



Oplegnotitie Retailmonitor Economie071 2023

6 november 2023

SWECO Nederland B.V.
Business unit Stedelijke Planning

Onderwerp
Projectnummer
In opdracht van
Datum
Projectteam

De Holle Bilt 22
3732 HM De Bilt
www.sweco.nl
Handelsregister 30129769
Oplegnotitie Retailmonitor Economie071 2023
51017207
Economie 071
6 november 2023

Versie

06112023

Oplegnotitie Retailmonitor Economie071 2023

Aanleiding en doel

Voor u ligt de tweede editie van de Retailmonitor Regio Leiden, na die van 2020. Corona, de uitkomsten van het nieuwe Koopstromenonderzoek en de laatste ontwikkelingen, zowel generiek als in de regio Leiden vormden de aanleiding een nieuwe retailmonitor op te stellen.

De Retailmonitor heeft als doel om een objectief beeld van de huidige staat van de retail in de Regio Leiden weer te geven. Het is dan ook bedoeld als 'graadmeter'. Met de Retailmonitor wordt inzicht gegeven in hoe de retail in de regio er in 2023 voor staat, en welke kwalitatieve en kwantitatieve trends en ontwikkelingen zich in de regio de laatste 3 tot 4 jaar hebben voorgedaan.

De Retailmonitor is niet bedoeld als beleidsdocument. De Retailmonitor impliceert ook geen evaluatie van lokaal of regionaal retailbeleid, en vormt ook geen beleidskader. Het opstellen van nieuw retailbeleid is een mogelijke vervolgstap, zowel voor de regio als geheel als voor de deelnemende gemeenten. Wel geeft de Retailmonitor inzicht in hoe de sector er in de regio voor staat en wat de belangrijkste ontwikkelingen zijn.

Aanpak van het onderzoek

De Retailmonitor 2023 kent twee delen: een kwalitatief deel, waarin 7 door de regio aangedragen trends en ontwikkelingen worden behandeld, en een kwantitatief deel waarin aan de hand van verschillende databronnen een objectief beeld wordt geschetst van de staat van de retail in de regio.

De 7 kwalitatieve trends en ontwikkelingen zijn uitgewerkt op landelijk niveau, waarna vervolgens is ingezoomd op de Regio Leiden en (wanneer van belang) op de individuele gemeenten in de regio. Die thema's zijn 1) de krapte op de arbeidsmarkt, 2) wonen boven winkels, 3) de rol van horeca in winkelgebieden, 4) de impact van flitsbezorging, 5) de impact van de coronapandemie, 6) de bevoorrading van retail in zero-emissiegebieden en 7) de groei van zelfstandigen en kleine bedrijven. Hiervoor zijn diverse bronnen gebruikt (CBS, overheid, nieuwsmedia, etc.), voornamelijk kwalitatief, aangevuld met kwantitatieve data. De trends en ontwikkelingen zijn eerst op landelijk/provinciaal niveau geschetst, en daarna uitgewerkt op regionaal en gemeentelijk niveau.

In het kwantitatieve deel worden trends en ontwikkelingen in de retail in de regio Leiden beschreven vanuit de vraag- en aanbodkant en de kooporiëntaties. Hiervoor zijn twee belangrijke databronnen gebruikt: 1) de Locatus Retailverkenner, waarin alle retailverkooppunten zijn opgenomen en 2) koopstroomgegevens vanuit het meest recente Koopstromenonderzoek Randstad en Noord-Brabant 2021. Hieruit kan op het niveau van de regio en de gemeenten inzicht gegeven worden in omzet, bestedingen en koopkrachtbinding, -toevloeiing en -afvloeiing. De gegevens zijn alleen beschikbaar voor de detailhandel en zijn uitgesplitst in de drie detailhandelssectoren: Dagelijks (boodschappen), Recreatief (funshopping) en Doelgericht (aankopen in bouwmarkten, tuincentra, woonwinkels). Waar mogelijk hebben we een vergelijking gemaakt tussen toen en nu, zodat er trends zichtbaar worden.

De belangrijkste uitkomsten voor de regio Leiden

We vatten de belangrijkste uitkomsten samen onder verschillende thematische kopjes. Hierin combineren we de kwalitatieve en kwantitatieve aanpak van deze monitor.

Detailhandel, deels krimp deels groei

Het aantal winkels daalt in de regio, tussen 2019 en 2023 met 5%, in lijn met de landelijke trend. De krimp is het grootste in de recreatieve sector (-9%), en treft in deze sector alle gemeenten in de regio, maar nog het meest Voorschoten, Leiderdorp en Zoeterwoude. Hier ligt de daling van het aantal vestigingen tussen de 17% en 21%. Maar waar het aantal vestigingen in de detailhandel daalt, groeit het aanbod in meters nog steeds, met 3%. Alleen in de recreatieve sector is sprake van een daling (-5%), zij het minder dan in aantal vestigingen. Schaalvergroting is nog steeds de dominante trend, in alle sectoren en in nagenoeg alle gemeenten. Ondanks het krimpende aantal winkels is de krapte op de arbeidsmarkt groot in de sector. Dit wordt veroorzaakt door de na-ijleffecten van de coronacrisis, de opkomst van flexbanen, de slechte concurrentiepositie op het gebied van salarissen met andere sectoren en vergrijzing. De regio kende

weliswaar een licht positieve ontwikkeling van het aantal banen binnen de sector, maar er staan nog veel vacatures open binnen de regio.

Terwijl het aantal winkels in de regio daalt, neemt de omzet in de winkels nog toe. Tussen 2016 en 2021 nam de fysiek winkelomzet in de regio toe, van ruim € 1,25 miljard in 2016 tot bijna € 1,4 miljard in 2021, een groei van een kleine 12%. De Leidse regio doet het daarmee beter dan de Randstad, waar in dezelfde periode de winkelomzet met een kleine 7% groeide.

Die groei was in de Leidse regio echter grotendeels voor rekening van de doelgerichte sector, die in dat laatste jaar profiteerde van het feit dat consumenten door Corona meer in eigen huis en tuin investeerden. Met een groei van 32% oversteeg de Leidse regio de Randstad als geheel, waar de omzet in de doelgerichte sector met 22% toenam. De groei van de omzet in de dagelijkse sector hield er gelijke trend met die in de Randstad (+8%). De groei ging echter volledig voorbij aan de recreatieve sector, waar de omzet in de regio in 5 jaar tijd met bijna 3% afnam. Die afname verhield zich echter nog gunstig ten opzichte van die in de Randstad als geheel. Daar nam de omzet tussen 2016 en 2021 zelfs met 11% af.

Winkels maken plaats voor andere functies, horeca voorop

Waar het winkelaanbod onder druk staat, neemt het aantal horecavestigingen juist toe. Horeca is van toegevoegde waarde omdat het de functie van winkelgebieden verbreedt en versterkt, hiermee de verblijfsduur door bezoekers verlengt en daarmee ook een groter draagvlak creëert waar winkels van kunnen profiteren. In de regio nam het belang van horeca toe, met een groei van 4% in het aantal verkooppunten en 7% in het metrage tussen 2019 en 2023. Ook hier domineert schaalvergroting. Binnen de regio groeit de horeca in alle gemeenten, Zoeterwoude uitgezonderd. Ondanks het groeiend belang in winkelgebieden staat de horecasector echter wel onder druk. Niet alleen door personeelstekorten en de terugbetaling van de noodleningen gedurende de Coronaperiode, maar ook door de sterk gestegen kosten van grondstoffen en personeel. Horecaondernemers zijn vooralsnog huiverig om die door te belasten aan de consument.

De traditionele functie van de winkel is meer en meer aan het veranderen. Waar voorheen de verkoop centraal stond wordt het steeds meer een plek waar consumenten komen voor inspiratie, advies en beleving. Er ontstaan mengvormen: winkels die horeca-elementen in hun winkels integreren, zoals KidsCafé Tokkelientje waar de verkoop van kinderkleding samengaat met het drinken van koffie of thee. En andersom: horecagelegenheden waar ook verkoop plaatsvindt, zoals een biercafé waar de bier ook voor thuisgebruik verkocht wordt.

De relatie tussen de afname van het aantal winkels en de groei van het aantal horecagelegenheden is niet een-op-een. Ook andere functies vullen de plekken op van winkels die hun deuren sluiten. Soms zijn dat andere commerciële functies zoals publieksambacht (de kapper en de nagelstudio), soms zijn dat maatschappelijke functies. Vaak ook zijn het woningen, zeker in de flanken van de winkelgebieden. Daarnaast wint wonen ook aan belang. Niet alleen in de plint, ook boven de winkels. Dat laatste weliswaar alleen in de binnenstad van Leiden. Het project Wonen boven Winkels stimuleert de realisatie van woningen boven de winkels met als tweeledig doel: het beantwoorden van de grote vraag naar woningen en het creëren van levendigheid in winkelstraten. Daarnaast zorgt het wonen boven winkels voor een groter draagvlak van de desbetreffende winkelstraten. In Leiden zijn vooral in de Breestraat en Haarlemmerstraat succesvol bovenwoningen toegevoegd.

De sluiting van winkels leidt door de druk op de (woning)markt gelukkig niet tot meer leegstand. Mede door de succesvolle transformatie van winkels naar andere stedelijke functies neemt de leegstand in de regio Leiden fors af tussen 2019 en 2023. In verkooppunten gaat het om een daling van 18%, in oppervlak om 10%. Deze afname is het sterkst zichtbaar in Zoeterwoude en Leiden. In 2023 staat nog 4,2% van het retailvloeroppervlak leeg in de regio Leiden. In Oegstgeest is dit percentage het hoogst met 8,6%, in Zoeterwoude het laagst met 0,1%.

De binding van de inwoners aan het eigen winkelaanbod neemt af, vooral ten gunste van online.

Op basis van de koopstromenonderzoeken weten we dat het aandeel van de bestedingen aan de winkels in de eigen gemeente tussen 2016, 2018 en 2021 in alle drie de sectoren afneemt in de regio. Dit aandeel (ook wel koopkrachtbinding genoemd) ligt in de regio Leiden als geheel in 2021 op 91% in de dagelijkse sector, op 46% in de recreatieve sector en op 57% in de doelgerichte sector. De dagelijkse sector is een sector met relatief weinig afvloeiing, zowel fysiek als online. De meeste dagelijkse aankopen worden immers dicht bij huis gedaan.

Anders is dat voor de recreatieve sector en de doelgerichte sector. Hier is niet alleen de online afvloeiing fors groter dan in de dagelijkse sector, ook zijn consumenten bereid om verder te reizen voor hun aankopen. Dit betekent dat 18% van de recreatieve bestedingen van de inwoners van de regio Leiden buiten de regio wordt gedaan. Het grootste deel van die afvloeiing is richting de gemeenten Den Haag (3%) en Leidschendam-Voorburg (ook 3%). Dat laatste moet vooral op het conto van The Mall of the Netherlands worden geschreven. De toevloeiing (de bestedingen die van buiten de regio komen) in de recreatieve sector komt vooral van buurgemeenten als Teylingen, Noordwijk en Alphen aan den Rijn. Ook hier komen de gemeenten in hun bijdrage niet boven de 3% uit. Bij elkaar is dat aandeel 19%.

Voor de doelgerichte sector is het beeld enigszins vergelijkbaar. De fysieke afvloeiing ligt op een gelijk niveau als in de recreatieve sector (18%). Maar de richting van de afvloeiing is een andere: Delft (IKEA) en Alphen aan den Rijn zijn de belangrijkste ontvangers van bestedingen in deze sector door inwoners van Leiden. De toevloeiing ligt (als aandeel) wel hoger dan in de recreatieve sector: 27%. De belangrijkste "donoren" zijn (wederom) Alphen aan den Rijn, Teylingen en Noordwijk.

Leiderdorp is de gemeente met de grootste koopkrachttoevloeiing in de dagelijkse sector, zowel percentueel (29%) als in absolute zin (ca. € 26 miljoen). Hiermee staat Leiderdorp in absolute zin net achter Leiden die een toevloeiing heeft van € 29 miljoen. De verklaring is dat Leiderdorp een sterk supermarktaanbod heeft waar buiten eigen inwoners ook veel inwoners van Leiden hun boodschappen doen. Daarnaast kenmerkt Leiderdorp zich met Zoeterwoude door een sterke doelgerichte sector, met een aanzienlijke toevloeiing van omzet vanuit andere gemeenten. In de recreatieve sector is het (de binnenstad van) Leiden die de grootste toevloeiing heeft. Voor een belangrijk deel komt die van binnen de regio (aandeel 15%), voor een nog belangrijker deel ook van daarbuiten (aandeel 21%).

Voor het grootste deel wordt de afname van koopkrachtbinding veroorzaakt door de groei van online aankopen. In de meeste gemeenten blijft de fysieke afvloeiing namelijk stabiel of neemt die zelfs af.

Bij de groei van online moet worden aangetekend dat niet elke besteding die online wordt gedaan ook buiten de regio landt omdat de online bestedingen bij fysieke winkels in de regio zelf ook als online geboekt worden. Dat neemt niet weg dat online in amper 15 jaar tijd enorm aan belang heeft gewonnen en de functie en het functioneren van met name de grote winkelgebieden (met veel niet-dagelijks aanbod) ingrijpend heeft veranderd. Online neemt echter verschillende gedaanten aan: van de grote platforms die 100% online georganiseerd zijn (Zalando, Amazon, Picnic), via hybride varianten van online en fysiek (Coolblue, Albert Heijn) tot de lokale winkelier die de online verrichte bestellingen zelf bij de klant thuisbezorgt.

De impact van de flitsbezorgers, die vooral in de dagelijkse aankopen actief waren, is niet zo groot als even (in coronatijd) gedacht werd. In de regio Leiden, waar enkel nog Flink actief is, is dit ook zichtbaar. Aanbieders als Zapp en Gorillas vertrekken uit Nederland of worden overgenomen door de concurrent. Ook hebben veel gemeenten (ook in de Leidse regio) de vestigingsmogelijkheden voor dark stores beperkt. In veel gevallen worden de dark stores uit de woonwijken en winkelstraten verbannen omdat de niet als detailhandel gezien worden, maar als bedrijfsactiviteit met distributiefunctie.