij elk verzoek men terdege de Ladder voor Duurzame Verstedelijking zal moeten volgen (zie verder bij scenario 3).

#### Scenario 2: Ruimtelijk-economische aanpak gebied; zonder verruiming branchering

Scenario 2 en 2a gaan uit van een ruimtelijk-economische totaalaanpak van het gebied Hoendiep. Het onderscheid tussen beide scenario's is gelegen in het al dan niet verruimen van de branchering.

Een ruimtelijk-economische aanpak betreft een grootschalige aanpak, gericht op het oplossen van de knelpunten. Bij een ruimtelijk-economische aanpak van het winkelgebied Hoendiep spelen de volgende aspecten, als onderdeel van de totaalaanpak, een rol:

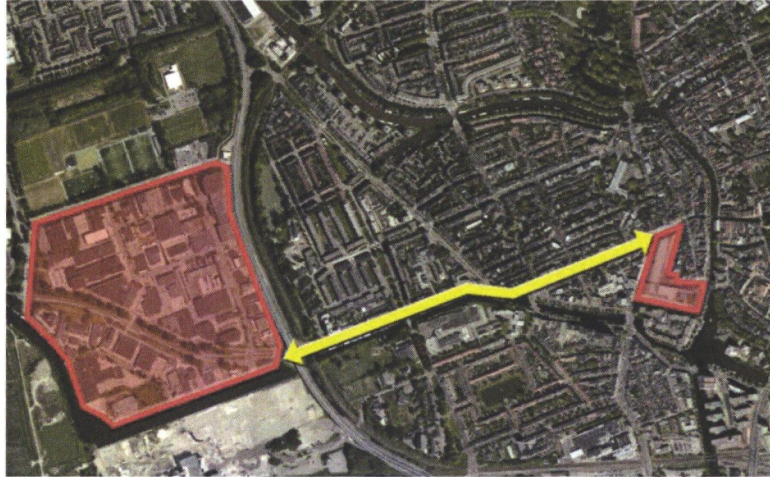
- *Parkeermogelijkheden optimaliseren.* Het aantal parkeerplaatsen is op dit moment niet direct een probleem. De kwaliteit en de ligging van de meeste parkeerplaatsen laat wel te wensen over. Het is hobbelig en er is veel straatvuil aanwezig. Bij de laatste generatie meubelboulevards is vaak sprake van één of meerdere ruime en overzichtelijk parkeerterreinen vanwaar diverse winkels te zien zijn. Op het Hoendiep is sprake van versnippering van de parkeergelegenheid.
- *Zichtbaarheid verbeteren en de begrenzing van het gebied helder afbakenen.* Vanaf de doorgaande route (het Hoendiep) zijn diverse winkelpanden redelijk tot goed zichtbaar. Maar dit geldt zeker niet voor alle winkelpanden. Voor een consument is het uitgebreide aanbod niet te zien en is niet duidelijk waar de meubelboulevard begint en waar deze eindigt. Er is veel meer aanwezig dan zichtbaar is. De zichtbaarheid vanaf de westelijke ringweg van Groningen is ook zeer matig. Ook al is de westelijke ringweg deels hoger gelegen, de zichtbaarheid van het aanbod is niet in beeld. De winkels gaan schuil achter diverse bedrijven direct aan de westelijke ringweg, de McDonalds en bomen. Bij de Peizerweg (Vesta) is de zichtbaarheid van het winkelaanbod aanzienlijk beter.
- *Entree en routing veranderen.* Bij de entree vanaf de westelijke ringweg is onduidelijk op welke wijze het aanbod ontsloten wordt. Een bezoeker raakt verdwaald in de slingerwegen, éénrichtingverkeer en bedrijven. Als bij de entree gekozen wordt om rechtsaf te gaan (de Atoomweg) is het zeer lastig om terug te keren aan de 'voorzijde'. Ook de bedrijven aan de zuidzijde van het Hoendiep zijn via een routing "achterlangs" of via een éénrichtingsroute lastig bereikbaar en daardoor moeilijk vindbaar. In ieder geval heeft het de voorkeur om te kijken hoe de parkeer- en verblijfsfunctie langs de weg Hoendiep kan worden geoptimaliseerd. Daarnaast kan er worden gekeken (in relatie tot andere stedelijke ontwikkelingen) of het mogelijk is om bepaalde (verkeers)stromen kunnen worden verlegd, ten einde deze verkeersstromen meer te scheiden om de verkeersveiligheid in het gebied te vergroten.
- *Aansluiten bij de nieuwe infrastructuur.* Tussen de meubelboulevard en Hoogkerk zijn plannen in ontwikkeling voor de realisatie van een nieuwe verbindingsweg tussen Vinkhuizen en het stadspark. Dit zal een belangrijke nieuwe ontsluitingsweg voor de stad gaan worden. Door een goede aansluiting van het Hoendiep op deze nieuwe weg kan de ontsluiting en daarmee de aantrekkingskracht van de meubelboulevard verbeterd worden. Vanaf deze weg kan een directe

verbinding met het parkeren bij het winkelgebied Hoendiep worden gelegd.

- *Eenheid creëren.* Momenteel zijn woonwinkels aan de noord- en zuidzijde van de weg Hoendiep gevestigd. Het is lastig om van het ene naar het andere deel te gaan. In meters valt de afstand mee, maar mentaal is de afstand heel groot. Combinatiebezoek van beide delen ligt niet voor de hand, en de winkels versterken elkaar zeker niet. Ook zitten veel winkels aan de 'achterzijde' van het Hoendiep, deels tussen bedrijven in; deze zijn niet zichtbaar aanwezig. Concentratie van de woonwinkels kan bijdragen aan het creëren van meer eenheid. Hierdoor kan de *meubelboulevard* meer als een *woonboulevard* gaan fungeren. Het versnipperde eigendom zal hierbij weliswaar een complicerende factor zijn, maar dit langer durende en lastige traject zal uiteindelijk gaan lonen.
- *Verblijfsklimaat verbeteren.* Een meubelboulevard is geen binnenstad. De inrichting van de openbare ruimte en het verblijfsklimaat zullen dan ook anders moeten zijn dan in een binnenstad. En hoewel een meubel-/woonboulevard zeer doelgericht bezocht wordt, wil dat niet zeggen dat bezoekers dat niet in een prettige ambiance willen doen. Sfeer en beleving, vanaf de entree van een winkelgebied tot in de winkel, worden ook voor woninginrichtingszaken steeds belangrijker. Naast een passende inrichting van de openbare ruimte is de aanwezigheid van daghoreca van belang. Wanneer het verblijfsklimaat verbetert zijn bezoekers geneigd langer te blijven, waardoor de omzet zal kunnen toenemen. Zeker wanneer bezoekers van verder weg aangetrokken worden is het prettig wanneer zij ergens iets kunnen eten of drinken.
- *Gezamenlijke profilering Hoendiep en Peizerweg verder uitbouwen.* Meubelboulevard Hoendiep en Peizerweg hebben een gezamenlijke website, maar door zich nog beter als één winkelgebied te profileren (Woonboulevard Groningen) kan het gebied zich duidelijk neerzetten als échte woonboulevard (in tegenstelling tot het meer versnipperde Sontplein met woninginrichting, bouwmarkten, Mediamarkt, Belga Fietsen en Intersport)
- *Relatie met de binnenstad verbeteren.* De westzijde van de binnenstad (Westerhaven) is met de komst van Primark in economische trekkracht fors versterkt. De trekkracht kan nog wel eens worden geremd door de relatief beperkte parkeercapaciteit op de Westerhaven en de lastige aanrijroute daar naar toe. Het Hoendiep kan hiervoor een oplossing bieden. Tussen de Westerkade en het Hoendiep is een eenvoudige verbinding al aanwezig. Zoals vanaf het Sontplein vaak ook een bezoek aan de binnenstad wordt gemaakt, zo ligt dat ook voor het Hoendiep voor de hand. Dit kan ondersteund worden door het parkeren op het Hoendiep hier meer op te richten, mogelijk in combinatie met een openbaar vervoerrelatie.

Combinatiebezoek met de binnenstad blijkt ook nu al volop te geschieden (zie onderzoek), maar dit kan verder versterkt worden.

#### Kaart 8 Relatie Hoendiep - Westerhaven



- *Verbinding en relatie met Suikerunie-terrein verbeteren en benutten.* Tussen de Peizerweg en het Hoendiep ligt het braakliggende terrein van de voormalige Suikerunie. Eind oktober 2016 heeft de raad ingestemd met het draaiboek voor dit toekomstige nieuwe stadsdeel van Groningen. Het is de bedoeling om medio 2017 een uitvoeringsplan te presenteren dat meer zicht zal gaan geven op de uitvoeringstermijn van het gebied. Bij de meeste plannen maakt de realisatie van woningen deel uit van de totale planvorming. Vooral het wonen aan het water, het Hoendiep, is een kwaliteit. De eerste stedenbouwkundige ideeën voor de invulling van de eerste fase van het Suikerunie terrein sluiten goed aan bij de ideeontwikkeling voor het Hoendiep zoals die hier worden omschreven.
- Het aantal meters is qua aanbod op dit moment royaal. Door een *concentratie* aan de noordzijde is het mogelijk om ook een reductie van detailhandelsoppervlakte na te streven. Wanneer het evenwel mogelijk is om aan het huidige wonen een sterk thema toe te voegen, bijvoorbeeld het realiseren van een keukenboulevard waardoor mogelijk enige meters toegevoegd worden, is dit acceptabel. Een sterk aanbod is leidend voor het aantal meters.

#### Scenario 2a: Ruimtelijk-economische aanpak gebied; met verruiming branchering

Scenario 2a is op hoofdlijnen identiek aan scenario 2, maar bij dit scenario is tevens sprake van een verruiming van de huidige branchering. Een tweetal aspecten zullen we hier nader bespreken, die van groot belang zijn voor de uiteindelijke invulling van het gebied. In de eerste plaats gaat het om de

Ladder voor duurzame verstedelijking. In de tweede plaats gaat het om de al dan niet gewenste branches, waarbij we specifiek stilstaan bij de positie van een supermarkt.

#### *Ladder voor duurzame verstedelijking.*

Op 1 oktober 2012 is het Besluit ruimtelijke ordening (Bro) gewijzigd, en is 'de ladder voor duurzame verstedelijking' daaraan toegevoegd.

Het doel van de ladder is een goede ruimtelijke ordening door een optimale benutting van de ruimte in stedelijke gebieden.

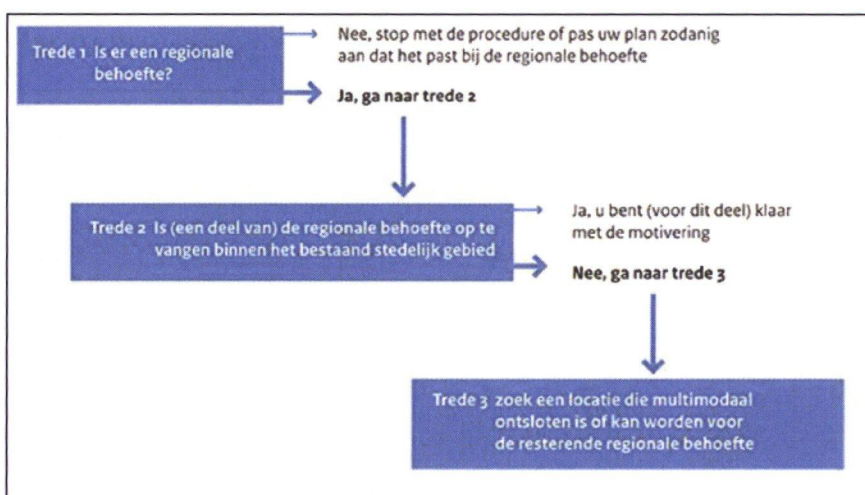
De ladder beoogt een zorgvuldige afweging en transparante besluitvorming bij alle ruimtelijke en infrastructurele besluiten. De ladder is als procesvereiste opgenomen in het Bro.

Overheden dienen een nieuwe stedelijke ontwikkeling te motiveren in drie opeenvolgende stappen. Deze drie stappen zullen achtereenvolgens kort worden doorlopen, en staan schematisch weergegeven in figuur 1.

De eerste trede gaat om het bepalen van de regionale vraag naar ruimte. Wanneer deze behoeftevraag onvoldoende kan worden aangetoond dan stopt de procedure, tenzij het plan zodanig wordt aangepast, dat wel voldaan kan worden aan deze behoefte. Bij elke gewenste aanpassing van het bestemmingsplan zal eerst hier naar gekeken moeten worden.

Afhankelijk van de keuzes die gemaakt worden voor het Hoendiep kan hier een probleem ontstaan.

**Figuur 1 Ladder voor duurzame verstedelijking**



Bron: Ministerie van Infrastructuur en Milieu

In het geval toch voldoende gemotiveerd kan worden dat er een regionale behoefte is, volgt de tweede stap. Deze motiveert of de beoogde

ontwikkeling plaats kan vinden binnen het bestaande stedelijk gebied. In de situatie van het Hoendiep zal dit niet direct tot problemen leiden. Aangezien de uitbreiding binnen het bestaande stedelijk gebied gerealiseerd gaat worden, is de derde trede (zoek een locatie die multimodaal ontsloten is of kan worden voor de resterende regionale behoefte) niet aan de orde. Niettemin zijn we van mening, dat het voor het Hoendiep een plus oplevert wanneer zoveel mogelijk aangesloten kan worden bij het OV.

#### *Verruiming van branches*

Door de mogelijkheid te scheppen voor meerdere branches zal de verhuurbaarheid van de panden op het Hoendiep toenemen, en daarmee de leegstand afnemen. Maar aan het toestaan van alle branches kleven diverse bezwaren. Het is niet de bedoeling, dat de huidige voorzieningenstructuur van de stad Groningen er hinder van ondervindt.

Een hoofdbranche als “Mode & Luxe” hoort vanwege het shopping-karakter in een binnenstad of in winkelcentra thuis. Dit type branches (kleding, schoenen, juweliers, huishoudelijke artikelen) zal bij vestiging op het Hoendiep concurrentie geven voor de huidige structuur. Voor de hoofdbranche “Vrije Tijd” geldt in feite hetzelfde. Onder “Vrije Tijd” vallen onder meer sport- en speelgoedzaken, hobbyartikelen en de mediawinkels. Voor specifieke grootschalige aanbieders, waarvoor in de binnenstad geen geschikte locatie beschikbaar is kan een uitzondering worden gemaakt.

De hoofdbranche “Detailhandel Overig” zou – mits ze een bepaalde minimummaat hebben – wel op het Hoendiep toegelaten kunnen worden; onder deze relatief kleine groep vallen met name de tweedehands- en partijwinkels.

De hoofdbranche “In/Om Huis” is momenteel voor een groot deel reeds toegestaan.

Onder de hoofdbranche “Dagelijks” vallen alle supermarkten, vers-speciaalzaken en drogisterijen. Het moge duidelijk zijn, dat vers-speciaalzaken en drogisterijen niet wenselijk zijn op een locatie als het Hoendiep. Voor één **supermarkt** is een specifieke vraag neergelegd; deze zou zich in de vorm van een Lidl-supermarkt graag willen vestigen op het gebied Hoendiep. Voor de mogelijke vestiging van een supermarkt op het Hoendiep spelen twee belangrijke aspecten. Het eerste betreft de Ladder voor de duurzame verstedelijking, het tweede is een mogelijke verstoring van de voorzieningenstructuur.

- *Invulling Ladder voor een supermarkt.* De eerste stap van de Ladder is de beantwoording van de vraag of er regionale behoefte is aan het ‘project’. Wanneer we uitgaan van een Lidl van 2.000 m<sup>2</sup> wvo dan is het nog maar zeer de vraag of hiervoor voldoende regionale behoefte aanwezig is. Immers, op diverse locaties in de stad

Groningen zijn reguliere supermarkten aanwezig. Voor Lidl is een supermarkt van 2.000 m<sup>2</sup> wvo 'nieuw', maar qua supermarktaanbod in het algemeen is dit niet het geval. Naast de diverse supermarkten van andere formules is zowel in Vinkhuizen als in Hoogkerk (beide op ruim een kilometer afstand) een supermarkt van Lidl aanwezig. Om wel van een regionale behoefte te kunnen spreken, zal het om een 'anders dan normaal'-aanbod van een supermarkt moeten gaan. Hierbij valt te denken aan een echt grote supermarkt (minimaal zo'n 4.000 m<sup>2</sup> wvo) of om een nog niet in Groningen of het noorden van het land aanwezige formule. De Jumbo in de Euroborg vervult momenteel zo'n specifieke functie.

- *Verstoring voorzieningsstructuur.* Wanneer zich op het Hoendiep een supermarkt van zo'n 2.000 m<sup>2</sup> wvo zal gaan vestigen zal hierdoor de bestaande verzorgingsstructuur niet direct in de problemen komen. Uiteraard zullen enkele supermarkten in de omgeving de omzet zien afnemen door de komst van een nieuwe, grote supermarkt. Maar het zal niet leiden tot grote consequenties. Dit kan evenwel gaan veranderen wanneer meerdere supermarkten zich hier zouden willen vestigen. Immers, van de vestiging van een supermarkt gaat een precedentwerking uit. Om deze reden kunnen zowel op het Hoendiep als ook op het Sontplein zich meerdere supermarkten gaan melden met het verzoek om een planologische medewerking voor een vestiging. Door de vaak lagere huurprijzen en ruime parkeergelegenheid is dit een aantrekkelijke optie voor supermarkten. Wanneer meerdere supermarkten zich op het Hoendiep gaan vestigen heeft dit forse gevolgen voor de huidige voorzieningsstructuur. Een wijkwinkelcentrum als in Vinkhuizen zal het dan erg lastig krijgen.

De verruiming van branches is gezien het voorgaande dus slechts mogelijk voor een beperkt aantal branches. Naast het grootschalige aanbod, zoals dat momenteel is toegestaan, zijn er mogelijkheden voor de hoofdbranche "overige detailhandel", hoewel dit weinig zal toevoegen gezien de geringe omvang en invulling van deze groep. Daarnaast kan een 'aparte' supermarkt ook een toevoeging zijn, mits het voldoet aan nader te bepalen randvoorwaarden. De kansen voor een standaard supermarkt lijken beperkt, met name vanwege de eisen vanuit de Bro (Ladder). Voor specifieke grootschalige aanbieders in de branche "Vrije Tijd", waarvoor in de binnenstad geen geschikte locatie beschikbaar is, kan een uitzondering worden gemaakt.

Wanneer een verruiming van de branchering mogelijk gemaakt wordt, heeft dit voor het Hoendiep uiteraard een aantal consequenties en effecten:

- De leegstand zal sneller teruggedrongen kunnen worden. Er zijn nu meer mogelijkheden om de leegstaande panden te vullen, waardoor een grootschalige aanpak wellicht sneller gerealiseerd kan worden.

- Het aantal bezoekers zal toenemen. Nieuwe branches kennen deels andere bezoekers dan de huidige. Er zal dus sprake zijn van meer 'reuring' op het Hoendiep.
- De komst van andere branches kan ook aanleiding geven tot een onduidelijker profiel van het aanbod. Het Hoendiep is nu een meubel-/woonboulevard. Wanneer er weinig andere winkels bij komen heeft dit niet direct consequenties, maar qua marketing zal hier wel rekening mee gehouden moeten worden.
- Er kunnen met meer toetreders ook meer financiële middelen voor herstructurering gecreëerd worden. Hierdoor kunnen ontwikkelingen mogelijk sneller opgepakt worden.
- Van elke verruiming van branchering zal een bepaalde precedentwerking uitgaan. Ook op andere locaties zal de vraag naar verruiming ontstaan.
- Zowel voor de toe te stane branches als voor de afmetingen (minimaal 1.500 m<sup>2</sup> wvo) zullen aparte paragrafen moeten worden opgenomen, om verrommeling tegen te gaan.



## 5. Voorkeursscenario

In het vorige hoofdstuk zijn verschillende toekomstscenario's afgewogen, te weten een scenario met behoud van de huidige ruimtelijke setting en een ontwikkelingsgericht scenario. Bij beide scenario's is gekeken naar de wenselijkheid van brancheverruiming. Het eerste scenario is in ieder geval geen optie omdat de meubelboulevard dan de ingezette negatieve spiraal niet zal kunnen afremmen en uiteindelijk doen keren.

Brancheverruiming zonder meer is in beide hoofdscenario's niet aan te bevelen. De invulling van leegstand (op korte termijn), extra reuring en de extra bezoekers wegen naar onze mening niet op tegen het ontstaan van een onduidelijker profiel van de meubelboulevard. Bovendien zal hier het doorlopen van de Ladder van duurzame verstedelijking nog de nodige problemen kunnen opleveren bij bepaalde branches en zal dit tevens leiden tot precedentwerking waarbij andere gebieden met succes een brancheverruiming zouden kunnen afdwingen. Voor de langere termijn is het naar onze mening beter om uit te gaan van een krachtige profilering als meubelboulevard en bij voorkeur in combinatie met een sterkere samenwerking met de woonwinkelconcentratie aan de Peizerweg.

Het ontwikkelingsgerichte scenario met een duidelijke brancheprofilering heeft onze voorkeur. Daarbij wordt de huidige tweedeling aan beide zijden van de doorgaande weg losgelaten en wordt de winkels geconcentreerd aan één zijde van de weg.

Wanneer aspecten van het voorkeursscenario integraal worden opgepakt kan dit voor het Hoendiep resulteren in de schematische situatie zoals op kaart 9 is weergegeven.



Op deze kaart is te zien dat het wonen langs het water is gesitueerd, en langs de doorgaande weg mogelijkheden zijn voor parkeren en de creatie van een aangenaam verblijfsgebied. Voor het doorgaande fietsverkeer wordt bij voorkeur een route via het Suikerunieterrein gerealiseerd. Deze nieuwe, doorgaande route sluit aan de westzijde aan op de toekomstige nieuwe verbindingsweg tussen Vinkhuizen en het stadspark.

Langs de doorgaande weg kan de parkeergelegenheid gegroepeerd worden. In de cluster wonen kan deels ook een gecombineerde functie met parkeren worden gerealiseerd. Deze concentratie van parkeren en wonen wordt mogelijk door verplaatsing van de woonwinkels aan de zuidzijde van het Hoendiep. Deze winkels zullen dan allen bij elkaar gegroepeerd aanwezig zijn aan de noordzijde. Zowel aan de westzijde als aan de oostzijde van het Hoendiep kan door middel van de realisatie van een nieuwe "landmark" het gebied een betere zichtbaarheid en entree krijgen.

Op het noordelijke deel van het bedrijventerrein Hoendiep blijft de bestemming gemengde bedrijven vooralsnog bestaan. De aanwezige bedrijvigheid is dermate divers dat een complete clustering van branches niet mogelijk wordt geacht dan wel financieel niet haalbaar is. Kansen liggen er mogelijk wel bij het clusteren van de aanwezige automotieve bedrijven. Dit zal in een volgende fase in beeld gebracht kunnen worden.

Uiteindelijk wordt door de gerealiseerde eenheid van het gebied en de verbeterde zichtbaarheid en bereikbaarheid, het verzorgingsgebied vergroot tot landsdeelniveau, zoals nu ook het geval is bij het Sontplein. Bovendien kan door een duidelijke relatie met het Suikerunie terrein het westelijk deel van de stad aan kracht en kwaliteit winnen. Nadat zowel de binnenstad als het Sontplein de nodige investeringen hebben ondergaan, en daardoor ook duidelijk versterkt zijn, is het noodzakelijk om ook het westelijke deel van de stad te versterken.

## 6. Conclusies en aanbevelingen

Het Hoendiep is een eerste generatie meubelboulevard, die steeds meer te kampen heeft met diverse problemen. De belangrijkste problemen en knelpunten zijn:

- verouderde uitstraling
- substantiële leegstand
- slechte zichtbaarheid en onduidelijke entree
- geen eenheid, onoverzichtelijk gebied
- matig tot slecht verblijfsgebied
- versnipperd eigendom

Om de verschillende knelpunten aan te pakken zijn vier scenario's beschreven. De vier scenario's die in beeld gebracht zijn, betreffen:

- 1: niets doen / geen investeringen;  
 1a: verruiming branchering binnen huidige ruimtelijke setting;  
 2: ruimtelijk-economische aanpak gebied; zonder verruiming branchering;  
 2a: ruimtelijk-economische aanpak gebied; *met* verruiming branchering.

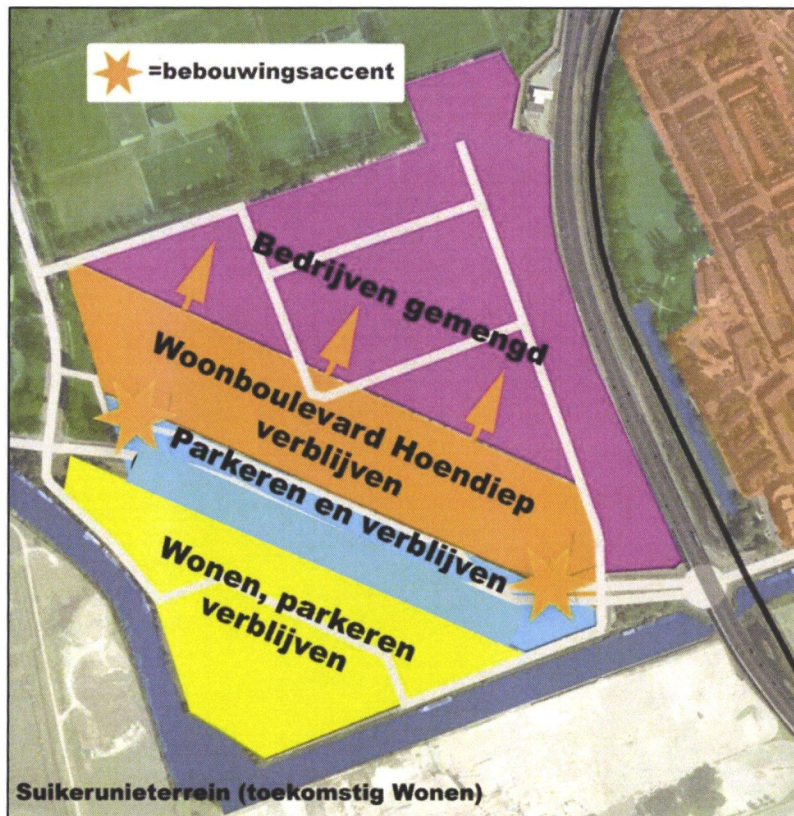
In onze optiek is niets doen, scenario 1, wanneer men hier een toekomstbestendig winkelgebied in stand wil houden, geen optie voor het Hoendiep. Om de kansen te benutten zal ook scenario 1a (alleen een brancheverruiming) onvoldoende opleveren. De scenario's 2 en 2a – die beide uitgaan van een ruimtelijke economische totaalaanpak – vragen om meer investeringen, maar bieden op de lange termijn veel meer kansen voor een ruimtelijk economisch goed functionerend bedrijventerrein/meubelboulevard voor de regio. Door een fasegewijze aanpak en de combinatie met brancheverruiming kan op korte termijn al een eerste stap gezet worden.

	Scenario's			
	1	1a	2	2a
<b>meer bezoekers</b>				
- van binnen Groningen	-	+	+	++
- van buiten Groningen	-	-	++	++
<b>verblijfsduur verlengen</b>	-	+/-	++	++
<b>verblijfsklimaat verbeteren</b>	-	-	++	++
<b>betere zichtbaarheid</b>	-	-	+	+
<b>goede entree en routing</b>	-	-	++	++
<b>ruim en overzichtelijk gebied</b>	-	-	++	++
<b>combinatie met binnenstad beter</b>	-	-	++	++
<b>leegstand tegengaan</b>	-	+	+	++
<b>meer een geheel</b>	-	-	++	+
<b>heldere profilering</b>	-	--	++	-

Voor het Hoendiep zijn er meerdere mogelijkheden voor versterking van het gebied:

- een gezamenlijke ontwikkeling met het naastgelegen Suikerunieterrein;
- het benutten van de fysieke ruimte in het gebied;
- het benutten van de goede verbindingsmogelijkheden met de binnenstad;
- het inspelen op de versterking van de binnenstad aan de westzijde (door de komst van de Primark);
- het leggen van een verbinding met een nieuwe ontsluiting aan westzijde;
- het beter concentreren (en saneren) van het perifere detailhandelsaanbod;
- het aanbieden van het parkeren in clusters, met de mogelijkheid van vervoer naar de binnenstad;
- het inzetten op het realiseren van onderscheidend vermogen.

Onderstaande kaart laat de mogelijke ontwikkelingsrichting voor de toekomst van het Hoendiep zien.



### *Aanbevelingen*

De tijd begint te dringen voor het Hoendiep. Wanneer er niets gedaan wordt ziet de toekomst voor het gebied er als geheel niet rooskleurig uit. Wat tevens een rol speelt is het feit, dat zowel in de binnenstad als op het Sontplein sprake is van diverse nieuwe ontwikkelingen. De aandacht gaat sterk uit naar deze gebieden. Op het Hoendiep is duidelijk zichtbaar dat grootschalige en planmatige investeringen achterwege zijn gebleven gedurende een lange periode. Als het de beleidskeuze is het Hoendiep onderdeel te laten zijn van de toekomstige voorzieningenstructuur van de stad Groningen zal op korte termijn, door zowel de overheid als de private partijen, fors moeten worden geïnvesteerd in dit deel van de stad. Het Hoendiep is een complex gebied met versnipperd eigendom, hetgeen ontwikkelingen niet eenvoudig maakt. Niettemin liggen er wel de nodige kansen voor het Hoendiep. Hiervoor kunnen we de volgende aanbevelingen geven:

- de voorliggende visie verder concretiseren, waarbij een voorkeur is uitgesproken voor scenario 2 (het ontwikkelingsgerichte scenario zonder brancheverruiming);
- de gezamenlijke profilering van woonboulevard Groningen (Peizerweg en Hoendiep) verder uitbouwen
- de financiële consequenties van het voorkeursscenario op hoofdlijnen uitwerken;
- de huidige en mogelijk toekomstige eigendomsstructuur in kaart brengen;
- afstemming met de ontwikkeling van het Suikerunie-terrein aanjagen en monitoren;
- een proces van stedelijke herverkaveling en sanering in gang zetten, waarbij de samenwerking gezocht wordt tussen ondernemers, vastgoedeigenaren, VBGW en gemeente. Op basis van de gevoerde overleggen met diverse eigenaren is het naar onze mening wenselijk dat de gemeente hierin het voortouw neemt en tracht in overleg met de verschillende private partijen, met de verschillende belangen, te komen tot een fase- en gebiedsgerichte ontwikkeling.
- vaststellen welke ontwikkelingen snel kunnen worden opgepakt, binnen het kader van de uiteindelijke visie, en deze uitvoeren.