Binnenstadsmonitor 2012

Gemeente 's-Hertogenbosch

Eindrapportage

Ruimte om *in* te leven

Binnenstadsmonitor 2012

Gemeente 's-Hertogenbosch

Eindrapportage

Rapportnummer:	203X00852.068151_3
Datum:	29 oktober 2012
Contactpersoon opdrachtgever:	de heer J.F.M. Braakhuis
Projectteam BRO:	Eefje van der Velden, Tommy Walvius, Felix Wigman
Trefwoorden:	Binnenstadsmonitor, 's-Hertogenbosch, binnenstad, bezoekersonderzoek, consumentenonderzoek, ondernemersonderzoek, passantentelling
Bron foto kaft:	Hollandse Hoogte 13
Beknopte inhoud:	Sinds 1994 wordt er periodiek een monitor uitgevoerd in de binnenstad van 's-Hertogenbosch naar de functionele ontwikkelingen in de binnenstad, veranderingen in het bezoek- en bestedingsgedrag van de consument en het economisch functioneren van de detailhandel. Voorliggende rapportage beschrijft de uitkomsten van het onderzoek uit 2012.

BRO
Hoofdvestiging
Postbus 4
5280 AA Boxtel
Bosscheweg 107
5282 WV Boxtel
T +31 (0)411 850 400
F +31 (0)411 850 401
E info@bro.nl

B|RO
Ruimte | om *in* te leven

Inhoudsopgave

pagina

SAMENVATTING **3**

1. INLEIDING **7**
1.1 Aanleiding 7
1.2 Afbakening onderzoek 7
1.3 Leeswijzer 9

2. ONTWIKKELING AANBOD **11**
2.1 Inleiding 11
2.2 Detailhandel 11
2.3 Overige functies 15
2.4 Mutaties en leegstand 17
2.5 Huurniveau 18
2.6 Benchmark 19

3. ONDERZOEKEN **21**
3.1 Inleiding 21
3.2 Consumentenonderzoek 21
3.3 Passantentelling 25
3.4 Bezoekersonderzoek 29
3.5 Bezoekersonderzoek naar dagen van de week 37
3.6 Ondernemersonderzoek 41

4. ECONOMISCH FUNCTIONEREN **43**
4.1 Uitgangspunten 43
4.2 Dagelijkse artikelensector 44
4.3 Niet-dagelijkse artikelensector 44
4.4 Toekomstig functioneren 46

BIJLAGEN

SAMENVATTING

Meer dan een winkelstad
De binnenstad van 's-Hertogenbosch heeft bijna 1.000 publieksgerichte voorzieningen. Hiervan bestaat een groot deel uit winkels en horeca, maar er is ook een divers aanbod ambachten, dienstverlening, cultuur en leisure. De laatste 10 jaar is dit aanbod zelfs toegenomen. De binnenstad van 's-Hertogenbosch is dan ook meer dan alleen een winkelstad.

Groei mode & luxe
In totaal zijn er 550 winkels in de binnenstad van 's-Hertogenbosch, met een totale omvang van circa 95.000 m² wvo. Sinds 2000 is het winkelaanbod in de binnenstad licht toegenomen. Per branchegroep zijn echter wel verschillen te onderscheiden. De branchegroepen dagelijks en mode & luxe nemen in omvang toe, het aanbod in de branchegroepen in/om huis en vrije tijd nemen juist af.

Schaalvergroting en filialisering
Ook in de binnenstad van 's-Hertogenbosch is de schaalvergroting goed zichtbaar. De gemiddelde omvang van de winkels in de dagelijkse artikelensector is meer dan verdubbeld sinds 1994, de niet-dagelijkse artikelsector is met 25 procent toegenomen.

Ook het aandeel winkels dat onder een landelijke formule valt neemt geleidelijk toe, tot 40 procent in 2012. Met name in de branchegroepen dagelijkse artikelen, mode & luxe en vrije tijd ligt deze filialisering hoog. Deze formules zijn sterk geconcentreerd rondom de Markt en in de Arena. Er is te zien dat dit uitwaaiert naar de Hinthamer- en Vughterstraat.

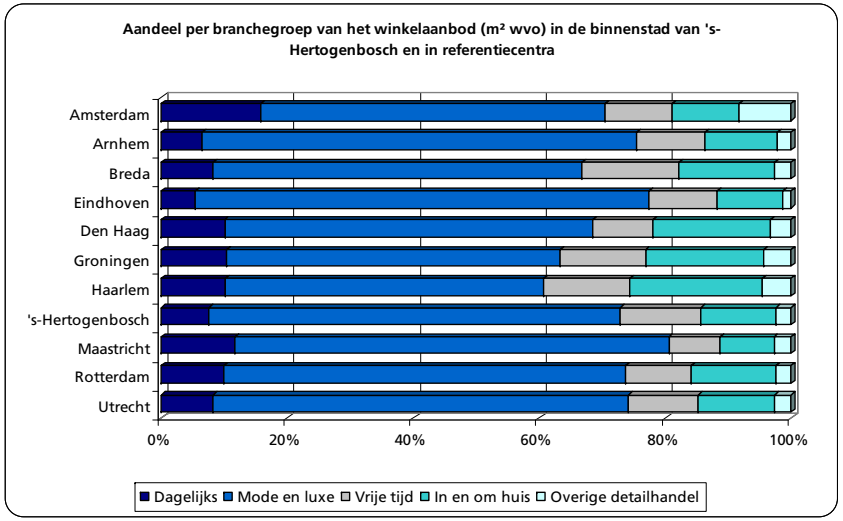
Mutaties rondom Markt beperkt
Sinds de vorige binnenstadsmonitor uit 2008 zijn 370 panden van formule of branche gewijzigd, wat neer komt op meer dan een derde van het totaal. Het aantal wijzigingen in het A1-winkelgebied (rondom de Markt) is beperkt, mutaties hebben met name plaatsgevonden aan de randen.

Leegstand stabiel
In de binnenstad staan ongeveer 55 panden leeg of werden op de peildatum (23 juli 2012) verbouwd. De totale leegstand is iets afgenomen ten opzichte van 2008. Het leegstandspercentage ligt zowel in aantal (9,1%) als wvo (3,9%) onder het gemiddelde van de top-10 steden (respectievelijk 12,2% en 7,4%)[1].

's-Hertogenbosch in top-10
's-Hertogenbosch heeft de ambitie om tot de top-10 binnensteden te behoren. In vergelijking met deze binnensteden is het winkelaanbod in 's-Hertogenbosch in omvang nog beperkt. Verhoudingsgewijs kent 's-Hertogenbosch een sterke nadruk op mode & luxe en is er een minder omvangrijk aanbod in de overige branchegroepen. Vanwege de historische binnenstad is de gemiddelde omvang van de winkels in 's-Hertogenbosch klein, ook in vergelijking met de

[1] Hierbij is de definitie van Locatus aangehouden: 2/3 van de gemeten leegstand wordt toegerekend aan detailhandel, 1/3 aan overige voorzieningen als horeca en dienstverlening.

top-10 binnensteden. De laatste jaren zijn verschillende nieuwe winkelprojecten gerealiseerd, waardoor hier en daar een schaalsprong in met name de branchegroep mode & luxe is gerealiseerd. Met de plannen voor het GZG-terrein wil de gemeente 's-Hertogenbosch ruimte bieden voor de dynamiek in de detailhandelssector.



Groei consumentgerichte ambachten

De aanloopstraten en de randen van de binnenstad bieden een aantrekkelijk vestigingsklimaat voor de overige publieksgerichte voorzieningen. Het horeca-aanbod is nagenoeg gelijk aan het vorige onderzoek. De binnenstad van 's-Hertogenbosch kent relatief veel restaurants. De laatste jaren is een daling te zien van het aantal zakelijke dienstverleners. Consumentgerichte ambachten (o.a. kappers) is na de groei van de laatste jaren gestabiliseerd. In vergelijking met andere steden liggen hier nog verdere groeikansen.

Daling passanten

Begin november 2011 is het aantal passanten geteld op 19 entrees van de binnenstad van ’s-Hertogenbosch. Hieruit is naar voren gekomen dat op alle onderzoeksdagen het passantenaantal lager lag dan in voorgaande jaren. Deze daling was het grootst bij de telposten aan de zuidoostzijde van het centrum. Ook de telposten rondom de Arena scoren fors lager. Het vertrek van het Jeroen Boschziekenhuis is hiervoor een belangrijke verklaring. Consumenten richten zich meer op het centrale winkelrondje. Dit beeld wordt bevestigd door de uitkomsten van het ondernemersonderzoek.

Lagere bestedingen

Voor het onderzoek zijn meer dan 1.000 bezoekers van de binnenstad van ’s-Hertogenbosch ondervraagd. Circa 54 procent van de ondervraagde bezoekers van de binnenstad van 's-Hertogenbosch komt uit de gemeente 's-Hertogenbosch, 46 procent woont daarbuiten. De belangrijkste bezoekmotieven zijn om te winkelen en boodschappen te doen. De bezoekfrequentie is relatief hoog.

Het aandeel kopers is echter afgenomen ten opzichte van 2008. Nog altijd koopt meer dan de helft van de bezoekers ook daadwerkelijk iets in de winkels, maar dit percentage ligt lager dan voorgaande jaren. Met name de bestedingen in de niet-dagelijkse artikelensector vallen lager uit. Gezien de huidige economische situatie is dit beeld niet vreemd.

Toeristische functie
Van de bezoekers geeft 9% aan met een toeristisch/ recreatief bezoekdoel te komen (dagje uit). Dit is ook terug te zien in de bestedingscijfers. Circa 6 procent van de bezoekers aan de binnenstad geeft aan iets te besteden aan toeristische, sociale of culturele voorzieningen (gemiddeld € 8 per persoon). Daarnaast geven deze bezoekers relatief veel uit aan horeca. De historische binnenstad van 's-Hertogenbosch blijft een toeristische trekpleister.

Concurrentie Internet
Online kopen wordt de consument steeds gemakkelijker gemaakt. Hierdoor raken ze hier ook steeds meer vertrouwd mee. Circa 75% van de ondervraagden in de binnenstad heeft wel eens iets via internet gekocht; een kwart van de ondervraagden doet nooit aankopen via internet. Maar bijna driekwart van de bezoekers is van mening dat internet nooit een volwaardig alternatief kan worden van de binnenstad. Met name vanwege het ontbreken van sfeer/ gezelligheid en service. Voor bepaalde branches kan het wel een alternatief zijn. Dit blijkt ook uit het consumentenonderzoek (koopstromen). De oriëntatie op internet is veruit het grootst in de branches media en bruin- en witgoed.

Bezoekers blijven positief
De bezoekers blijven positief over de binnenstad van 's-Hertogenbosch: het algemene oordeel was een 7,7. De bezoekers zijn met name te spreken over de kwaliteit van de winkels en de horeca en de sfeer/ gezelligheid. De kwaliteit van de warenmarkt, veiligheid en netheid en schoonheid worden het minst goed beoordeeld, maar halen nog steeds een zeer ruime voldoende (7,3).

De algemene waardering voor de bereikbaarheid, door bezoekers, is toegenomen. Met name de waardering voor het aantal parkeerplaatsen en het parkeerverwijzingssysteem scoort hoger dan in 2008, net als het fietsparkeren. Bezoekers van de binnenstad gebruiken de auto nog steeds het meest, maar dit is de laatste jaren wel teruggelopen.

Lagere koopkrachtbinding
Voor de binnenstadsmonitor zijn inwoners van de gemeente 's-Hertogenbosch ook telefonisch en via Internet ondervraagd over hun winkelgedrag. Hieruit blijkt dat circa 94% van de bestedingen in de dagelijkse en 84% in de niet-dagelijkse artikelensector in de eigen gemeente wordt besteed. Dit is een lichte daling ten opzichte van eerdere jaren. Consumenten zijn met name voor woninginrichting, bruin- & witgoed, kleding & mode en hobby/ vrije tijd meer op winkelgebieden buiten 's-Hertogenbosch gericht.

Koopkrachtbinding dagelijkse /niet-dagelijkse artikelensector

Stadsdeel	Dagelijks	Niet-dagelijks
Maaspoort/Empel	13,3%	4,3%
Noord	19,4%	13,7%
Rosmalen	17,0%	14,6%
Oost	15,8%	7,9%
Binnenstad/Zuid	12,5%	32,3%
- waarvan binnenstad	10,2%	31,8%
West/Engelen	16,4%	11,0%
Subtotaal gemeente 's-Hertogenbosch	94,4%	83,8%
Omliggende gemeenten	3,7%	2,8%
Elders	1,9%	13,4%
Totaal	100,0%	100,0%

Binnenstad
Uit het online/telefonische consumentenonderzoek komt ook een (lichte) verschuiving naar voren van de binnenstad naar de verschillende stadsdeelcentra in ’s-Hertogenbosch. Met name bereikbaarheid en parkeren/ parkeertarieven worden genoemd als reden om niet naar de binnenstad van 's-Hertogenbosch te gaan. De respondenten hechten daarentegen wel waarde aan de kwaliteit van winkels, keuzemogelijkheden en sfeer in de binnenstad. In zijn algemeenheid wenst de consument een completer winkelaanbod in de binnenstad, zowel in formule als prijssegment.

Economisch functioneren
De Bossche consument is wat sterker op de binnenstad gericht voor dagelijkse artikelen (met name speciaalzaken). Het winkelaanbod is daarentegen ook toegenomen, waardoor de gemiddelde omzet licht is gedaald ten opzichte van het vorige onderzoek. In de niet-dagelijkse artikelensector is een lagere koopkrachtbinding gemeten en ook de bestedingen van buiten de gemeente blijven achter, waardoor de gemiddelde omzet per m² wvo lager uitvalt dan in voorgaande onderzoeken.

Vernieuwing noodzakelijk
Doordat in de onderzoeken een lagere koopkrachtbinding en –toevloeiing gemeten is, valt de geraamde omzet per m² wvo lager uit dan in voorgaande binnenstadsmonitoren. Dit betekent echter niet dat er geen versterkingsmogelijkheden meer liggen voor de Bossche binnenstad.

De laatste vernieuwingsslag in ’s-Hertogenbosch dateert al weer van 1998 (opening Arena/STOA). Nieuwe formules die sindsdien de Nederlandse markt hebben betreden, hebben moeite een geschikte locatie weten te vinden in de binnenstad van ’s-Hertogenbosch. Zij zoeken naar grote winkelruimten op de beste locaties (A1) die slechts beperkt voorhanden zijn. Ook bestaande ondernemers kunnen hierdoor moeilijk doorgroeien. Wanneer het winkelaanbod in de binnenstad van ’s-Hertogenbosch wordt afgezet tegen de top-10 binnensteden wordt duidelijk dat er nog voldoende versterkingsmogelijkheden liggen, met name in de niet-dagelijkse artikelensector.

Niets doen betekent dat er geen ruimte wordt geboden voor dynamiek in de binnenstad. Een binnenstad met de ambitie van ’s-Hertogenbosch kan zich dit niet veroorloven. Consumenten uit de regio zullen steeds vaker gaan winkelen in omliggende winkelgebieden waar deze vernieuwing wel plaatsvindt. Het GZG-terrein biedt de mogelijkheid om de gewenste schaalvergroting te faciliteren, maar is voor succes wel sterk afhankelijk van de aanhaking op het A1-winkelgebied.

1. INLEIDING

1.1 Aanleiding

De Binnenstadsmonitor 2012 is de vijfde in een rij van achtereenvolgende metingen over een periode van 18 jaar. De eerste integrale meting dateert uit 1994, de vorige uit 2008. De Binnenstadsmonitor richt zich op het in beeld brengen van functionele ontwikkelingen in de binnenstad, veranderingen in het bezoek- en bestedingsgedrag van de consument en het economisch functioneren van de detailhandel. Het consequent uitvoeren van metingen geeft een consistent beeld van de perioden en ontwikkelingen die de binnenstad kenmerken.

De 2012 editie van de Binnenstadsmonitor staat in het teken van de landelijke ontwikkelingen, die ook gevolgen hebben voor het toekomstige voorzieningenaanbod in de binnenstad van 's-Hertogenbosch.

Methodiek monitor
De sterke en zwakke punten van de binnenstad van 's-Hertogenbosch worden in beeld gebracht middels een aanbodanalyse, veranderingen in het bezoekgedrag van de consument, het economisch functioneren alsmede de uitbreidingsmogelijkheden voor de toekomst van de detailhandel. Hiervoor zijn de volgende hoofdonderdelen uitgevoerd:
1. Aanbodinventarisatie
2. Vergelijking met top-10 binnensteden
3. Bezoekersonderzoek
4. Passantentelling
5. Online/ telefonische consumentenenquête
6. Economisch functioneren
7. Globale berekening uitbreidingsruimte winkels binnenstad komende ca. 10 jaren
8. Ontwikkelingslijn tussen vorige meting(en) en de nieuwe

1.2 Afbakening onderzoek

Onderzoeksgebied
De voorgaande metingen vormen het uitgangspunt voor de nieuwe meting. Voor de vergelijkbaarheid is het inventarisatiegebied van de aanbodanalyse dan ook gelijk gehouden: de gehele binnenstad (het gebied binnen de stadswallen) plus de randgebieden Stationsweg, Stationsplein (inclusief de Passerelle), het Paleiskwartier en 't Zand. Het bezoekersonderzoek en de passantentelling hebben alleen betrekking op de binnenstad.

Uitgevoerde onderzoeken
Voor de Binnenstadsmonitor 2012 heeft BRO de volgende deelonderzoeken uitgevoerd:
1. consumentenonderzoek;
2. bezoekersonderzoek;
3. passantentelling;
4. ondernemersonderzoek;
5. deskresearch.

Navolgend worden de uitgevoerde deelonderzoeken toegelicht.

1. Consumentenonderzoek
Om het huidig en toekomstige functioneren van het (winkel)aanbod te bepalen is onderzoek gedaan naar het koopgedrag van de Bossche consument, zogenaamde koopstromen. Dit is gedaan middels een online/telefonisch consumentenonderzoek onder huishoudens in de gemeente 's-Hertogenbosch. Op deze manier is inzichtelijk gekregen welk deel van de door consumenten in winkels uitgegeven Euro's uiteindelijk terechtkomt in de 'eigen' winkels en op de vraag hoeveel er afvloeit naar andere (concurrerende) aankoopplaatsen.

BRO heeft middels een representatieve steekproef in totaal 802 huishoudens geïnterviewd in de gemeente 's-Hertogenbosch (687 in november 2011 en 115 in juli 2012). Hierdoor kunnen op het niveau van de hele gemeente uitspraken worden gedaan met een betrouwbaarheid van meer dan 95% en een afwijking van minder dan 5%.

Er is gekozen om een mix van online en telefonisch onderzoek in te zetten. Een deel van de respons is online verzameld, waarbij ondervertegenwoordigde doelgroepen zijn bijgestuurd door middel van telefonisch veldwerk. Op deze manier wordt het meest representatieve beeld van de inwoners van 's-Hertogenbosch verkregen.

2. Bezoekersonderzoek
Het bezoekersonderzoek in de binnenstad heeft gelijktijdig plaatsgevonden met de passantentelling, zoals gebruikelijk in de eerste week van november (week 44), nog voor de grote decemberdrukte.

Tabel 1.2 Onderzoeksdata bezoekersonderzoek/ passantentelling

Datum	Tijd
Donderdag 3 november 2011	10.00 tot 21.00 uur (inclusief koopavond)
Vrijdag 4 november 2011	10.00 tot 18.00 uur
Zaterdag 5 november 2011	10.00 tot 17.00 uur
Zondag 6 november 2011	12.00 tot 17.00 uur

In totaal zijn 1.008 bezoekers geënquêteerd. Om het beste beeld te krijgen van het daadwerkelijke koopgedrag van de consument, zijn alleen uitgaande bezoekers geënquêteerd. In de bijlagen is het overzicht van de tel- en enquêteposten weergegeven, net als de vragenlijst.

De opzet van de vragenlijst is in hoofdlijnen gelijk aan eerdere onderzoeken, waardoor de resultaten vergelijkbaar zijn. Er is onder meer gevraagd naar herkomst, reden van het bezoek, bezoekfrequentie, bestedingen naar branche/horeca/warenmarkt, rapportcijfers over kwaliteiten (o.a. winkels, sfeer, gezelligheid, parkeren), vervoerswijze, bezochte deelgebieden en gemiste voorzieningen/winkels. In de vragenlijst van 2011 is ook specifiek aandacht besteed aan internetwinkelen.

3. Passantentelling
De opzet, uitvoering en onderzoeksperiode van de passantentelling is gelijk gehouden aan voorgaande jaren. Volgens vaste methodiek worden alle telposten ieder uur exact 6 minuten geteld. De resultaten worden vervolgens omgerekend naar totalen per uur.

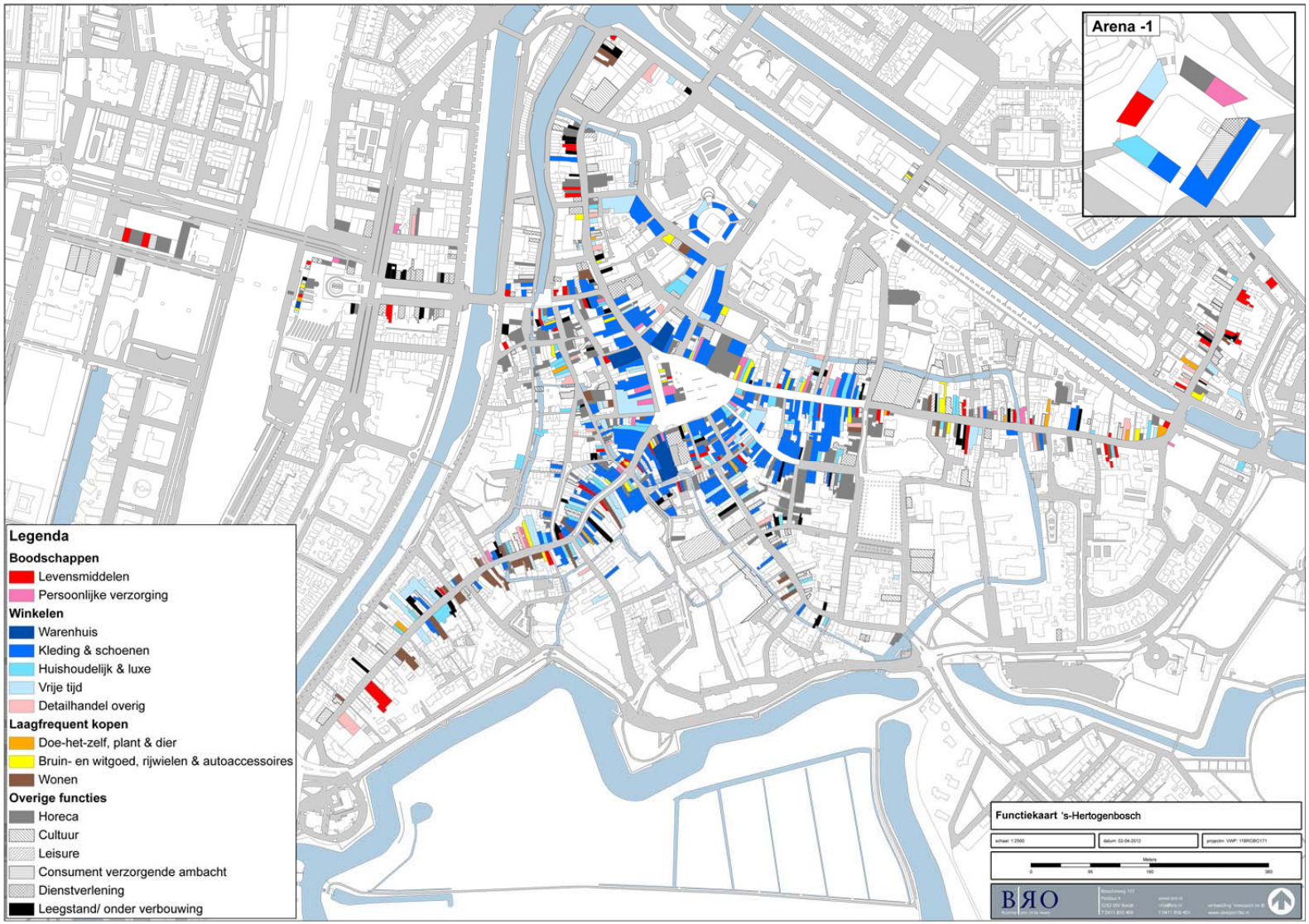
Wel heeft een aanpassing plaatsgevonden in het aantal telposten. In 2012 is een extra telpost toegevoegd bij de nieuwe fietsenstalling in de Kerkstraat.

4. Ondernemersonderzoek
In 2012 heeft voor het eerst ook een ondernemersonderzoek plaatsgevonden, om de resultaten van het bezoekers- en consumentenonderzoek te toetsen. Ondernemersvereniging Hartje 's-Hertogenbosch heeft begin 2012 de vragenlijst onder haar leden verspreid.

5. Deskresearch
Net als voorgaande jaren is er een beknopte aanbodanalyse uitgevoerd. In de eerste plaats naar hoeveelheid aanbod en de samenstelling naar branche, maar ook naar kwaliteit en ruimtelijke spreiding van de winkels. Hierbij is ook gekeken naar de ontwikkelingen in de tijd. De cijfers over het voorzieningenaanbod en leegstand zijn ontleend aan Locatus Verkenner, update 23 juli 2012, tenzij anders vermeld.

1.3 Leeswijzer

Het onderzoek is ingedeeld in vier blokken: de ontwikkeling van het winkelaanbod in centrum van 's-Hertogenbosch (hoofdstuk 2), de resultaten van de onderzoeken in de binnenstad (hoofdstuk 3) en het economisch functioneren van de detailhandel (hoofdstuk 4). Achterliggende data vindt u in de bijlagen.


Arena -1
Legenda
Boodschappen
Levensmiddelen
Persoonlijke verzorging
Winkelen
Warenhuis
Kleding & schoenen
Huishoudelijk & luxe
Vrije tijd
Detailhandel overig
Laagfrequent kopen
Doe-het-zelf, plant & dier
Bruin- en witgoed, rijwielen & autoaccessoires
Wonen
Overige functies
Horeca
Cultuur
Leisure
Consument verzorgende ambacht
Dienstverlening
Leegstand/ onder verbouwing
Functiekaart 's-Hertogenbosch
BRO

2. ONTWIKKELING AANBOD

2.1 Inleiding

Voor de binnenstad van 's-Hertogenbosch zijn de winkels en andere publieksgerichte functies op pandniveau geïnventariseerd. Hierbij is gekeken naar de omvang (m² wvo), aard (samenstelling naar branche) en ruimtelijke spreiding. Aanvullend voor de winkels is gekeken naar het huurniveau in de verschillende delen van de binnenstad.

1.000 publieksgerichte functies

In de binnenstad van 's-Hertogenbosch zijn bijna 1.000 publieksgerichte voorzieningen gevestigd, zoals uiteengezet in tabel 2.1 en weergegeven in bijgevoegd kaartbeeld. De omvangrijkste functie in de binnenstad is detailhandel (meer dan 50%), gevolgd door horeca met bijna 25 procent. Het overige aanbod wordt ingenomen door cultuur, ontspanning, verhuur, ambachten, dienstverlening of pinautomaten. In totaal stonden 55 panden leeg of werden verbouwd, circa 6 procent op het totaal aantal panden op de peildatum. Het winkel-leegstandspercentage, zoals landelijke gehanteerd, ligt lager. In paragraaf 2.4 wordt hier extra aandacht aan besteed. Navolgend gaan we dieper in op de verschillende sectoren.

Tabel 2.1 Functies binnenstad 's-Hertogenbosch (bron: Locatus 23 juli 2012)

Sector	Aantal	Aandeel
Detailhandel	550	55%
Horeca	215	22%
Cultuur	35	4%
Ontspanning	12	1%
Verhuur	1	0%
Ambacht	61	6%
Financiële dienstverlening	13	1%
Particuliere dienstverlening	43	4%
Pinautomaat	7	1%
Leegstand (winkels + overige voorzieningen)	55	6%
Totaal	992	100%

2.2 Detailhandel

Ontwikkeling van het winkelaanbod

In totaal zijn er 550 winkels in de binnenstad van 's-Hertogenbosch, waarvan 74 in de dagelijkse- en 476 in de niet-dagelijkse artikelensector. De totale omvang van het winkelaanbod bedraagt circa 95.000 m² wvo.

Het totaal aantal winkels is sinds 2008 met bijna 4% afgenomen, terwijl de totale omvang (m² wvo) licht is gestegen (+1%). De gemiddelde omvang van de winkels is dus toegenomen.

Tabel 2.2 Aanbod dagelijkse en niet-dagelijkse artikelen in de binnenstad van 's-Hertogenbosch

	1994			2000			2004			2008			2012		
	aantal	m² wvo	schaal*	aantal	m² wvo	schaal*	aantal	m² wvo	schaal*	aantal	m² wvo	schaal*	aantal	m² wvo	schaal*
Dagelijkse artikelen	71	3.150	44	60	5.555	93	60	5.720	95	72	6.930	96	74	8.303	112
Niet-dagelijkse artikelen	462	66.390	144	513	85.625	167	520	88.331	170	500	86.496	173	476	86.377	181
Totaal	533	69.540	130	573	91.180	159	580	94.051	162	572	93.426	163	550	94.680	172

* gemiddeld m² wvo per winkel

Wanneer er wordt gekeken naar de ontwikkeling van het winkelaanbod op langere termijn, dan is te zien dat het aanbod maar beperkt is toegenomen sinds 2000. In deze periode zijn dan ook geen grootschalige nieuwbouwprojecten gerealiseerd.

Schaalvergroting

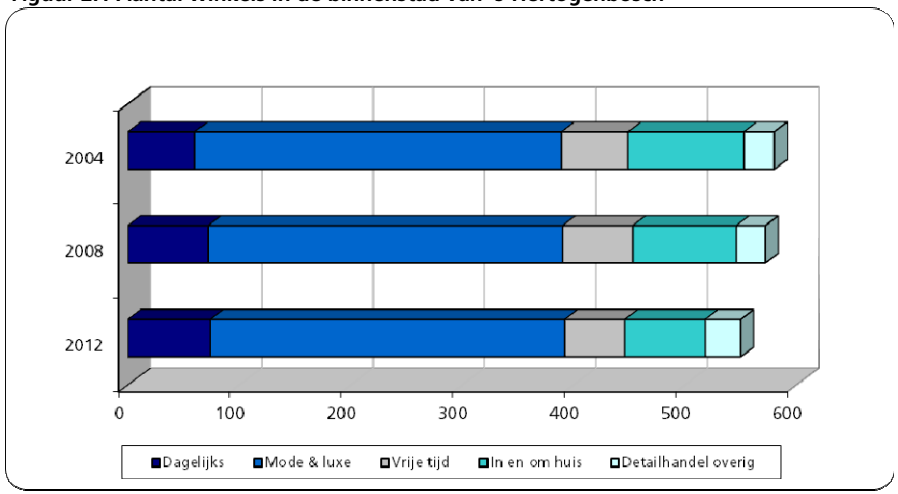
De gemiddelde omvang van de winkels neemt door de jaren heen geleidelijk toe. Deze schaalvergroting zet met name door in de sector niet-dagelijkse artikelen. De gemiddelde omvang per winkel in het dagelijks artikelenaanbod laat sinds 2008 tevens een toename zien.

Grote verschillen per branchegroep

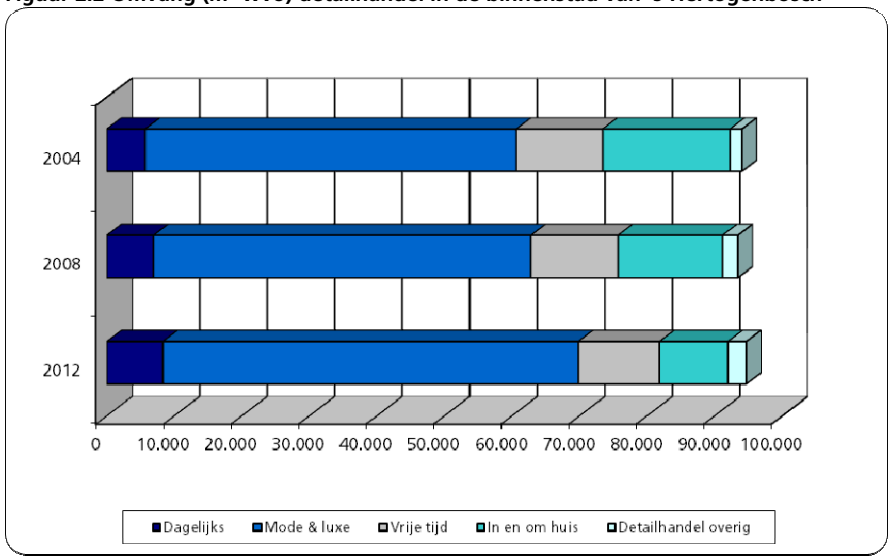
De ontwikkeling van het winkelaanbod verschilt sterk per branche, zoals weergegeven in figuur 2.2. Een overzicht van de brancheindeling is in de bijlagen opgenomen.

- De branchegroep mode & luxe is in omvang toegenomen met ruim 5.600 m² wvo, ca. 10%. In 2008 had een modewinkel een gemiddelde omvang van 163 m² wvo. In 2012 is dat 188 m² wvo.
- Het aantal winkels in het vrijetijdsaanbod (sport, spel, hobby en media) is met circa 10 winkels afgenomen. De omvang van het aanbod is nagenoeg hetzelfde in vergelijking met 2008, te verklaren door de schaalvergroting.
- Het aanbod in en om huis wordt steeds kleiner. Het aanbod in de branchegroep is fors afgenomen, zowel in aantal (-23%) als in omvang (-35%). Het aanbod is afgenomen tot 72 winkels.

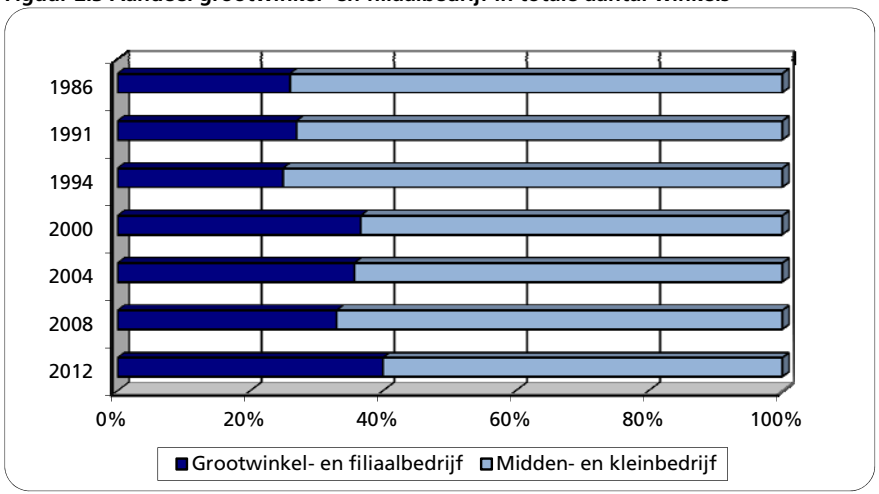
Figuur 2.1 Aantal winkels in de binnenstad van 's-Hertogenbosch



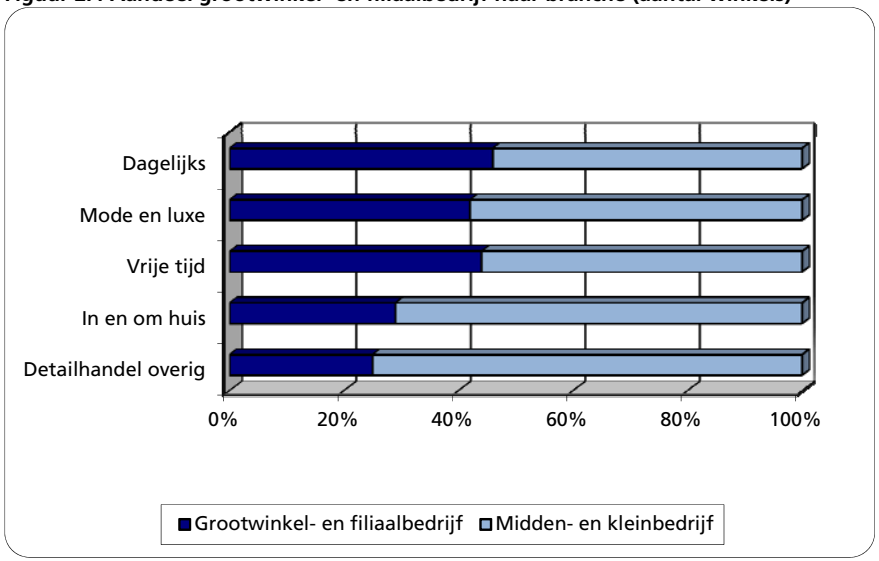
Figuur 2.2 Omvang (m² wvo) detailhandel in de binnenstad van 's-Hertogenbosch

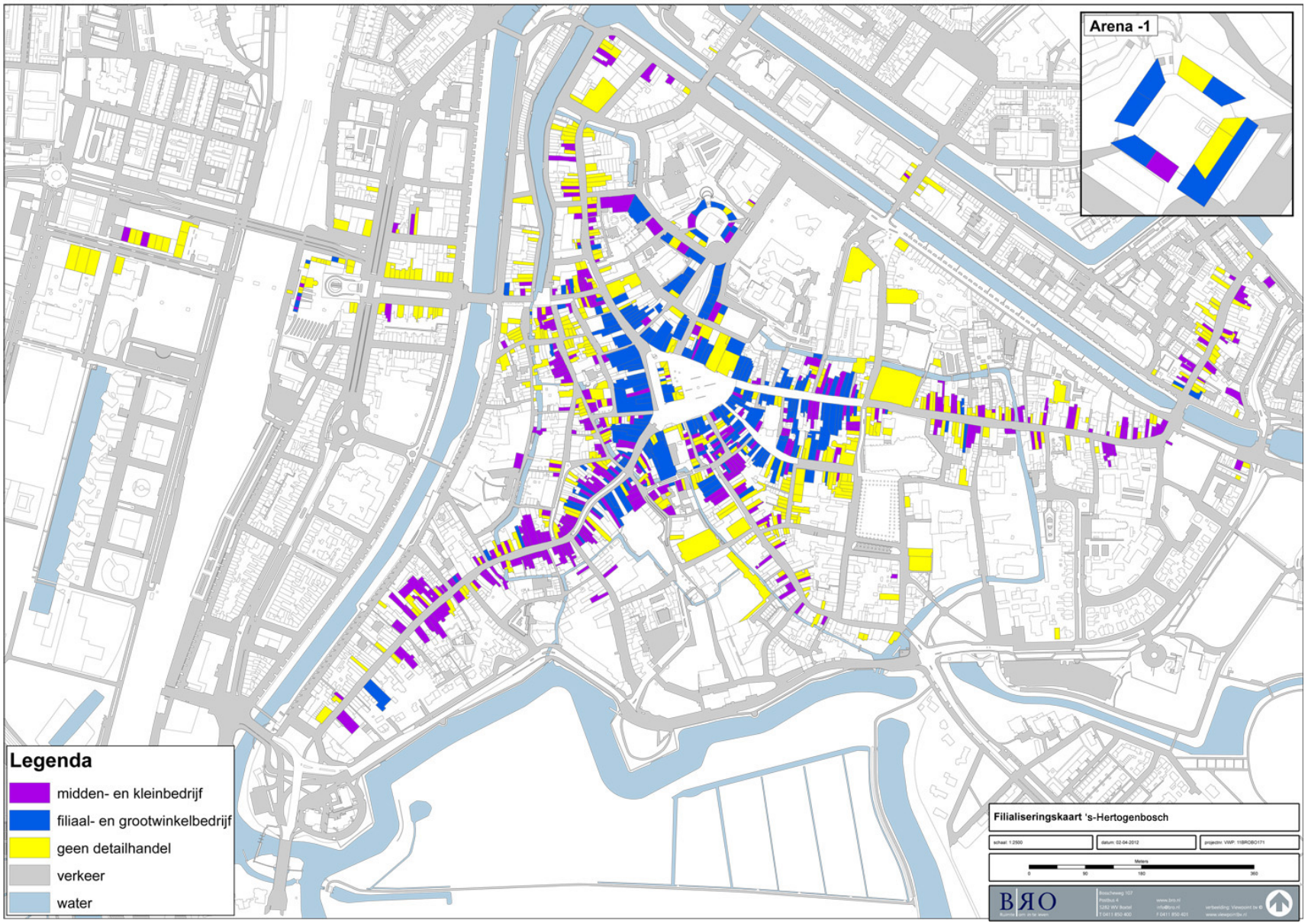


Figuur 2.3 Aandeel grootwinkel- en filiaalbedrijf in totale aantal winkels



Figuur 2.4 Aandeel grootwinkel- en filiaalbedrijf naar branche (aantal winkels)




Arena -1
Legenda
midden- en kleinbedrijf
filiaal- en grootwinkelbedrijf
geen detailhandel
verkeer
water
Filialiseringskaart 's-Hertogenbosch
schaal: 1:2500
datum: 02-04-2012
projectnr: VWP: 11BROBO171
Meters
0
90
180
360
BRO

Filialisering
Figuur 2.3 laat zien dat het aandeel van grootwinkel- en filiaalbedrijven sinds 2008 is toegenomen. Momenteel behoort 40% van het detailhandelsaanbod tot een keten[2]. Vanaf 2000 was een licht dalende trend waar te nemen van het aantal grootwinkel- en filiaalbedrijven. Sinds 2008 is dit aandeel toegenomen met 7%. Desondanks bestaat het merendeel van het aantal winkels uit midden- en kleinbedrijf.

Naar branche bezien manifesteert de filialisering zich het meest nadrukkelijk in de dagelijkse artikelensector, vrije tijd en mode en luxe. Figuur 2.4 geeft weer dat het aandeel grootwinkel- en filiaalbedrijven hier meer dan 40% bedraagt.

De filialiseringskaart op pagina 14 laat zien dat de filialisering rondom de Markt zeer hoog is. Ten opzichte van 2008 is deze filialisering uitgewaaierd naar de Hinthamerstraat en Vughterstraat. Het midden- en kleinbedrijf verschuift steeds meer naar de randen van de binnenstad.

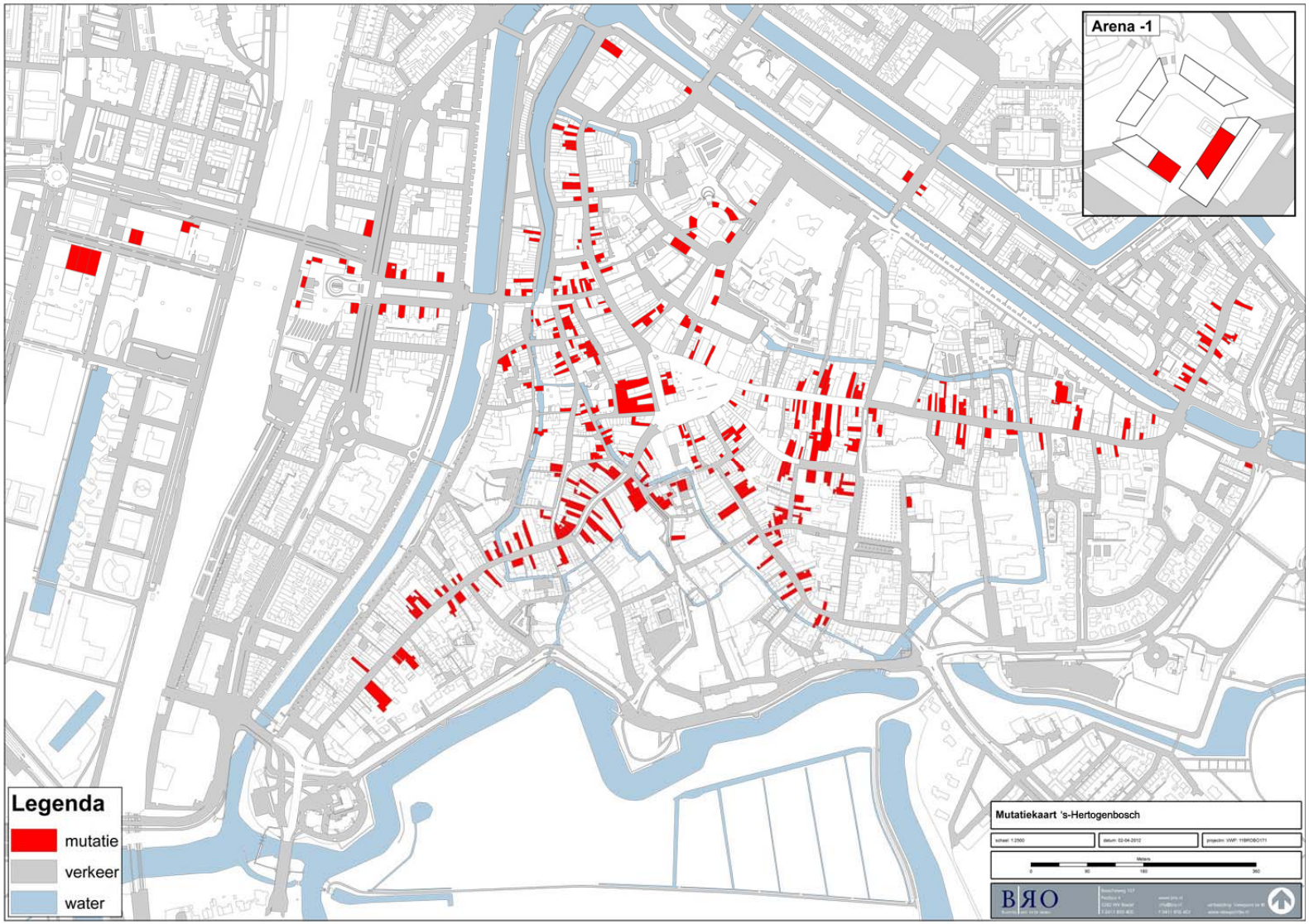
[2] Locatus benoemt een winkelketen als een formule indien er 7 of meer vestigingen in Nederland zijn. Hierbij wordt geen onderscheid gemaakt tussen filiaalbedrijf of franchise.

2.3 Overige functies

Naast detailhandel is er ook een ruim aanbod andere publieksgerichte voorzieningen. Dit aanbod is sterk verspreid over de binnenstad gevestigd. Aanloopstraten en de randen van het winkelgebied bieden deze functies een aantrekkelijk vestigingsklimaat, zoals te zien in de functiekaart.

Tabel 2.3 laat zien dat het aantal functies in de binnenstad is afgenomen. Dit wordt met name veroorzaakt door een afname van het aantal zakelijke dienstverleners (bank, uitzendbureau, reisbureau etc.) en de horeca.

- Het aantal zakelijke dienstverleners is afgenomen met 27 vestigingen. Zakelijke diensten zijn sterk geconcentreerd aan de Stationsweg. Deze functies zijn vaak geclusterd vanwege onderlinge versterking en aanvulling.
- Het aantal horecavestigingen is afgenomen met 17 vestigingen ten opzichte van 2008. Cultuurgerelateerde voorzieningen (musea, bibliotheek, theater, kunstuitleen) en ontspanning (fitness, zonnebank, biljart, bowling etc.) laten daarentegen een toename zien.
- Consumentverzorgende ambachten (kapper, kledingreparatie, fotograaf, lijstenmaker, drukwerk, etc.) liggen meer verspreid. Er is geen duidelijke ruimtelijk clustering van deze categorie. In de Hinthamerstraat en Orthenstraat zijn meerdere van deze functies gevestigd.


Arena -1
Legenda
mutatie
verkeer
water
Mutatiekaart 's-Hertogenbosch

Tabel 2.3 Overige functies in de binnenstad van 's-Hertogenbosch

	aantal 2000	aantal 2004	aantal 2008	aantal 2012	Verschil 2008 - 2012
Horeca	199	215	232	215	-17
Cultuur	30	17	27	35	+8
Ontspanning	9	10	9	12	+3
Consument verzorgend ambacht	37	55	61	61	0
Zakelijke dienstverlening	59	81	83	56	-27
Leegstand	77	76	58	55	-3
Totaal	411	454	470	434	-36

2.4 Mutaties en leegstand

Mutaties

Bijgevoegde mutatiekaart (pagina 16) laat zien welke panden in de binnenstad van formule zijn veranderd. Sinds 2008 hebben in totaal 370 mutaties in het aanbod plaatsgevonden (nieuwe formule en/of branche). Dit geldt dus voor meer dan een derde van het aanbod.

Zowel in het kernwinkelgebied als de aangrenzende winkelgebieden en aanloopstraten hebben zich mutaties voorgedaan, alhoewel het aantal mutaties rondom de Markt beperkt is geweest. De meeste verschuivingen hebben afgelopen jaren plaatsgevonden in het middendeel van de Hinthamerstraat en Vughterstraat. De laatste jaren hebben zich hier veel filiaalbedrijven gevestigd (zie ook filialiseringskaart).

Definitie leegstand Locatus

Een winkelpand wordt als leegstand geregistreerd indien het redelijkerwijs de verwachting is dat in het pand een verkooppunt in de detailhandel, horeca, of consument gerichte dienstverlening zal terugkomen. Bovendien geldt dat:

- Het pand was als winkel in gebruik en staat nu leeg.
- Of het pand is op dat moment niet meer als winkel of horeca in gebruik, maar op het pand staat wel aangegeven dat het te koop/huur is als verkooppunt.
- Voor de berekening van het leegstandspercentage wordt 2/3 van de gemeten leegstand toegerekend aan detailhandel en 1/3 aan overige voorzieningen als horeca en dienstverlening.

Leegstand

In totaal zijn er 55 leegstaande panden of onder verbouwing c.q. renovatie in de binnenstad[3]. De totale leegstand is in aantal iets afgenomen ten opzichte van 2008 (tabel 2.4). Over het algemeen blijft het aantal leegstaande panden wat betreft geografische ligging redelijk stabiel. Verschuivingen zijn met name waar te nemen in het gebied rond de Uilenburg; hier neemt het aantal lege panden geleidelijk af. De Kerkstraat, Ridderstraat en het Stationsgebied daarentegen kennen een toename van leegstand. In de Orthenstraat is het aantal leegstaande panden nagenoeg gelijk aan eerdere monitoren.

Het is gebruikelijk de leegstand uit te drukken in het aantal winkels in plaats van het aantal panden (zie kader definitie leegstand Locatus). Voor de binnenstad van 's-Hertogenbosch komt het leegstandspercentage hiermee op 9,1% van het aantal winkelpanden

[3] Volgens opgaaf Locatus (23 juli 2012). Dit betreft alleen panden waar voorheen een publieksgerichte functie gevestigd was. Er wordt niet gekeken naar de mogelijkheden volgens het bestemmingsplan.

en 3,9% van het totale wvo. Hiermee ligt het leegstandspercentage onder het gemiddelde van de top-10 steden (respectievelijk 12,2% en 7,4%).

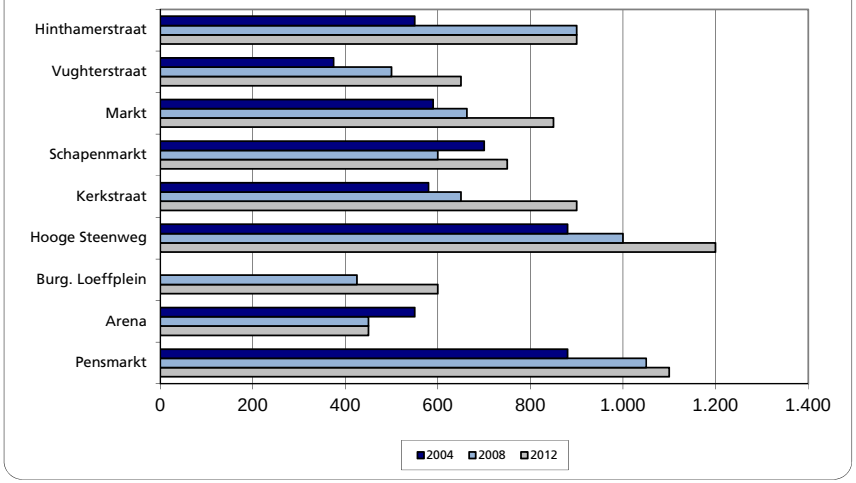
Tabel 2.4 Aantal leegstaande panden naar deelgebied

	2000	2004	2008	2012	Verschil 2008 - 2012
Orthenstraat	8	6	7	6	-1
Hooge Steenweg	-	1	-	1	+1
Markt/Pensmarkt	2	1	-	1	+1
Hinthamerpromenade	2	3	1	-	-1
Hinthamerstraat	3	3	6	7	+1
Schapenmarkt	-	1	-	-	0
Vughterstraat Noord	3	6	5	8	+3
Vughterstraat Zuid	8	7	3	2	-1
Uilenburg/ Visstraat/ Kruisstraat e.o.	20	16	12	7	-5
Arena/Loeffplein e.o.	5	3	3	1	-2
Kerkstraat/Ridderstraat e.o.	13	14	9	8	-1
Parade	-	1	-	-	0
Hinthamereinde	10	12	4	4	0
Station/Stationsweg		2	2	5	+3
Elders	3		6	5	-1
Totaal	77	76	58	55	-3

2.5 Huurniveau

Het huurprijsniveau van de belangrijkste winkelstraten in 's-Hertogenbosch varieert tussen € 450,- en € 1200,- per m² bvo per jaar. In figuur 2.5 is de ontwikkeling van het huurniveau in de binnenstad afgezet tegen de verschillende winkelstraten[4]. De huurniveaus zijn het hoogst aan de Pensmarkt en Hooge Steenweg, gevolgd door de Markt, Kerkstraat en Hinthamerstraat (Hinthamerpromenade). Grote groei is zichtbaar aan de Hooge Steenweg, Markt en Kerkstraat. De huren in de Hinthamerstraat en Arena zijn gestabiliseerd.

Figuur 2.5: Huurniveau belangrijkste winkelstraten in de binnenstad van 's-Hertogenbosch (in euro's/m² BVO/jaar)



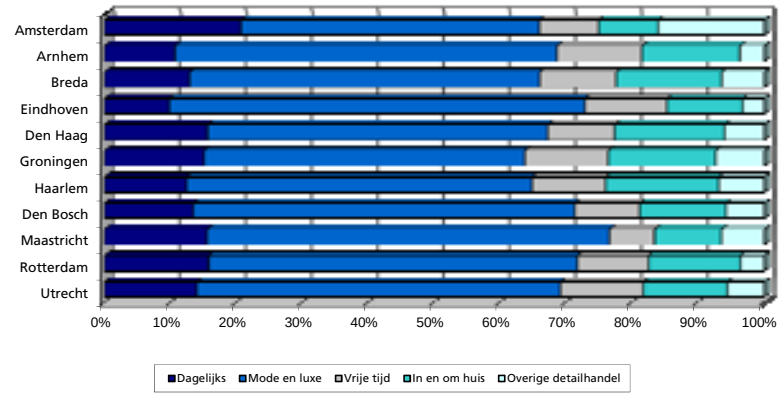
[4] Reed Business, Almanak winkelvastgoed 2011/2012

2.6 Benchmark

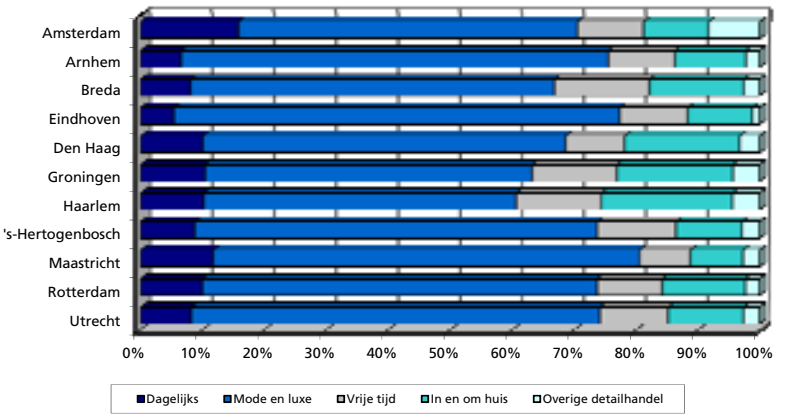
's-Hertogenbosch heeft de ambitie om tot de top-10 binnensteden van Nederland te behoren. Om deze reden is een vergelijking gemaakt met het aanbod in deze binnensteden (zie ook bijlagen 8 en 9). Figuur 2.6 laat zien dat de branchegroep mode en luxe het grootste deel uitmaakt van het totale aantal winkels. Deze branchegroep is in 's-Hertogenbosch wat groter ten opzichte van de referentiecentra (58% ten opzichte van een gemiddelde van 55%). Branchegroepen dagelijks, vrije tijd en in en om het huis verschillen 1% van het gemiddelde van de referentiecentra. Tot slot is het percentage winkels in de branchegroep overige detailhandel gelijk aan het gemiddelde van de referentiecentra.

In figuur 2.7 is het winkelaanbod in m² wvo in procenten weergegeven. Branchegroep mode en luxe maakt in omvang (m² wvo) eveneens het grootste deel uit. De omvang van mode en luxe in 's-Hertogenbosch maakt 65% deel uit van het totale wvo, het gemiddelde van alle referentiecentra is 62%. Uitschieters in deze branche wat betreft omvang zijn Eindhoven (72%), Maastricht en Arnhem (69%), Haarlem (50%), Groningen (53%) en Amsterdam (55%). Overige branches in 's-Hertogenbosch liggen procentueel op nagenoeg hetzelfde niveau als het gemiddelde.

Figuur 2.6: Aandeel per branchegroep van het aantal winkels in de binnenstad van 's-Hertogenbosch en in referentiecentra



Figuur 2.7: Aandeel per branchegroep van het winkelaanbod (m² wvo) in de binnenstad van 's-Hertogenbosch en in referentiecentra



Tabel 2.5 geeft de gemiddelde omvang in m² wvo weer van de detailhandel in ’s-Hertogenbosch en referentiecentra. De panden in ’s-Hertogenbosch zijn kleiner van omvang dan de panden in referentiesteden. Met name de panden in de branchegroep in en om het huis (142 m² wvo) en overige detailhandel (85 m² wvo) blijven wat betreft omvang fors achter bij de referentiecentra, respectievelijk 192 en 101 m² wvo. De gemiddelde omvang van winkels in de branche vrije tijd ligt met 223 m² wvo boven het gemiddelde van de referentiecentra (203 m² wvo).

Tabel 2.5 Gemiddelde omvang (m² wvo) 's-Hertogenbosch & referentiecentra

Branchegroep Binnenstad	Dagelijks	Mode en luxe	Vrije tijd	In en om huis	Overige detailh.
Amsterdam	91	145	135	166	62
Arnhem	144	278	202	172	123
Breda	118	206	242	177	98
Eindhoven	156	310	236	252	96
Den Haag	133	234	193	226	95
Groningen	133	209	197	219	149
Haarlem	126	149	191	189	99
's-Hertogenbosch	112	193	223	142	85
Maastricht	116	176	185	130	64
Rotterdam	164	301	261	260	156
Utrecht	105	226	164	174	89
Gemiddelde	127	221	203	192	101

Op formuleniveau is te zien dat verschillende formules niet in de binnenstad van ’s-Hertogenbosch aanwezig zijn, die wel vaak in de top-10 binnensteden te vinden zijn (o.a. Mango, Livera, Douglas en Intertoys). Ook formules die de laatste jaren de Nederlandse markt hebben betreden zijn nog ondervertegenwoordigd (o.a. Primark, Desigual, New Look, Pull&Bear en Monki). Daarnaast zijn er formules in de binnenstad van ’s-Hertogenbosch aanwezig die, in vergelijking met de andere steden, relatief klein in omvang zijn (o.a. V&D, Bijenkorf, Zara en the Sting). Een volledig overzicht is te vinden in bijlage 15.

Huurniveau

Vergelijken we de huurprijzen in 's-Hertogenbosch met de top-10 steden, dan zit de binnenstad van ’s-Hertogenbosch op het niveau van Arnhem en Groningen. Haarlem en Breda blijven hier iets op achter. Het huurniveau op de toplocaties in Eindhoven, Den Haag, Maastricht, Rotterdam, Utrecht ligt hoger. De absolute tophuren worden betaald in Amsterdam.

3. ONDERZOEKEN

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste resultaten van de onderzoeken in de binnenstad van 's-Hertogenbosch gepresenteerd. Achtereenvolgens worden het online/telefonisch consumentenonderzoek (paragraaf 3.2), de passantentelling (paragraaf 3.3) en het bezoekersonderzoek behandeld (paragraven 3.4 en 3.5). De uitkomsten zijn afgezet tegen de uitkomsten van voorgaande jaren. De resultaten zijn in tabelvorm opgenomen in de verantwoording in hoofdstuk 5.

Weersomstandigheden: wisselvallig
De weersomstandigheden tijdens de onderzoeksdagen waren zacht voor de tijd van het jaar. De vrijdag en zaterdag waren zonnig, op donderdag en zondag was het bewolkt. Ook zijn er verschillende kleine regenbuien geweest; de neerslag was beperkt (max. 0,4 millimeter).

Tabel 3.1 Weersomstandigheden onderzoeksdagen (KNMI, weerstation Eindhoven)

	Temperatuur	Hoeveelheid neerslag	Duur neerslag in uren	Uren zon
Donderdag 03-11-2011	15,1 °C	0,4 mm	0,8	0,7
Vrijdag 04-11-2011	15,2 °C	0,3 mm	1	4,6
Zaterdag 05-11-2011	12,7 °C	0,4 mm	1	5,1
Zondag 06-11-2011	11,1 °C	0 mm	0	1,2

Bijzonderheden
Het bezoekersonderzoek en passantentelling zijn een momentopname, waardoor evenementen en werkzaamheden van invloed zijn op de resultaten. Bijzonderheden die geconstateerd zijn tijdens de uitvoering van het onderzoek zijn de werkzaamheden aan de Hinthamerstraat en Parade en de verbouwing van het Noordbrabants Museum.

Daarnaast is in april 2011 het Groot Ziekengasthuis (GZG), één van de locaties van het Jeroen Bosch-ziekenhuis, verplaatst naar de rand van de stad (Willemspoort).

3.2 Consumentenonderzoek

Voor het consumentenonderzoek zijn inwoners van de gemeente 's-Hertogenbosch telefonisch en via Internet ondervraagd over hun winkelgedrag. Op deze manier is een gedetailleerd beeld verkregen van het koopgedrag van de inwoners van 's-Hertogenbosch, in welke mate men de binnenstad bezoekt en in welke mate men concurrerende aankoopplaatsen bezoekt. Er zijn dus ook consumenten ondervraagd die niet of in mindere mate de binnenstad van 's-Hertogenbosch bezoeken. Navolgend zijn de belangrijkste resultaten uiteengezet.

Koopkrachtbinding

In tabel 3.2 zijn de koopstromen voor de dagelijkse en niet-dagelijkse artikelensector weergegeven voor de gemeente 's-Hertogenbosch.

Tabel 3.2 Koopkrachtbinding dagelijkse /niet-dagelijkse artikelensector

Stadsdeel	Dagelijks	Niet-dagelijks
Maaspoort/Empel	13,3%	4,3%
Noord	19,4%	13,7%
Rosmalen	17,0%	14,6%
Oost	15,8%	7,9%
Binnenstad/Zuid	12,5%	32,3%
- waarvan binnenstad	10,2%	31,8%
West/Engelen	16,4%	11,0%
Subtotaal gemeente 's-Hertogenbosch	94,4%	83,8%
Omliggende gemeenten	3,7%	2,8%
Elders	1,9%	13,4%
Totaal	100,0%	100,0%

Dagelijkse artikelensector

- De totale koopkrachtbinding in de gemeente 's-Hertogenbosch in de dagelijkse artikelensector bedraagt 94% en ligt hiermee lager dan in 2008 en 2004 (98%).
- De belangrijkste aankoopplaatsen zijn winkelcentrum De Rompert (14%), De Maaspoort (11%), de binnenstad van 's-Hertogenbosch (10%), Helftheuvel (8%) en centrum Rosmalen (7%).
- De bestedingen in de verschillende winkelgebieden zijn grotendeels afkomstig van de inwoners uit eigen Stadsdeel. Het centrum van 's-Hertogenbosch heeft een belangrijke functie voor de hele gemeente.
- De koopkrachtbinding aan de binnenstad van 's-Hertogenbosch ligt hoger dan in voorgaande jaren (10% 2012, 9% 2008 en 7% 2004).
- Circa 4% van de bestedingen vindt plaats in omliggende gemeenten en circa 2% daarbuiten.

Niet-dagelijks

- In de niet-dagelijkse artikelensector bedraagt de koopkrachtbinding circa 84%. In 2008 en 2004 lag dit cijfer op een hoger niveau, respectievelijk 90% en 88%.
- Een groot deel van deze bestedingen vindt plaats in de binnenstad van 's-Hertogenbosch (binding: 32%). Het gaat met name om bestedingen in de branchegroepen mode & luxe en vrije tijd.
- De woonboulevard realiseert een binding van circa 11%. Het gaat hier om aankopen op het gebied van woninginrichting en doe-het-zelf.
- Het centrum van Rosmalen realiseert een koopkrachtbinding van 7 procent (het totale stadsdeel 15%). De andere centra blijven hierbij achter, met uitzondering van de binnenstad.
- In de niet-dagelijkse artikelensector is een (lichte) verschuiving waar te nemen van de binnenstad naar de verschillende stadsdeelcentra.
- In totaal komt 16% van de bestedingen buiten de gemeente terecht, dit is 6% meer dan in 2008. De afvloeiing is het grootst in de branches woninginrichting (29%), bruin- & witgoed (21%) en kleding & mode (15%).

Koopgedrag
De consumenten is ook gevraagd waarom juist in een bepaald winkelcentrum aankopen zijn gedaan. Hieruit komt naar voren dat met name de afstand en kwaliteit van het aanbod bepalend zijn. Ook de bereikbaarheid speelt hier een rol.

Voor de niet-dagelijkse artikelensector gelden andere criteria. Zo hechten de consumenten meer waarde aan keuzemogelijkheden, de aanwezigheid van veel winkels, sfeer en de kwaliteit van winkels en minder aan nabijheid.

Als reden waarom men niet in het centrum van 's-Hertogenbosch hun aankopen doet, werd met name de bereikbaarheid en parkeren/ parkeertarieven genoemd. Ook in voorgaande Binnenstadsmonitoren scoorde het parkeren minder goed.

Gemiste winkels/ verbeteringen
De respondenten is gevraagd aan te geven welke winkels of branches men mist in de binnenstad van 's-Hertogenbosch:

- De meeste antwoorden hebben betrekking op de modische branches. De consument wenst een grotere diversiteit in kleding en schoenen (prijssegmentatie en doelgroepen).
- Ook winkels als een muziekwinkel, cadeauwinkel, woonwinkel/-accessoires en spellenwinkel zijn verschillende malen genoemd.
- Het antwoord dat echter het vaakst werd genoemd was goedkopere (kleding)winkels en outlets.
- De consument benoemde ook expliciet enkele formules, zoals MediaMarkt en Douglas.

De respondenten is gevraagd of zij nog suggesties hebben ten aanzien van het winkelklimaat. Een viertal suggesties sprong eruit:

- meer speciaalzaken/ zelfstandige ondernemers;
- meer parkeerplaatsen/ betere bereikbaarheid;
- tegengaan overlast fietsers;
- meer sfeer/ gezelligheid.

Winkelgebieden
Inwoners van 's-Hertogenbosch is ook gevraagd hoe vaak zij de verschillende winkelgebieden bezoeken en of dit de laatste jaren meer of minder is geworden. Er is een lichte daling in bezoekfrequentie waar te nemen in de meest bezochte winkelcentra (tabel 3.3). Ook landelijk is het beeld dat passantenaantallen in de grotere winkelcentra dalen. De belangrijkste redenen die hiervoor genoemd worden zijn andere vormen van vrijetijdsbestedingen en de toename van e-commerce.

Van de bezoekers geeft 87% aan in meer of mindere mate de binnenstad te bezoeken; dit is het hoogste percentage van alle winkelcentra. De binnenstad, Rompertpassage en Helftheuvelpassage krijgen veel vaste klanten; 27 tot 29 procent van de bezoekers gaat minstens een keer per week naar deze winkelgebieden.

Tabel 3.3 Bezoekfrequentie winkelcentra

	Dage-lijks	4 x per week	2 x per week	2x per maand of minder	Nooit
Binnenstad	5%	6%	18%	58%	13%
Rosmalen-centrum	2%	3%	11%	25%	60%
Rompertpassage	7%	5%	15%	34%	39%
De Maaspoort/Lokerenpassage	3%	3%	8%	26%	60%
Helftheuvelpassage	8%	5%	16%	47%	24%
Bossche woonboulevard	-	2%	1%	60%	37%
Orthenpoort	1%	2%	8%	36%	54%

In tabel 3.4 is te zien of bezoekers de laatste 2 jaar genoemde winkelcentra meer of minder zijn gaan bezoeken. Consumenten bezoeken het centrum van Rosmalen en de Rompertpassage meer dan 2 jaar geleden. Het bezoek aan de binnenstad van 's-Hertogenbosch blijft achter ten opzichte van voorheen; 34% van de bezoekers gaat minder vaak naar de binnenstad, 29% van de bezoekers gaat vaker. Dezelfde trend doet zich voor op de Bossche woonboulevard.

Tabel 3.4 Komt u hier de laatste 2 jaar meer of minder?

	Meer	Minder	Even vaak
Binnenstad	29%	34%	37%
Rosmalen-centrum	28%	20%	52%
Rompertpassage	29%	24%	47%
De Maaspoort/Lokerenpassage	24%	29%	47%
Helftheuvelpassage	25%	27%	48%
Bossche woonboulevard	10%	33%	57%
Orthenpoort	22%	25%	53%

Wat de vervoerskeuze betreft voor de bezochte winkelcentra geldt dat hoe verder weg het winkelcentrum is gelegen (tabel 3.5), hoe meer gebruikt wordt gemaakt van de auto. Het merendeel van de bezoekers gaat naar de Bossche woonboulevard met de auto. De pendelbus blijkt een goed alternatief om naar de binnenstad te gaan (11%), maar de fiets wordt het meest gebruikt om in de binnenstad te komen (33%)

Tabel 3.5 Vervoermiddelenkeuze naar bezocht centrum

	Te voet	Fiets	Auto	Pendelbus	OV
Binnenstad	17%	33%	28%	11%	11%
Rosmalen-centrum	9%	25%	60%	nvt	5%
Rompertpassage	6%	26%	64%	nvt	4%
De Maaspoort/Lokerenpassage	10%	26%	63%	nvt	2%
Helftheuvelpassage	5%	18%	73%	nvt	4%
Bossche woonboulevard	2%	13%	83%	nvt	2%
Orthenpoort	2%	19%	75%	nvt	4%

3.3 Passantentelling

Passantentelling 2011 laag
Begin november 2011 is het aantal passanten geteld op 19 entrees van de binnenstad van 's-Hertogenbosch. Waar in de periode 1994 - 2008 het aantal passanten nagenoeg gelijk is gebleven, is in 2012 een fors lager aantal passanten geteld (van 177.150 in 2008 naar 125.460 in 2011). Dit betekent een daling van bijna 30 procent. Op alle onderzoeksdagen viel het aantal getelde passanten lager uit. De daling op donderdag (incl. koopavond) was het grootst.

Hierbij dient er wel rekening mee gehouden te worden dat de passantentelling een momentopname is. Bijkomende of toevallige factoren, zoals het weer, evenementen, werkzaamheden of winkelacties zijn van invloed zijn op de resultaten (fluctuaties). Om deze reden zijn de uitkomsten vergeleken met andere onderzoeken. Het Continu Vakantie Onderzoek (CVO) laat een lager aantal toeristische bezoeken zien in de Bossche binnenstad in oktober-december 2011. De cijfers zijn tevens geverifieerd bij Citytraffic, een onderzoeksbureau dat 24 uur per dag via bluetoothsignalen passanten telt in het centrum van 's-Hertogenbosch. Hieruit komt een gemiddelde daling naar voren van 30 procent in de weken 43 tot en met 46 2011 (waarin onderzoeksperiode viel) ten opzichte van de vier weken daarvoor. Bijzonderheden die geconstateerd zijn tijdens de uitvoering van het onderzoek zijn de werkzaamheden aan de Hinthamerstraat en Parade en de verbouwing van het Noordbrabants Museum.

Daarnaast is in april 2011 het Groot Ziekengasthuis (GZG), één van de locaties van het Jeroen Bosch-ziekenhuis, verplaatst naar de nieuwbouw aan de rand van de stad (Willemspoort). Exacte bezoekersaantallen zijn niet geregistreerd. Wel zijn kengetallen voor het nieuwe Jeroen Bosch-ziekenhuis beschikbaar. Hier werken circa 4.000 mensen, vinden jaarlijks 500.000 polikliniekbezoeken plaats en zijn jaarlijks 60.000 ziekenhuisopnames. De inschatting is dat ongeveer de helft hiervan in het GZG plaatsvond. De passantenaantallen in de binnenstad zullen hierdoor lager uitvallen, doordat geen combinatiebezoek meer plaatsvindt met medewerkers, patienten en bezoek.

Druktebeeld
- Evenals in voorgaande jaren is het aantal passanten het grootst op zaterdag, gevolgd door de koopzondag.
- Op de telposten aan de Visstraat zijn veruit de meeste passanten geteld. Andere drukke telposten zijn de Vughterstraat, Hinthamerstraat en Torenstraat.
- Centrumbreed is een daling zichtbaar in het totaal getelde aantal passanten, maar per telpost zijn duidelijke verschillen.
- De telposten waar het aantal passanten het hardst gedaald zijn, liggen in het zuidoosten van de binnenstad (telposten 13 t/m 19): St. Josephstraat, Hinthamerstraat, Torenstraat, Verwersstraat en Wolvenhoek. Uitzondering hierop is de Korte Putstraat, waar de daling minder groot is (-2% t.o.v. 2008).
- Ook de telposten rondom de Arena scoren beduidend lager dan in 2008 (telpost 8 t/m 11): Arena, Tolbrugstraat en Burgemeester Loeffplein.

Piekmomenten

Wanneer de passantenaantallen worden afgezet tegen de onderzoeksdagen wordt een goed beeld van de piekmomenten verkregen:

- Het aantal vertrekkende bezoekers is op zaterdag en zondag tegen sluitingstijd het hoogst. De grootste piek is zichtbaar op zaterdag van 14:00 - 17:00 uur, maar eigenlijk wordt het vanaf 12:00 al druk in de binnenstad. Ook op zondag ligt de piek tussen 14:00 - 17:00 uur.
- Op donderdag en vrijdag is het aantal uitgaande bezoekers redelijk stabiel na het middaguur; er is geen duidelijke piek zichtbaar.
- Opvallend is dat het aantal uitgaande bezoekers op donderdagavond (koopavond) lager is dan op donderdagmiddag.

Tabel 3.6 Aantal uitgaande passanten binnenstad 's-Hertogenbosch

	1994	2000	2004	2008	2012
Donderdag	45.700	38.750	44.650	45.290	27.690
Koopavond	17.700	20.850	19.410	19.790	11.310
Vrijdag	46.600	44.600	47.320	45.830	34.060
Zaterdag	67.300	69.350	68.690	66.240	52.400
Zondag				43.620	29.720
Onderzoeksperiode excl. koopzondag	177.300	173.550	180.070	177.150	125.460
Benadering per week excl. koopzondag*	290.000	270.000	292.000	290.400	194.700
Onderzoeksperiode incl. koopzondag				220.770	155.180
Benadering per week incl. koopzondag*				334.020	224.420

*Benadering: 3,5x donderdag + koopavond + vrijdag + zaterdag.

Tabel 3.7 Gemiddeld aantal passanten per uur per dag op onderzoeksdagen

Donderdag	Koopavond	Vrijdag	Zaterdag	Zondag
3.461	3.770	4.258	7.486	5.944

Passantentelling 2012 Locatus

Op zaterdag 31 maart 2012 heeft Locatus een passantentelling uitgevoerd in de binnenstad van 's-Hertogenbosch[5]. Deze cijfers zijn aan de hand van transactiecijfers van enkele grote retailers omgerekend naar dag- en weektotalen.

- Het aantal bezoekers in de onderzoeksperiode is geraamd op 313.500.
- Hiermee is het bezoekersaantal relatief hoog (landelijk 11e plaats), ook afgezet tegen het aantal m² wvo.
- De penetratiegraad, de verhouding tussen het aantal passanten op een telpost en het totaal aantal bezoekers, is relatief laag (gemiddeld 21%). Hiermee scoort 's-Hertogenbosch laag (127e plaats). Bezoekers spreiden zich sterk over het centrum.
- De drukste telposten bevinden zich aan de Hinthamerstraat en Pensmarkt: 40.000 – 53.000 bezoekers op een zaterdag.
- Het begin van de Hinthamerstraat trekt 30.000 – 40.000 bezoekers, maar dit neemt af naar 9.000 halverwege tot 4.000 aan het einde. De passantenaantallen in de andere uitlopers liggen beduidend lager: Vughterstraat (4.500 – 17.000) en Orthenstraat (1.300 – 5.400).
- Het totaal aantal geraamde bezoekers ligt 9% lager dan in 2008. De ontwikkeling in 's-Hertogenbosch ligt hiermee volgens Locatus in lijn met de landelijke ontwikkeling (9% daling aantal passanten laatste vier jaar).

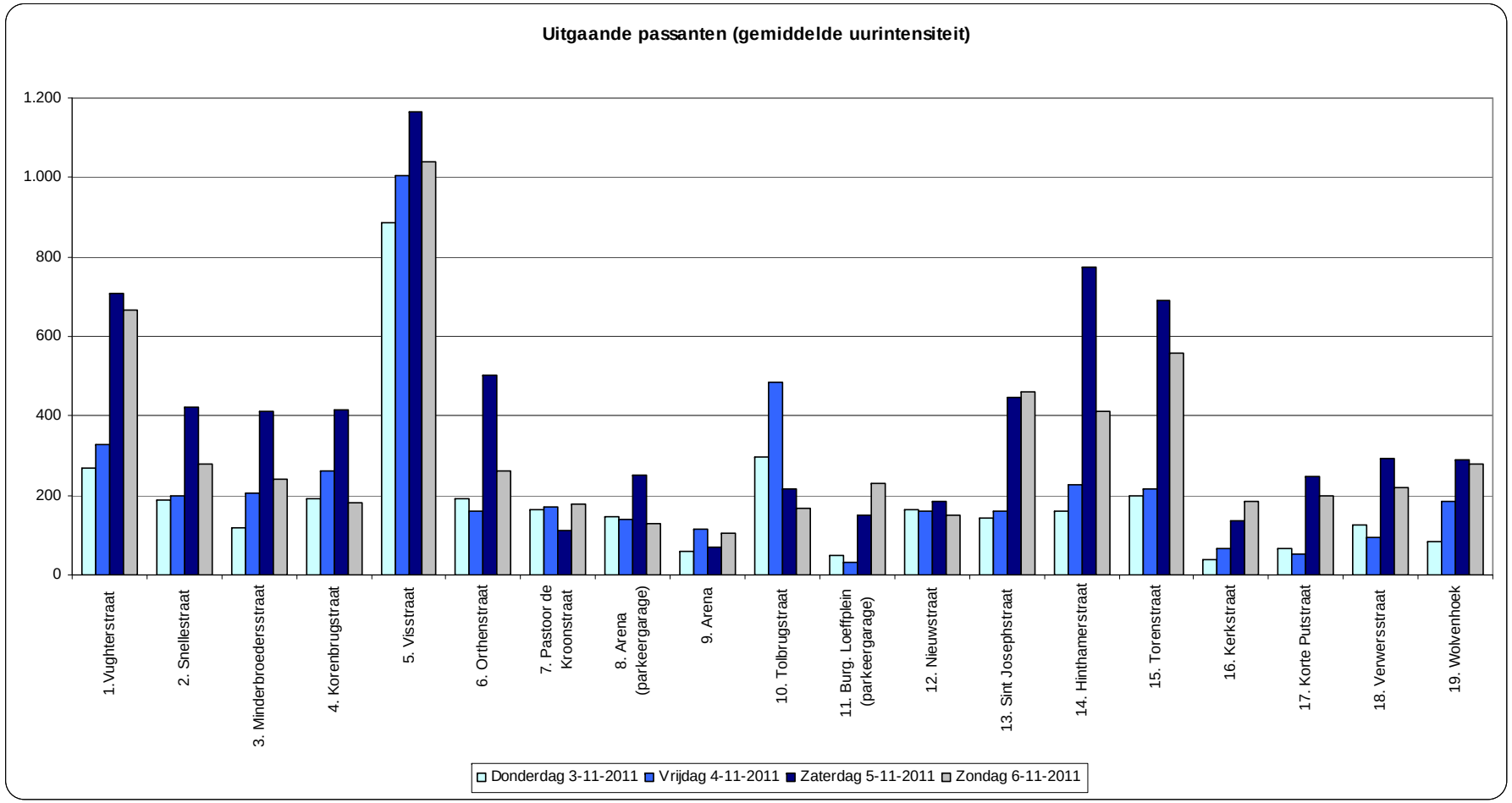
[5] Gedurende de dag zijn vier tellingen van 5 minuten uitgevoerd.

Resumé

Het is een landelijke ontwikkeling dat bezoekersaantallen in binnensteden afnemen. De daling in de binnenstad van ’s-Hertogenbosch ligt volgens Locatus in lijn met de landelijke ontwikkeling (-9%). De meting die BRO begin november 2011 heeft uitgevoerd is echter een stuk negatiever: bijna 30% ten opzichte van dezelfde onderzoeksperiode in 2008. Hier zijn verschillende verklaringen voor:

- Locatus raamt passantenaantallen voor een gemiddelde week in het jaar; de door BRO uitgevoerde passantentelling is een momentopname (harde tellingen). Bijkomende of toevallige factoren, zoals het weer, evenementen, werkzaamheden of winkelacties zijn van invloed zijn op de resultaten (fluctuaties). Op basis van het Continu Vakantie Onderzoek en Citytraffic lijkt het er op dat de onderzoeksperiode in een rustige periode viel.
- Daarnaast verschillen de methodieken van BRO en Locatus. BRO heeft alleen aan de randen van het centrum geteld (cordontelling), om te tellen hoeveel mensen het centrum verlaten (drukte totale centrum). Locatus telt het aantal passanten in de verschillende winkelstraten in het centrum (geen cordon, bezoekers worden meerdere malen geteld). Het landelijke beeld is dat consumenten zich meer richten op het A1-winkelgebied; hier zijn de dalingen van de passantenaantallen ook minder groot. Doordat met name in de belangrijkste winkelstraten wordt geteld, valt het gemiddelde voor de binnenstad van ’s-Hertogenbosch hoger uit.

Figuur 3.1


Uitgaande passanten (gemiddelde uurintensiteit)
1.200
1.000
800
600
400
200
0
1.Vughterstraat
2. Snellestraat
3. Minderbroedersstraat
4. Korenbrugstraat
5. Visstraat
6. Orthenstraat
7. Pastoor de Kroonstraat
8. Arena (parkeergarage)
9. Arena
10. Tolbrugstraat
11. Burg. Loeffplein (parkeergarage)
12. Nieuwstraat
13. Sint Josephstraat
14. Hinthamerstraat
15. Torenstraat
16. Kerkstraat
17. Korte Putstraat
18. Verwersstraat
19. Wolvenhoek
Donderdag 3-11-2011
Vrijdag 4-11-2011
Zaterdag 5-11-2011
Zondag 6-11-2011

3.4 Bezoekersonderzoek

Sterke regionale aantrekkingskracht

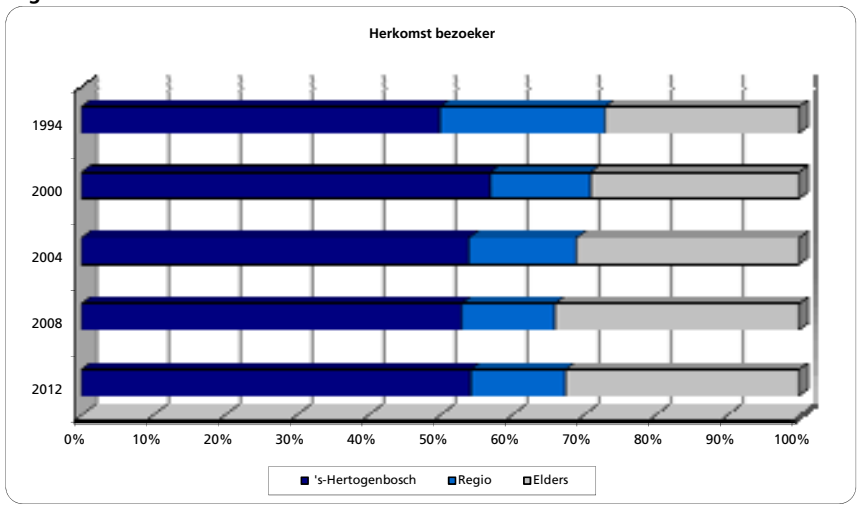
Begin november 2011 zijn meer dan 1.000 bezoekers van de binnenstad van ’s-Hertogenbosch ondervraagd. Circa 54 procent van de ondervraagden was afkomstig uit de gemeente 's-Hertogenbosch. Dit betekent dat ongeveer 46 procent van de bezoekers van buiten de gemeente komt. Sinds 2000 is dit beeld ongeveer gelijk gebleven. Wel zien we het regiobezoek sinds 1994 afnemen[6].

Bezoekfrequentie

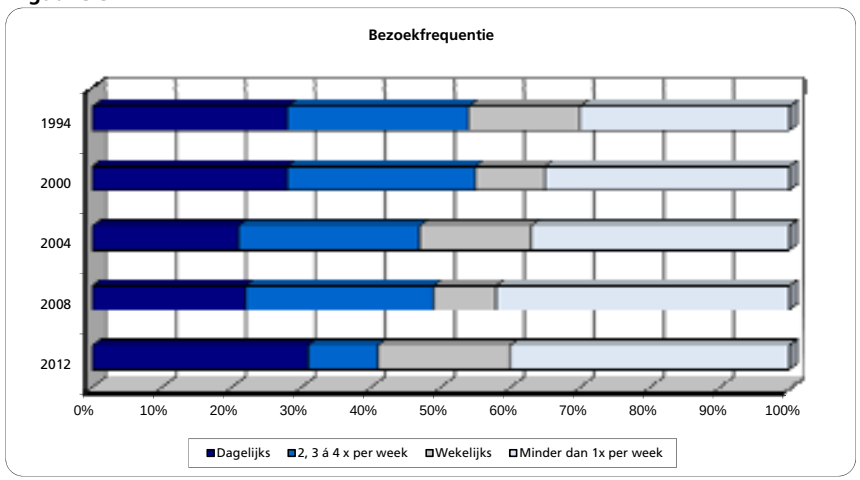
De bezoekers is gevraagd hoe vaak zij de binnenstad van 's-Hertogenbosch bezoeken (figuur 3.3).

- Bijna een derde van de bezoekers bezoekt de binnenstad dagelijks, dit is een toename ten opzichte van 2008. Van de Bossche respondenten geeft meer dan de helft aan de binnenstad dagelijks te bezoeken.
- Ook het aantal respondenten dat aangeeft wekelijks te komen is hoger dan in 2008, terwijl juist de bezoekfrequentie 2 tot 4 keer per week is afgenomen.
- Net als voorgaande jaren geeft circa 40 procent van de respondenten aan minder dan 1 keer per week een bezoek aan de binnenstad te brengen.

Figuur 3.2



Figuur 3.3



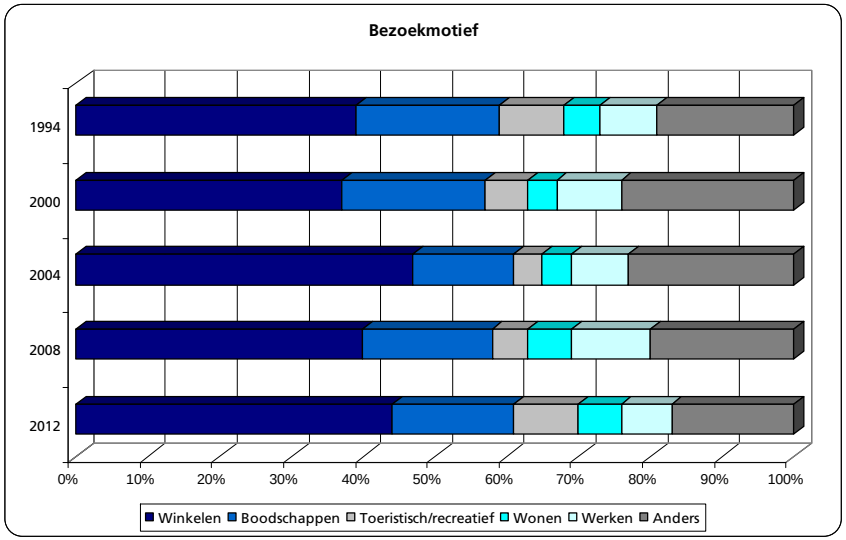
[6] Onder de regio worden de omliggende gemeenten verstaan, grofweg Sint-Michielsgestel, Schijndel, Boxtel, Haaren, Vught, Maasdriel en de kern Vlijmen.

Bezoekmotief
Circa 44 procent van de respondenten bezoekt de binnenstad om daar te winkelen. In 2008 was dit nog 40%, in 2004 bedroeg dit 47%.

Het bezoekdoel 'boodschappen doen' blijft nagenoeg hetzelfde, het aandeel toeristisch/recreatieve bezoekers is verdubbeld, terwijl het percentage dat in de binnenstad werkt is afgenomen tot 7 procent.

Hieruit valt ook op te maken dat het aantal respondenten dat aangeeft dagelijks in de binnenstad te komen, groter is dan het aantal respondenten dat in de binnenstad woont of werkt.

Figuur 3.4



Verblijfsduur
De verblijfsduur van de bezoekers in 2012 is gelijk aan voorgaande jaren. Ongeveer 35 procent van de bezoekers verblijven 1 tot 2 uur in de binnenstad, 45 procent zelfs langer. De overige 20 procent bezoekt de binnenstad een uur of korter, waarbij het aandeel van de kortste bezoeken (< 30 minuten) is toegenomen.

Veertig procent van de bezoekers afkomstig uit 's-Hertogenbosch bezoekt 1 tot 2 uur de binnenstad en bijna 39% langer. Bezoekers uit de omliggende regio en elders verblijven nog langer in de binnenstad. Respectievelijk 48% en 53% van de respondenten bezoekt de binnenstad 2 uur of langer.

De gemiddelde verblijfsduur is exact 2 uur per bezoeker. Dit is 10 minuten langer dan in 2008. Bezoekers van elders verblijven gemiddeld het langst (150 minuten), inwoners van 's-Hertogenbosch bezoeken de binnenstad gemiddeld (110 minuten). De consument van verder komt minder vaak, maar verblijft doorgaans wel langer (dagje uit).

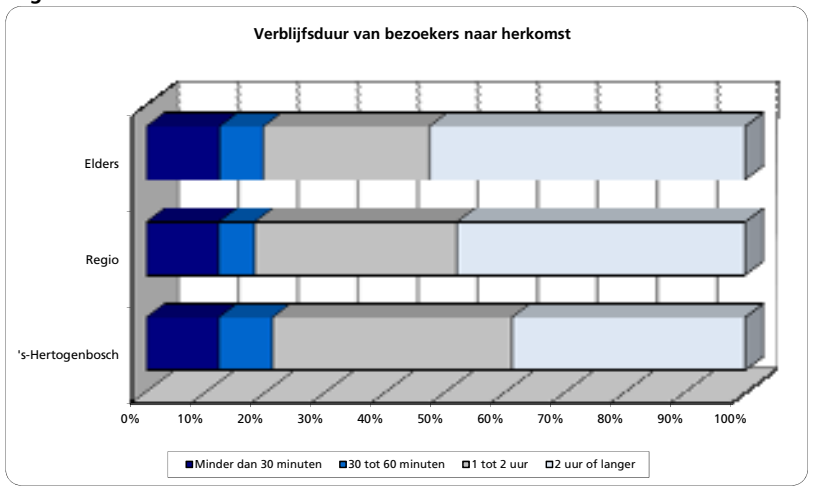
Bezochte deelgebieden
De bezoekers zijn sterk gericht op het A1-winkelgebied. De Markt/Pensmarkt blijft de meest bezochte plek in de binnenstad. Meer dan zestig procent van de bezoekers bezoekt dit deel van de binnenstad. De Arena trekt relatief veel bezoekers uit eigen gemeente, terwijl in het gebied van de Uilenburg, Kruisstraat en Visstraat juist relatief veel bezoekers van buiten de gemeente trekt.

Naarmate de aanloopgebieden verder van het A1-winkelgebied af liggen worden ze minder vaak bezocht. Zo bezoekt 21 procent van de ondervraagde consumenten het noordelijke deel van de Vughterstraat, ten opzichte van 13 procent in het zuidelijke deel.

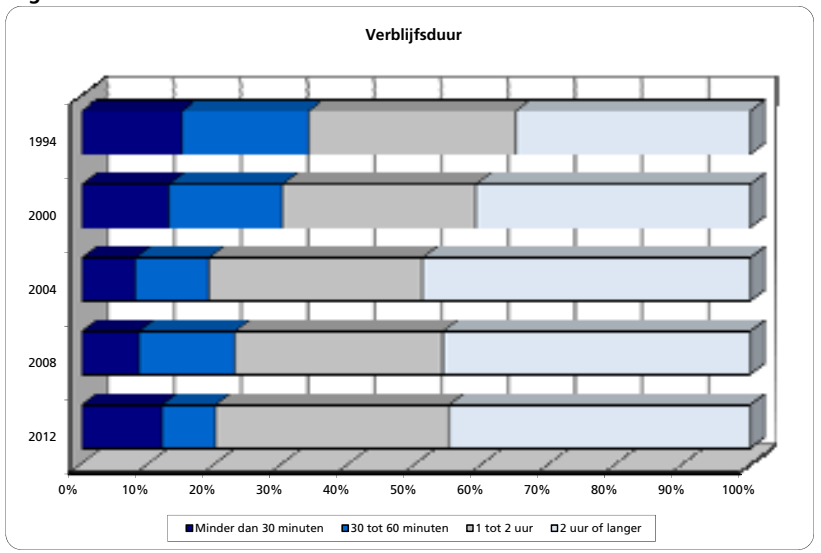
Tabel 3.8 Percentage bezoekers per deelgebied (penetratiegraad)

Deelgebied	Aandeel bezoekers dat deelgebied bezoekt
Orthenstraat	9%
Arena	31%
Stoa/Loeffplein	20%
Hooge Steenweg	21%
Uilenburg/Kruisstraat/Visstraat	33%
Markt/Pensmarkt	63%
Hinthamerpromenade	24%
Hinthamerstraat (vanaf Torenstraat)	17%
Schapenmarkt	18%
Ridderstraat/Kolperstraat/Verwersstraat	16%
Parade/Torenstraat/St. Jan e.o.	20%
Vughterstraat noord	21%
Vughterstraat zuid	13%
Kerkstraat/Kerkplein	12%

Figuur 3.5



Figuur 3.6



Beoordeling positief

De bezoeker blijft positief over de binnenstad van 's-Hertogenbosch. De bezoekers waarderen de binnenstad in zijn algemeenheid hoog met een 7,7. Het rapportcijfer van 2008 wordt hiermee geëvenaard. Ook is de bezoeker gevraagd naar de waardering van verschillende deelaspecten. Over het algemeen waarderen de bezoekers de verschillende aspecten steeds beter; geen enkel aspect ligt lager dan in 2008. De bezoekers zijn met name te spreken over de kwaliteit van de winkels en horeca en de sfeer en gezelligheid. De kwaliteit van de warenmarkt, veiligheid en netheid en schoonheid worden het minst goed beoordeeld, maar halen nog steeds een zeer ruime voldoende (7,3).

Tabel 3.9 Beoordeling verschillende aspecten in de binnenstad

	1994	2000	2004	2008	2012
Kwaliteit van de winkels	7,5	7,5	7,4	7,7	7,7
Kwaliteit van de warenmarkt	-	-	7,4	7,3	7,3
Kwaliteit van de horeca	-	7,6	7,3	7,7	7,7
Aanbod cultuur en vrije tijd	-	-	7,0	7,4	7,4
Kwaliteit evenementen	-	-	7,1	7,2	7,4
Veiligheid	-	6,7	6,6	7,1	7,3
Sfeer en gezelligheid	-	7,8	7,7	8,0	8,1
Openbare ruimte en inrichting	-	7,0	7,1	7,0	7,4
Netheid en schoonheid	-	-	6,9	6,8	7,3
Algemeen oordeel	-	7,5	7,4	7,7	7,7

Mobiliteit

Figuur 3.7 laat zien dat de auto/motor nog altijd het meest gebruikte vervoersmiddel is om naar de binnenstad te komen (29%). Dit percentage is gelijk aan dat van 2008. Bezoekers van elders gebruiken de auto het meest (41%), maar maken bijna net zoveel gebruik van de trein (40%). De trein is blijkbaar een goed alternatief voor de auto.

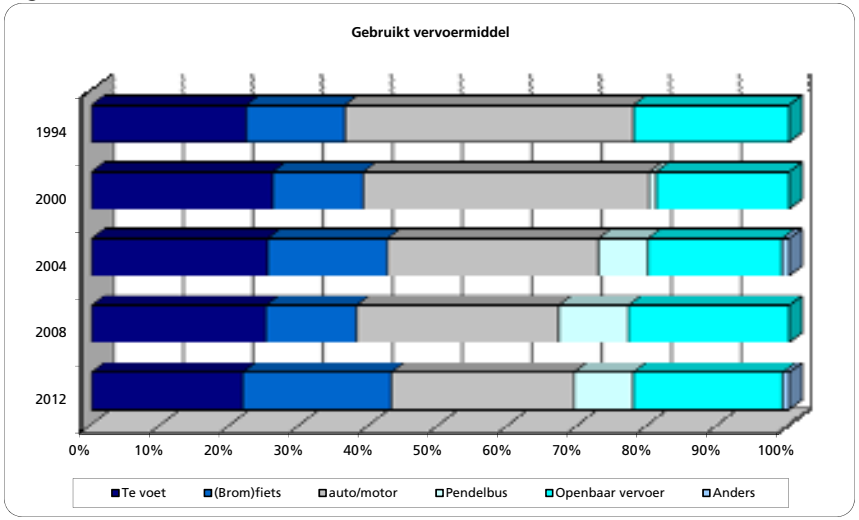
Het aandeel respondenten dat lopend naar de binnenstad komt bedraagt 22% en ligt hiermee iets lager dan in 2008, terwijl het aandeel bezoekers dat per (brom)fiets de binnenstad bezoekt is gestegen tot 21%. Het aantal respondenten dat te voet is gekomen is groter dan het aantal fietsers (respectievelijk 39 en 31%).

Circa 9% van de bezoekers heeft aangegeven met de pendelbus gekomen te zijn vanaf de Transferia. Hiermee blijft het iets achter ten opzichte van 2008 (10%), wat niet overeen komt met de stijgende bezettingsgraad van de transferia.

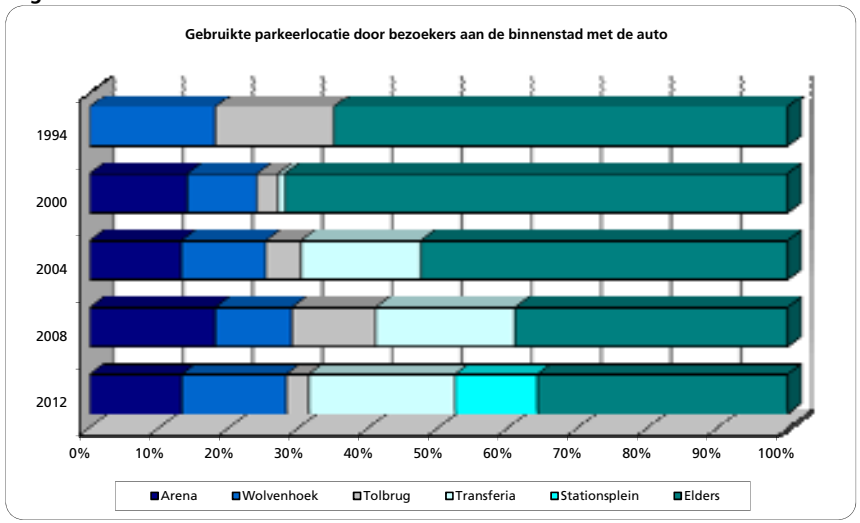
Parkeerlocaties

De transferia blijven onder de autobezoekers de meest gebruikte parkeerlocaties, een vijfde van de bezoekers parkeert de auto op transferium Vlijmenseweg, De Vliert of het Pettelaarpark. Transferium Vlijmenseweg wordt het meest gebruikt van de drie transferia (9%). Met name de bezoekers van buiten de regio maken gebruik van de pendelbus.

Figuur 3.7



Figuur 3.8



De Wolvenhoek, Arena en het Stationsplein zijn de meest gebruikte parkeergarages. Het gebruik van de Wolvenhoek als parkeergarage is toegenomen. Anno 2012 gebruikt 15% van de automobilisten de parkeergarage ten opzichte van 11% in 2008. Vooral de inwoners van 's-Hertogenbosch weten deze garage goed te vinden (24%). Het gebruik van de Arena en Tolbrug is juist afgenomen. Een belangrijke oorzaak lijkt de verhuizing van het GZG. Bezoekers uit de regio parkeren de auto het meest in de parkeergarage onder het Centraal station en Arena.

Vanwege de grote oriëntatie op het Stationsplein is deze voor 2012 ook opgenomen in figuur 3.8. Hierdoor valt de categorie 'elders' lager uit.

Beoordeling mobiliteitsaspecten

De algemene beoordeling van de parkeeraspecten door de bezoekers is licht verbeterd (tabel 3.5). In 2008 gaven bezoekers gemiddeld een 6,4, in 2012 beoordeelt de bezoeker het parkeren met een 6,8. Ook de bereikbaarheid van de binnenstad in relatie tot het gebruikte vervoermiddel wordt beter beoordeeld dan in eerdere monitors. De bereikbaarheid scoort een 7,6 in 2012, in 2008 was dit nog een 7,2. Verder zijn bezoekers vooral tevreden over de parkeerverwijzing, deze wordt met een 7,5 beoordeeld.

Met name de waardering van het aantal parkeerplaatsen en het aantal stallingsplaatsen voor de fiets is gestegen. Bezoekers gaven voor deze twee aspecten respectievelijk 0,7 en 0,9 hoger rapportcijfer.

Tot slot beoordelen inwoners van 's-Hertogenbosch de parkeertarieven het laagst met een 4,6. Bezoekers van elders geven een voldoende voor de parkeertarieven, een 6.

Tabel 3.10 Beoordeling mobiliteitsaspecten binnenstad

	2004	2008	2012
Parkeren			
Aantal parkeerplaatsen	6,1	6,4	7,1
Parkeertarief	5,1	5,1	5,2
Parkeerverwijzing	6,9	7,1	7,5
Algemeen oordeel parkeren	6,1	6,4	6,8
Fiets			
Aantal stallingplaatsen fiets	6,5	6,2	7,1
Kwaliteit stallingplaatsen fiets	6,9	6,6	7,3
Bereikbaarheid*	7,1	7,2	7,6

* In relatie tot het gebruikte vervoermiddel

De waardering voor de mobiliteitsaspecten door de bezoekers van de binnenstad is toegenomen, maar blijft wel een punt van aandacht. Uit het telefonisch/online-consumentenonderzoek komen de aspecten bereikbaarheid en parkeren naar voren als belangrijkste redenen om niet naar het centrum te gaan.

Koop- en bestedingsbedrag

De bezoekers zijn ook ondervraagd over hun bestedingen in de binnenstad. Alle genoemde bedragen over de voorgaande jaren zijn geïndexeerd voor inflatie, op basis van de Consumentenprijsindices (CPI)[7].

[7] Bron: CBS Statline (2011) Consumentenprijzen; prijsindex 2006 = 100

Aandeel kopers

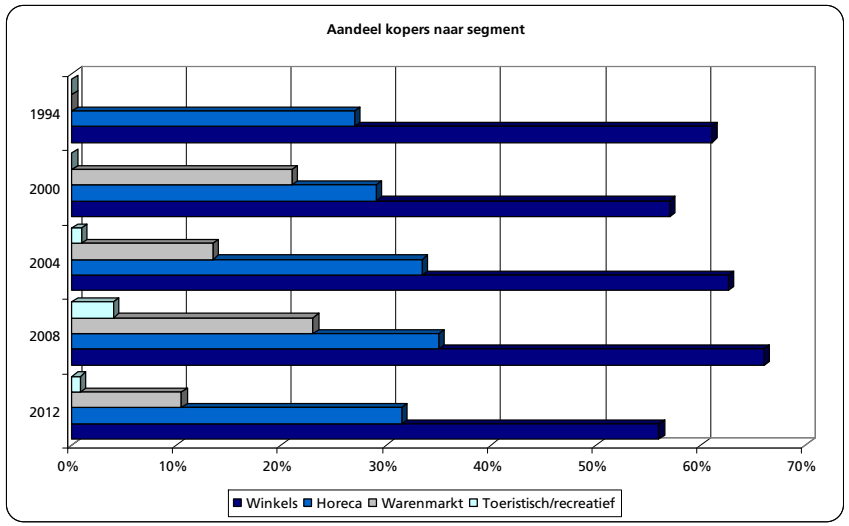
In figuur 3.9 is te zien dat het aandeel kopers voor ieder segment is afgenomen. Nog altijd koopt meer dan de helft van de bezoekers iets in de winkels (56%), maar dit percentage ligt wel lager dan in 2008 (66%). Inwoners van 's-Hertogenbosch kopen verhoudingsgewijs meer dan andere bezoekers; 60% ten opzichte van 53% van de bezoekers uit Noord-Brabant en 50% elders.

Het aandeel kopers op de warenmarkt is eveneens afgenomen, van 23% in 2008 naar 10% in 2012. Het aantal bezoekers dat iets besteedt in de horeca is licht gedaald; van 35% in 2008 naar 31% in 2012.

Dagelijkse artikelensector

Navolgende drie tabellen geven inzicht in de bestedingen per bezoeker en per koper, uitgesplitst naar dagelijkse en niet-dagelijkse artikelen. De gemiddelde besteding per bezoeker aan dagelijkse artikelen bedraagt € 6,-. Het gemiddelde bestedingsbedrag per koper in de sector is toegenomen van € 20,- in 2008 naar € 29,- in 2012. Deze stijging ligt in lijn met de algemene trend dat consumenten meer besteden aan levensmiddelen (luxe thuiskoken). Vanzelfsprekend besteden inwoners uit 's-Hertogenbosch het meest aan boodschappen.

Figuur 3.9



Niet-dagelijkse artikelensector

In de niet-dagelijkse artikelensector besteden bezoekers gemiddeld € 36,-. Het merendeel hiervan wordt besteed aan mode/kleding. De consumenten die van verder weg komen besteden gemiddeld het meest, met name in de modebranche.

Tabel 3.11 Gem. besteding per bezoeker dagelijkse en niet-dagelijkse artikelensector

Herkomst	Dagelijkse artikelen	Niet-dagelijkse artikelen
's-Hertogenbosch	€ 9,59	€ 34,52
Regio	€ 2,08	€ 45,30
Elders	€ 1,62	€ 33,81
Totaal	€ 6,00	€ 35,71

Tabel 3.12 Gem. besteding per bezoeker naar branche in niet-dagelijkse artikelen

Herkomst	Mode	Woninginrichting	Overige artikelen
's-Hertogenbosch	€ 19,43	€ 7,43	€ 7,66
Regio	€ 35,73	€ 0,32	€ 9,26
Elders	€ 27,30	€ 2,48	€ 4,03
Totaal	€ 24,14	€ 4,88	€ 6,69

Tabel 3.13 Aandeel kopers en aankoopbedrag per koper

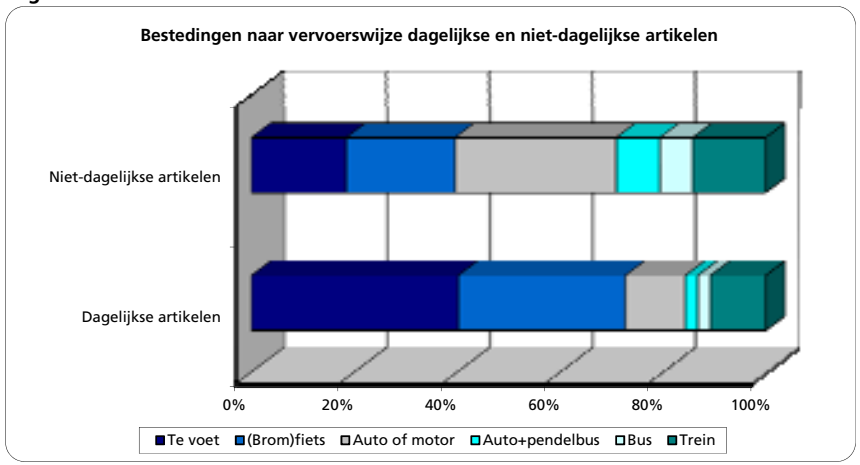
								Dagelijkse sector
	Aandeel kopers				Aankoopbedrag per koper			
Herkomst	2000	2004	2008	2012	2000	2004	2008	2012
's-Hertogenbosch	26%	22%	-	29%	€ 19	€ 26	-	€ 34
Regio	16%	8%	-	6%	€ 21	€ 58	-	€ 14
Elders	16%	9%	-	20%	€ 14	€ 17	-	€ 18
Totaal	22%	16%	-	20%	€ 19	€ 27	€ 20	€ 29
								Niet-dagelijkse sector
	Aandeel kopers				Aankoopbedrag per koper			
Herkomst	2000	2004	2008	2012	2000	2004	2008	2012
's-Hertogenbosch	32%	37%	-	38%	€ 62	€ 85	-	€ 103
Regio	47%	51%	-	24%	€ 156	€ 96	-	€ 91
Elders	49%	62%	-	86%	€ 111	€ 94	-	€ 168
Totaal	40%	47%	-	41%	€ 97	€ 85	€ 97	€ 96

Het totale bestede bedrag per koper is nagenoeg hetzelfde gebleven, in 2008 was dit € 97,-, anno 2012 is dat € 96,-. Bezoekers van elders hebben het hoogste aankoopbedrag, namelijk € 168,-. De gemiddelde besteding van de kopers ligt dus in lijn met voorgaande onderzoeken. Het aantal bezoekers dat daadwerkelijk iets koopt in de niet-dagelijkse artikelensector is echter gedaald, waardoor de gemiddelde besteding per bezoeker lager uitvalt.

Bestedingen naar vervoerswijze

73% van de bestedingen aan dagelijkse artikelen wordt gedaan door mensen die lopend of met de fiets naar de binnenstad komen. In de niet-dagelijkse artikelensector ligt dit anders. Daar wordt 31% van de bestedingen gedaan door bezoekers die met de auto komen 12% door de trein-bezoekers.

Figuur 3.10



Bestedingen horeca, warenmarkt en leisure

In tabel 3.14 zijn de bestedingen per koper voor de horeca, warenmarkt en toeristische, sociale of culturele voorziening weergeven:

- Het gemiddelde bonbedrag in de horeca is wederom gestegen. Consumenten van buiten de gemeente geven het meest uit in de horeca. Gemiddeld geven de respondenten € 4,40 per persoon uit.
- Ook de besteding per koper op de warenmarkt is toegenomen. Per koper wordt € 21,50 uitgegeven op de warenmarkt. In 2008 was dit nog € 13,-. De kopers uit regio geven gemiddeld het meest uit, gevolgd door de inwoners van 's-Hertogenbosch. Per bezoeker aan de binnenstad wordt gemiddeld € 2,20 besteed op de markt.
- Bestedingen aan toeristisch, sociale of culturele voorzieningen zijn voor het eerst gemeten in de Binnenstadsmonitor. Kopers geven gemiddeld € 8,- uit aan een van genoemde voorzieningen. Bezoekers van elders geven het vaakst en het meest uit per koper; zij besteden per koper € 13,-. Slechts 6% van de bezoekers besteedt iets aan deze voorzieningen. De gemiddelde besteding valt daarom een stuk lager uit (€ 0,50 per bezoeker).

Tabel 3.14 Gemiddelde besteding per koper naar sector

	2000	2004	2008	2012
Horeca	€ 10,00	€ 11,00	€ 12,00	€ 14,50
Warenmarkt	€ 13,00	€ 16,00	€ 13,00	€ 21,50
Toeristische, sociale of culturele voorziening	-	-	-	€ 8,00

Internetaankopen
Online kopen wordt de consument steeds makkelijker gemaakt. Daarnaast raken consumenten ook steeds meer vertrouwd met kopen via internet. In het onderzoek zijn vragen over internet opgenomen om het koopgedrag in de binnenstad en op internet inzichtelijk te maken. Bijna driekwart van de bezoekers denkt dat internet geen volwaardig alternatief gaat vormen voor winkelen in de binnenstad van 's-Hertogenbosch. Zelfs 84% van deze bezoekers geeft aan dat winkelen in de binnenstad van 's-Hertogenbosch aantrekkelijker is dan het kopen van producten op internet. De voornaamste reden die wordt genoemd is de sfeer en gezelligheid (39%). Ook geeft 27% van de bezoekers aan nooit aankopen te doen op internet. Van de binnenstadsbezoekers geeft 9% aan internet aantrekkelijker te vinden, dit ligt dan vooral aan het product waar men naar op zoek is of de branchegroep.

Winkelen in de binnenstad van 's-Hertogenbosch is aantrekkelijker dan het kopen van producten op internet	
Ja, want...	**84%**
- doe geen aankopen via internet	27%
- aanbod op internet niet of moeilijk te vinden	2%
- service en advies in winkels is beter	11%
- vanwege de sfeer en gezelligheid	39%
- andere redenen	5%
Nee, want...	**9%**
Winkelen is niet aantrekkelijker dan internet	2%
Afhankelijk van product of branche	5%
Andere redenen	1%
Geen mening	**7%**

Deze cijfers komen overeen met de resultaten van het telefonische/online consumentenonderzoek (koopstromen). De kooporiëntatie op het internet is gering, nog geen 5% in de niet-dagelijkse artikelensector, en komt grotendeels voor de rekening van de branches media en bruin- en witgoed.

3.5 Bezoekersonderzoek naar dagen van de week

In de Binnenstadsmonitor 2008 is voor het eerst de koopzondag meegenomen. Om meer inzicht te verkrijgen in de kenmerken van de bezoekers, zijn deze onderzoeksresultaten vergeleken met de andere onderzoeksdagen.

Herkomst
Het grootste deel van de respondenten op de koopzondag kwam uit 's-Hertogenbosch. Zij bezoeken daarentegen relatief weinig de koopavond; deze wordt juist relatief sterk bezocht door bezoekers uit regio. De bezoekers van elders bezoeken 's-Hertogenbosch met name op koopavond, vrijdag en zaterdag.

Bezoekmotief
Bezoekers komen met name op donderdag en vrijdag naar de binnenstad voor hun dagelijkse artikelen. Bijna een kwart van de bezoekers gaat voor de boodschappen op deze dagen naar de stad. De koopavond wordt doelgericht bezocht. Dit komt tot uiting in het hoge aandeel kopers, maar relatief lage bestedingen. Daarnaast wordt op koopavond veel gebruik gemaakt van horeca en culturele

voorziening. De gemiddelde besteding in de horeca ligt hoger dan in het weekend.

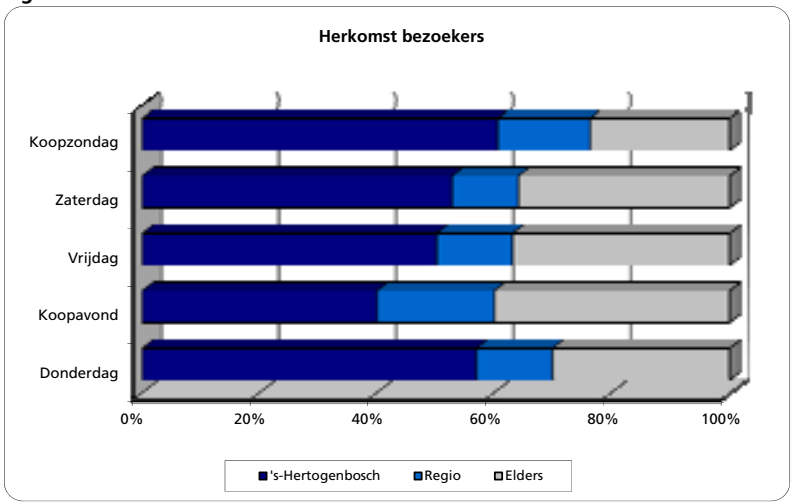
Zaterdag en zondag zijn de dagen om recreatief te winkelen. Het aandeel kopers is hoog, net als de gemiddelde besteding. Deze is op zaterdag veruit het grootst: gemiddeld € 43,- in de dagelijkse en € 115,- in de niet-dagelijkse artikelensector per koper.

Toeristisch-recreatieve bezoeken komen verhoudingsgewijs het meest voor op koopzondag. Koopzondag trekt de meeste bezoekers met een winkelmotief en een recreatief motief.

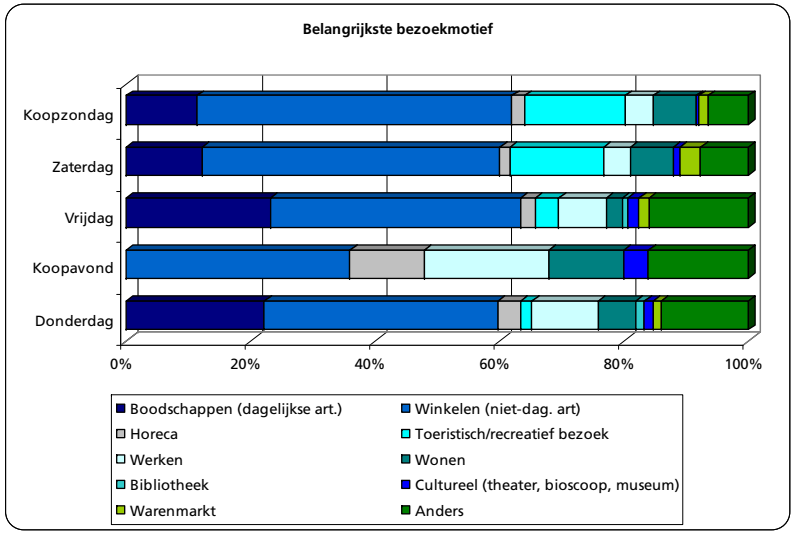
Verblijfsduur

Procentueel gezien is de verblijfsduur op koopavond het grootst. Bezoekers blijken op koopavond vaak 2 uur of langer in de binnenstad te blijven. Ook op koopzondag en zaterdag blijven bezoekers vrij lang in de stad, ongeveer 50% van alle bezoekers blijft op deze dagen 2 uur of langer in de stad.

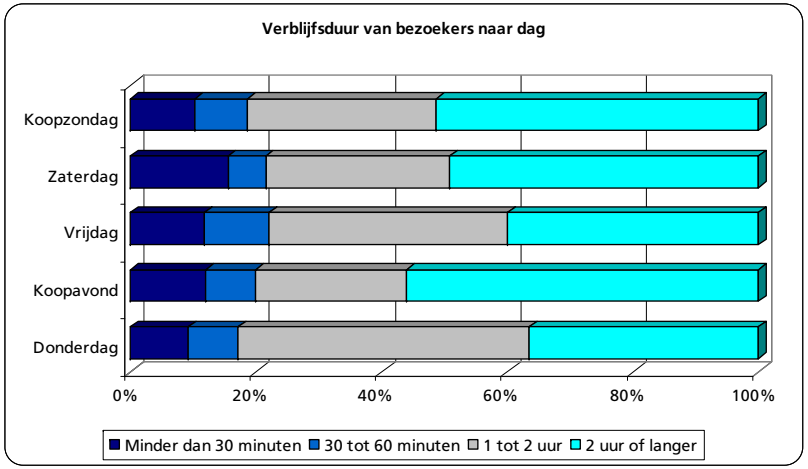
Figuur 3.11



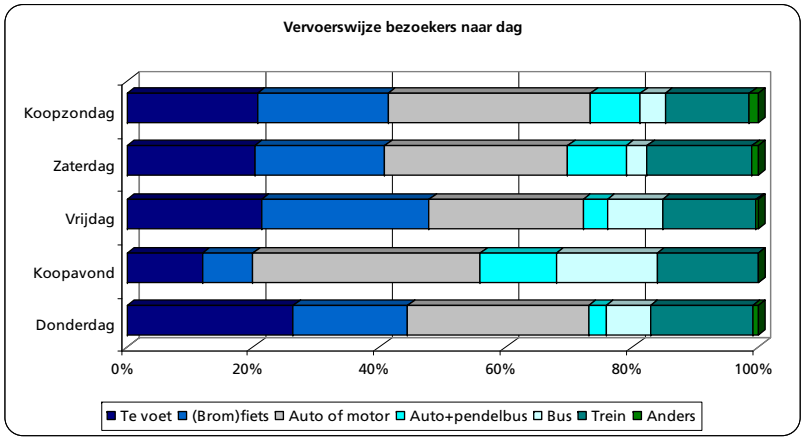
Figuur 3.12



Figuur 3.13



Figuur 3.14



Vervoerswijze

Het beeld van de vervoerswijzen op zaterdag en zondag komt sterk overeen: consumenten maken gebruik van diverse vervoerswijzen. Circa 40% van de bezoekers komt te voet of met de fiets en circa 30% met de auto. Op donderdag en vrijdag is het aandeel van de bezoekers dat te voet of met de fiets komt groter.

Op koopavond zien we een ander beeld, wat samenhangt met het aandeel bezoekers uit de regio. Relatief weinig bezoekers komen te voet of met de fiets, relatief veel met het openbaar vervoer.

Bestedingen horeca, warenmarkt en leisure

Op koopavond, zaterdag en zondag besteedt ongeveer een derde van de bezoekers iets in de horeca. De gemiddelde besteding is op koopavond echter veruit het grootste (figuur 3.15).

Het aandeel kopers op de warenmarkt is op zaterdag het grootst, 14% van de bezoekers doet een besteding op de warenmarkt. Het aandeel kopers bij toeristische, sociale of culturele voorzieningen is klein, 1%.

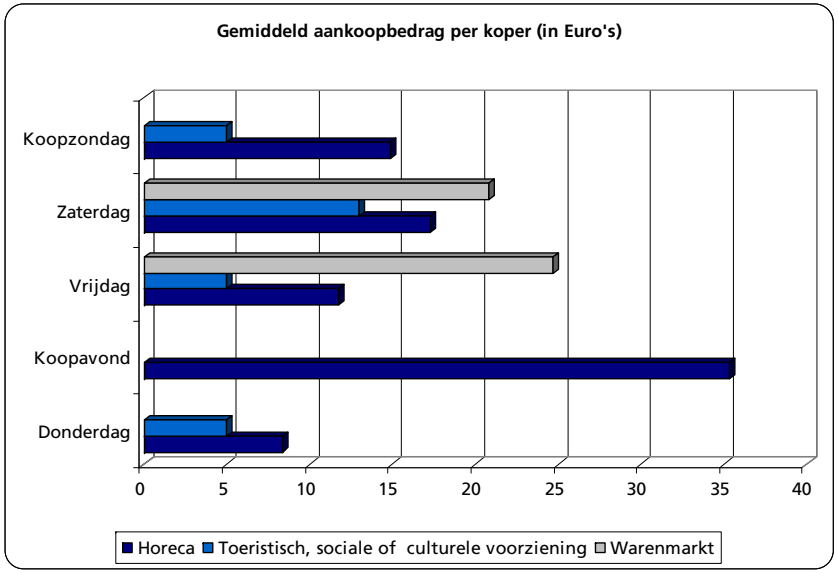
De bezoekers die daadwerkelijk iets kopen in een toeristische, sociale of culturele voorziening, besteden op zaterdag het meest, namelijk € 13,-. Het gemiddeld aankoopbedrag op de overige dagen met uitzondering koopavond is € 5,-.

Het gemiddelde bestedingsbedrag per koper op de warenmarkt is op vrijdag hoger dan op zaterdag. Vrijdag besteden kopers gemiddeld € 25,-, zaterdag is dat € 21,-.

Tabel 3.15 Aandeel kopers horeca, warenmarkt en leisure

	Horeca	Warenmarkt	Toeristische sociale of culturele voorziening
Donderdag	29%	-	1%
Koopavond	36%	-	-
Vrijdag	26%	10%	-
Zaterdag	35%	14%	1%
Koopzondag	34%	-	1%

Figuur 3.15



Gemiste winkels/ verbeteringen

De respondenten is gevraagd aan te geven welke winkels of branches men mist in de binnenstad van 's-Hertogenbosch:

- Het merendeel van de respondenten is tevreden over het winkelaanbod; bijna 60% geeft aan geen winkels of branches te missen.
- Van de gemiste winkels hebben verreweg de meeste antwoorden betrekking op het dagelijks artikelenaanbod. Dertig respondenten missen speciaalzaken in deze sector. Ook meer supermarkten wordt verschillende malen genoemd (14x).
- Daarnaast hebben veel antwoorden betrekking op de modische branches, met name een grotere diversiteit in kleding en schoenen in het luxere en exclusievere segment.
- Ook (kleine) speciaalzaken als een muziekwinkel of bijzondere en alternatieve winkels zijn verschillende malen genoemd.
- Ook zijn formules expliciet genoemd, zoals een grotere Bijenkorf (21x), Primark (11x), Douglas (7x), Mediamarkt (7x), Action (6x).
- Over het horeca aanbod zijn respondenten over het algemeen tevreden, maar de komst van KFC (15x) en een broodjesbar (10x) ziet men graag.

Ook is de respondenten gevraagd of zij nog suggesties hebben ten aanzien van het winkelklimaat. Een viertal suggesties sprong eruit:

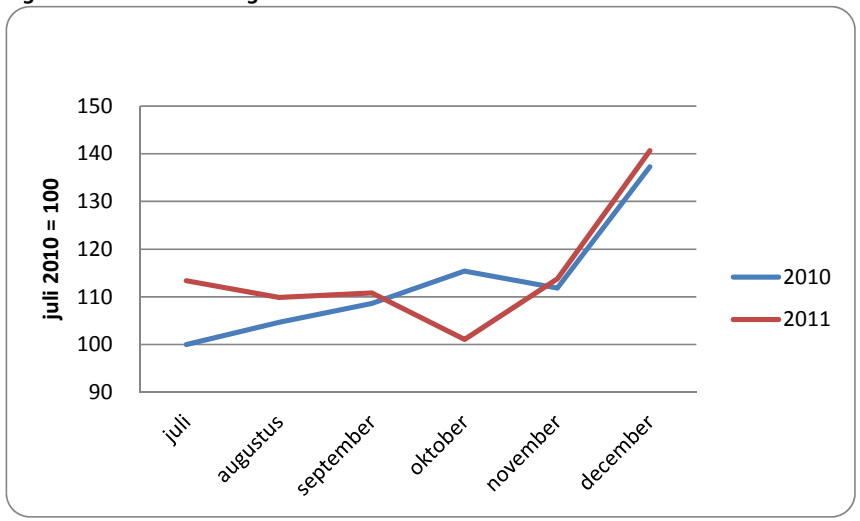
- Meer parkeerplaatsen/ betere bereikbaarheid;
- Inrichting van de openbare ruimte: bankjes, openbare toiletten, andere inrichting Markt, meer groen etc.;
- Meer aandacht voor fietsvoorzieningen, duidelijkheid over fietsgebieden en niet toestaan van fietsers in wandelgebieden.

3.6 Ondernemersonderzoek

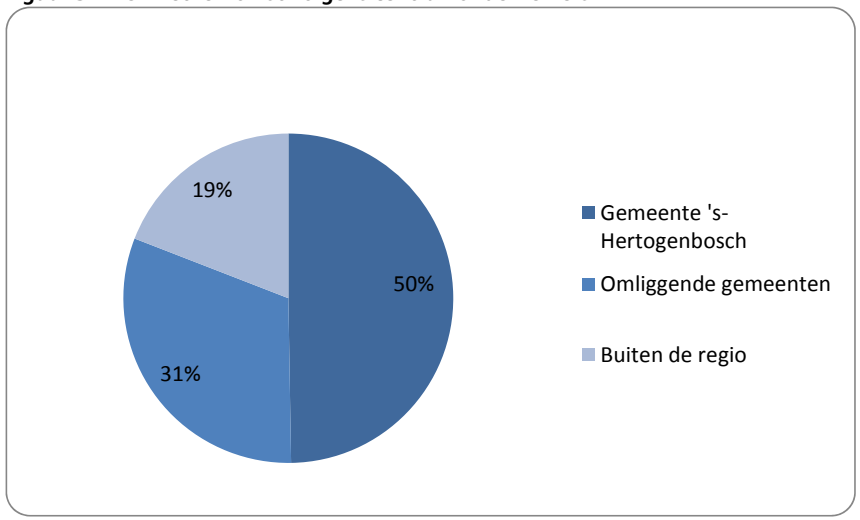
In 2012 heeft voor het eerst ook een ondernemersonderzoek plaatsgevonden. Op deze manier wordt een beeld verkregen van het functioneren van de ondernemingen in het centrum van 's-Hertogenbosch, maar kunnen ook de resultaten van het bezoekers- en consumentenonderzoek getoetst worden. Opgemerkt dient te worden dat de resultaten slechts indicatief zijn, aangezien slechts 37 ingevulde enquêtes retour zijn gekomen.

- Van de 37 ondernemers waren er 34 zelfstandig ondernemer (waarvan 2 aangesloten zijn bij een filiaalbedrijf), 2 franchise en 1 filiaalbedrijf.
- 59% van de respondenten heeft een bedrijf kleiner dan 150 m² wvo, 24% 150 – 300 m² wvo. Vijf respondenten hebben een bedrijf groter dan 300 m² wvo.
- In totaal hebben 25 detaillisten, 11 horeca-ondernemers en 1 ondernemer van een culturele voorziening gereageerd.
- Ondernemers geven aan een daling van het aantal passanten in hun straat te zien het laatste half jaar. Maar een beperkt aantal ondernemers ziet hier een gelijkblijvende of een stijgende lijn in. Ondernemers zijn wel positiever als het gaat om het aantrekken van bezoekers in hun eigen winkel.

Figuur 3.16 Ontwikkeling omzet o.b.v. ondernemersonderzoek



Figuur 3.17 Omzetherkomst volgens centrumondernemers



Ontwikkeling omzet

- 15 respondenten hebben globaal aangegeven hoeveel klanten hun bedrijf hebben bezocht. Hiervan hebben drie bedrijven het aantal klanten zien toenemen, de andere bedrijven een afname. Deze daling van het aantal klanten liep in enkele gevallen op tot 30 – 50%. De gemiddelde daling van het aantal klanten van deze 15 ondernemers bedraagt -9%.
- 17 respondenten hebben een inschatting gemaakt van de omzetverloop. Hieruit is op te maken dat de totale omzet in 2011 op het niveau van 2010 ligt. De maanden november en december liggen op een zelfde niveau. Oktober was in 2011 echter een slechte maand, terwijl de andere maanden beter waren dan 2011.
- Ook is ondernemers gevraagd naar de omzetverwachting voor de komende 3 jaren. Opvallend is dat ondernemers bijzonder positief zijn: 27% van de ondernemers is neutraal, 27% positief en 5% zelfs zeer positief. Circa 19% van de ondernemers verwacht een verdere daling van de omzet.
- 19 ondernemers hebben een inschatting gegeven van de omzetherkomst. Zij geven aan dat 50% van hun inkomsten uit de gemeente 's-Hertogenbosch afkomstig is en 31% uit de omliggende gemeenten. Circa 19% van de bestedingen is afkomstig van buiten de regio.

Opvallend is dat ondernemers het aantal passanten harder zien dalen dan de omzetten. Ook over de toekomstige ontwikkeling van de omzetten zijn ze relatief optimistisch.

Tabel 3.16 Ontwikkelingen passanten in winkelstraat en bezoekers in eigen winkel

N = 37	Ontwikkeling passanten juli t/m dec. 2011	Ontwikkeling bezoekers juli t/m dec. 2011
fors toegenomen	0%	0%
toegenomen	8%	14%
gelijk gebleven	11%	16%
afgenomen	51%	49%
fors afgenomen	14%	11%
weet niet / geen mening	16%	10%
Totaal	100%	100%

4. ECONOMISCH FUNCTIONEREN

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op het economisch functioneren van de detailhandel in de binnenstad van 's-Hertogenbosch. Hiervoor worden de vraag- en aanbodsituatie met elkaar geconfronteerd.

4.1 Uitgangspunten

Draagvlak
De gemeente 's-Hertogenbosch telde op 1 januari 2012 141.906 inwoners[8]. Het inwoneraantal is hiermee sinds 2008 met circa 4.500 toegenomen.

Bestedingen
Het inkomensniveau in de gemeente 's-Hertogenbosch bedraagt circa € 15.500,- per hoofd van de bevolking per jaar en wijkt daarmee circa 4,7% af van het landelijk gemiddelde inkomen van circa € 14.800,- per hoofd van de bevolking[9].

Het inkomen is van invloed op de bestedingen. Bij een afwijking kleiner dan 5% wordt doorgaans uitgegaan van de landelijk gemiddelde bestedingen aan de detailhandel en is het toepassen van een correctie niet noodzakelijk.

Maar vanwege de vergelijkbaarheid met voorgaande monitoren is er voor gekozen om de bestedingscijfers[10] wel te corrigeren.

Daarnaast waren de bestedings- en omzetcijfers in eerdere onderzoeken inclusief BTW. Voor de vergelijkbaarheid zijn de HBD-cijfers opgehoogd met de gemiddelde btw-percentages van 8% voor de groep dagelijks en 18% voor de groep niet-dagelijks.

De gecorrigeerde bestedingscijfers bedragen € 2.448,- in de dagelijkse en € 3.116,- in de niet-dagelijkse artikelensector, beiden inclusief BTW.

Detailhandelsoppervlak
In voorgaand hoofdstuk is reeds het aanbod in de binnenstad van 's-Hertogenbosch weergegeven:
- 8.303 m² wvo in de dagelijkse artikelensector;
- 86.377 m² wvo in de niet-dagelijkse artikelensector.

Koopstromen
In het kader van deze binnenstadsmonitor is een koopstromenonderzoek uitgevoerd, dat de basis vormt voor het economisch functioneren:
- De koopkrachtbinding in de dagelijkse artikelensector bedraagt 10,2% voor de binnenstad van 's-Hertogenbosch. Voor de niet-dagelijkse artikelensector is de koopkrachtbinding 31,8%.

[8] Gemeente 's-Hertogenbosch (2012) Bevolking per 1 januari 2012
[9] Bron: CBS StatLine, Kerncijfers wijken en buurten 2009.
[10] De landelijk gemiddelde bestedingscijfers bedragen € 2.240,- in de dagelijkse en € 2.580 in de niet-dagelijkse artikelensector - HBD (2011) Omzetkengetallen ten behoeve van ruimtelijke economisch onderzoek (augustus 2011) Voor correctie wordt uitgegaan van een inkomenselasticiteit van 0,25 in de dagelijkse- en 0,5 in de niet-dagelijkse artikelensector.

- Uit het bezoekersonderzoek komt naar voren dat 13,3% van de bestedingen in de dagelijkse artikelensector van buiten de gemeente 's-Hertogenbosch komt (koopkrachttoevloeiing). Voor de niet-dagelijkse artikelensector bedraagt dit 50,4%. Dit is relatief laag. Een verklaring kan zijn dat relatief weinig toeristische bezoekers zijn ondervraagd. Het Continu Vakantie Onderzoek (CVO) laat immers zien dat het aantal toeristische bezoeken in de onderzoeksperiode relatief laag was. Dit maakt het aannemelijk dat de daadwerkelijke koopkrachttoevloeiing in de niet-dagelijkse artikelensector hoger ligt, ook gezien eerdere onderzoeken. Voor de benadering van het functioneren is uitgegaan van 25% in de dagelijkse artikelensector en 60% in de niet-dagelijkse artikelensector. Hiermee ligt de koopkrachttoevloeiing, als aandeel van de omzet, lager dan in voorgaand onderzoek.

4.2 Dagelijkse artikelensector

Uit de benadering van het huidige functioneren komt naar voren dat de totale omzet in de dagelijkse artikelensector € 47,2 miljoen bedraagt. In de huidige situatie is circa 8.303 m² wvo detailhandel aanwezig, wat neerkomt op een gemiddelde omzet van € 5.700 per m² wvo. De landelijk gemiddelde omzet voor de dagelijkse artikelensector bedraagt € 6.858 (incl. BTW, gewogen naar samenstelling aanbod 's-Hertogenbosch).

Tabel 4.1 Economisch functioneren binnenstad 's-Hertogenbosch

Dagelijkse artikelensector	2004	2008	2012
Aantal inwoners	132.500	136.000	140.821
Bestedingen per hoofd (incl. BTW.)	2.124	2.222	2.448
Totaal bestedingspotentieel	281,4	302,2	347,4
Koopkrachtbinding	7%	9%	10%
Gebonden bestedingen (in mln. €)	19,7	27,2	35,4
Toevloeiing (als aandeel van de omzet)	29%	36%	25%
Omzet door toevloeiing (in mln. €)	8,0	15,3	11,8
Totale omzet (in mln. €)	27,7	42,5	47,2
Totaal m² wvo	5.720	6.900	8.303
Omzet per m² wvo (incl. BTW)	4.875	6.175	5.700

Door groei van het aantal inwoners en de gemiddelde besteding per hoofd van de bevolking in de dagelijkse artikelensector is het omzetpotentieel flink toegenomen. De hogere koopkrachtbinding weegt op tegen de lagere koopkrachttoevloeiing, waardoor de totale omzet bijna € 5 miljoen hoger ligt. Maar door het grotere winkelaanbod duikt de gemiddelde omzet per m² wvo onder het niveau van 2008.

4.3 Niet-dagelijkse artikelensector

De totale omzet in de niet-dagelijkse artikelensector bedraagt € 351,6 miljoen. Het totale wvo in de binnenstad bedraagt 87.216 m². Dit resulteert in een gemiddelde omzet per m² wvo van € 4.050.

De landelijk gemiddelde omzet voor de niet-dagelijkse artikelensector bedraagt € 2.720. (incl. BTW, gewogen naar samenstelling aanbod ‘s-Hertogenbosch).

Tabel 4.2 Economisch functioneren binnenstad 's-Hertogenbosch

Niet-dagelijkse artikelensector	2004	2008	2012
Aantal inwoners	132.500	136.000	140.821
Bestedingen per hoofd (incl. BTW)	2.715	2.646	3.116
Totaal bestedingspotentieel	359,7	359,9	442,2
Koopkrachtbinding	39%	44%	32%
Gebonden bestedingen (in mln. €)	140,3	158,3	140,6
Toevloeiing (als aandeel van de omzet)	64%	68%	60%
Omzet door toevloeiing (in mln. €)	249,4	336,5	210,9
Totale omzet (in mln. €)	389,7	494,8	351,6
Totaal m² wvo	88.331	86.500	87.216
Omzet per m² wvo (incl. BTW)	4.425	5.725	4.050

Door het toegenomen inwoneraantal en een toegenomen besteding per hoofd van de bevolking is het totale bestedingspotentieel in de gemeente toegenomen. Er is echter een lagere koopkrachtbinding gemeten en ook de bestedingen van buiten de gemeente blijven achter, waardoor de gemiddelde omzet per m² wvo lager uitvalt dan in 2004 en 2008. Met name het verschil met 2008 is groot, toen nog een stijging van 29% van de omzet werd gerapporteerd.

Referenties

Het economisch functioneren van de binnenstad van 's-Hertogenbosch is afgezet tegen het functioneren van de andere top-10 steden. Hiervoor is gebruik gemaakt van verschillende koopstroomonderzoeken, waaronder het recente koopstromenonderzoek Randstad. Hieruit kwam een forse daling van de binnensteden naar voren (Rotterdam-37%, Utrecht –30%); de stadsdeelcentra waren hier de grote winnaars.

Tabel 4.3 Omzet per m² wvo benchmarksteden (incl. BTW)

Benchmark[11]	Dagelijks	Niet-dagelijks
Amsterdam	€ 4.125	€ 1.734
Rotterdam	€ 8.492	€ 2.633
Den Haag	€ 9.756	€ 2.960
Utrecht	€ 10.763	€ 3.746
Arnhem	€ 6.675	€ 3.725
Haarlem	€ 9.268	€ 2.258
Groningen	€ 15.800	€ 5.900
Eindhoven	€ 5.150	€ 4.075
's-Hertogenbosch	€ 5.650	€ 4.050

Uit deze benchmark is af te lezen dat de gemiddelde omzet in de dagelijkse artikelensector relatief laag is, terwijl de niet-dagelijkse artikelensector relatief sterk functioneert.

[11] I&O (2011) Koopstromenonderzoek 2011, Goudappel Coffeng (2009) Euregionaal Koopstromenonderzoek

4.4 Toekomstig functioneren

Voor de benadering van het toekomstig functioneren zijn de volgende aannames gedaan:

- Toename van het inwonertal van de gemeente 's-Hertogenbosch tot 143.337 inwoners in 2017 (middenvariant)[12].
- De bestedingscijfers worden naar de toekomst gelijk gehouden omdat nog niet duidelijk is hoe deze zich in de toekomst zullen ontwikkelen: € 2.448,- in de dagelijkse artikelensector en € 3.116,- in de niet-dagelijkse artikelensector.
- Het centrum van 's-Hertogenbosch heeft van oudsher een sterke aantrekkingskracht op de omliggende regio, maar ook als toeristische aankoopplaats. Met de forse versterkingen in het centrum van Eindhoven, waar veel nieuwe (inter)nationale modeformules zijn geland, is de regiofunctie van 's-Hertogenbosch onder druk komen staan. De toeristische functie van de Bossche binnenstad is echter nog steeds zeer sterk. Maar met de voorgenomen forse versterking van het winkelaanbod (ontwikkeling GZG terrein) is te verwachten dat de binnenstad van 's-Hertogenbosch weer in aantrekkingskracht op het oude niveau komt. Het basispakket aan winkelformules wordt weer op niveau gebracht; de regioconsument hoeft hiervoor niet meer naar omliggende winkelgebieden. Voor de benadering van het toekomstig functioneren is om deze reden uitgegaan van een hogere koopkrachtbinding in de niet-dagelijkse artikelensector (+5%) en een stijging van de koopkrachttoevloeiing (absoluut gezien, aandeel van de omzet is gelijk gehouden).
- De landelijk gemiddelde omzet voor de dagelijkse artikelensector bedraagt € 6.858 (incl. BTW, gewogen naar samenstelling aanbod 's-Hertogenbosch). Rekening houdend met hogere omzetten in centrumgebieden, is voor het toekomstig functioneren uitgegaan van een iets hogere normomzet: € 7.000 per m² wvo (incl. BTW). Voor de niet-dagelijkse artikelensector wordt uitgegaan van het huidige niveau € 4.000 per m² wvo (incl. BTW). Ook hiervoor geldt dat de normomzet boven het landelijke gemiddelde ligt (€ 2.310).

Tabel 4.4 Toekomstig economisch functioneren binnenstad 's-Hertogenbosch

2017	Dagelijks	Niet-dagelijks
Aantal inwoners	143.337	143.337
Bestedingen per hoofd (incl. BTW)	2.448	3.116
Totaal bestedingspotentieel	350,9	446,7
Koopkrachtbinding	10%	37%
Gebonden bestedingen (in mln. €)	35,8	165,3
Toevloeiing (als aandeel van de omzet)	25%	60%
Omzet door toevloeiing (in mln. €)	11,9	247,9
Totale omzet (in mln. €, incl. BTW)	47,7	413,2
Theoretisch haalbaar m² wvo	6.800	103.300
Reeds aanwezig m² wvo	8.303	87.216
Theoretische uitbreidingsruimte (m² wvo)	nihil	16.100

Het toekomstig functioneren is ingezet op het terugwinnen van marktaandeel dat, door de beperkte vernieuwing de laatste jaren in de Bossche binnenstad, verloren is gegaan. De regio 's-Hertogenbosch heeft voldoende potentieel voor een uitbreiding van het winkelaanbod, met name in de niet-dagelijkse artikelensector (+16.000 m² wvo). In de dagelijkse artikelensector is het aanbod

[12] Gemeente 's-Hertogenbosch (2009) Bevolkingsprognose 2009 - 2030

al aanzienlijk. Deze uitbreidingsruimte is sterk afhankelijk van de uiteindelijke invulling (schaal, branche en aantrekkingskracht winkels).

Kwaliteit boven kwantiteit

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

Vernieuwing noodzakelijk

Doordat in de onderzoeken een lagere koopkrachtbinding en –toevloeiing gemeten is, valt de geraamde omzet per m² wvo lager uit dan in voorgaande binnenstadsmonitoren. Dit betekent echter niet dat er geen versterkingsmogelijkheden meer liggen voor de Bossche binnenstad.

De laatste vernieuwingsslag in 's-Hertogenbosch dateert al weer van 1998 (opening Arena/STOA). Nieuwe formules die sindsdien de Nederlandse markt hebben betreden, hebben moeite een geschikte locatie te vinden in de binnenstad van 's-Hertogenbosch. Zij zoeken naar grote winkelruimten op de beste locaties (A1) die slechts beperkt voorhanden zijn. Ook bestaande ondernemers kunnen hierdoor moeilijk doorgroeien. Wanneer het winkelaanbod in de binnenstad van 's-Hertogenbosch wordt afgezet tegen de top-10 binnensteden wordt duidelijk dat er nog voldoende versterkingsmogelijkheden liggen, met name in de niet-dagelijkse artikelensector (paragraaf 2.6).

Niets doen betekent dat er geen ruimte wordt geboden voor dynamiek in de binnenstad. Een binnenstad met de ambitie van 's-Hertogenbosch kan zich dit niet veroorloven. Consumenten uit de regio zullen steeds vaker gaan winkelen in omliggende winkelgebieden waar deze vernieuwing wel plaatsvindt. Het GZG-terrein biedt de mogelijkheid om de gewenste schaalvergroting te faciliteren, maar is voor succes wel sterk afhankelijk van de aanhaking op het A1-winkelgebied.

BIJLAGEN

Bijlage 1: Begrippenlijst
Bijlage 2: Branche-indeling
Bijlage 3: Tel- en enquêteposten
Bijlage 4: Vragenlijst bezoekersonderzoek
Bijlage 5: Toonkaart bezochte deelgebieden
Bijlage 6: Toonkaart parkeerlocaties
Bijlage 7: Aanbod binnenstad 's-Hertogenbosch
Bijlage 8: Totaal aantal winkels per branche, in absolute aantallen en procenten
Bijlage 9: Totaal aantal m² wvo per branche, in absolute aantallen en procenten
Bijlage 10: Resultaten passantentellingen 2012
Bijlage 11: Tellingen en doorsneden uitgaande passanten (gemiddelde uurintensiteit in afgeronde aantallen)
Bijlage 12: Tellingen uitgaande passanten (gemiddelde uurintensiteit), in % van het drukste punt
Bijlage 13: Koopkrachtbinding dagelijkse sector
Bijlage 14: Koopkrachtbinding niet-dagelijkse sector
Bijlage 15: Benchmark formules met top-10 binnensteden

Bijlage 1: Begrippenlijst

Detailhandel
Verkoopkanaal voor goederen rechtstreeks aan de eindgebruiker.

Detailhandel (als activiteit)
Het bedrijfsmatig te koop aanbieden, waaronder de uitstalling ten verkoop, verkopen en/of leveren van goederen aan de uiteindelijke gebruiker of verbruiker.

Dagelijkse artikelen
Voedings- en genotmiddelen (vgm) en artikelen op het gebied van persoonlijke verzorging. In de praktijk gaat het hierbij om supermarktaanbod, aanbod in vgm-speciaalzaken, drogisterij- en parfumeriezaken

Niet-dagelijkse artikelen
Alle artikelen die niet behoren tot de dagelijkse artikelensector.

Bestedingspotentieel
Totaal aan winkelbestedingen die door de inwoners van een bepaald gebied gedaan kunnen worden. Gebaseerd op inwoneraantal en gemiddelde (landelijke) toonbankbesteding per hoofd van de bevolking. Groepering daarvan noemt men bestedingsvolumes.

Winkel verkoopvloeroppervlak (wvo)
Winkelruimte die voor de consument toegankelijk is (dus exclusief magazijn, kantoor, etalage, etc.).

Vloerproductiviteit
Gemiddelde omzet in gevestigde winkels per m² winkel verkoopvloeroppervlak (wvo).

Koopkrachtbinding
Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun bestedingen verrichten bij winkels die in dat gebied gevestigd zijn.

Koopkrachtafvloeiing
Mate waarin inwoners van een bepaald gebied hun detailhandelsbestedingen plaatsen bij gevestigde winkels **buiten** dat gebied.

Koopkrachttoevloeiing
Mate waarin inwoners van **buiten** een bepaald gebied detailhandelsbestedingen plaatsen bij winkels die **in** dat gebied gevestigd zijn (aandeel omzet van buiten).

Koopstromenonderzoek
Telefonische enquête onder de huishoudens van een bepaald gebied (zoals kern, gemeente, regio of provincie) om te bepalen waar (in welke winkels, concentraties) hun detailhandelsbestedingen terecht komen. Het koopgedrag wordt uitgedrukt in 'koopkrachtbinding' en 'koopkrachtafvloeiing' voor een bepaalde aankoopplaats.

Distributieve (uitbreidings)ruimte
De kwantitatieve uitkomst van de benadering van het economisch functioneren. Dit is een inschatting van het aantal vierkante meters dat rendabel kan functioneren in het verzorgingsgebied.

Indien de distributieve ruimte groter is dan het aanwezige aanbod, is er sprake van distributieve uitbreidingsruimte. Deze cijfers zijn enkel indicatief en nooit normatief.

PDV-Perifere Detailhandels Vestigingen
Detailhandel op locaties buiten reguliere winkelcentra, bijvoorbeeld bedrijventerreinen, langs grote wegen, etc. Toegelaten branches in het tot voor kort geldende beleid: auto's, boten, caravans, brand- en milieugevaarlijke stoffen, tuincentra, bouwmarkten, de gehele woninginrichtingsbranche, keukens en sanitair. Perifere detailhandel had de branchering als criterium. Met de komst van de Nota Ruimte is PDV komen te vervallen.

GDV-Grootschalige Detailhandels Vestigingen
Winkels met een ondergrens van 1.500 m² bedrijfsvloeroppervlak, zoals tot voor kort in het Rijksbeleid toegelaten op daarvoor aangewezen GDV-locaties (13 stedelijke knooppunten). Met de komst van de Nota Ruimte is GDV komen te vervallen. Grootschalige detailhandel had oppervlakte als criterium, niet de branchering (zie ook PDV).

Omzetverdunning
Wanneer er meer winkelmeters komen, maar de bestedingen niet toenemen is er sprake van omzetverdunning. De bestedingen worden uitgespreid over een groter winkelaanbod, waardoor de omzetten dalen.

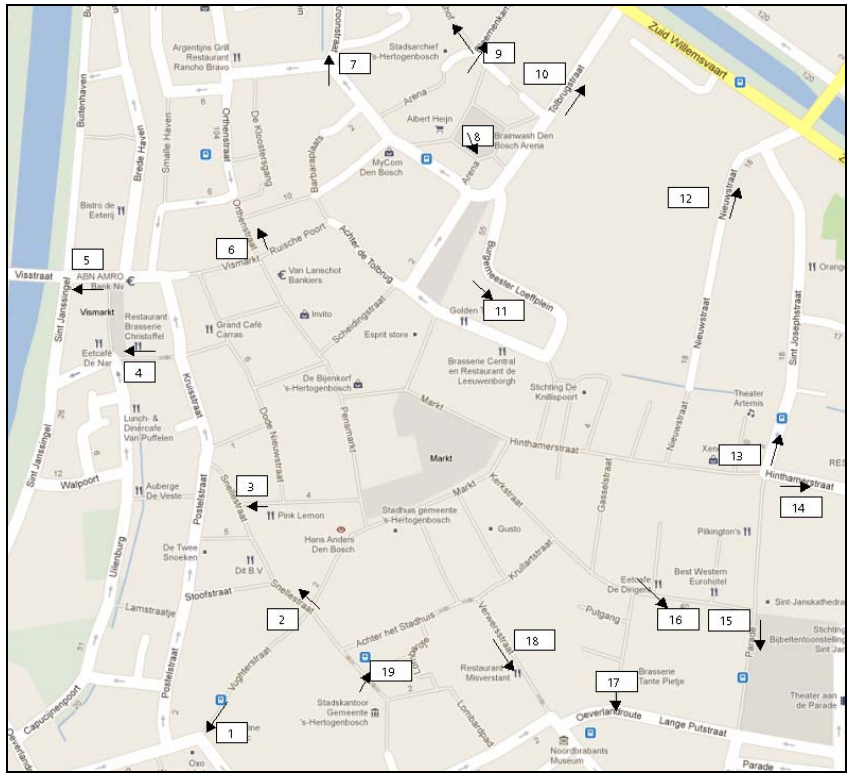
Bijlage 2: Branche-indeling

BRO hanteert onderstaande (Locatus)indeling in de detailhandel naar sectoren, branchegroepen en hoofdbranches.

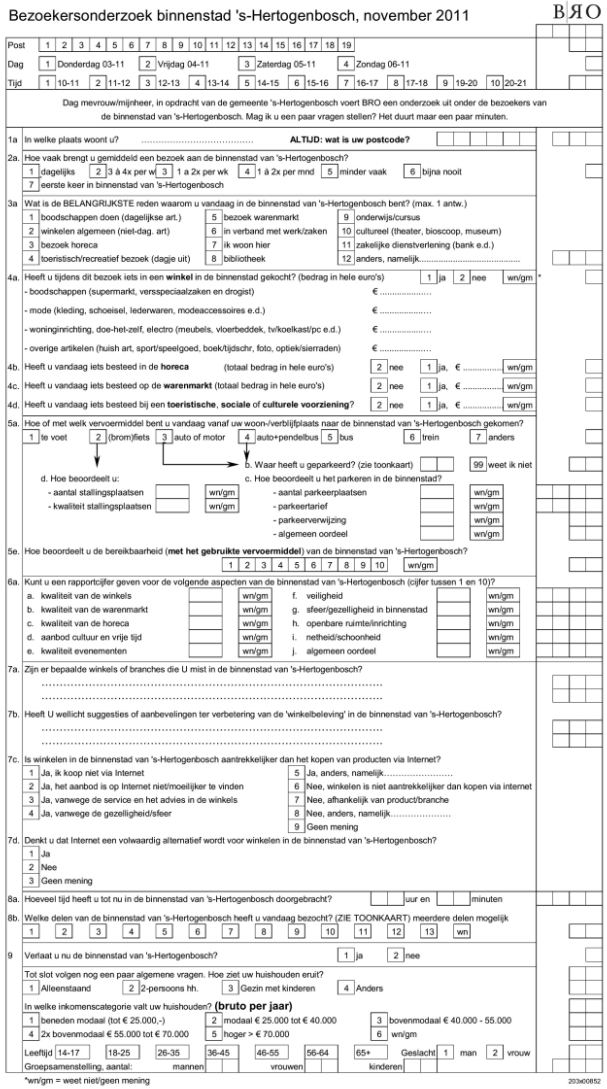
Sector	Branchegroep	Hoofdbranche
Dagelijks	Dagelijks	Levensmiddelen
		Persoonlijke verzorging
Niet-dagelijks	Mode & luxe	Warenhuis
		Kleding en mode
		Schoenen en lederwaren
		Juwelier en optiek
		Huishoudelijke en luxe
		Antiek en kunst
	Vrije tijd	Sport en spel
		Hobby
		Media
	In/om het huis	Dier en plant
		Bruin- en witgoed
		Fietsen en autoaccessoires
		Doe-het-zelf
		Wonen
	Overige detailhandel	Overige detailhandel
Totaal detailhandel		

Bijlage 3: Tel- en enquêteposten

Post	Straat
1	Vughterstraat
2	Snellestraat
3	Minderbroedersstraat
4	Korenbrugstraat
5	Visstraat
6	Orthenstraat
7	Pastoor de Kroonstraat
8	Arena (parkeergarage)
9	Arena
10	Tolbrugstraat - Parkeergarage Arena
11	Burgemeester Loeffplein
12	Nieuwstraat
13	Sint Josephstraat
14	Hinthamerstraat
15	Torenstraat
16	Kerkstraat
17	Korte Putstraat
18	Verwersstraat
19	Wolvenhoek



Bijlage 4: Vragenlijst bezoekersonderzoek



Bezoekersonderzoek binnenstad 's-Hertogenbosch, november 2011

BRO

Post 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19

Dag 1 Donderdag 03-11 2 Vrijdag 04-11 3 Zaterdag 05-11 4 Zondag 06-11

Tijd 1 10-11 2 11-12 3 12-13 4 13-14 5 14-15 6 15-16 7 16-17 8 17-18 9 19-20 10 20-21

Dag mevrouw/mijnheer, in opdracht van de gemeente 's-Hertogenbosch voert BRO een onderzoek uit onder de bezoekers van de binnenstad van 's-Hertogenbosch. Mag ik u een paar vragen stellen? Het duurt maar een paar minuten.

1a In welke plaats woont u? ..... **ALTIJD: wat is uw postcode?**

2a. Hoe vaak brengt u gemiddeld een bezoek aan de binnenstad van 's-Hertogenbosch?
1 dagelijks 2 3 à 4x per w 3 1 a 2x per wk 4 1 à 2x per mnd 5 minder vaak 6 bijna nooit
7 eerste keer in binnenstad van 's-Hertogenbosch

3a Wat is de BELANGRIJKSTE reden waarom u vandaag in de binnenstad van 's-Hertogenbosch bent? (max. 1 antw.)
1 boodschappen doen (dagelijkse art.) 5 bezoek warenmarkt 9 onderwijs/cursus
2 winkelen algemeen (niet-dag. art) 6 in verband met werk/zaken 10 cultureel (theater, bioscoop, museum)
3 bezoek horeca 7 ik woon hier 11 zakelijke dienstverlening (bank e.d.)
4 toeristisch/recreatief bezoek (dagje uit) 8 bibliotheek 12 anders, namelijk.....

4a. Heeft u tijdens dit bezoek iets in een **winkel** in de binnenstad gekocht? (bedrag in hele euro's) 1 ja 2 nee wn/gm *
- boodschappen (supermarkt, versspeciaalzaken en drogist) € .....
- mode (kleding, schoeisel, lederwaren, modeaccessoires e.d.) € .....
- woninginrichting, doe-het-zelf, electro (meubels, vloerbeddek, tv/koelkast/pc e.d.) € .....
- overige artikelen (huish art, sport/speelgoed, boek/tijdschr, foto, optiek/sierraden) € .....

4b. Heeft u vandaag iets besteed in de **horeca** (totaal bedrag in hele euro's) 2 nee 1 ja, € ..... wn/gm

4c. Heeft u vandaag iets besteed op de **warenmarkt** (totaal bedrag in hele euro's) 2 nee 1 ja, € ..... wn/gm

4d. Heeft u vandaag iets besteed bij een **toeristische**, **sociale** of **culturele voorziening**? 2 nee 1 ja, € ..... wn/gm

5a. Hoe of met welk vervoermiddel bent u vandaag vanaf uw woon-/verblijfplaats naar de binnenstad van 's-Hertogenbosch gekomen?
1 te voet 2 (brom)fiets 3 auto of motor 4 auto+pendelbus 5 bus 6 trein 7 anders

b. Waar heeft u geparkeerd? (zie toonkaart) 99 weet ik niet

c. Hoe beoordeelt u het parkeren in de binnenstad?
- aantal parkeerplaatsen wn/gm
- parkeertarief wn/gm
- parkeerverwijzing wn/gm
- algemeen oordeel wn/gm

d. Hoe beoordeelt u:
- aantal stallingsplaatsen wn/gm
- kwaliteit stallingsplaatsen wn/gm

5e. Hoe beoordeelt u de bereikbaarheid (**met het gebruikte vervoermiddel**) van de binnenstad van 's-Hertogenbosch?
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 wn/gm

6a. Kunt u een rapportcijfer geven voor de volgende aspecten van de binnenstad van 's-Hertogenbosch (cijfer tussen 1 en 10)?
a. kwaliteit van de winkels wn/gm
b. kwaliteit van de warenmarkt wn/gm
c. kwaliteit van de horeca wn/gm
d. aanbod cultuur en vrije tijd wn/gm
e. kwaliteit evenementen wn/gm
f. veiligheid wn/gm
g. sfeer/gezelligheid in binnenstad wn/gm
h. openbare ruimte/inrichting wn/gm
i. netheid/schoonheid wn/gm
j. algemeen oordeel wn/gm

7a. Zijn er bepaalde winkels of branches die U mist in de binnenstad van 's-Hertogenbosch?
.....
.....

7b. Heeft U wellicht suggesties of aanbevelingen ter verbetering van de 'winkelbeleving' in de binnenstad van 's-Hertogenbosch?
.....
.....

7c. Is winkelen in de binnenstad van 's-Hertogenbosch aantrekkelijker dan het kopen van producten via Internet?
1 Ja, ik koop niet via Internet
2 Ja, het aanbod is op Internet niet/moeilijker te vinden
3 Ja, vanwege de service en het advies in de winkels
4 Ja, vanwege de gezelligheid/sfeer
5 Ja, anders, namelijk.....
6 Nee, winkelen is niet aantrekkelijker dan kopen via internet
7 Nee, afhankelijk van product/branche
8 Nee, anders, namelijk.....
9 Geen mening

7d. Denkt u dat Internet een volwaardig alternatief wordt voor winkelen in de binnenstad van 's-Hertogenbosch?
1 Ja
2 Nee
3 Geen mening

8a. Hoeveel tijd heeft u tot nu in de binnenstad van 's-Hertogenbosch doorgebracht? uur en minuten

8b. Welke delen van de binnenstad van 's-Hertogenbosch heeft u vandaag bezocht? (ZIE TOONKAART) meerdere delen mogelijk
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 wn

9 Verlaat u nu de binnenstad van 's-Hertogenbosch? 1 ja 2 nee

Tot slot volgen nog een paar algemene vragen. Hoe ziet uw huishouden eruit?
1 Alleenstaand 2 2-persoons hh. 3 Gezin met kinderen 4 Anders

In welke inkomenscategorie valt uw huishouden? **(bruto per jaar)**
1 beneden modaal (tot € 25.000,-) 2 modaal € 25.000 tot € 40.000 3 bovenmodaal € 40.000 - 55.000
4 2x bovenmodaal € 55.000 tot € 70.000 5 hoger > € 70.000 6 wn/gm

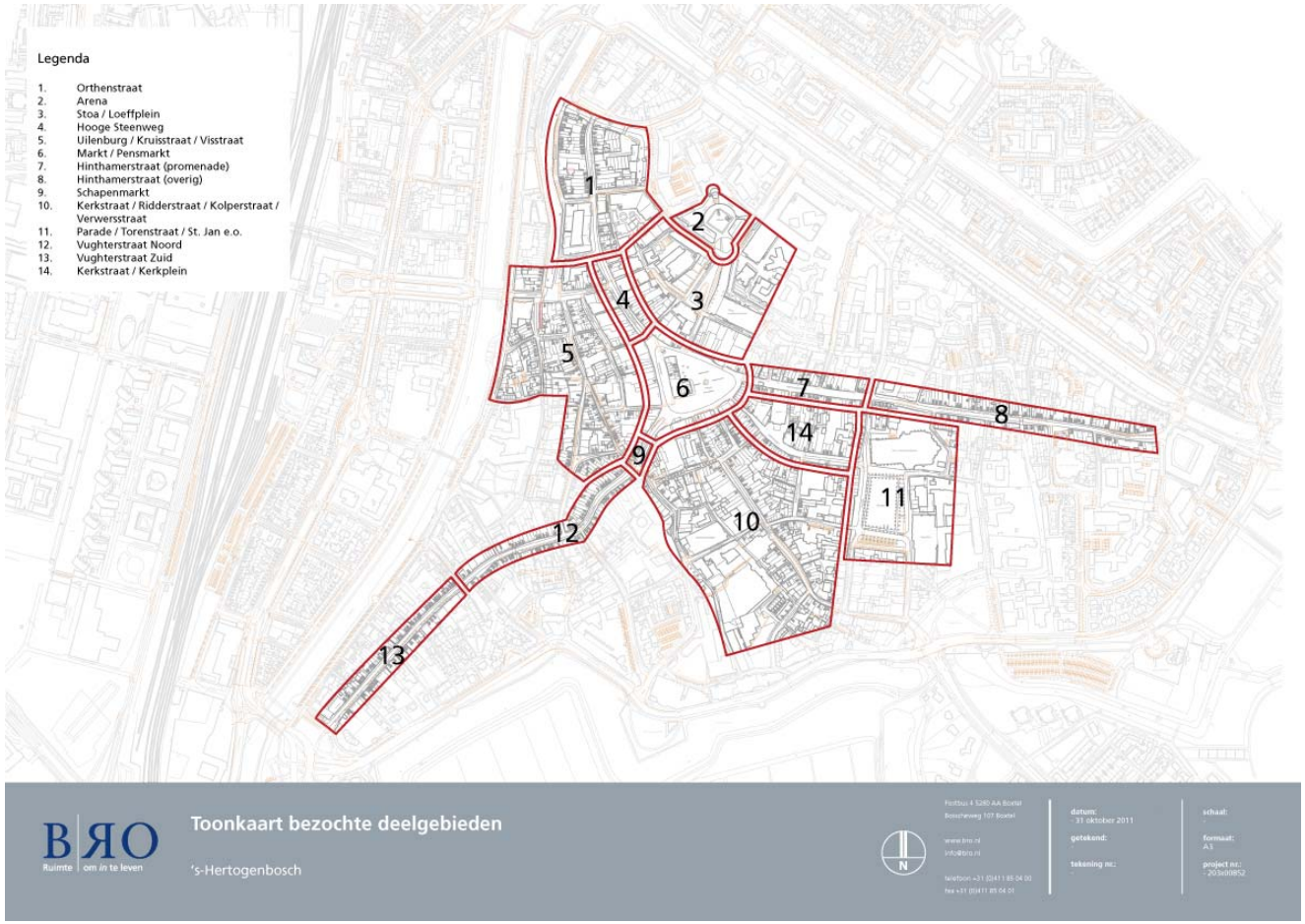
Leeftijd 14-17 18-25 26-35 36-45 46-55 56-64 65+ Geslacht 1 man 2 vrouw

Groepsamenstelling, aantal: mannen vrouwen kinderen

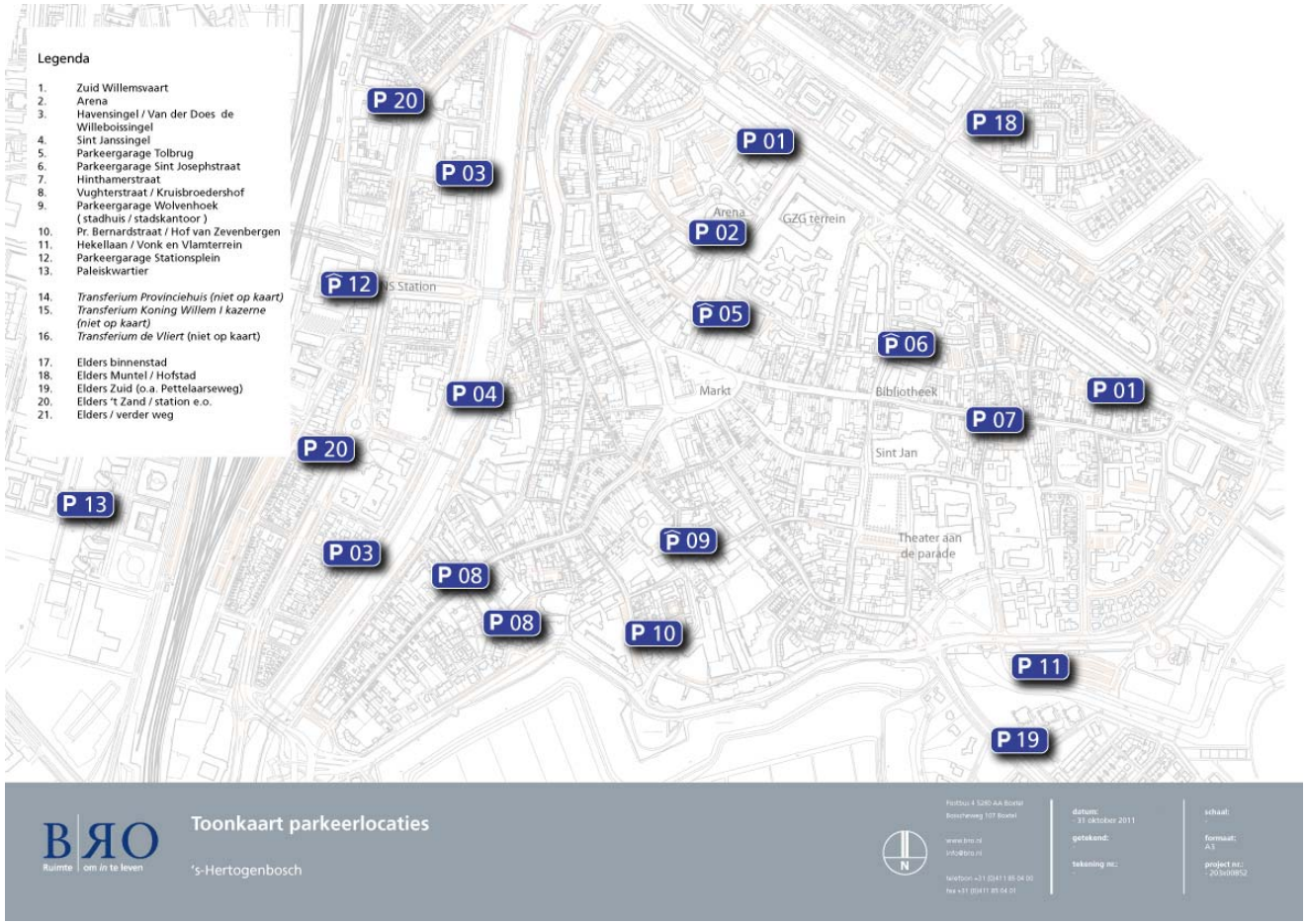
*wn/gm = weet niet/geen mening

203x00852

Bijlage 5: Toonkaart bezochte deelgebieden



Bijlage 6: Toonkaart parkeerlocaties



Bijlage 7: Aanbod binnenstad 's-Hertogenbosch

Aanbod binnenstad 's-Hertogenbosch naar hoofdbranche (Locatus, peildatum 23 juli 2012)

	aantal winkels	m² wvo	m² wvo per winkel	% m² wvo
Levensmiddelen	53	5.221	99	5%
Persoonlijke verzorging	21	3.082	147	3%
Dagelijkse artikelen	74	8.303	112	8%
Warenhuis	3	10.954	3.651	11%
Kleding & mode	198	37.273	188	37%
Schoenen & lederwaren	48	7.533	157	7%
Juwelier & optiek	32	1.698	53	2%
Huishoudelijke- & luxe artikelen	25	3.151	126	3%
Antiek & Kunst	12	906	76	1%
Mode en Luxe	318	61.515	193	61%
Sport & spel	22	6.699	305	7%
Hobby	13	2.788	214	3%
Media	19	2.544	134	3%
Vrije tijd	54	12.031	223	12%
Plant & dier	9	646	72	1%
Bruin- & witgoed	23	1.810	79	2%
Auto & fiets	3	486	162	0%
Doe-Het-Zelf	2	135	68	0%
Wonen	35	7.047	201	7%
In en om huis	72	10.124	141	10%
Overige detailhandel	32	2.707	85	3%
Niet-dagelijkse artikelen	476	86.377	181	86%
Totaal detailhandel	550	94.680	172	94%
Leegstand	55	5.824	106	6%

Bijlage 8: Totaal aantal winkels per branche, in absolute aantallen en procenten

	Dagelijks	Mode en luxe	Vrije tijd	In en om huis	Overige detailhandel	Totaal
Amsterdam	424	926	184	185	329	2.048
Arnhem	49	265	59	68	17	458
Breda	68	279	61	84	34	526
Eindhoven	42	269	53	49	14	427
Groningen	104	335	87	112	51	689
Den Haag	122	402	79	130	47	780
Haarlem	74	311	66	102	41	594
's-Hertogenbosch	74	318	54	72	32	550
Maastricht	103	403	45	67	43	661
Rotterdam	109	385	74	96	25	689
Utrecht	103	405	92	94	41	735

	Dagelijks	Mode en luxe	Vrije tijd	In en om huis	Overige detailhandel	Totaal
Amsterdam	21%	45%	9%	9%	16%	100%
Arnhem	11%	58%	13%	15%	4%	100%
Breda	13%	53%	12%	16%	6%	100%
Eindhoven	10%	63%	12%	11%	3%	100%
Groningen	15%	49%	13%	16%	7%	100%
Den Haag	16%	52%	10%	17%	6%	100%
Haarlem	12%	52%	11%	17%	7%	100%
's-Hertogenbosch	13%	58%	10%	13%	6%	100%
Maastricht	16%	61%	7%	10%	7%	100%
Rotterdam	16%	56%	11%	14%	4%	100%
Utrecht	14%	55%	13%	13%	6%	100%
Gemiddelde	14%	55%	11%	14%	6%	100%

Bijlage 9: Totaal aantal m² wvo per branche, in absolute aantallen en procenten

	Dagelijks	Mode en luxe	Vrije tijd	In en om huis	Overige detailhandel	Totaal m² wvo
Amsterdam	38.786	134.102	26.145	25.672	20.299	245.004
Arnhem	7.054	74.082	11.501	12.335	2.386	107.358
Breda	7.913	57.228	14.942	14.876	2.488	97.447
Eindhoven	6.391	84.564	12.942	12.247	1.431	117.575
Den Haag	16.205	94.363	15.319	29.935	5.227	161.049
Groningen	13.291	67.385	17.410	23.933	5.517	127.536
Haarlem	9.311	46.099	12.528	19.348	4.043	91.329
's-Hertogenbosch	8.303	61.515	12.031	10.124	2.707	94.680
Maastricht	11.994	70.349	8.345	8.736	2.735	102.159
Rotterdam	17.807	113.487	18.698	23.904	4.111	178.007
Utrecht	11.066	88.902	14.850	16.442	3.508	134.768

	Dagelijks	Mode en luxe	Vrije tijd	In en om huis	Overige detailhandel	Totaal
Amsterdam	16%	55%	11%	10%	8%	100%
Arnhem	7%	69%	11%	11%	2%	100%
Breda	8%	59%	15%	15%	3%	100%
Eindhoven	5%	72%	11%	10%	1%	100%
Den Haag	10%	59%	10%	19%	3%	100%
Groningen	10%	53%	14%	19%	4%	100%
Haarlem	10%	50%	14%	21%	4%	100%
's-Hertogenbosch	9%	65%	13%	11%	3%	100%
Maastricht	12%	69%	8%	9%	3%	100%
Rotterdam	10%	64%	11%	13%	2%	100%
Utrecht	8%	66%	11%	12%	3%	100%
Gemiddelde	9%	62%	12%	14%	3%	100%

Bijlage 10: Resultaten passantentellingen 2012

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	Totaal	Perc.
Donderdag 3 november 2011																					
10:00-11:00	90	120	90	170	570	160	160	50	60	340	0	100	30	10	30	10	40	20	10	2.060	5%
11:00-12:00	250	200	60	130	390	70	80	100	60	220	30	80	50	30	80	20	0	0	60	1.910	5%
12:00-13:00	240	140	210	330	980	410	160	90	60	260	70	100	30	0	20	30	80	240	30	3.480	9%
13:00-14:00	500	320	210	320	620	180	370	120	70	320	20	110	40	110	260	20	50	100	270	4.010	10%
14:00-15:00	390	130	140	210	1.000	150	170	130	40	400	80	230	60	80	80	70	140	110	250	3.860	10%
15:00-16:00	340	180	80	170	1.050	120	200	110	50	430	40	220	130	110	160	140	30	80	210	3.850	10%
16:00-17:00	220	320	130	190	1.260	190	150	250	100	440	20	190	70	110	310	40	50	140	50	4.230	11%
17:00-18:00	180	250	70	100	1.200	140	160	180	50	300	60	200	240	360	410	40	100	220	30	4.290	11%
18:00-19:00	150	210	90	160	1.010	160	180	190	40	220	110	180	250	260	160	30	40	180	0	3.620	9%
19:00-20:00	210	130	150	220	760	340	100	170	90	150	30	110	310	340	370	20	90	130	10	3.730	10%
20:00-21:00	380	80	70	110	910	200	90	210	30	190	90	280	360	370	290	20	120	160	0	3.960	10%
Totaal	2.950	2.080	1.300	2.110	9.750	2.120	1.820	1.600	650	3.270	550	1.800	1.570	1.780	2.170	440	740	1.380	920	39.000	100%
Percentage	8%	5%	3%	5%	25%	5%	5%	4%	2%	8%	1%	5%	4%	5%	6%	1%	2%	4%	2%	100	
Vrijdag 4 november 2011																					
10:00-11:00	200	40	90	30	500	100	80	50	10	310	10	140	70	110	90	50	30	30	90	2.030	6%
11:00-12:00	180	80	80	170	640	160	240	40	60	520	20	90	130	160	260	40	40	20	120	3.050	9%
12:00-13:00	360	230	170	210	1.340	320	200	30	40	320	40	150	110	170	210	60	50	150	240	4.400	13%
13:00-14:00	470	290	390	410	750	160	170	110	100	400	50	180	190	230	160	40	80	110	220	4.510	13%
14:00-15:00	540	150	190	230	980	110	70	300	170	260	50	140	150	340	180	90	60	160	190	4.360	13%
15:00-16:00	410	210	290	220	1.390	210	180	190	80	490	0	180	130	270	310	150	50	130	250	5.140	15%
16:00-17:00	270	370	220	370	1.410	130	250	170	230	710	0	260	200	310	230	60	20	90	200	5.500	16%
17:00-18:00	180	220	210	440	1.030	90	190	220	220	880	70	140	290	220	300	30	100	60	180	5.070	15%
Totaal	2.610	1.590	1.640	2.080	8.040	1.280	1.380	1.110	910	3.890	240	1.280	1.270	1.810	1.740	520	430	750	1.490	34.060	100%
Percentage	8%	5%	5%	6%	24%	4%	4%	3%	3%	11%	1%	4%	4%	5%	5%	2%	1%	2%	4%	100%	

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	Totaal	Perc.
Zaterdag 5 november 2011																					
10:00-11:00	150	120	90	70	300	140	60	90	30	80	90	50	200	450	360	20	40	160	100	2.600	5%
11:00-12:00	440	200	220	70	670	550	40	150	60	80	30	160	260	780	380	60	180	240	330	4.900	9%
12:00-13:00	700	350	470	180	890	470	90	250	70	230	100	120	320	740	630	80	160	280	130	6.260	12%
13:00-14:00	900	430	440	330	1.200	510	100	290	80	200	60	210	270	780	690	130	370	340	270	7.600	15%
14:00-15:00	760	700	420	880	1.190	640	100	530	40	240	200	380	680	770	700	180	290	490	340	9.530	18%
15:00-16:00	1.080	610	710	330	1.340	710	120	200	150	370	210	200	670	1.050	1.110	120	330	210	320	9.840	19%
16:00-17:00	920	540	530	1.040	2.560	490	260	250	60	320	370	180	730	860	960	360	370	340	530	11.670	22%
Totaal	4.950	2.950	2.880	2.900	8.150	3.510	770	1.760	490	1.520	1.060	1.300	3.130	5.430	4.830	950	1.740	2.060	2.020	52.400	100%
Percentage	9%	6%	5%	6%	16%	7%	1%	3%	1%	3%	2%	2%	6%	10%	9%	2%	3%	4%	4%	100%	
Zondag 6 november 2011																					
12:00-13:00	90	220	130	50	290	180	40	60	50	50	50	30	160	150	200	30	100	130	110	2.120	7
13:00-14:00	270	190	310	240	500	250	130	40	70	140	40	90	270	180	320	110	160	180	150	3.640	12
14:00-15:00	1.080	190	290	280	1.060	110	260	60	90	50	260	170	430	490	510	170	190	260	310	6.260	21
15:00-16:00	880	440	220	150	1.770	370	160	180	120	230	300	250	660	610	710	360	290	290	380	8.370	28
16:00-17:00	1.010	350	260	180	1.580	400	300	310	200	370	500	210	780	620	1.050	260	260	240	450	9.330	31
Totaal	3.330	1.390	1.210	900	5.200	1.310	890	650	530	840	1.150	750	2.300	2.050	2.790	930	1.000	1.100	1.400	29.720	100
Relatief	11%	5%	4%	3%	17%	4%	3%	2%	2%	3%	4%	3%	8%	7%	9%	3%	3%	4%	5%	100%	
Totaal onderz. periode	13.840	8.010	7.030	7.990	31.140	8.220	4.860	5.120	2.580	9.520	3.000	5.130	8.270	11.070	11.530	2.840	3.910	5.290	5.830	155.180	
Percentage	9%	5%	5%	5%	20%	5%	3%	3%	2%	6%	2%	3%	5%	7%	7%	2%	3%	3%	4%	100%	

Bijlage 11: Tellingen en doorsneden uitgaande passanten (gemiddelde uurintensiteit in afgeronde aantallen)

Telposten	Donderdag 3-11-2011	Vrijdag 4-11-2011	Zaterdag 5-11-2011	Zondag 6-11-2011	Gemiddelde per dag
1.Vughterstraat	268	326	707	666	492
2. Snellestraat	189	199	421	278	272
3. Minderbroedersstraat	118	205	411	242	244
4. Korenbrugstraat	192	260	414	180	262
5. Visstraat	886	1.005	1.164	1040	1.024
6. Orthenstraat	193	160	501	262	279
7. Pastoor de Kroonstraat	165	173	110	178	156
8. Arena (parkeergarage)	145	139	251	130	166
9. Arena	59	114	70	106	87
10. Tolbrugstraat	297	486	217	168	292
11. Burg. Loeffplein (parkeergarage)	50	30	151	230	115
12. Nieuwstraat	164	160	186	150	165
13. Sint Josephstraat	143	159	447	460	302
14. Hinthamerstraat	162	226	776	410	393
15. Torenstraat	197	218	690	558	416
16. Kerkstraat	40	65	136	186	107
17. Korte Putstraat	67	54	249	200	142
18. Verwersstraat	125	94	294	220	183
19. Wolvenhoek	84	186	289	280	210
Totaal gem. uurintensiteit	3.545	4.258	7.486	5.944	5.308

Bijlage 12: Tellingen uitgaande passanten (gemiddelde uurintensiteit), in % van het drukste punt

Telposten	Donderdag 3-11-2011	Vrijdag 4-11-2011	Zaterdag 5-11-2011	Zondag 6-11-2011
1.Vughterstraat	100%	100%	100%	100%
2. Snellestraat	71%	61%	60%	42%
3. Minderbroedersstraat	44%	63%	58%	36%
4. Korenbrugstraat	72%	80%	59%	27%
5. Visstraat	331%	308%	165%	156%
6. Orthenstraat	72%	49%	71%	39%
7. Pastoor de Kroonstraat	62%	53%	16%	27%
8. Arena (parkeergarage)	54%	43%	36%	20%
9. Arena	22%	35%	10%	16%
10. Tolbrugstraat	111%	149%	31%	25%
11. Burg. Loeffplein (parkeergarage)	19%	9%	21%	35%
12. Nieuwstraat	61%	49%	26%	23%
13. Sint Josephstraat	53%	49%	63%	69%
14. Hinthamerstraat	60%	69%	110%	62%
15. Torenstraat	74%	67%	98%	84%
16. Kerkstraat	15%	20%	19%	28%
17. Korte Putstraat	25%	16%	35%	30%
18. Verwersstraat	47%	29%	42%	33%
19. Wolvenhoek	31%	57%	41%	42%

Bijlage 13: Koopkrachtbinding dagelijkse sector

Koopstromen dagelijkse artikelensector

Van / Naar	Maaspoort/Empel	Noord	Rosmalen	Oost	Binnenstad/Zuid	West/Engelen	Totaal
Maaspoort/Empel	65%	4%	2%	-	1%	2%	13%
Noord	16%	84%	4%	10%	11%	6%	19%
Rosmalen	6%	1%	71%	5%	1%	-	17%
Oost	1%	2%	11%	67%	18%	2%	16%
Binnenstad/Zuid	2%	2%	-	6%	56%	5%	13%
w.v. binnenstad	2%	2%	0%	5%	44%	5%	10%
West/Engelen	6%	6%	5%	7%	6%	76%	16%
Subtotaal	**96%**	**99%**	**93%**	**95%**	**93%**	**91%**	**94%**
Regio	2%	-	4%	2%	6%	7%	4%
Elders	2%	1%	3%	3%	1%	2%	2%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

Ontwikkeling koopkrachtbinding dagelijkse sector op 'eigen' winkelaanbod

Stadsdeel	1997	2000	2004	2008	2012
Maaspoort/Empel	68%	64%	52%	70%	65%
Noord	93%	93%	85%	81%	84%
Rosmalen	97%	90%	89%	93%	71%
Oost	74%	76%	69%	71%	67%
Binnenstad/Zuid	76%	78%	77%	69%	56%
w.v. binnenstad	45%	42%	32%	37%	44%
West/Engelen	92%	93%	97%	92%	76%

Bijlage 14: Koopkrachtbinding niet-dagelijkse sector

Koopstromen niet-dagelijkse artikelensector

Van Naar	Maaspoort/Empel	Noord	Rosmalen	Oost	Binnenstad/Zuid	West/Engelen	Totaal
Maaspoort/Empel	18%	4%	1%	1%	1%	-	4%
Noord	18%	30%	10%	11%	12%	8%	14%
Rosmalen	9%	3%	47%	10%	5%	3%	15%
Oost	5%	4%	3%	16%	14%	6%	8%
Binnenstad/Zuid	27%	36%	22%	37%	45%	30%	32%
w.v. binnenstad	27%	36%	22%	36%	43%	29%	32%
West/Engelen	6%	6%	3%	11%	9%	31%	11%
Subtotaal	**83%**	**83%**	**86%**	**86%**	**86%**	**78%**	**84%**
Regio	3%	2%	2%	3%	2%	6%	3%
Elders	14%	15%	12%	11%	12%	16%	13%
Totaal	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

Ontwikkeling koopkrachtbinding niet-dagelijkse sector op 'eigen' winkelaanbod

Stadsdeel	1997	2000	2004	2008	2012
Maaspoort/Empel	3%	4%	5%	4%	4%
Noord	10%	10%	12%	13%	14%
w.v. Woonboulevard	6%	-	9%	10%	11%
Rosmalen	15%	15%	14%	12%	15%
Oost	5%	7%	7%	6%	8%
Binnenstad/Zuid	51%	44%	40%	45%	32%
w.v. binnenstad	50%	42%	39%	44%	32%
West/Engelen	5%	8%	10%	10%	11%
w.v. Helftheuvelpassage	3%	-	9%	9%	4%
Subtotaal	89%	88%	88%	90%	84%
Regio	1%	1%	2%	1%	3%
Elders	10%	11%	10%	9%	13%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bijlage 15: Benchmark formules met top-10 binnensteden[13]

Dagelijks	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
AH TO GO	13	130	1	63
ALBERT HEIJN	40	826	2	1.133
ALDI-MARKT	3	532		
AMAZING ORIE	4	385	1	288
ATTENT	1	115		
B VD HEIJDEN	1	754		
BAKKER BART	14	56	1	50
BERTRAM & BR	1	30		
BOONZAAIJER	1	20		
BOOTS	2	112		
BOULANGERIE	3	25		
CEST BON	1	20		
CIGO	2	57		
COMPAENEN	6	55	1	25
DA	4	272		
DE TROMP WNK	3	61		
DE TUINEN	18	135	1	121
DEKA SLIJTER	1	37		
DEKAMARKT	1	1.098		
DIRCK III	1	197		
DIRX DROGIST	2	208		
DOUGLAS	14	346		
DROP-INN	1	28		
ECHTE BAKKER	4	33	1	36
EKOPLAZA	9	417	1	262
ERICA	2	77	1	77
ESCURA APOTH	2	51		
ESTAFETTE	1	120		
ETOS DROGIST	32	213	1	850
FLORALE	1	100	1	64
GALL & GALL	18	80		
GEZOND&WEL	4	103		
GOUDEN TON	2	68	1	60
GRAPEDISTRIC	1	65		
GROENE WEG	2	54		
HAIRZONE	3	66		
HENRI BLOEM	2	83	1	40
HILVERS	1	34		
ICI PARIS XL	19	182	2	183
JAMIN	12	84		
JAN LINDERS	1	1.300		
JUMBO	3	970		
KALDI	7	54	1	66
KEURSLAGER	4	52	1	40
KIOSK	12	16		
KLOOTWIJK	1	28		
KRINGAPOTHK	2	31	1	35
KRUIDVAT	27	355	3	288

[13] Hierbij is de afbakening van Locatus Verkenner (update 23 juli 2012) voor de binnensteden aangehouden. De formules in het Stationsgebied vallen hierdoor buiten de benchmark.

Dagelijks	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
L OCCITANE	5	60		
LEONIDAS	12	28	1	25
LINDT	1	48		
LLOYDS	2	63		
LUSH	7	71	1	55
MAC COSMETIC	1	45		
MARQT	3	680		
MEDIQ	3	85		
MEDSEN APOTH	1	154		
MELIKDUCHEF	1	55		
MITRA	3	112		
MOOI	1	70		
MULTI-VLAAI	5	29	1	40
NESPRESSO	3	141		
O CHELLE	1	436		
OIL&VINEGAR	4	70	1	75
OP=OP VOORDE	1	123		
PAPABUBBLE	1	35		
PARTI	1	30	1	30
PLUS	2	1.300		
PLUS SLIJTER	2	60		
PRIMERA	10	51		
RITUALS	13	62	1	78
SABON	16	55	1	59
SEPHORA	7	217	1	120
SIMON LEVELT	15	48	1	45
SPAR	5	376		

Dagelijks	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
STEEVENS	2	45		
STELLAARD	1	30		
TABAC&GIFTS	2	33		
TECHADOR	5	41		
THEBODYSHOP	12	65	1	75
TOTAAL GEMAK	3	31		
TREKPLEISTER	1	270		
UW SLAGER	1	42		
UWTOPSLIJTER	1	82		
VAN MAANEN	1	60		
VAN MUYDEN	1	34		
VD BREGGEN	1	114		
VINK	1	40		
VISGILDE	1	70		
VITAMINSTORE	4	42	1	35
VIVANT	7	52		
VLAAMSCH BRO	7	48		
VVESSEM & LP	2	32		
YVES ROCHER	5	37		
ZUIVELLAND	1	65		

Mode & luxe	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
66°NORTH	1	55		
7CAMICIE	2	36		
ACCESSORIZE	8	52		
ACNE	1	90		
AGNES B	1	178		
AMERICA TODA	15	256	2	370
AMERICAN APP	2	241		
AMIGO	3	67		
ANNA V TOOR	4	311		
ANTONYMORATO	6	98		
ART	6	87	1	80
AVANCE	5	164	1	163
AXI SCHOEN	5	140		
BANDOLERA	7	117	1	126
BASLER	1	70		
BE ONE	1	164	2	126
BELLEROSE	1	115		
BELLY-B	2	65		
BENETTON	2	133		
BERSHKA	5	455		
BESTSELLER	1	1.950		
BIJOU BRIGIT	9	63	1	65
BITTER	5	62	1	30
BJORN BORG	12	95	2	156
BLANCO	1	49		
BLOKKER	17	647	2	341
BLUE32	4	145	1	293

Mode & luxe	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
BONITA	1	83		
BOVENDEERT	2	145		
BRETONIERE	8	77	1	50
BRILSERVICE	3	64		
BRISTOL	5	1.281	1	1.580
BRITAIN	7	239	1	90
BURMANN LINN	4	91		
C KEMPERMAN	6	125		
C&A	12	2.652	1	2.880
CALIDA	1	60		
CAMEL ACTIVE	1	50		
CAMPER	3	26		
CARHARTT	1	90		
CAROLINEBISS	4	103	1	127
CAVALLARO	7	53		
CHASIN	11	115	1	68
CINDERELLA	8	105		
CLAIRES ACCE	10	80	1	76
CLARKS	4	126		
CLAUDIA STRA	11	249	1	163
CLAUDIO FERR	2	46	1	45
CLOSED	1	60		
COOK&CO	3	274		
COOLCAT	12	489	1	592
COOLCAT JR	1	115		
COS	2	345		
CROCS	3	81		

Mode & luxe	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
CRUMPLER	2	83		
CYU OPTIEK	1	61		
DE BIJENKORF	9	10.616	1	2.482
DE KOFFIE KD	7	146		
DEPT	5	279	1	120
DESIGUAL	4	315		
DIAMONDPOINT	5	105		
DICAPOLAVORI	3	156		
DIDI	16	245	1	365
DIESEL	2	249		
DILLE&KAMILL	6	268		
DOCKERS	4	89		
DOLCIS	14	185	1	266
DR ADAMS	11	76	1	60
DSQUARED²	1	50		
DUIFHUIZEN	1	254		
DUNGELMANN	6	109		
DURLINGER	2	286		
DUTHLER	1	780		
ECCO	13	79	1	49
EDC ESPRIT	1	148	1	178
ENERGIE	2	160		
ESCADA	3	91		
ESPRIT	15	748	1	749
EXPRESSO	8	149	1	171
EYE WISH	10	69	1	60
EYES + MORE	5	64		

Mode & luxe	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
FIFTYSIX	1	221		
FILIPPA K	4	103		
FITTZ	7	71	1	80
FOSSIL	3	56		
FRED PERRY	1	70		
G-STAR RAW	7	320	1	193
GAASTRA	1	135		
GANT	4	105		
GARCIA	3	148		
GEDDES GILLM	7	217	1	113
GENTS	5	81		
GEOX	5	46		
GERRY WEBER	9	235	1	187
GIMBRERE	2	437	1	370
GREVING	1	117		
GSUS HEAVEN	7	92		
GUESS	5	116		
H&M	33	1.194	2	1.026
HANS ANDERS	10	85	1	55
HEMA	21	1.130	1	1.644
HERMES	1	122		
HET HUIS OPT	8	69	1	62
HOUSE SHOES	2	131		
HUGO BOSS	11	201		
HUNKEMOLLER	24	147	1	141
I AM	1	81		
IITTALA	7	90		

Mode & luxe	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
IKKS	4	91		
INVITO	22	94	2	101
INWEAR	1	320		
JACK & JONES	26	171	1	160
JACKPOT	4	89	1	85
JAMBELLE	5	55		
JEANS CENTRE	8	210	1	174
JONES&JONES	2	87		
JUST A JOKE	1	78		
KAREN MILLEN	2	106		
KENNEDY	2	204		
KIJKSHOP	7	339	1	335
KIPLING	2	74		
KOOKAI	3	72		
KUCI MUCI	1	40		
LA LIGNA	8	79	1	55
LACOSTE	6	95		
LADY STING	8	484	1	440
LAKE SIDE	1	282		
LE BALLON	4	117	1	75
LEADS	2	240		
LEE STORE	2	79		
LEEMANS	1	85		
LEUK	2	95	1	105
LEVIS STORE	5	199		
LIEF!	2	123	1	93
LIN-O-LUX	2	110	1	90

Mode & luxe	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
LINCHERIE	1	56		
LIU-JO	1	93		
LIVERA	8	112		
LUCARDI	6	91	1	61
MANFIELD	19	116	1	143
MANGO	12	247		
MARC CAIN	6	130		
MARC O POLO	4	131	1	75
MARINA RINAL	2	88		
MARLBORO	1	56		
MARLIES DEKK	7	89		
MARSKRAMER	1	521		
MASSIMO DUTT	1	191		
MAX MARA	2	280		
MBT STORE	1	48	1	52
MCGREGOR	11	116	1	250
MEN AT WORK	14	400	2	488
MEPHISTO	1	99		
MEXX	10	592	1	622
MILLER&CANEF	1	81		
MISS ETAM	11	523	1	774
MISSCOQUINES	2	190		
MONKI	3	291		
MOOXX	3	136		
MORGAN DETOI	2	179		
MS MODE	7	198	1	165
MUNNICHS	4	68		

Mode & luxe	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
NAME IT	4	88	1	125
NARA CAMICIE	1	57		
NATAN	1	81		
NEW LOOK	2	747		
NEW YORKER	5	1.005	1	768
NOA NOA	6	72	1	80
NOPPIES	5	77		
NTS STORE	2	126		
O MODA	1	168		
O NEILL	2	223		
OGER	3	198		
OKAIDI	1	73		
ONLY	14	158	1	103
OPEN32	7	245	1	174
PANDORA	7	41	1	55
PARIS2DAY	1	102		
PATRIZIAPEPE	1	86		
PAULE KA	1	75		
PAUW	7	89	1	220
PEARLE	12	111	1	78
PEEK&CLOPPEN	4	2.859		
PEPE JEANS	1	120		
PETIT BATEAU	3	92	1	30
PIECES	14	79	1	90
PIET ZOOMERS	1	544	1	3.000
PIMKIE	1	178		
PROMISS	9	232	1	366

Mode & luxe	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
PULL AND BEA	2	579		
PURDEY	8	125	1	189
PYLONES	3	90		
R BOTTICELLI	4	85		
REPLAY	3	138		
RIVER ISLAND	2	776		
RIVERWOODS	8	128	1	183
RODE WINKEL	2	201	1	440
S.OLIVER	1	570		
SACHA	22	97	1	70
SAINT TROPEZ	1	70		
SAMSONITE	1	75		
SANDRO	1	141		
SANDWICH	5	116		
SCAPAFASHION	2	88		
SCAPINO	3	1.151	1	1.112
SCHAAP&CITR	6	165	1	60
SCHOENENREUS	7	488	1	450
SCHUURMAN	2	410		
SCORE	15	141	1	178
SCOTCH&SODA	15	156	1	111
SETPOINT	6	171		
SHOE OUTLET	3	295		
SHOEBY	1	191		
SHOELINE	8	100	1	80
SIEBEL	12	106	1	45
SISSY-BOY	10	199	1	138

Mode & luxe	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
SIX SHOP	14	46	1	35
SKECHERS	1	105		
SKOOTER	1	88		
SOCIETY	9	225	1	132
SOCK&SOCKY	1	45		
SOLA FABRIEK	3	129		
SPECSAVERS	9	89	1	135
SPRINGFIELD	1	206		
STATE OF ART	7	166	1	68
STEPPIN OUT	5	77	1	101
STEPS	19	156	2	110
STEVE MADDEN	4	81		
STREET ONE	1	95		
STREGO	1	113		
SUITABLE	6	104	1	70
SUITSUPPLY	7	271	1	238
SUNGLASS HUT	2	40		
SUPERDRY	2	101	1	65
SUPERSTAR	16	155	1	178
SUPERTRASH	7	103		
SWAROVSKI	11	48		
SWATCH STORE	4	39		
TAFTSCHOENEN	3	278		
TALKING FREN	2	95	1	70
TALLY WEIJL	2	207	1	165
TAMARIS	1	95		
TANQS	2	66	1	50

Mode & luxe	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
TER HORST	1	265		
THE COMPANY	2	115		
THE STING	12	1.517	1	1.000[14]
THOM BROEKMA	2	254	1	286
THOMAS SABO	2	39		
TIE RACK	1	48		
TIMBERLAND	6	99		
TOM HILFIGER	12	240	1	154
TOPMERK	3	632	1	500
TRIUMPH	2	59		
TUPPERWARE	1	35		
TWICE AS NIC	2	58		
ULLA POPKEN	7	209	1	154
UNICEF	2	30		
V&DWARENHUIS	11	9.705	1	6.828
VAN DAL	2	353	1	192
VAN DALEN	14	98	1	179
VAN HAREN	13	316	1	320
VAN LIER	9	56		
VAN OS LEDER	3	139		
VANILIA	11	182	1	255
VANS	2	127		
VD ASSEM	2	184		
VERO MODA	28	197	1	252
VILA CLOTHES	8	126	1	120
VUUREN MODE	2	168		

[14] Eigen opname, recente uitbreiding nog niet in cijfers Locatus opgenomen.

Mode & luxe	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
WAAR	6	100		
WAM DENIM	3	115		
WATCH	3	59		
WE MEN	8	404		
WE STORE	6	682	1	734
WE WOMEN	6	321	1	170
WENNEKES	1	134		
WERELDWINKEL	4	56	1	70
WESC	1	75		
WIBRA	6	339	1	608
WITTEVEEN	6	91	1	100
WOLFORD	5	60	1	98
WOLKY	5	53	1	45
WONDER WOMAN	3	226		
XENOS	13	643	1	562
YAYA	1	118		
Z AND CO	1	30		
ZARA MODE	10	1.224	1	330
ZAZA	3	293		
ZEEMAN	10	292	1	260
ZIENGS	7	261		
ZILCH	5	55		

Vrije tijd	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
ADIDAS	10	152		
AKO	10	94	1	140
AKTIE SPORT	15	181	1	140
ANWB	7	323	1	270
BART SMIT	10	403	2	240
BEVER ZWERFS	5	725		
BOEKENVOORDE	9	128	1	106
BRUNA	10	106		
CARTRIDGE WO	1	12		
COACH SPORTS	7	45	1	48
COMBI	1	30		
DAKA SPORT	1	880		
DE SLEGTE	9	849	1	515
E-PLAZA	4	76	1	75
EXPO	8	202	1	140
FOOT LOCKER	15	158	1	83
FOTO KLEIN	1	95		
FREE RECORD	21	158	1	171
FRONT RUNNER	9	141		
GAME MANIA	8	108	1	85
GAMES WORKSH	6	51		
GEBR WINTER	4	130		
IMS	1	192		
INTERSPORT	6	1.141	1	1.496
INTERTOYS	10	511		
JACKWOLFSKIN	1	133		
JAN SIKKES	2	561		

Vrije tijd	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
KINDERBOEKW	4	73	1	30
KROKODIL	2	114		
LIBRIS	2	151		
LOPERS COMPA	2	70	1	150
NEBO	1	60		
NEDGAME	3	60		
NIKE STORE	2	439		
PAPERCHASE	1	90		
PAPILLON	6	78		
PERRY SPORT	11	1.103	1	2.256
PIPOOS	9	219	1	225
PLANTAGE B&M	1	281		
PRO SPORT	15	73	1	60
PUMA	1	286		
QUIKSILVER	1	110		
READ SHOP	2	111		
RICKENS	1	75		
RUN2DAY	7	149	1	94
RUNNERSWORLD	3	130		
SELEXYZ	9	1.343	1	251
SIDESTEP	6	92		
SINGER	1	65		
SNEAKERS	11	47	1	60
SPORT 2000	1	365		
SPORTS WORLD	1	627		
STUDY STORE	4	152		
THENORTHFACE	1	367		

Vrije tijd	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
THUISKANTOOR	1	114	1	210
TOYS XL	2	1.367		
VELVETMUSIC	3	109		
VERSCHOORE	1	60	1	280
VULPUNT	1	29		
WATERSTONES	1	446		

In / om huis	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
ADO BIKE	1	274		
AMBIANCE ZON	1	90		
APPLE PREM R	16	193	1	108
ARCLINEA	1	156		
AUPING PLAZA	2	429		
BANG & OLUFS	1	114		
BCC	1	1.719		
BELCOMPANY	18	52	1	35
BLOCK	1	1.219		
BRUYNZ KEUK	2	497		
BRUYNZ PARK	4	130		
BULTHAUP	4	366	1	150
CABINET	1	136		
CARPETRIGHT	1	890		
COCO-MAT	2	457		
COMPUTERLAND	1	172	1	85
DECORETTE	1	184		
DISCUS	2	185		
DIXONS	14	168	2	130
DOBEY	2	91		
DORSOO	1	87		
DYNABYTE	1	113	1	161
ELEC WORLD	2	326		
EXPERT	6	351		
GSM-SHOP	3	87		
HALFORDS	8	210		
HANDYMAN	6	48	1	54

Vrije tijd	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
HARENSE SMID	1	347		
HI	12	49	1	33
HOBO HIFI	3	190	1	221
HOUTSMA KEUK	1	515		
HUBO NL	2	333		
KPN STORE	16	88	1	92
LAURA ASHLEY	5	182		
LIFESTYLE	7	254	1	326
LUNDIA	4	211		
MATRAS CONC	1	209		
MEDIA MARKT	5	4.423		
MEGA BIKE	3	403		
MYCOM	3	132	1	143
ONDERDELENSP	1	233		
ONE MOBILITY	1	40		
OPTIE1	2	27		
PARADIGIT	5	172		
PHONE HOUSE	19	65	1	44
PLENTYPARTS	1	70		
PRENATAL	6	233		
RIJWIELSHOP	6	50		
RITEL	1	89		
RIVIERA MAIS	4	461		
SATURN	1	2.400		
SCHEER&FOPPE	4	529		
SIEMATIC	1	226		
SISSY-BOY HL	5	351		

Vrije tijd	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
SLAAPKENNER	1	980		
SWISS SENSE	1	635		
T-MOBILE	17	69	1	72
TELECOMBINAT	1	35	1	81
TELEFOONKOPE	1	40		
TELFORT	10	47	1	50
VIVANTE	1	275		
VODAFONE	17	77	2	60
WARMTESERVIC	1	90		
ZARA HOME	1	156		
ZWARTE FIETS	3	132		

Detailhandel overig	Top-10 binnensteden		's-Hertogenbosch	
Formule	aantal	gem. wvo	aantal	gem. wvo
2THELOO	2	35		
BEATE UHSE	2	113		
BETER HOREN	4	48	1	45
BIG BAZAR	2	587		
BOXTEL HOORW	1	86	1	25
CASH CONVERT	1	242		
CHR LE DUC	8	71	1	59
CINEMA B-1	2	53	1	90
EMMAUS	2	83		
EUROLAND	5	157		
EXECUTIEVERK	1	480	1	170
LIVIT	1	170		
MAXX	2	1.132		
PENDERS	1	58		
SCHOONENBERG	7	41	1	55
SO LOW	3	415		
STREUKENS	1	35		
THUISZORGWNK	3	148		
TIGER STORES	3	251		
USED PRODUCT	3	148	1	120
VITAAL	1	70		

BRO heeft vestigingen in Boxtel | Amsterdam | Tegelen | Genk
www.BRO.nl