



*de* UTRECHTSE  
VASTGOEDWEEK

MENSENMAKEN *de* STAD  
2024





Projectmanagers  
& Vastgoedadviseurs



Bouwadvies



Planontwikkeling



Smart Concepts



Bouwtechniek



Huisvesting  
& Inrichting



# DIEPENHORST DE VOS EN PARTNERS

Onafhankelijk, betrokken, deskundig, daadkrachtig en integer



PROJECTMANAGEMENT  
VASTGOEDADVIES  
PLANONTWIKKELING  
HUISVESTINGSMANAGEMENT  
BOUWKOSTENADVIES  
INSTALLATIECONCEPTEN  
BOUWTECHNIEK



WIJ ZIJN TE VINDEN OP PRINSES ALEXIALAAN 6 | 2496 XA DEN HAAG | T 088 01 06 800 | [DVP.NL](http://DVP.NL)

# INHOUD



## de UTRECHTSE VASTGOEDWEEK

MENSENMAKEN de STAD  
2024



© JURJEN DEBENTH

Met de focus op Utrecht zetten we de uitdagingen en kansen op het gebied van wonen, werken, winkelen, mobiliteit en recreëren uiteen. Lees hier de nieuwste vastgoedverhalen over Utrecht.

### DOOR HET TEKORT AAN NIEUWBOUW ZULLEN DE PRIJZEN NOG HARDER STIJGEN

Het gaat eigenlijk best goed met Utrecht of zou je kunnen zeggen dat de stad té populair is?

We spreken [Marcel Arendsen](#) van [Brecheisen](#), [Tom van der Burg](#) en [Jean-Marie Mulkens](#) van

[Cushman & Wakefield](#) en [EZ-wethouder Susanne Schilderman](#) over de vastgoedkansen en -gevaren in de Domstad.



### NEW ROOTS VEEGT VINEX-STIGMA DEFINITIEF VAN TAFEL

Na dertig jaar heien, graven en metselen gaat de expansiedrift in de grootste nieuwbouwlocatie van Nederland een nieuwe fase in. De focus verschuift van grote aantallen naar slimme toevoegingen. Bijvoorbeeld in het woonproject New Roots, van bouwende projectontwikkelaar [VORM](#), waar buurtbatterijen een overbelast energienetwerk straks handig van dienst zijn.

Een interview met [Jeen Kootstra](#), Gebiedscoördinator Leidsche Rijn Centrum [gemeente Utrecht](#),

[Willem Romijn](#), Ontwikkelmanager Teamleider van [VORM](#) & [Jop van Ijzendoorn](#), Projectontwikkelaar van [VORM](#)



### HET IS DRINGEN OP MISSCHIEN WEL DE MEEST GELIEFDE HORECASTAD VAN HET LAND

De gewilde horecamarkt van Utrecht is ondanks het restrictieve gemeentebeleid flink in beweging.

Horecaondernemers azen op vrijkomende locaties, terwijl ontwikkelaars en vastgoedbeleggers

nieuwe potentiële hotspots creëren. [Cas Meuleman](#), overname-en vastgoedadviseur van marktlieder en

[NVM Business-lid VDW Horecamakelaars](#), geeft de laatste inzichten



### ADVERTENTIES

DVP



NVM BUSINESS



VORM



PROVADA



# Betaalbaar wonen voor studenten

High Five, Utrecht Science park

## Betaalbaar met minimale milieupact

High Five: 921 betaalbare en unieke studentenwoningen, gerealiseerd met gestandaardiseerde bouwelementen, zoals onze Smart2Prefab badkamers. Dankzij prefabricage en de samenwerking met vaste maakpartners zijn we in staat om sneller en betaalbaarder te bouwen. De prefabricage vindt plaats in fabrieken, waarna het wordt geassembleerd op het Utrecht Science Park. Hier maken we een leefbare plek, speciaal voor studenten met horeca, sportfaciliteiten en voorzieningen uitsluitend voor de bewoners. Het streven is een BREEAM-duurzaamheidskeurmerk met drie sterren, toegekend aan duurzame gebouwen met een minimale milieupact.

MEER LEZEN OVER  
HIGH FIVE?

[KLIK HIER](#)

Vorm de toekomst





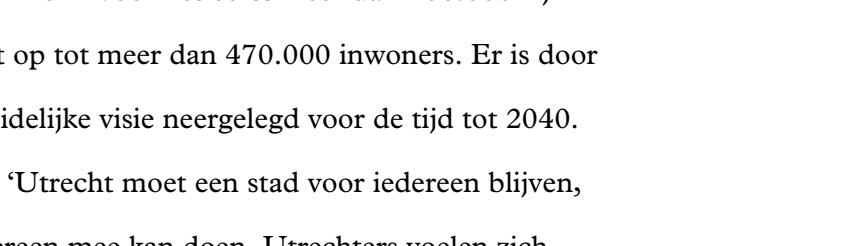
**"Met de beste investeringsmix  
creëren wij de beste vooruitzichten  
voor iedereen"**

Maak de beste keuzes met alle tools, data en inzichten van de NVM.  
We helpen je graag verder, óók bij vragen over ESG.

De beste plek voor jou



# DOOR HET TEKORT AAN NIEUW-BOUW ZULLEN DE PRIJZEN NOG HARDER STIJGEN?



Het gaat eigenlijk best goed met Utrecht of zou je kunnen zeggen dat de stad té populair is? We spreken **Marcel Arendsen** van Brecheisen, **Tom van der Burg** en **Jean-Marie Mulkens** van Cushman & Wakefield en EZ-wethouder **Susanne Schilderman** over de vastgoedkansen en -gevaren in de Domstad.

Utrecht is natuurlijk een ambitieuze stad. Op 1 januari 2023 had Utrecht om precies te zijn 367.984 inwoners. De gemeente verwacht dat dit er in 2027 voor het eerst meer dan 400.000 zijn en in 2040 loopt dat op tot meer dan 470.000 inwoners. Er is door de gemeente een duidelijke visie neergelegd voor de tijd tot 2040. We lezen op de site: 'Utrecht moet een stad voor iedereen blijven, een stad waarin iedereen mee kan doen, Utrechters voelen zich verbonden met elkaar en de hele stad wordt groener en gezonder en er zijn en blijven rustige plekken in de stad. We zorgen er ondertussen voor dat we in alle ontwikkelingen het karakter van de stad behouden.'

Klinkt goed. Maar om die grote ambities waar te maken zijn er voldoende betaalbare woningen, kantoren om in te werken en retailvastgoed nodig om spullen te kopen. We wilden graag weten hoe het daarmee gaat en doken in de verschillende vastgoedmarkten.

## De cijfers

Eerst maar even de cijfers. Terwijl de leegstand qua kantoorruimte overal in Nederland wat oploopt, gaat het goed in Utrecht. De leegstand zit op een zeer lage 3,4 procent en de huurprijzen zijn hoger dan in Den Haag en Rotterdam (en lager dan in Amsterdam). Vooral in het stationsgebied en het centrum gaat het heel goed. Qua winkels is het redelijk stabiel. Er is een toename te zien van de winkelleegstand; 5,5 procent in 2023 ten opzichte van de 4,5 procent in 2022. De analyse op de site van de gemeente is optimistisch. 'Ook in het centrum van Utrecht is sprake van een toename (van 6,7% naar 10,0%) in het leegstandpercentage in vierkante meters winkelveeroppervlak. Dit is deels te verklaren door het vertrek van grote winkels uit de binnenstad, zoals de Decathlon.' Qua woningen kunnen we zeggen: het bouwen,

bouwen, bouwen gaat nog niet zo hard; ook niet in Utrecht. 'In 2023 zijn ruim 2.100 nieuwe woningen opgeleverd. De afgelopen jaren lag het gemiddelde aantal opleveringen boven de 3.000. Tegelijkertijd zijn er in 2023 flink meer nieuwe woningen in aanbouw genomen.'

## Huizenmarkt

Met Marcel Arendsen, directeur van Brecheisen bespreken we de huizenmarkt die behoorlijk op slot zit in de stad. De Utrechtse vastgoedmarkt kent flinke uitdagingen. Hoewel de huidige marktomstandigheden in sommige segmenten gunstig zijn, voorziet hij grote problemen op zowel de korte als lange termijn, met name door regelgeving en een gebrek aan nieuwbouw.

Paradoxaal is dat de woningmarkt bij Brecheisen momenteel op volle toeren draait, maar dat lijkt tijdelijk te zijn. Door de verkoop van bestaande huurwoningen, die dus op de markt komen, wordt er goed verdiend, maar Arendsen is best somber over de toekomst. 'Over een jaar of vier is alles uitgepand en valt de verkoop stil. Door het tekort aan nieuwbouw zullen de prijzen nóg harder stijgen,' stelt hij. De huidige regels rondom middenuur en de beperking van financieringsmogelijkheden maken commercieel vastgoed voor beleggers minder aantrekkelijk. 'Daarnaast heeft de stapeling van overheidsmaatregelen, zoals beperkingen op huurverhogingen en de aftrekbaarheid van rente, een negatieve invloed. 'Beleggers worden door die regels ontmoedigd en ontwikkelen nauwelijks meer. Dat heeft grote gevolgen voor de woningvoorraad,' aldus Arendsen. De bedrijfsmakelaardij presteert beter, zo legt hij uit. Vooral de vraag naar kleine bedrijfsruimtes in Utrecht is groot. 'We zien veel beweging in hallen van zo'n 300 tot 1000 vierkante meter,' vertelt Arendsen. 'Utrecht blijft hierin een aantrekkelijke stad door de centrale ligging en bedrijvigheid.'

## Gemeentelijk beleid werkt tegen

Arendsen uit scherpe kritiek op de houding van de gemeente Utrecht. Volgens hem worden commerciële partijen regelmatig tegengewerkt in plaats van geholpen. 'De traagheid van procedures, zoals erfpachttransformaties, zorgt ervoor dat projecten jaren stil liggen. Dat maakt de markt onwerkbaar,' zegt hij. Ondanks de uitdagingen blijft Brecheisen zich aanpassen. Door jaarlijks de strategie te evalueren en in te spelen op markttrends, probeert het bedrijf flexibel te blijven. 'Je moet als ondernemer goed kijken naar de mogelijkheden en daarop anticiperen,' legt Arendsen uit. Het verleggen van focus, bijvoorbeeld naar kleinere projecten, heeft geholpen om in beweging te blijven. Arendsen pleit daarnaast voor een stabiel en minder vijandig overheidsbeleid. 'De overheid zou spelregels niet halverwege moeten veranderen. Investeers trekken zich terug omdat Nederland onbetrouwbaar lijkt.' Het vooruitzicht voor de Utrechtse vastgoedmarkt is dan ook best zorgwekkend. 'Over vier jaar is er niets meer te verkopen, omdat er nu nauwelijks wordt bijgebouwd,' waarschuwt Arendsen. Dit zal de woningnood verder vergroten en de koopprijzen nog hoger drijven. Hij roept op tot samenwerking tussen overheid en marktpartijen om de groei van Utrecht mogelijk te maken. Zonder structurele oplossingen blijft het vooral overleven in een markt die op slot lijkt te zitten.'

## Kantoor- en retailvastgoed

We spreken Jean-Marie Mulkens (Head of Retail Agency Netherlands) en Tom van der Burg (Associate Offices Leasing) van Cushman & Wakefield over de retail- en kantoorvastgoedmarkt in Utrecht. Zowel op de retail- als de kantorenmarkt zijn er kansen, maar ook uitdagingen. Volgens Van der Burg heeft de kantorenmarkt in Utrecht zich goed hersteld na de coronajaren. 'De vraag concentreert zich sterk rond het stationsgebied, het Central Business District (CBD). Daar liggen de huurprijzen wel hoger, maar bedrijven zijn bereid te investeren in hoogwaardige plekken om talent aan te trekken en medewerkers terug naar kantoor te krijgen.'

Nieuwe ontwikkelingen, zoals Central Park, Wonderwoods en nu ook Central Plaza, zorgen voor een aantrekkingskracht op bedrijven. Tegelijkertijd zijn er in de omliggende gebieden, zoals Papendorp en Kanaleneiland, ook kansen. 'De druk op het CBD is gigantisch en daar profiteren andere gebieden ook van, mits er in kwaliteit is geïnvesteerd,' legt Van der Burg uit. Duurzaamheid, kwaliteit en voorzieningen in het gebouw en de omgeving zijn onmisbaar. 'Het gaat om de totale kwaliteit van een gebouw,' benadrukt hij. Utrecht concurreert hiermee met steden als Rotterdam en Den Haag, waarbij het stationsgebied in Utrecht zelfs hogere prijzen kan vragen dan deze andere steden.

## Retail: herstel in een compacter landschap

Op de retailmarkt ziet Jean-Marie Mulkens positieve ontwikkelingen. 'Utrecht heeft zich de afgelopen jaren sterk ontwikkeld, vooral dankzij Hoog Catharijne. Dat heeft een nieuwe dynamiek gebracht, waarbij enkele grote retailers ruimte vonden die ze in de binnenstad niet of nauwelijks konden krijgen.' Toch zijn er ook zeker nog uitdagingen. De aanwezige leegstand wordt gaandeweg ingevuld, maar de overgang van Hoog Catharijne naar het historische centrum moet meer aandacht krijgen. 'Dat neemt niet weg dat de binnenstad aantrekkelijk blijft, zeker voor 'kleinere' ondernemers en kleinere concepten. Je ziet dat online retailers ook fysieke winkels openen, wat kans biedt,' zegt Mulkens. Hij prijst de samenwerking met de gemeente en vastgoedeigenaren. 'De gemeente is actief in herbestemming van panden en stimuleert functiemenging, zoals woningen boven winkels. Dit draagt bij aan de leefbaarheid en dynamiek van de binnenstad.'

## De rol van functiemenging

Een trend die je landelijk natuurlijk ook ziet, is de integratie van wonen, werken en winkelen, vooral in nieuwe gebieden zoals Leidsche Rijn. Van der Burg:

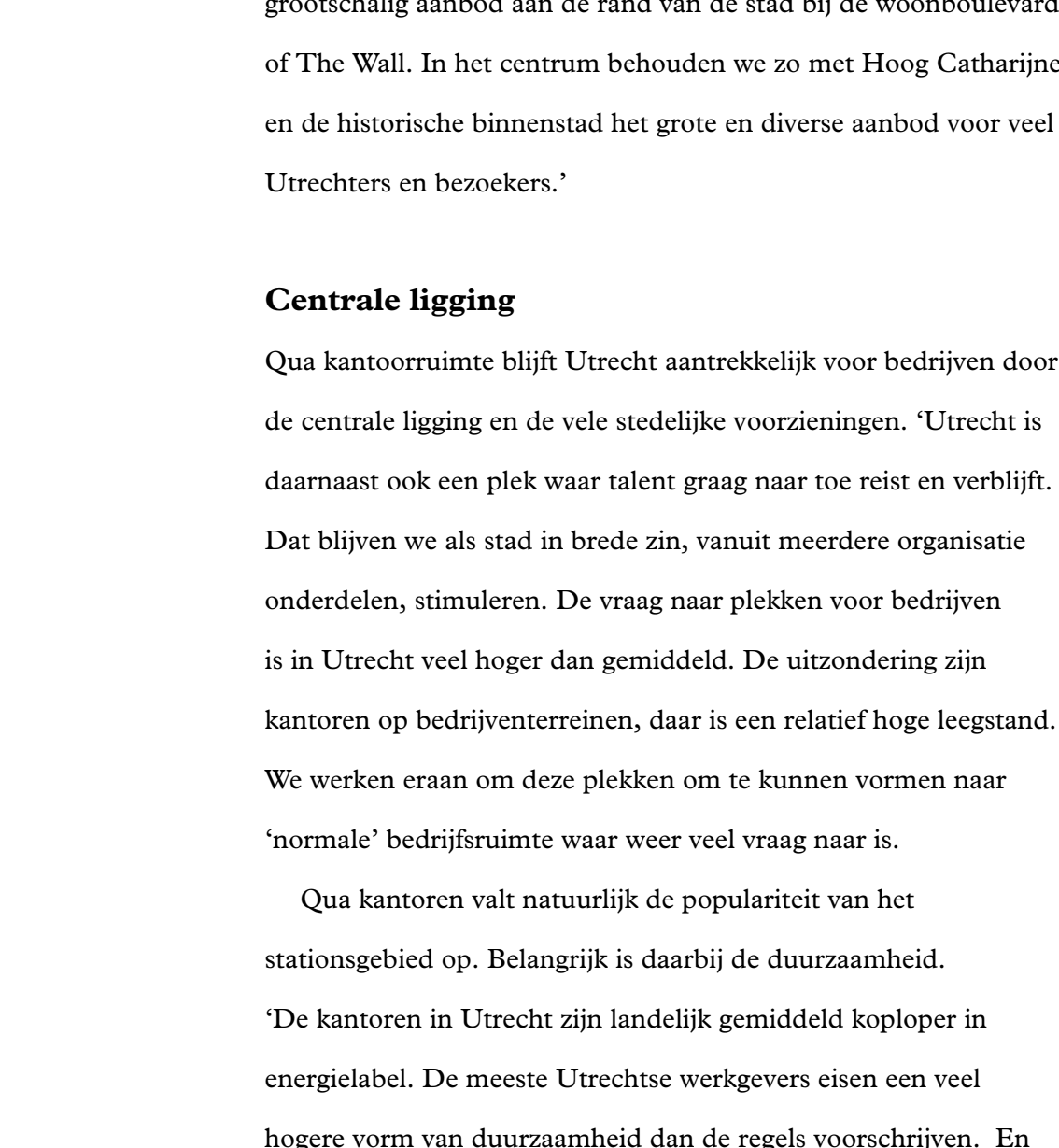
'Leidsche Rijn heeft tijd nodig gehad, maar je ziet nu dat het centrum volwassen wordt. Het treinstation en de nabijheid van snelwegen maken dit gebied aantrekkelijk voor kantoren en winkels.' Ook in het historische centrum is functiemenging belangrijk. Mulkens: 'Eigenaren zoeken manieren om ruimte efficiënter te benutten. Bijvoorbeeld door woningen boven winkels toe te voegen, wat bijdraagt aan een hogere inwonerdichtheid en meer winkelbezoek.' Hij wijst wel op de beperkingen. 'De historische structuur maakt dit niet altijd haalbaar, zeker als de gevel aantrekkelijk moet blijven voor retailers.'

## Toekomstperspectief: groei met balans

Zowel Mulkens als Van der Burg zien Utrecht als een stad met veel potentie. Van der Burg: 'Utrecht blijft een van de meest aantrekkelijke steden van Nederland. De combinatie van hoogwaardige kantoren, groeiende bevolking en de strategische ligging maken de stad uniek.' Mulkens benadrukt het belang van samenwerking om de stad leefbaar te houden. 'Het moet een plek blijven waar mensen graag wonen, werken en winkelen. Dat vraagt om continue aandacht voor kwaliteit en innovatie.'

## Wethouder

EZ-wethouder Susanne Schilderman legt uit dat de gemeente de oplopende leegstand qua winkels niet als problematisch ervaart. 'We zien een groot verschil in vraag naar winkelvastgoed, afhankelijk van de plek in de stad. In de binnenstad is het aantal beschikbare vierkante meter door het leegkomen van een groot pand op dit moment relatief hoog. De gemeente ziet de leegstand momenteel



Susanne Schilderman  
wethouder Utrecht

niet als problematisch omdat er veel dynamiek is in de binnenstad en werkt dus ook niet toe naar het verkleinen of compacter maken van de binnenstad. Wel werkt de gemeente voortdurend aan het levendig en leefbaar houden van de binnenstad door in te zetten op meer publiekstrekkingen dan alleen winkels zoals musea en horeca. Ook bieden we mogelijkheden aan eigenaren om vastgoed niet alleen voor winkels, maar ook voor horeca of andere dienstverlening in te zetten. Dat doen we door de zogenoemde 'brede functies' binnen de omgevingsplannen. Voor het centrum werken we samen met Centrum Management Utrecht (CMU) en de vastgoedeigenaren (verenigd in de VCOC) aan een goede invulling van panden in het centrum en de historische binnenstad. Dat doen we bijvoorbeeld door het toevoegen van wonen boven winkels. We zien dat dit bijdraagt aan een meer intensief ruimtegebruik en sociale veiligheid.'

Ze gelooft er dan ook in dat grote retailers graag naar Utrecht blijven komen. 'Utrecht heeft een unieke historische binnenstad met veel musea, cultuur en horeca en daarmee een enorme aantrekkingskracht op het publiek. Ook heeft de stad een goede lokale en (inter)nationale bereikbaarheid. Utrecht heeft dus nu en in de toekomst veel te bieden voor grote en kleine retailaanbieders. We zien daarnaast dat de groei van de bevolking zorgt voor een stevige economische groei in de stad en de regio.' Maar natuurlijk zien ze op het stadhuis ook het winkellandschap ingrijpend veranderen. 'Daar heeft de gemeente heel beperkt invloed op. We monitoren continu wat het effect daarvan is, bijvoorbeeld via Locatus-dataset. Met de samenwerking City Deal Vitale Binnensteden willen we op innovatieve manieren sturen op nieuwe invullingen. Daarnaast is er de zogenoemde retailhoofdstructuur, die vastgelegd is in de Ruimtelijke Strategie Utrecht 2040. Hiermee bestendigen we de positie van het stadscentrum en de buurt en wijzen centra en sturen we op een gevarieerd type aanbod, ook kijkend naar plekken als Woonboulevard en The Wall. De retailaanbieder en/of vastgoedeigenaar heeft daarmee zekerheid over de gemeentelijk richting. De consument is daarmee het beste verzekerd van lokaal aanbod voor dagelijkse voorzieningen dichtbij huis én van grootschalig aanbod aan de rand van de stad bij de woonboulevard of The Wall. In het centrum behouden we zo met Hoog Catharijne en de historische binnenstad het grote en diverse aanbod voor veel Utrechters en bezoekers.'

## Centrale ligging

Qua kantoorruimte blijft Utrecht aantrekkelijk voor bedrijven door de centrale ligging en de vele stedelijke voorzieningen. 'Utrecht is daarnaast ook een plek waar talent graag naar toe reist en verblijft. Dat blijven we als stad in brede zin, vanuit meerdere organisatie onderdelen, stimuleren. De vraag naar plekken voor bedrijven is in Utrecht veel hoger dan gemiddeld. De uitzondering zijn kantoren op bedrijventerreinen, daar is een relatief hoge leegstand. We werken eraan om deze plekken om te kunnen vormen naar 'normale' bedrijfsruimte waar weer veel vraag naar is.

Qua kantoren valt natuurlijk de populariteit van het stationsgebied op. Belangrijk is daarbij de duurzaamheid. 'De kantoren in Utrecht zijn landelijk gemiddeld koploper in energielabel. De meeste Utrechtse werkgevers eisen een veel hogere vorm van duurzaamheid dan de regels voorschrijven. En ook beleggers streven naar het meest duurzame product omdat dit de beste huurwaarde oplevert.' Belangrijk is de flexibiliteit van de meters, dat bedrijven relatief gemakkelijk kunnen meegroeien qua ruimte. 'We zien dat dat een belangrijke voorwaarde is voor gebruikers maar ook voor beleggers. De meeste kantoorgebruikers zitten in panden met veel andere huurders. Het is voor veel huurders van belang dat de ruimte mee kan groeien met de behoefte. Zogenoemde 'serviced flexoffices' zoals Regus, Spaces, HNK, Creative Valley en TOO maken dan ook een flink deel uit van het bestand kantoren.'

# NEW ROOTS VEEGT VINEX-STIGMA DEFINITIEF VAN TAFEL



deUTRECHTSE VASTGOEDWEEK MENSENMAKEN&STAD

Jeen Kootstra, Willem Romijn en Jop van IJzendoorn

Na dertig jaar heien, graven en metselen gaat de expansiedrijf in de grootste nieuwbouwlocatie van Nederland een nieuwe fase in. De focus verschuift van grote aantallen naar slimme toevoegingen. Bijvoorbeeld in het woonproject **New Roots**, van bouwende projectontwikkelaar **VORM**, waar buurtbatterijen een overbelast energienetwerk straks handig van dienst zijn.

Om Utrecht de ruimte te geven, werd in de jaren negentig van de vorige eeuw besloten tot de aanleg van de grootste nieuwbouwwijk van Nederland: Leidsche Rijn. Op een plek van weilanden en wind herrees na de eerste paal van premier Wim Kok in 1997 een hele nieuwe stad. Leidsche Rijn werd als uitleglocatie een van de symbolen van de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening.

Tekst: Jan Babbar  
Beeld: Marcel Krijger



Willem Romijn  
Ontwikkelmanager Teamleider VORM

## Volwassen stadsdeel

‘Toen (in 1997 – red.) zat ik nog niet eens op de basisschool’, zegt Willem Romijn, Ontwikkelmanager-Teamleider bij VORM, met een brede lach. ‘Ik kan me nog goed herinneren dat in mijn hele jeugd woonwijken uit de grond gestampt werden langs snelwegen. (...) Nee, ik weet niet precies of dat nou de eerste projecten in Leidsche Rijn waren die ik heb gezien, maar wel dat Nederland de mond vol had van Vinex-locaties die overdag een soort spookdorpen waren. Tweeverdieners

reisden toen nog traditioneel vier of vijf dagen per week naar kantoor: waardoor er overdag nagenoeg geen leven, en dus geen energieverbruik was, en in de vroege avond een enorme piek op gang kwam. Die waarheid heb ik altijd wel bij me gedragen en komt nu mooi samen in het project New Roots, waar we natuurlijk juist inhaken op energieopwekking met buurtbatterijen en de netcongestie in de samenleving.’

Aan zijn zijde zit Jop van IJzendoorn (Projectontwikkelaar van VORM) aan tafel. Nog wat jonger en opgegroeid als Gen-Z. ‘Ik heb daar (aan de ontwikkeling van de Vinex-locaties in Nederland – red.) geen actieve herinnering aan, Willem’, zegt hij met wat theater in zijn stem. ‘Leidsche Rijn is voor mij wat het nu is: een volwassen stedelijk gebied met prettige voorzieningen en voldoende ruimte, op een paar kilometer van het centrum van Utrecht. De kritiek die er op uitleglocaties als deze ooit is geweest, daar kijk ik op een heel andere manier naar: we hebben in Nederland woningen nodig. Zo kan er doorstroom plaatsvinden op de woningmarkt en kan de jeugd, bijvoorbeeld mijn generatie, het ouderlijk huis verlaten en ook zelfstandig wonen!’



Jop van IJzendoorn  
Projectontwikkelaar VORM

## 100 duizend woningen

De derde gast aan tafel, Jeen Kootstra knikt instemmend als hij onderwerpen als woningnood, doorstroming en slim omgaan met energie voorbij hoort komen. Het is de actualiteit van dit moment en de aankomende jaren, zo weet hij. Anders dan Willem Romijn en Jop van IJzendoorn is Jeen Kootstra sinds 1998 betrokken bij de ontwikkeling van Leidsche Rijn. In verschillende functies is de huidige Gebiedscoördinator Leidsche Rijn Centrum sinds die tijd namens de gemeente Utrecht betrokken.

Hij zag het stadsdeel letterlijk opgroeien, dankzij een onophoudelijke stroom van bouwwerkzaamheden. ‘Ja, er is heel wat gepasseerd in al die jaren. Infrastructurele hoofdstandjes kwamen er aan te pas om wat eerst een landelijke plek tussen de dorpen De Meern, Vleuten en Haarzuilens was, langzaam te transformeren naar een modern stadsdeel voor gezinnen.

Nouja, langzaam? Er is altijd keihard doorgewerkt. Wat te denken van de overkapping van de A2, de verhoging en de verdubbeling van de spoorlijn Utrecht-Woerden en de aanleg van het inmiddels iconische Máximapark? Ze brachten letterlijk leven in een wijk met tienduizenden woningen.’

Op het moment van schrijven is zo’n 80 procent van Leidsche Rijn gebouwd volgens de ruimtelijke plannen van Utrecht. ‘We werken toe naar circa 40 duizend woningen in 2035’, zegt Jeen Kootstra. Hij beaamt dat het stadsdeel functioneert zoals het ooit bedacht is: dynamisch en levendig. ‘We hebben de kritiek van weilanden volbouwen en het stigma van lelijke Vinex-locatie al jaren geleden achter ons gelaten. Het bewijs wordt in tevredenheidsonderzoeken keer op keer geleverd: Leidsche Rijn is niet enkel urgent, maar ook nog eens een plek waar jonge gezinnen, maar ook ouderen en andere doelgroepen fijn wonen.’



Jeen Kootstra  
Gebiedscoördinator Leidsche Rijn Centrum gemeente Utrecht

## Vergrootglas

Om de leefbaarheid te behouden, en waar mogelijk te vergroten, wordt ieder nieuw initiatief in Leidsche Rijn Centrum met een vergrootglas beoordeeld. Allereerst door de gemeente zelf, die kritisch kijkt naar de toegevoegde waarde van een project. Jeen Kootstra: ‘We hebben hier in Leidsche Rijn Centrum te maken met voor Nederlandse begrippen hoge dichtheden. Tussen de zeventig en honderd woningen per hectare. Dat vereist dat je écht iets goed moet neerzetten, wil het van meerwaarde zijn en überhaupt functioneren als geheel in het stadsdeel. Dat vraagt iets van de gemeente, maar zeker ook van een ontwikkelaar, VORM in dit geval. Het gaat in deze tijden van woningnood natuurlijk om het toevoegen van eenheden, dat telt. Maar de standaard is veel hoger dan enkel stenen stapelen. Waar ruimte altijd in overvloed aanwezig was, is die nu zelfs in Leidsche Rijn schaarser. Er leven mensen op elke hoek van de straat: nieuwbouw voelt hier inmiddels ook als een vorm van inbreiding. Dat betekent dat we vooral slimme toevoegingen nodig hebben.’

U bent halverwege

New Roots is zo’n slimme toevoeging waar de gemeente Utrecht spreekwoordelijk voor viel in de aanbesteding. Het project van VORM is met 236 duurzame woningen straks bovendien een natuurinclusieve inbreiding. ‘In het project ontwikkelen we voor verschillende doelgroepen studio’s, eengezinswoningen tot en met villa-appartementen’, vertelt projectontwikkelaar Jop van IJzendoorn trots.

# ‘NIEUWBOW VOELT ZELFS HIER ALS EEN VORM VAN INBREIDING’

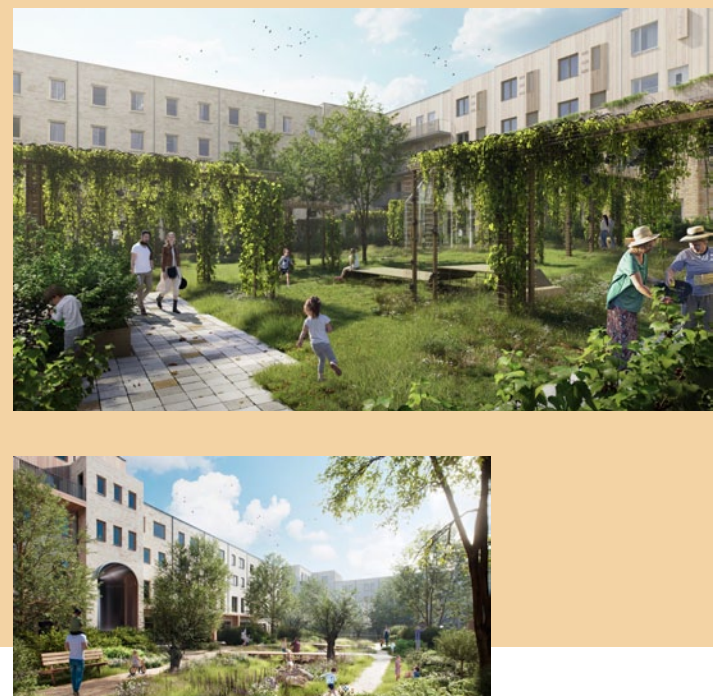
## Natuurinclusief en circulair

‘De woningen zijn voor 70 procent bestemd voor het segment ‘betaalbaar’. Bovendien houden de appartementen rekening met toekomstige marktverschuivingen. De studio’s in het plan zijn in de toekomst samen te voegen waardoor er ook bedrijvigheid in de plint kan ontstaan.’

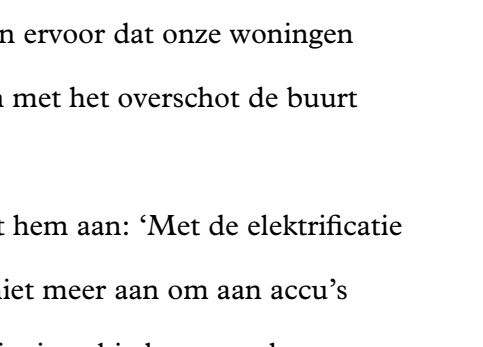
Jop van IJzendoorn vervolgt: ‘In New Roots passen we hergebruikt beton toe. Daarnaast voorzien we alle daken van sedum, inclusief waterretentie-laag. Het water wordt benut in tijden van droogte benut voor beregening. De binnentuin, naar ontwerp van ZUS, wordt straks dé centrale plek in het plan om te ontmoeten en ontspannen, met het oog op de verbetering van de biodiversiteit. Niet alleen de tuin wordt groen, ook de gevels. Dat vind ik persoonlijk heel mooi.’

Natuurinclusiviteit is een belangrijke pijler voor de gemeente Utrecht. New Roots speelt daarop in met groene gevels, biodiversiteit op de binnenplaatsen en plekken voor nestkasten en insectenhuizen. ‘Dat spreekt ons vanzelfsprekend aan’, stelt Jeen Kootstra. ‘We zoeken naar mooie overgangen van de groene wiggen in de provincie, die overlopen in de parken, plantsoentjes in de straten en uiteindelijk op woonblokniveau moeten aansluiten, bijvoorbeeld in het project New Roots. Zo ontstaan er op alle niveaus ecologische corridors en kunnen we toch blijven bijbouwen in Nederland. Die combinatie heeft een positieve weerslag op het leven in nieuwbouwwijken, in dit geval in Leidsche Rijn. Daar letten wij met extra aandacht op in de tenderinschrijvingen die we voorbij zien komen. VORM heeft dat goed begrepen.’

Ook qua architectuur en ontwerp zet New Roots haar beste beentje voor om in Leidsche Rijn een duurzame, opvallende verschijning te worden: ‘De gevels van de woningen zijn uniek: we hebben goed gekeken naar Utrechtse panden in de binnenstad en laten elementen ervan terugkomen in New Roots’, vertelt Willem Romijn. ‘Zo leggen wij direct een stevig karakter in de nieuwbouw. Herkenbaar voor Utrechters, echt in verbinding met de binnenstad. Precies zoals de naam New Roots belooft: een moderne versie van de bestaande kern.’



# ‘HET IS PRECIJS WAT NEW ROOTS BELOOFT: EEN MODERNE VERSIE VAN DE BESTAANDE STAD’



## Groen en elektriciteit

Los van de groene verbindingen op de gevels en in de tuinen, draaien de woningen straks circulair in hun energiehuishouding. ‘Dat is misschien wel de grootste stap die we hier nemen: de buurtbatterijen in de garage en woongebouwen’, vertelt Jop van IJzendoorn. ‘We hebben goed gekeken naar de druk op het energienet. Er komen nu situaties in Nederland voorbij, waarbij een woning of een bedrijfspand pas jaren later kan worden voorzien van elektriciteit. Puur en alleen omdat er tekort is. Dat kan natuurlijk niet waar zijn! Wij zorgen ervoor dat onze woningen straks deels zelfvoorzienend zijn en met het overschot de buurt kunnen helpen.’

Zijn collega Willem Romijn vult hem aan: ‘Met de elektrificatie van de samenleving ontkomt je er niet meer aan om aan accu’s voor woningen te denken. Hoer niet in gebieden waar de vraag op piekmomenten ontzettend hoog is. Er wordt wel voldoende stroom opgewekt in Nederland, maar, de Nederlandse daken liggen immers vol met zonnepanelen, die draaien overuren op dagdelen dat de meerderheid op kantoor werkt. Het echte probleem is natuurlijk dat het bestaande energienetwerk de transfer van opgewekte stroom en de vraag op piekmomenten niet aan kan. Vraag en aanbod zijn simpelweg niet op elkaar afgestemd in ons oude energiemodel. Dat is voor heel Nederland een groot thema en in het project New Roots willen we daarin vanaf de start een oplossing bieden voor de nieuwe bewoners.’



Willem Romijn, Jeen Kootstra en Jop van IJzendoorn

# ‘DAT IS NEXT LEVEL EN OOK NOG EENS PRAGMATISCH VOOR EEN GROOT PROBLEEM IN NEDERLAND!’

De Ontwikkelmanager van VORM vervolgt: ‘In het project New Roots kiezen we denk ik voor de toekomst: buurtbatterijen die de opgewekte stroom vasthouden en beschikbaar maken voor de momenten dat het nodig is. Zo wekken onze woningen, met als hulp de batterijen, straks meer stroom op dan de bewoners verbruiken. Dat is *next level* en ook nog eens pragmatisch voor een groot probleem in Nederland! Het is precies de manier zoals we als VORM onze projecten willen ontwikkelen.’

Terug naar de inhoud

# HET IS DRINGEN OP MISSCHIEN WEL DE MEEST GELIEFDE HORECASTAD VAN HET LAND



de **UTRECHTSE** VASTGOEDWEEK MENSENMAKEN:deSTAD 2024

De gewilde horecamarkt van Utrecht is ondanks het restrictieve gemeentebestuur flink in beweging. Horecaondernemers azen op vrijkomende locaties, terwijl ontwikkelaars en vastgoedbeleggers nieuwe potentiële hotspots creëren. **Cas Meuleman**, overname- en vastgoedadviseur van marktleader en NVM Business-lid VDW Horecamakelaars, geeft de laatste inzichten.

Utrecht heeft zijn populariteit onder horecaprofessionals niet alleen te danken aan zijn fraaie historische binnenstad. De G5-stad maakt zich ook op voor ruim 100.000 nieuwe inwoners die tot 2040 worden verwacht. Het stadsbestuur en de uitvoerende vastgoedpartijen gooien de laatste jaren dan ook hoge ogen met binnenstedelijke projecten waar de uitdijende bevolking kan wonen, werken, verblijven en recreëren. Van de herontwikkeling en uitbreiding van winkelcentrum Hoog Catharijne, het terugbrengen van het water in de Singel waar vijftig jaar lang de vervuilde tweebaansronweg Catharijnebaan liep, aan weerszijden de verdichting van het stationsgebied met Beurskwartier en Smakkeleersveld tot de nieuwe woonwijk Cartesiusdriehoek. In al deze projecten speelt horeca een niet onaanzienlijke rol. Horecaondernemers kijken reikhalzend uit naar de nieuwe meters die ontwikkelaars en beleggers beschikbaar stellen voor food & beverage (f&b) en hotels. In dit krachtenveld speelt Cas Meuleman als overname- en vastgoedadviseur van VDW (Van de Weerd) Horecamakelaars een belangrijke rol. VDW, lid van branchevereniging NVM Business, is een landelijke horecamakelaar met vier vestigingen met het hoofdkantoor in Utrecht, vertelt Meuleman, verantwoordelijk voor regio Utrecht. 'We begeleiden met succes sinds jaar en dag horecaondernemers, hotelketens, ontwikkelaars en vastgoedbeleggers. Onze landelijke omzet stijgt, met uitzondering van de Covid jaren, met het jaar net als dat ons team organisch meegroeit. Op de Utrechtse horecamarkt zijn we al heel lang marktleader, maar na covid is ons marktaandeel verder gegroeid.'

Tekst: *Martijn van Leeuwen*  
Beeld: *Marcel Krijger*

## Beste locaties

Het is een spannende tijd op de Utrechtse markt, verklaart hij. 'Utrecht is een heel stabiele horecamarkt. Er is zelfs amper frictielegstand. Met de Neude heeft Utrecht Nederlands grootste horecaplein, het stationsgebied met zijn vele f&b-zaken in en rond Hoog Catharijne het drukste van het land en



de historische binnenstad - vooral de Oudegracht richting Ganzemarkt, rond de Singel en het Janskerkhof - is een landelijke trekpleister. Maar de nieuwbouwprojecten zetten de markt in beweging. Iedereen kijkt en speculeert waar nieuwe horecahotspots ontstaan. Met name horecaketens die de financiële middelen hebben om te groeien, zijn op zoek naar panden op nieuwe drukke zichtlocaties en potentiële horecahotspots.'

## Internationale allure

Zelf ziet de horecamakelaar er twee ontstaan. 'Een nieuwe hotspot in wording is het Beurskwartier, aan de Jaarbeurszijde van het station. Het Beurskwartier wordt de komende jaren echt een verlenging van het stadscentrum. Nu is er al het Beatrixtheater, de Jaarbeurs en een bioscoop en zijn er veel kantoren en woningen bijgebouwd. Wonderwoods is onlangs opgeleverd, volgend jaar volgt de Galaxy Tower met 317 appartementen, een Amrâth-hotel met 250 hotelkamers en een commerciële plint op de begane grond. Een ander prestigieus multifunctioneel vastgoedproject is Oopen, een ruim 100 meter hoog architectonisch hoogstandje dat Edge gaat ontwikkelen. Dat zijn projecten die je tot nu toe alleen op de Zuidas aantreft. Daarmee krijgt het Beurskwartier internationale allure, waarmee Utrecht echt op de kaart wordt gezet. Het tot horeca te herontwikkelen CAB-gebouw, waar voorheen NS-bussen werden gerepareerd, gaat zeker ook een trekker worden. Rond het CAB komt het bruisende centrum van de Cartesiusdriehoek, waar tussen 2023 en 2028 ruim 2.800 woningen worden opgeleverd. Woonwijken rond het centrum zijn sowieso populaire horecabestemmingen. De bewoners, veelal welvarend en jong, gaan graag naar lokale restaurants en kroegen. Horecaken zoals de Hondekop en Moos, maar ook Café West en Bij Guusjes zijn razend populair.'

De meeste transacties vinden evenwel plaats op de bestaande horeca(bedrijfs)overname(m)markt, benadrukt Meuleman. 'De meeste nieuwe cafés en restaurants in Utrecht-stad landen op bestaande locaties die hun voorgangers hebben verlaten. Van onze dertig huidige objecten in portfolio en 85 transacties vanaf 2022 in Utrecht-stad tot en met september 2024 betreft het leeuwendeel de verkoop van bedrijfsexploitaties gevestigd in huurpanden. Een belangrijke reden is dat gemeente Utrecht een restrictief horecabeleid voert. Zo is men sinds 2021 terughoudend op nieuwe hotels en worden nieuwe horecavergunningen amper uitgegeven. Zo is het voor bijvoorbeeld fastfoodketens een uitdaging om een geschikt horecapand te vinden met de juiste metrages en een bestemmingsplan dat toereikend is.'

## Hotelvastgoed

De dynamiek op de beleggingsmarkt is ook beperkt, verklaart hij. 'Horecavastgoed gaat hier niet zo snel van de hand. Er is veel vraag maar weinig aanbod. Als er al panden vrijkomen, gebeurt dat meestal in off-market-transacties. De meeste Utrechtse panden zijn en blijven in handen van grotere beleggers, vastgoedfondsen en diverse grote particuliere eigenaren. Horecavastgoed is een aantrekkelijke belegging. Het is stabiel en retailvastgoed, want vergeleken met winkelvastgoed is het risico op leegstand in de horeca veel kleiner. Dit beaamt ook een mooie opdrachtgever van ons waarvoor wij naarstig opzoek zijn naar verhuurd horecavastgoed. Eigenaar-gebruikers zijn er weinig; ongeveer 80 procent van de horecaondernemers is huurder. In Utrecht wordt meestal niet het pand zelf maar de exploitatie ervan verkocht. De overnameprijs van een exploitatie in Utrecht-centrum is hoog. Een horecabedrijf op de Neude vind je niet onder de 400.000 euro en de gemiddelde overnamesom (van koffiezaak tot discotheek) ligt op 125.000 tot 175.000 euro.'

Van banken moet een beginnend horecaondernemer of -belegger het niet bepaald hebben, licht Meuleman toe. 'Banken zijn niet zo happig op het financieren van een horeca-exploitatie of horecavastgoed. Rabobank doet het sinds kort wel weer en ING is open aan het gaan voor ondernemers met een heel goed verhaal. Maar ze moeten dan bij overname exploitatie (of inrichting) wel minstens 50 procent eigen geld meebrengen. Bij vastgoed ligt dat op 30 tot 40 procent. De meeste actieve partijen hebben echter weinig financiering nodig. In de vastgoedmarkt is nog heel veel kapitaal beschikbaar. Lokale beleggers brengen weer veel onderpand in, terwijl kapitaalachtige ondernemers verder kunnen expanderen door partnerschappen te sluiten.'

# 'VANUIT NIEUWE TOETREDERS KRIJGEN WIJ NOG STEEDS ZEER VEEL AANVRAGEN VOOR HOTELOBJECTEN'

## Hotelvraag

Is met het bestaande aanbod en de aankomende nieuwbouw de Utrechtse horecamarkt verzadigd? Het is volgens de horecaexpert lastig daar een eenduidig antwoord op te geven. 'Neem de hotelmarkt. Vanuit de gevestigde en bestaande hotelondernemers vernemen wij dat er voldoende kamers in Utrecht-stad zijn. Maar vanuit nieuwe toetreders krijgen wij nog steeds zeer veel aanvragen of wij hotelobjecten te koop of te huur hebben. Zo heeft Utrecht nauwelijks kleine boutiquehotels, terwijl er wel een grote vraag naar is. Het stadsbestuur geeft echter geen vergunningen af, omdat die schaarse woningen aan de voorraad onttrekken. Wat betreft restaurants en cafés lijkt het aanbod afdoende. Op een locatie als Leidsche Rijn Centrum dreigt zelfs een overaanbod. Op een gegeven moment waren hier vijf grote koffiezaken gevestigd. Dat



werkte niet. Het was een overkill in verhouding tot het aantal bezoekers, want dagjesmensen en toeristen komen hier nog niet voldoende.'

## Horecagroepen

Dat laat onverlet dat de vraag naar horecalocaties in Utrecht groot blijft, haast Meuleman zich te zeggen. 'Nieuwe horecaondernemers zitten te springen om panden. Dat zijn met name nieuwe ketens die na corona zijn gevormd. Zo is in Utrecht de Nieuwe Garde Horecagroep begonnen na corona. Ze hebben net hun derde vestiging geopend en de vierde komt er vast en zeker spoedig aan. Ze werken met betrokken medewerkers die zich inkopen en ontwikkelen per locatie een passend concept. Zo kunnen ze sneller expanderen en

## 'NA CORONA ZIJN HET MET NAME NIEUWE HORECaketens DIE DE WIL EN FINANCIËLE SLAGKRACHT HEBBEN OM TE EXPANDEREN'

creëren ze meer commitment. De Utrechtse Horecagroep, in 2021 opgericht door onder anderen Frank Rijkaard, Marco van Basten en Barry Atsma, past deze werkwijze toe op vijf locaties.'

## Kostenkant

Toch is het niet enkel rozengeur en maneschijn in het Utrechtse, waarschuwt hij. 'Op het eerste gezicht gaat het enorm goed op de Utrechtse horecamarkt. De restaurants, cafés en hotels zijn goed gevuld. Op donderdag kan je zonder reservering amper een restaurant in. Sinds het einde van de covid-lockdowns gaat het aan de omzetkant goed, aan de kostenkant niet. Voor veel horeca-exploitanten is het een uitdaging om het kostenplaatje rond te krijgen, met fors gestegen personeelskosten, energieprijzen en huisvestingslasten. Ik ken veel mooie succesverhalen maar daar tegenover staan ook mislukkingen. De horeca betekent bovendien nooit vrij. Hard voor weinig, nooit chagrijnig, is het horecamotto. Er is voor de gast/bezoeker een enorm aanbod aan horecabedrijven. Zonder goed ondernemerschap, een onderscheidend concept en kwaliteit red je het niet.'

Meuleman hoopt nog lang te mogen bijdragen aan de verfraaiing van het horecalandschap van zijn stad. 'Aan VDW Horecamakelaars zal het niet liggen. De afgelopen dertig jaar hebben we het grootste horecanetwerk van het land opgebouwd. Onze zeventien medewerkers hebben ieder hun eigen regionetwerk maar kunnen ook de landelijke ketens en beleggers bedienen. Als geen ander weten we hoe we vraag en aanbod in Utrecht op elkaar af moeten stemmen. We kunnen niet alleen lezen en schrijven met vastgoedpartijen maar ook met horecaprofessionals. Het unieke van ons bedrijf is namelijk dat bijna iedereen de hotelschool heeft gedaan en we allemaal veel affiniteit met de horeca hebben. Want een horecakan kan je vastgoedkennis bijbrengen, maar andersom is een ander verhaal.'



**Cas Meuleman**  
Overname- en vastgoedadviseur  
in de provincie Utrecht  
Van de Weerd Horecamakelaardij

**Vooraf bezig met:**  
Het aan- en verkopen + aan- en verhuren van horecaobjecten

**Wil bereiken:**  
Meer internationale (horeca)partijen adviseren bij het toetreden tot de

Nederlandse horecamarkt  
**Over 10 jaar:**  
Hoop ik met pensioen te zijn (-)  
**Het kantoormoment van de dag:**  
De lunch met collega's

**Beste restaurant:**  
Dat is natuurlijk een lastige vraag om als horecamakelaar te beantwoorden. Ik wil geen opdrachtgevers beledigen maar als ik dan toch een favoriet plekje moet kiezen is het restaurant

Koenraad  
**De lekkerste koffie:**  
Dubbele espresso  
**Waar staat de stad voor in vier woorden:**  
Historisch, dorps, diversiteit en gezelligheid  
**Favo public space:**  
De binnenstad en haar horecapleinen  
**Favoriete winkel:**  
Society Shop  
**Mooiste gebouw:**  
De Dom natuurlijk  
**Mooiste straat:**  
In de winter de Maliebaan en in de zomer de Oudegracht  
**Persoonlijke City secret:**  
Wandeling langs het Amsterdams-Rijnkanaal om vervolgens op het terras bij SOIA een drankje te doen  
**Eerste herinnering aan Utrecht:**  
Als kind het beklimmen van de Dom  
**Welke mensen maken echt verschil in Utrecht:**  
De ondernemers

**Welke innovatie werkt in Utrecht:**  
Het moet nog blijken maar de groene gevels van Wonderwoods zullen in mijn ogen op een innovatieve manier bijdragen aan het geluk en welzijn van de inwoners van Utrecht  
**Welke buurt is echt in opkomst:**  
Cartesius  
**Wat gaat echt goed in de stad:**  
Autoluwe maken van de binnenstad  
**En wat moet echt beter:**  
Het beter op elkaar afstemmen van verschillende wegwerkzaamheden  
**Wat mag nooit weg of veranderd worden:**  
Historische binnenstad  
**Waar in de stad ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:**  
Golftaan Amelisweerd of op een van de vele terrassen  
**Wat is de mooiste route om te hardlopen of te fietsen:**  
Rondje singel



WELCOME TO  
**PROVADA** 20 YEARS  
THE REAL ESTATE MEETING POINT

# DE GROOTSTE VASTGOEDBEURS VAN NEDERLAND

17 | 18 | 19 JUNI 2025

RAI AMSTERDAM

## Welkom bij Provada 2025

Bij PROVADA geloven we in de waarde van goede connecties. Sinds de oprichting in 2005 heeft PROVADA zich ontwikkeld tot hét grootste inhoudelijke netwerkevenement voor de vastgoedsector.

Met meer dan 25.000 bezoekers is PROVADA dé plek waar ontwikkelaars, beleggers, financiers, adviseurs, het rijk, gemeenten en corporaties elkaar ontmoeten om kennis te delen, te netwerken en nieuwe samenwerkingen aan te gaan.

Nieuw!

**Het Innovatie Café**



### Van inspireren naar participeren

PROVADA organiseert een Innovatie Café tijdens de beurs 2025. Een plek waar startups en grownups op een andere manier met elkaar in gesprek gaan. Met de nadruk op mét elkaar, in een informele en inspirerende setting.

Er staat een nieuwe generatie klaar met slimme ideeën en producten waarmee ze de markt willen veroveren. Hoe eerder en vaker zij in contact komen met verschillende marktpartijen, hoe sneller en beter zij hun product kunnen lanceren. En daar hebben we allemaal wat aan. Laten we samen de stap maken van inspireren naar participeren. PROVADA stelt een mooie ruimte ter beschikking voor de ontmoetingen, kennisdeling en verbinding.

### We zoeken ambassadeurs

Voor een succesvolle lancering zijn betrokken (markt)partijen nodig die in innovatie geloven en daarom willen helpen met hun netwerk, kennis of simpelweg door het stellen van goede vragen. Partijen die in aanmerking komen voor een rol als ambassadeur van het Innovatie Café bieden we een sponsorpakket aan met veel exposure, presentatiemogelijkheden en deelname aan het inhoudelijke programma. Doe mee en participeer om slimme innovaties sneller op de markt te brengen.

### Interesse?

Wil je ambassadeur worden van het Innovatie Café of op een andere manier deelnemen aan PROVADA? Neem gerust contact met ons op via T +31 (0)30 605 14 24. We vertellen er graag meer over. [www.provada.nl](http://www.provada.nl)

Het Innovatie Café is een initiatief van: