

Een pleidooi voor een kleiner Leidsche Rijn

18-02-2015 13:00

Leidsche Rijn is anno 2006 de grootste nieuwbouw- en Vinex-locatie van Nederland. Het bijbehorende centrum moet het tweede centrum van Utrecht worden. Vanaf de start was er veel belangstelling vanuit de retailsector, niet wetende dat de marktomstandigheden er bij de oplevering totaal anders uit zouden zien. Q&A Research & Consultancy heeft in opdracht van vastgoedeigenaar Corio, fel tegenstander van een groot winkelgebied, onderzoek gedaan naar de toekomstbestendigheid van de huidige plannen voor meer dan 130 winkels op zo'n 38 duizend vierkante meter. RetailWatching heeft dit nog niet gepubliceerde rapport in bezit.

De bouw is vorig jaar al gestart, maar is Leidsche Rijn Centrum nog wel van deze tijd? Natuurlijk zijn er signalen uit de markt dat elke nieuwe meter er één te veel is, gezien de reeds bestaande overcapaciteit in de Nederlandse non-foodretail, de afvloeiing naar online en de druk die dit op de vloerproductiviteit heeft veroorzaakt. Uit een analyse van de wijk Leidsche Rijn zelf blijkt verder dat daar al sprake is van een hoop leegstand. Evenals in de omgeving, waar met name de winkelgebieden Terwijde en The Wall met relatief veel lege meters kampen.

Per slot van rekening is Leidsche Rijn Centrum niet centraal gelegen en bestaat de kans dat zijn inwoners helemaal niet naar het centrum komen. Uit onderzoek van I&O Research blijkt bijvoorbeeld dat twintig procent van de niet dagelijkse goederen in de stad Utrecht online wordt gekocht, en dat is uitzonderlijk hoog. Daarnaast kampt Almere, een referentie die Q&A Research & Consultancy heeft onderzocht, met een bovengemiddeld hoog aandeel online aankopen. Uit eerder onderzoek voor de NRW bleek al dat consumenten gerust tot dertig minuten willen reizen om te winkelen, en laten ze in dat tijdsbestek makkelijk de binnenstad van Utrecht kunnen bereiken.

Maar wat denken de retailers zelf? Ruim [twee op de drie](#) grote winkelformules uit ons land wil zich niet vestigen in het nieuwe winkelcentrum, concludeerde EenVandaag al uit het rapport.

"Binnen niet al te lange tijd vanaf nu heb je tien minuten verder het beste winkelgebied van Nederland liggen, waarom zou je dan in Leidsche Rijn gaan shoppen?"

"Vroeger waren we in alle centra gaan zitten, maar dat is tegenwoordig gekkenwerk. Ik kies dan liever voor het centrum waar nog mensen komen en geen leegstand is."

"De locatie zit bij nader inzien te dicht op het kernwinkelgebied van Utrecht en wat ons betreft zijn teveel van onze eigen alternatieven op relatief korte afstand beschikbaar voor inwoners van Leidsche Rijn."

"Wij gaan niet, omdat alternatieven voor het winkelgebied binnen een straal van enkele kilometers liggen, dan word je je eigen concurrent."

Het zijn zomaar wat opmerkingen van directieleden van potentiële retailers in het centrum, die allemaal anoniem wensen te blijven. Zij denken tevens de gevraagde huur niet op te kunnen brengen, omdat de geschetste omzet per vierkante meter niet realistisch zou zijn.

Is er überhaupt wel behoefte aan winkelmeters nabij het centrum van Utrecht? Vraag dat maar aan Jumbo, de supermarktketen die zijn Foodmarkten graag wil uitrollen in ons land. Jumbo mag zich nu vestigen op de plek waar een warenhuis was gepland en krijgt de beschikking over zo'n zesduizend vierkante meter vloeroppervlakte, ongeveer evenveel als in zijn eerste Foodmarkt in Breda. En ook andere retailers geven in de gesprekken met Q&A aan wel degelijk open te staan voor een nieuw avontuur. Maximaal tien van de 32

relevante formules, zo blijkt uit een eerste analyse. Maar belangrijker: dat aantal loopt op naar negentien wanneer het centrum verkleind wordt.

“Creëer schaarste. Je kunt beter vier retailers in de wacht hebben zitten voor een centrum, dan dat je moet leuren met vijftien posities in een centrum waar niemand wil zitten.”

“Voorkom een situatie zoals in Venlo. Leegstand leidt tot verlies aan kwaliteit, de loop is er uit en je krijgt het echt nooit meer goed. Wij hebben onze lessen geleerd, dat doen we niet nog een keer.”

Bijzonder weinig interesse, concludeert Q&A uit de gesprekken. Het mogelijk ontbreken van ‘anchors’ uit de non-foodretail speelt ook mee bij de overwegingen van retailers. Dat de helft van het centrum gevuld moet worden met mode, schoenen en warenhuizen is gezien de reactie van deze retailers niet meer gerechtvaardigd. Toch is het bureau ervan overtuigd dat Leidsche Rijn Centrum een zeer welkome aanvulling op het winkellandschap in Utrecht is. ‘Een kleinere maatvoering en minder meters voor non-foodretail met bijpassende huren kan de retailers alsnog doen besluiten om te komen als de businesscase rond te rekenen is.’