

NICO MOL, DIRECTEUR ACQUISITIE EN ONTWIKKELING VESTEDA

## LEIDSCHER RIJN: HET TWEEDE CENTRUM VAN UTRECHT

Met de oplevering van Leidsche Rijn Centrum heeft Utrecht er in een klap honderden betaalbare woningen voor mensen met een middeninkomen bij. Maar dat niet alleen. Met de vele winkels en horecaconcepten is dit inmiddels ook een interessant verblijfsgebied. 'Dit is het tweede centrum van Utrecht.'

1



1\_ Uffizi  
2 en 3\_ Brusselplein



2

Vesteda is een ondernemende belegger die zich richt op woningen in Nederland. De onderneming belegt gelden van institutionele beleggers, zoals pensioenfondsen en verzekeraars. De verhuurportefeuille omvat zo'n 27.000 woningen met een waarde van 6,3 miljard euro. Het merendeel van de portefeuille is in het middensegment. Vesteda is hoofdzakelijk actief in de Randstad en Brabantse stedenrij.

Met Leidsche Rijn Centrum levert Vesteda een belangrijke bijdrage aan de huisvesting van deze doelgroep in Utrecht. Het project bestaat uit 762 woningen (waarvan 440 huur en 322 koop) en ruim 130 winkels en horecaconcepten, bovenop een grote parkeergarage. Het plan blinkt uit in diversiteit. 'Er is een grote mix aan woningen', zegt **Nico Mol**. 'De woningtypes vari-



3

eren van 50 m2 tot boven de 100 m2. Het gemiddelde zit rond de 87 m2. Daarnaast is er 32.000 vierkante meter aan winkels, kantoren en een ondergrondse parkeergarage. En dat alles op een fantastische locatie, pal naast station Leidsche Rijn en de A2. Met dit plan voegen we echt iets toe, zowel aan de gemeente Utrecht als aan onze eigen portefeuille.'

### UITSTRALING

Maar het gaat niet alleen om veel extra vierkante meters. Het zijn ook nog eens mooie meters. 'Dit is een van de mooiste projecten die de laatste jaren in Nederland zijn gerealiseerd', stelt **Nico Mol**. 'De doelstelling was om een Zuid-Europese uitstraling te creëren. Dat is wonderwel gelukt. Kijk naar het stratenpatroon: geen

**'WE HADDEN DE PRETENTIE HET TWEEDE CENTRUM VAN UTRECHT TE WORDEN. DAT IS GELUKT'**

lange uniforme straten, maar afzonderlijke panden, ontworpen door verschillende architecten. Dat levert een divers straatbeeld op. Een deel van het winkelcentrum bestaat uit gezellige smalle straatjes. Daarnaast is er een brede weg, de Parijsboulevard. Die heeft aan beide kanten over twee verdiepingen een arcade. Het hart van het gebied is het Brusselplein: een levendige plek met veel horeca en buitenleven. Ook de materialisering draagt



**‘ALLE WONINGEN DIE VOOR DE VERKOOP BEDOELD WAREN, ZIJN VERKOCHT, EN OOK DE HUURWONINGEN ZIJN ZEER GEWILD’**

bij aan de sfeer. Het is een mengeling van natuursteen, glas en veel metselwerk. Ook zitten er pandjes tussen met geglazuurde stenen of van gekleurd beton. Dat geeft weer een heel andere uitstraling en draagt bij aan het speelse karakter van dit gebied. Al met al is dit project bijna van een niet-Nederlandse kwaliteit.’

Ook de winkels en de horecaconcepten dragen bij aan de aantrekkelijkheid van het gebied, met klinkende namen als Jumbo Foodmarket, La Place, H&M en Mango. Volgend jaar komt er ook een bibliotheek. ‘We hadden de pretentie het tweede centrum van Utrecht te worden. Dat is gelukt. Leidsche Rijn is een winkelcen-

trum van omvang met een sterke regiofunctie. Het is echt een verblijfsgebied. Een plek waar je ook buiten de winkeltijden graag wil zijn.’

**COMPLEXE OPERATIE**

Om zo ver te komen is er heel wat werk verzet. Het was in veel opzichten een complexe operatie, stelt **Nico Mol**. Neem de bevoorrading van de winkels: die gebeurt ondergronds. Er is een aparte baan voor vrachtverkeer gemaakt, zodat vrachtauto’s rechtstreeks vanaf de stadsbaantunnel de expeditiestraat in kunnen rijden onder het maaiveld om te laden en te lossen. Niemand die er iets van merkt. Dat draagt bij aan de kwaliteit van het gebied.

Een andere uitdaging was dat er met 5 aannemerscombinaties gebouwd moest worden op een relatief klein plangebied, waar ook nog eens een bus langs liep. ‘Dat is logistiek behoorlijk complex en vraagt nogal wat afstemming. Maar in overleg met de gemeente hebben we het toch allemaal op een goede manier op kunnen lossen.’

4



**SPANNEND**

Dat dit project met deze kwaliteit er gekomen is, mag best bijzonder genoemd worden. Het was 1e helft 2018 toen Vesteda en ASR de tender voor Leidsche Rijn wonnen. Een half jaar later brak de crisis uit. Toen vervolgens ook de retailmarkt inzakte, krabden ze zich wel even achter de oren: hoe kun je in een economisch slechte tijd zo’n groot, ingewikkeld plan realiseren? ‘Het is heel spannend geweest’, geeft **Nico Mol** toe. ‘We hebben het nodige meegemaakt, maar we hebben ervoor gekozen om geen concessies te doen aan de oorspronkelijke kwaliteit. Dat bleek achteraf een goede keuze. Juist omdat Leidsche Rijn een kwalitatief goed plan is, wilden de winkeliers hier graag komen toen de markt vanaf 2014 weer aantrok. Bijna 90 procent van de winkels is inmiddels verhuurd. Ook de woningen zijn populair. Alle woningen die voor de verkoop bedoeld waren, zijn verkocht, en ook de huurwoningen zijn zeer gewild. Als je kijkt wat er nu staat en hoe het wordt gewaardeerd, dan ben ik heel trots!’ ■

4\_Brusseplein

**VIER VRAGEN AAN NICO MOL**

- WAT IS DE LEUKSTE WINKELSTRAAT VAN UTRECHT?  
Zadelstraat/lijnmarkt.
- WAT IS JE FAVORIETE RESTAURANT?  
L’ami jac.
- BESTE PLEK VOOR DE VRIJDAGBORREL?  
Bar Iberico Leidsche Rijn Centrum.
- WAAR KOM JE TOT RUST IN DE STAD?  
Domtuin.