

## Provincie Groningen Koopstromen PDV-gebieden 2018



Stad Groningen – Hoendiep en Peizerweg

# Provincie Groningen

## Koopstromen PDV-gebieden 2018

Groningen – Hoendiep en Peizerweg

Opdrachtgever: Provincie Groningen  
Projectnummer: 0517.359  
Datum: Februari 2019

Broekhuis Rijs Advisering  
Wederik 1  
9801 LX Zuidhorn  
tel. (0594-528358)  
fax: (0594-528487)  
e-mail: [info@broekhuisrijs.nl](mailto:info@broekhuisrijs.nl)  
internet: [www.broekhuisrijs.nl](http://www.broekhuisrijs.nl)

# Inhoudsopgave

1.	Inleiding	4
2.	Algemene gegevens PDV-gebieden	6
3.	Informatie PDV-locatie Hoendiep en Peizerweg	8
4.	Uitkomsten onderzoek	10
5.	Samenvatting en aanbevelingen Stad Groningen Hoendiep en Peizerweg	15
Bijlage:		
1.	Samenstelling begeleidingscommissie	17
2.	Verklarende woordenlijst	18

## 1. Inleiding

### a. Aanleiding en doelstelling

De provincie Groningen heeft in 2016 aan Broekhuis Rijs Advisering gevraagd om een koopstromenonderzoek voor de reguliere detailhandel in de provincie uit te voeren. Dit onderzoek is eind 2016 en begin 2017 uitgevoerd; sindsdien zijn op basis van dit onderzoek diverse verdere acties ondernomen in de provincie om de detailhandel zoveel mogelijk te versterken. Een vervolgactie is tevens geweest om in 2018 ook de perifere en grootschalige winkelconcentraties in de provincie nader te analyseren. De perifere winkellocaties verdienen een eigen aanpak vanwege het specifieke aanbod en het veelal doelgerichte bezoek aan deze winkelgebieden.

*De **doelstelling** van het onderzoek is om inzicht te verkrijgen in de huidige positie en de (regionale) positionering van de PDV/GDV-locaties, zowel kwantitatief als kwalitatief.*

Het thans voorliggende onderzoek kan beschouwd worden als een nulmeting, en als een aanvulling op het koopstromenonderzoek in de provincie. Wanneer over enkele jaren het onderzoek herhaald wordt, kan tevens de ontwikkeling in beeld worden gebracht.

### *Vraagstelling*

Om de doelstelling te kunnen bereiken dienen de volgende vragen te worden beantwoord:

- Hoe ziet het detailhandelsaanbod in de benoemde winkelgebieden er uit, uitgesplitst naar hoofdbranches;
- Hoe is de beleving van het winkelgebied door consumenten?

De volgende locaties zijn in het onderzoek opgenomen:

- Appingedam/Delfzijl Farmsumerweg
- Groningen Sontplein
- Groningen Hoendiep/Peizerweg
- Hoogezand Winkelpark
- Leek Grootwinkelplein
- Stadskanaal Navolaan
- Veendam Lloydsweg/Transportweg
- Winschoten Posttil
- Winsum Het Aanleg

Het onderzoek is in de maanden mei, juni, juli en september 2018 uitgevoerd. In totaal zijn ongeveer 3.000 vraaggesprekken afgenomen. Deze vraaggesprekken zijn ter plekke door middel van straatinterviews in de aangegeven winkelgebieden en/of winkelstraten uitgevoerd. Verder zijn diverse gegevens van Locatus benut voor het bepalen van het aanbod van de verschillende winkelgebieden. Voor alle gemeenten en kernen zijn de gegevens van Locatus gebruikt met als peildatum september 2018. De combinatie van de bezoekersenquête en Locatus gegevens

maakt het mogelijk om te komen tot een betrouwbaar overzicht (95% betrouwbaarheid) van de koopstromen naar en tussen de perifere winkelgebieden. Voor de kwalitatieve beoordeling van de winkelgebieden zijn alle gebieden bezocht en is kritisch gekeken naar de huidige stand van zaken.

Eén van de deelnemende perifere winkelgebieden is de combinatie van de Peizerweg en het Hoendiep in Groningen. Dit rapport geeft de resultaten van het onderzoek in deze twee winkelgebieden weer.

*b. Opbouw van het rapport*

In hoofdstuk 2 wordt een kort overzicht gegeven van een aantal eigenschappen van dit type winkelgebieden, alsmede enkele landelijke trends waar juist deze gebieden mee te maken hebben.

In hoofdstuk 3 wordt de positie van het perifere detailhandelsgebied aan de Peizerweg en het Hoendiep te Groningen geschetst. Het detailhandelsaanbod in het winkelgebied in de aanwezige branches wordt aangegeven, alsmede de omvang in relatie tot het totale aanbod in de plaats. Naast kwantitatieve gegevens worden verder enkele kwalitatieve gegevens ten aanzien van de ligging van het winkelgebied beschreven.

In hoofdstuk 4 worden de uitkomsten van het onderzoek uitgebreid weergegeven. Onder meer de herkomst van de bezoekers, de beoordeling door de bezoekers van het winkelgebied en de bezoekmotieven komen aan bod. Verder wordt antwoord gegeven op de vraag in welk winkelgebied de bezoekers hun (grootschalige) aankopen doen.

In hoofdstuk 5 wordt een samenvatting van de belangrijkste bevindingen gegeven en worden enkele aanbevelingen gedaan.

## 2. Algemene gegevens PDV-gebieden

In dit hoofdstuk zullen we een aantal algemene karakteristieken geven van de perifere en grootschalige gebieden. In het eerste deel van het hoofdstuk benoemen we een aantal eigenschappen. In het tweede deel staan we stil bij een aantal ontwikkelingen en trends op dit specifieke terrein.

### a) Eigenschappen

De perifere winkelgebieden liggen allemaal aan de rand van een plaats; ze zijn hier al dan niet bewust zo gerealiseerd vanwege de grote ruimtevrage van de aanwezige winkels. Hierbij is het belangrijk om het onderscheid aan te geven tussen de PDV- en GDV-locaties.

Een Perifere Detailhandels Vestiging (PDV)-locatie is zo genoemd vanwege de ligging aan de rand, oftewel perifeer. Typische vestigingen op deze locaties zijn de ABC-groepen (auto's, boten, caravans), maar in de detailhandel betreft het met name de groep In/Om Huis, soms aangevuld met Overige Detailhandel. Bouwmarkten, tuincentra en woonwinkels hebben allemaal een grote oppervlakte nodig om hun waren te kunnen uitstallen. Ze passen om die reden niet in het centrum. Ook passen ze vanwege hun aard en omvang niet in de traditionele winkelcentra. Vanwege de omvang is in sommige gevallen dan ook een minimale oppervlakte vereist aan winkels om op een PDV-locatie gevestigd te mogen worden.

Een Grootschalige Detailhandels (Vestiging (GDV)-locatie is een locatie, waar grote vestigingen aanwezig zijn. Ook hier geldt veelal een minimale oppervlakte-eis. Op een GDV-locatie zijn vaak meerdere branches mogelijk; dus niet uitsluitend de branches zoals die op een PDV-locatie voorkomen. De enige GDV-locatie in de provincie Groningen is het Sontplein; dit terrein is specifiek voor dit doel ontwikkeld vanuit het beleid van de gemeente. Grote sportzaken zijn hier bijvoorbeeld ook mogelijk.

De meeste perifere winkelgebieden in de provincie Groningen zijn specifiek voor dit winkeldoel ontwikkeld, andere zijn min of meer spontaan ontstaan en verder gegroeid. Dit is onder meer het geval in Veendam, Winschoten en Winsum. In deze winkelgebieden is dan ook sprake van een mix van verschillende typen winkels.

Een belangrijke randvoorwaarde voor een PDV- of GDV-locatie is dat de bereikbaarheid – met name per auto – goed is. De meeste bezoekers komen met de auto om hun artikelen te kopen; de producten zijn vaak groot en/of zwaar (denk aan bouwmaterialen, diervoeders, bedden en banken) of men heeft er veel van nodig (denk aan planten). Omdat de meeste bezoekers met de auto komen is ook de aanwezigheid van een groot en overzichtelijk parkeerterrein met voldoende plaatsen erg belangrijk.

Een eigenschap van de PDV-locaties is onder meer dat bezoekers hier in sterke mate gericht naar toe gaan om hun aankopen te doen of om specifiek iets te bekijken. Hoewel de combinatie van winkels wel een belangrijke factor is, komen veel mensen gericht voor een specifieke winkel. Het percentage bezoekers dat ook daadwerkelijk iets koopt ligt in deze gebieden dan ook relatief hoog. Het liefst doet men aankopen op alle gewenste momenten, maar zeker op de koopavonden (alle avonden dus) en op zaterdag en zondag, inclusief de feestdagen.

In de meeste gebieden is nauwelijks sprake van een echt verblijfsklimaat; in binnensteden is dit sterk ontwikkeld, maar in een perifere winkelgebied is dit van minder belang. Horeca ter ondersteuning van de winkels is niet of nauwelijks aanwezig.

## b) Ontwikkelingen en trends

Sinds de economische crisis hebben verschillende branches in de detailhandel zware tijden doorgemaakt. Bovendien nam tegelijkertijd het doen van aankopen via internet een grote vlucht. Een aantal branches heeft daar in grote mate last van gehad. Het gaat dan onder meer om kleding, schoenen, speelgoed en elektronica.

In de hele detailhandel is sprake van een groot overaanbod aan meters; in de provincie Groningen is dat niet anders, integendeel. Veel PDV-locaties zijn opgezet met het idee van groei, waarvan in het begin ook wel sprake was. Deze groei is evenwel gestopt. Leegstand komt veel voor in winkelgebieden, maar op de onderzochte winkelgebieden valt het in de meeste gevallen nog wel mee. Alleen het Winkelpark in Hoogezand kent enige leegstand.

De groei van aankopen via het internet in het algemeen, maar voor de branches op een PDV-locatie in het bijzonder heeft niet alleen gevolgen gehad voor de groei in het aantal vestigingen, maar zeker ook voor de omzetten van de aanwezige winkels. Veel winkels en grootschalige winkelconcentraties hebben het lastig; diverse zitten in de rode cijfers. Zelfs in een stad als Amsterdam, waar momenteel volop sprake is van groei van de detailhandel, is de keus gemaakt om minder ruimte te bieden aan grootschalige detailhandel.

Een trend die al langer gaande is in de reguliere detailhandel doet zich ook voor bij de branches van In/Om Huis, en dat is die van de branchevervaging. Bouwmarkten verkopen naast bouwartikelen vaak ook allerlei andere producten, zoals meubels, fietsen, planten enz. Regelmatig kan men bij een bouwmarkt, meubelzaak of tuincentrum ook een kop koffie nuttigen. De verwachting is dat deze trend zich de komende tijd zal doorzetten.

Het afgelopen decennium heeft het middensegment het steeds lastiger gekregen. Veel bedrijven die in dit segment opereren hebben te kampen met een onvoldoende onderscheidend vermogen. Vaak is de prijs/kwaliteitverhouding niet meer de juiste. We zien dit zowel bij de reguliere detailhandel (denk aan V&D) als bij bedrijven op een PDV- of GDV-locatie.

Een laatste ontwikkeling om hier te noemen is die van de druk uit de markt om aanwezige ruimte op PDV- of GDV-locaties te vullen met andere branches. Ontwikkelaars zoeken ruimte voor gegadigden op dit type locaties, omdat de ruimte aanwezig is, parkeergelegenheid vaak volop beschikbaar en veelal het huurniveau ook lager ligt dan in winkelcentra of binnensteden. Te denken valt aan bijvoorbeeld supermarkten, maar ook diverse modeketens – vaak in het lagere segment – zoeken regelmatig winkelruimte in dit soort gebieden. Veelal conflicteert dit met gemeentelijk en provinciaal beleid, waar de typische 'shopping' winkels een positie in het centrum moeten innemen. Een compact centrum, waar de winkels elkaar kunnen versterken.

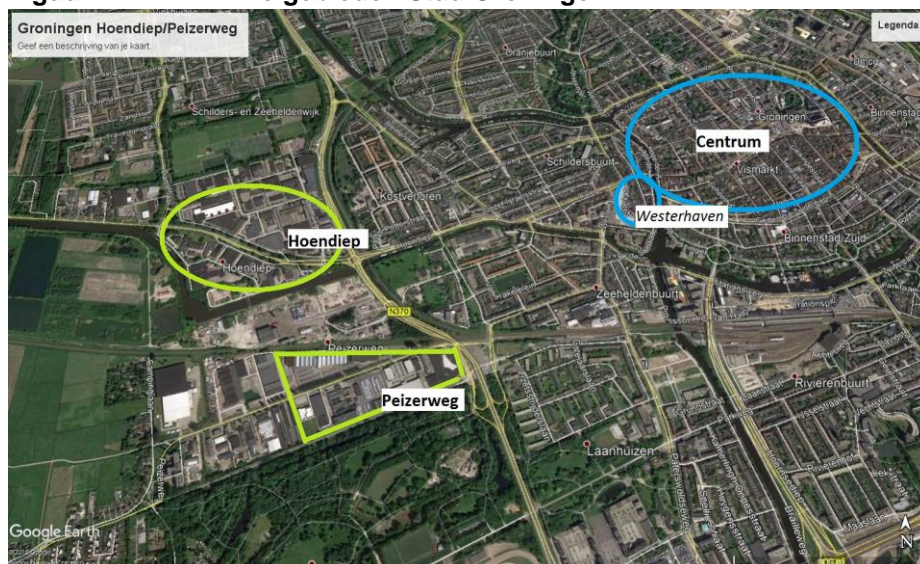
### 3. Gegevens PDV-gebied Groningen - Hoendiep/Peizerweg

De stad Groningen kent 2 concentraties van perifere en grootschalige detailhandel; aan de westzijde van de westelijke rondweg ligt het gebied rondom het Hoendiep en de Peizerweg, oostelijk van het centrum ligt het gebied Sontplein. Zoals de naam aangeeft gaat het in deze rapportage in feite om twee gebieden, te weten de winkels aan het Hoendiep, en die aan de Peizerweg. Door de nabijheid van elkaar, met deels hetzelfde type producten wordt het door bezoekers vaak als een geheel gezien. De twee gebieden liggen aan de westelijke ringweg in de stad Groningen. Het gebied Peizerweg ligt tussen het Stadspark en de spoorlijn; het gebied Hoendiep ligt ten noorden van het water Hoendiep en grenst aan de zuidkant van het sportpark bij Vinkhuizen. Tussen beide gebieden in ligt het terrein van de voormalige Suikerunie, waarvoor plannen in ontwikkeling zijn.

Winkelgebied Hoendiep bestaat uit grote winkels aan beide zijden van de doorgaande route. De grootste aanbieders en trekkers in dit winkelgebied zijn onder meer Kruit & Kramer, Bruynzeel Keukens, Profijtmeubel en Beter Bed. Bij de entree van het winkelgebied is ook horeca aanwezig; o.a. McDonalds is hier gevestigd. Winkelgebied Peizerweg bestaat uit een overdekt winkelgebied (Woonforum) en vrijstaande winkelpanden langs de weg. In het Woonforum zijn onder meer Vesta meubels, Montel, Rofra Home en Trendhopper gevestigd, maar ook Monkey Town is hier met een vestiging aanwezig. Langs de Peizerweg zijn o.a. nog Gamma, Karwei en Tuinland Groningen gevestigd.

De afstand van het Hoendiep/Peizerweg naar de Westerhaven aan de westzijde van het centrum bedraagt hemelsbreed slechts zo'n 1.300 meter. De straat Hoendiep en Hoendiepskade komen bij de Westerhaven uit. Van enige zichtrelatie is evenwel geen sprake.

**Figuur 1 Winkelgebieden Stad Groningen**



Bron: Google Earth, bewerking Broekhuis Rijs Advisering

Het aanbod op het Hoendiep/Peizerweg in de grootschalige detailhandel betreft de groep In/Om Huis, met als branches vooral Wonen, maar ook Doe-Het-Zelf (DHZ), Plant & Dier en beperkt Bruin & Witgoed. Niet alle groepen uit de perifere detailhandel zijn derhalve aanwezig op het Hoendiep/Peizerweg; de groep Auto & Fiets is niet



vertegenwoordigd. Conform het gemeentelijk beleid is de branche Fiets hier niet toegestaan. Op het gebied van horeca zijn aan het Hoendiep McDonalds en nog enkele restaurants aanwezig. In het Woonforum aan de Peizerweg zijn een koffiebar en een café aanwezig. Verder zijn op perifere winkelgebieden regelmatig aanbieders in de 'Detailhandel Overig' aanwezig, zoals 2<sup>e</sup> handszaken. Ook aan het Hoendiep is dit het geval.

In totaal zijn op en rondom het Hoendiep 42 panden met winkels aanwezig. Aan de Peizerweg gaat het in totaal om 21 winkelvestigingen. Het totale winkelvloeroppervlak (wvo) bedraagt ruim 45.100 m<sup>2</sup> (excl. leegstand) op het Hoendiep en 37.000 m<sup>2</sup> aan de Peizerweg. Samen is het dus een gebied met maar liefst ruim 82.000 m<sup>2</sup> aan winkelruimte, vooral op het gebied van wonen. Het totale aanbod in de stad Groningen in uitsluitend de groep In/Om Huis bedraagt ongeveer 215.000 m<sup>2</sup> wvo, verdeeld over ruim 270 vestigingen. Dit betekent dat 37% van alle vierkante meters van de groep In/Om Huis in de stad op het Hoendiep/Peizerweg aanwezig is. Op het Sontplein bevindt zich ruim 29% van het totale aanbod (gemeten in meters). Samen zijn deze 2 gebieden verantwoordelijk voor 2/3 van het totale aanbod van de stad Groningen in de groep In/Om Huis. Ander grootschalig aanbod is onder meer aanwezig in Driebond (o.a. Gamma en Karwei), Eemspoort en Koningslaagte (Hornbach). Verder is op het gebied van In/Om Huis ook veel aanbod in het centrum te vinden, maar dan kleinschaliger.

Parkeergelegenheid is royaal aanwezig op het Hoendiep en aan de Peizerweg. De parkeerterreinen liggen tussen de winkels in, onder de ringweg en op de grotere parkeerterreinen bij de winkels. Het betreft hier gratis parkeren. De parkeermogelijkheden rondom het Hoendiep zijn niet overzichtelijk; de routes zijn ook niet geheel duidelijk. De bereikbaarheid van het Hoendiep/Peizerweg is prima. De zichtbaarheid van het Hoendiep is in tegenstelling tot die van de Peizerweg 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. De inrichting van de openbare ruimte heeft een verouderde uitstraling en oogt rommelig. De locatie Hoendiep is bovendien onoverzichtelijk en geen aangenaam verblijfsgebied.

Het winkelgebied Hoendiep profileert zich gezamenlijk als Woonboulevard Hoendiep; bij de entree staat onder meer een grote rode stoel om het karakter van het winkelgebied te benadrukken. Bij de Peizerweg gaat het vooral om de gezamenlijke presentatie als het Woonforum, waarin de belangrijkste meubelzaken vertegenwoordigd zijn. De overige winkels hebben alleen hun eigen uitingen (vooral vlaggen en signing).

## 4. Uitkomsten onderzoek

### a. Herkomst bezoekers

De bezoekers aan het Hoendiep/Peizerweg in Groningen komen voor 64% uit de stad zelf. Verder komen de bezoekers uit een groot regiogebied, maar vooral uit de provincie Groningen, namelijk 21%. Deze bezoekers komen vooral uit de direct aangrenzende gemeenten. Verder komt nog eens 11% uit de provincies Drenthe en Friesland; in Drenthe gaat het vooral om de gemeenten Tynaarlo en Noordenveld. Het Hoendiep/Peizerweg heeft duidelijk een regionale functie, die de noordelijke provincies bestrijkt, maar iets minder sterk dan het Sontplein die heeft.

Herkomst bezoekers	
Stad Groningen	64%
Gemeente Haren, Ten Boer, Bedum, Winsum	8%
Gemeenten Zuidhorn, Leek, Grootegast, Marum	6%
Rest provincie Groningen	7%
Provincie Drenthe	7%
Provincie Friesland	4%
Duitsland	2%
Elders	2%

### b. Bezoekgedrag en -motieven

Bezoekers aan het Hoendiep/Peizerweg komen vooral voor het totaalaanbod in beide gebieden. Zowel de bouwmarkten, het tuincentrum als de diverse woonzaken worden volop bezocht. Bij 'een specifieke winkel' werden vrijwel uitsluitend de babyzaken genoemd. Bij 'iets anders' werd met name de sportschool genoemd, of wandelen/werk.

Wat komt u vandaag doen?	
Bezoek aan een bouwmarkt	21%
Bezoek aan een tuincentrum	27%
Bezoek aan woon-/meubelzaak	31%
Bezoek aan een keukenzaak	6%
Bezoek aan een specifieke winkel	8%
Iets anders	7%

Op de vraag waarom de bezoekers juist naar het Hoendiep/Peizerweg komen om hun aankopen te doen wordt de afstand tot het winkelgebied als belangrijkste reden aangevoerd; dat percentage is hier 31%. Maar opvallend veel bezoekers (20%) geven in vergelijking met de andere PDV-gebieden aan vanwege de handige combinatie van winkels naar dit gebied te gaan. Verder komen veel bezoekers (15%) voor een specifieke winkel naar het Hoendiep/Peizerweg; hierbij zijn diverse winkels genoemd, zonder echte uitschieters. Bij 'overig' gaat het vooral om het feit dat het op de route lag, om de kwaliteit (Peizerweg), of de meubel-, keuken- en babywinkels bij elkaar.

Waarom HIER winkelen?	
Dichtbij huis	31%
Prijs	4%
Handige combinatie winkels	20%
Gewoonte	3%
Specifieke winkel	15%
Specifieke producten	9%
Voldoende/voordelig parkeren	4%
Sfeer	3%
Overig	10%

Een ruime meerderheid van de bezoekers (81%) geeft aan niet iets te missen op het Hoendiep/Peizerweg. Als ze wel iets missen, noemen de bezoekers vooral horeca. Vooral 'gezonde' opties of een 'gewone' broodjeszaak missen ze. Naast horeca worden verder vooral een supermarkt en speeltoestellen genoemd.

Mist u iets in dit winkelgebied?	
Nee	81%
Ja, horeca	11%
Ja, een bepaalde winkel	4%
Iets anders	5%

Het bezoek aan het winkelgebied Hoendiep/Peizerweg werd meestal niet gecombineerd met een bezoek aan het centrum of een ander winkelgebied. Dit was voor 79% van de bezoekers het geval. Wanneer er wel sprake was van combinatiebezoek (21%) dan ging het vrijwel uitsluitend om het centrum; enkele gingen elders naar een supermarkt of nog naar het Sontplein.

### c. Waardering en besteding

De waardering voor het winkelgebied Hoendiep/Peizerweg is over het algemeen goed; niet laag en niet hoog. De bezoekers is gevraagd om een cijfer te geven voor diverse aspecten, op een schaal van 1 tot 10.

Waardering winkelgebied	
Aantal winkels	7,2
Kwaliteit van de winkels	7,6
Gevarieerdheid van het aanbod	7,0
Bereikbaarheid per auto	7,9
Parkeermogelijkheden auto	8,1
Gezelligheid/sfeer	6,2
Inrichting en aankleding openbare ruimte	6,5
Aanbod daghoreca	5,8

De hoogste scores zijn gegeven voor de parkeermogelijkheden van de auto en de bereikbaarheid per auto. Voor een gebied als het Hoendiep/Peizerweg zijn dit belangrijke aspecten; het is gunstig dat hiervoor dan ook de beste waarderingen zijn gegeven. Over het algemeen krijgen in dit type winkelgebieden de sfeer en de inrichting van het gebied lagere waarderingen; ook hier is dat het geval. Maar de score ligt wel

boven de 6. Het aanbod aan daghoreca heeft met een 5,8 de laagste score gekregen. Met uitzondering van de scores voor het aanbod in de daghoreca en voor de sfeer liggen de scores voor dit gebied iets hoger dan die voor het Sontplein.

Van alle bezoekers heeft 60% ook daadwerkelijk iets gekocht in de winkels; dit is een laag percentage, maar passend bij het karakter van het gebied en het aanbod. Wel benadrukt dit het doelgerichte bezoek bij dit type winkelgebieden. Gemiddeld geeft men ruim € 74,- uit; verdeeld over alle bezoekers betekent dit een bedrag van circa € 44,- per bezoek. Dit zijn redelijk gemiddelde bedragen; de gemiddelden liggen (indicatief) aan het Hoendiep hoger dan aan de Peizerweg.

#### d. Bezoekwijze en -frequentie

Zoals te verwachten is bij een PDV-gebied komt een ruime meerderheid van de bezoekers met de auto naar het Hoendiep/Peizerweg, maar naar verhouding komen ook veel bezoekers op de fiets/scooter. Dit percentage ligt op 25%, wat iets zegt over de ligging in een grote stad. Op het Sontplein lag het percentage fietsers ook hoog, zelfs op 26%.

Vervoerswijze bezoeker	
Auto/motor	71%
Fiets/scooter/bromfiets	25%
Overig	5%

Bezoekers aan het Hoendiep/Peizerweg komen niet zo frequent hier naartoe als bij veel andere PDV-gebieden; dat kan vooral verklaard worden door het aanbod met veel woonwinkels. Dergelijke producten koopt men niet vaak. Van alle onderzochte PDV-gebieden kent het Hoendiep/Peizerweg duidelijk de laagste bezoekfrequentie.

Bezoekfrequentie	
1x per week of vaker	11%
enkele malen per maand	20%
1x per maand	16%
ca. 1x per 3 maanden	21%
Minder vaak	31%

#### e. Aankoopgebieden en productgroepen

In het volgende overzicht geven we aan waar de bezoekers van het Hoendiep/Peizerweg meestal hun aankopen in de 6 gevraagde productgroepen doen.

	Woning/bedden	Keukens/sanitair	Electro	DHZ	Fietsen/auto-onderdelen	Bloemen/planten/dierben.
<b>Gron. Peizerweg/Hoendiep</b>	46%	43%	18%	50%	10%	42%
<b>Groningen Sontplein</b>	26%	24%	36%	15%	9%	4%
<b>Rest stad Groningen</b>	14%	13%	27%	16%	47%	25%
<b>Rest provincie Groningen</b>	7%	8%	8%	10%	23%	16%
<b>Provincie Drenthe</b>	2%	2%	2%	3%	3%	3%
<b>Provincie Friesland</b>	3%	5%	4%	3%	4%	4%
<b>Duitsland</b>	1%	3%	2%	2%	2%	2%
<b>Elders</b>	1%	2%	3%	1%	2%	4%

De bezoekers aan het Hoendiep/Peizerweg doen ook meestal in een van deze gebieden (of beide) hun aankopen in de ondervraagde groepen. Er zijn enkele uitzonderingen; dat is de Electro branche en de auto-/fietsonderdelen. Voor aankopen van elektronica gaat deze bezoeker vooral naar het Sontplein, maar ook in de rest van de stad worden aankopen gedaan. Voor de aanschaf van fietsen en auto- en fietsonderdelen gaan bezoekers van de Peizerweg en het Hoendiep meestal naar andere plekken in de stad; daarnaast doet men dan ook aankopen elders in de provincie Groningen. Wanneer men buiten de provinciegrens gaat, dan gaat het onder meer om de provincies Friesland en Drenthe, maar ook om Duitsland. De herkomst van de bezoekers is hierin terug te zien.

Aan bezoekers is gevraagd in hoeverre ze voor de aankoop van bepaalde productgroepen gebruik maken van het internet.

<b>Aankoop via internet?</b>		
	Ja	Nee
Woninginrichtingsartikelen	37%	63%
DHZ-producten	30%	70%
Elektro-artikelen	58%	42%
Tuinartikelen en dierbenodigdheden	30%	70%

Het blijkt dat de bezoekers van het Hoendiep/Peizerweg regelmatig gebruik maken van het internet, met name voor de aankoop van elektronische producten (58%). In de andere PDV-gebieden liggen de percentages vaak iets lager, maar de verschillen zijn beperkt.

Ook landelijk is duidelijk dat juist in de electrobranche veel internetaankopen gedaan worden.

Bij andere artikelen is het eenvoudig om zelf snel iets te halen (DHZ-producten, tuin- en dierartikelen), omdat ze vaak direct nodig zijn. Dit komt ook naar voren uit de cijfers.

Wanneer men ervoor kiest om iets via internet aan te schaffen bestaan daarvoor diverse redenen, maar vooral het gemak en de prijs van de artikelen zijn de belangrijkste. Ook het uitgebreide assortiment speelt een rol bij de internetaankopen (19%). In vergelijking met de andere PDV-gebieden valt vooral op dat 'goedkoper'

relatief vaak genoemd wordt als reden, maar daarnaast ook het feit dat producten niet in de buurt te koop zijn.

<b>Waarom aankoop via internet</b>	
Goedkoper	27%
Uitgebreider assortiment	19%
Overdag geen tijd	6%
24/7 mogelijkheid	5%
Gemak/comfortabel	31%
Betere service	1%
Producten niet in de buurt te koop	9%
Anders	2%

## 5. Samenvatting

- Aan het Hoendiep en de Peizerweg in de stad Groningen is ruim 82.000 m<sup>2</sup> winkelvloeroppervlak aanwezig (excl. leegstand), verdeeld over 63 panden. Hiermee is het – naast het Sontplein – het grootste PDV/ GDV-gebied in de provincie. Het aanbod bestaat vooral uit aanbieders in de woonbranche, maar ook is er een Bruin& Witgoedwinkel aanwezig, DHZ-zaken en Plant & Dierwinkels. Verder zijn ook aanbieders uit de groep Detailhandel Overig vertegenwoordigd. Tevens is er een McDonalds aanwezig, aan het Hoendiep.
- Het PDV gebied omvat feitelijk twee winkelgebieden, die vlakbij elkaar liggen, met een aanbod dat met elkaar overeenkomt. In beide gebieden ligt de nadruk op het wonen (Woonboulevard Hoendiep en Woonforum). Aan de Peizerweg is het aanbod breder, met onder meer DHZ en Plant & Dier. Door de ligging aan de westelijke rondweg is de bereikbaarheid van het gebied prima. De parkeergelegenheid bevindt zich zowel dichtbij de winkels als op een aantal grotere parkeerterreinen. De algehele kwaliteit van de locatie Hoendiep vraagt om verbetering, De zichtbaarheid, de uitstraling, de algehele overzichtelijkheid en het verblijfsgebied verdienen een flinke opknapbeurt.
- De bezoekers van het Peizerweg/Hoendiep-terrein zijn in meerderheid afkomstig uit de stad Groningen; dit geldt voor 64% van de bezoekers. Daarnaast is dus nog eens 36% afkomstig van buiten de gemeente. Deze bezoekers komen uit diverse andere gemeenten in de provincie, maar ook uit Friesland en Drenthe (11%). Het winkelgebied vervult hiermee voor een groot gebied een verzorgingsfunctie.
- De waardering van de bezoekers voor de verschillende aspecten van Peizerweg/Hoendiep is in vergelijking met die voor de andere PDV-gebieden in de provincie heel gemiddeld. Wel is het zo, dat het aantal winkels en met name de kwaliteit ervan iets hoger gewaardeerd worden dan gemiddeld. Vooral de bereikbaarheid en de parkeermogelijkheden zijn belangrijk voor het functioneren van een PDV-gebied; op dit vlak liggen de scores van de bezoekers op een prima niveau.
- De bezoekers komen vooral naar de Peizerweg/Hoendiep voor een bezoek aan een woonzaak, maar ook voor het tuincentrum en de bouwmarkten. Dat juist dit winkelgebied bezocht wordt heeft vooral te maken met de nabijheid ervan, maar ook met de handige combinatie van winkels en met de keus voor een bezoek aan specifieke winkels. Veel bezoekers (81%) geven aan niets te missen in het aanbod op het Hoendiep/Peizerweg. Een bezoek aan dit winkelgebied wordt – in vergelijking met de andere onderzochte PDV-gebieden - niet vaak gecombineerd met een bezoek aan de binnenstad of een ander winkelgebied (21%).
- De bezoekfrequentie ligt op de Peizerweg/Hoendiep op het laagste niveau van alle onderzochte PDV-gebieden; gezien het aanbod is dit niet verrassend. Van alle bezoekers komt 31% minimaal enkele malen per maand; eveneens 31% komt minder dan 1x per kwartaal. Peizerweg/Hoendiep wordt doelgericht bezocht; veel bezoekers (hoewel minder dan gemiddeld) kopen ook daadwerkelijk iets (60%). De meeste mensen brengen met de auto een bezoek

aan het winkelgebied, maar in vergelijking met de andere PDV-gebieden ook veelal op de fiets of lopend (27%).

- Het Peizerweg/Hoendiep-terrein wordt het vaakst bezocht voor de aankoop van zowel woninginrichting/bedden als keukens/sanitair; maar ook op het gebied van DHZ neemt het een sterke positie in. Voor de aankoop van electro artikelen wordt door de bezoekers vooral het Sontplein of de rest van de stad bezocht. Met name voor fietsen/auto-onderdelen worden veel aankopen in de stad gedaan (buiten het Hoendiep/Peizerweg en Sontplein). Winkelgebieden buiten de stad Groningen worden relatief weinig bezocht; alleen voor fietsen en bloemen/planten wordt dit gedaan.
- Het percentage aankopen via internet ligt bij bezoekers van Peizerweg/Hoendiep vrijwel gelijk aan het gemiddelde in de PDV-gebieden in de provincie. Elektro-artikelen worden het vaakst via internet aangekocht. Onder bezoekers van Peizerweg/Hoendiep zijn vooral het gemak van internet en de prijs van de artikelen belangrijk bij de keus voor het internet.
- Peizerweg/Hoendiep voorziet duidelijk in een behoefte van de bezoekers. Met name op het gebied van wonen hebben beide gebieden een groot aanbod, dat door de consument ook gewaardeerd wordt. Ook de combinatie van de verschillende winkels kan de bezoeker waarderen. Daarnaast zorgt de aanwezigheid van aanbieders in andere PDV-branches voor een breed en compleet aanbod in het gebied.

#### *Aanbevelingen*

- Een gebiedsgerichte ontwikkeling verdient aanbeveling voor het winkelgebied Hoendiep. Voor verdere informatie hierover verwijzen we naar het eerder door ons opgestelde rapport uit 2016<sup>1</sup>.
- Belangrijk is dat de uitstraling van het Hoendiep sterk verbeterd, en meer recht doet aan het aanbod. De samenwerking tussen ondernemers is hierbij een positieve factor.
- Voor de Peizerweg en Hoendiep samen is belangrijk dat ze elkaar meer gaan versterken. Het zijn nu nog duidelijk twee verschillende gebieden, die ook een eigen karakter hebben. Het aanbod kan elkaar zeker versterken. De toekomstige ontwikkelingen van het Suiker Unierterrein met de nieuwe infrastructuur kan hierin ondersteunend werken.
- In beide winkelgebieden samen vraagt de infrastructuur, de overzichtelijkheid, de bewegwijzering en de parkeermogelijkheden om aandacht. Vanaf de ringweg is feitelijk alleen het Woonforum goed te onderscheiden.

---

<sup>1</sup> Groningen-Hoendiep; Toekomstvisie op meubelboulevard Hoendiep, Broekhuis Rijs Advisering, 2016.



## **Bijlages**

### **1. Samenstelling begeleidingscommissie**

Gedurende het onderzoek is op initiatief van de provincie Groningen een begeleidingscommissie werkzaam geweest. Deze commissie bestond uit de volgende personen:

- Mw. S. Buter, Provincie Groningen
- Dhr. S.T. Wester, Provincie Groningen
- Mw. A. Lootsma, Provincie Groningen
- Mw. A. Bronsema, Gemeente Groningen
- Mw. L. Hoekstra, Gemeente Midden-Groningen
- Dhr. M. van der Meulen, Gemeente Leek/Gemeente Westerkwartier
- Dhr. H.J. Visker, Gemeente Delfzijl

## 2. Verklarende woordenlijst

Dagelijkse artikelen	Levensmiddelen (food) en artikelen voor de persoonlijke verzorging.
Niet-dagelijkse artikelen	Alle artikelen die niet onder dagelijks vallen (o.a. kleding, elektronica, huishoudelijke artikelen, DHZ-artikelen, bruin- en witgoed, wonen, vrijetijdsartikelen)
Mode & Luxe	Warenhuizen, kleding en mode, schoenen en lederwaren, huishoudelijke en luxeartikelen, juwelier en optiek, antiek en kunst
Vrije Tijd	Hobby, media, sport en spel
In/Om Huis	Plant en dier, bruin- en witgoed, auto en fiets, Doe-Het-Zelf (DHZ), wonen
Overige detailhandel	2 <sup>e</sup> hands artikelen, audicien, erotiek
Wvo=winkelvloeroppervlak	Winkelvloeroppervlak dat voor de consument toegankelijk is (dus exclusief kantoren, magazijn ed.)
Koopstromen	Koopkrachtbewegingen tussen kernen, gemeenten of winkelgebieden door binding, afvloeiing en toevloeiing van koopkracht.
Vloerproductiviteit	Gemiddelde detailhandelsomzet per vierkante meter winkelvloeroppervlak

---