

‘HET PERFECTE VOORBEELD VAN JE EIGEN MAZZEL AFDWINGEN’

Club Rhijnhuizen in Nieuwegein

Hoe transformeer je een kantoorgebied van 80 hectare met 100 verschillende eigenaren in een woon-werkgebied dat Utrechters verleidt hun stad te verlaten? Onder aanvoering van locatiemarketeer Emilie Vlieger en publiek ontwikkelaar en Stipopartner Hans Karssenberg is Club Rhijnhuizen in Nieuwegein op weg dit wonder te voltrekken.

In 2015 benaderde de gemeente Nieuwegein een aantal partijen om mee te denken over de ontwikkeling van Rijnhuizen, een kantorenterrein van 80 hectare groot dat met 100 eigenaren een enorm versnipperd eigendom kende en geplaagd werd door leegstand. De meeste panden zijn in het bezit van lokale eigenaar/gebruikers die één kantoorgebouw bezitten met een terrein eromheen. Het terrein is ontstaan naast het oude dorp Jutphaas en bestaat, op een handvol oorspronkelijke bewoners en een middelbare school na, uit jaren tachtig kantoren met spiegelglas.

De gemeente wilde de leegstand te lijf gaan door het gebied te transformeren tot een woon-werkgebied, maar hoe doe je dat als je met zoveel verschillende eigenaren te maken hebt? In overleg met de eigenaren ging men op zoek naar een gebiedsmanager die zich zowel met de inrichting als met de promotie van het gebied zou bezighouden.

Locatiemarketeer Emilie Vlieger van Vliegerprojecten en publiek ontwikkelaar Hans Karssenberg werden allebei gevraagd om te



Kantoorgebied Rhijnhuizen

presenteren voor de opdracht. Na afloop zei iemand: eigenlijk vullen jullie elkaar goed aan. Zouden jullie het niet samen willen doen? 'Dat had diegene goed gezien,' zegt Karssenbergh. 'Een supertof idee. Emilie richt zich meer op de locatiemarketing en ik op de gebiedsontwikkeling en financiële strategie.'

'Wij hebben meteen een eerste bijeenkomst georganiseerd voor eigenaren, ondernemers, bewoners en belangstellenden,' vertelt Vlieger. 'Op die bijeenkomst hebben we verteld wat we van dit gezelschap verwachtten: dat we met zijn allen dit gebied tot ontwikkeling zouden brengen. We hebben een presentatie gegeven over de historie van het gebied en over de bijzondere plekken die er zijn, zoals het oudste fort van de Hollandse Waterlinie en het monumentale kasteel Rijnhuizen. Al op die eerste bijeenkomst begonnen we met elkaar terrasjes in te tekenen op een plattegrond.'

Een van de bedrijven stelde een ruimte beschikbaar voor toekomstige bijeenkomsten, noemde dat het 'clubhuis', en voilà: Club Rhijnhuizen was geboren.

De gemeente gaf aan een half jaar te willen investeren in het gebiedsmanagement. Karssenbergh: 'Het was dus zaak om een manier te vinden waarop alle partijen die belang hebben bij de



Rhijnhuizen Run



Clubdag Investeren bij Club Rhijnhuizen

verbetering van het gebied aan de financiering van de Club bijdragen. Daarom hebben we een coöperatie opgericht waarvan eigenaren, ontwikkelaars en bewoners lid zijn. Ook zijn we met de gemeente overeengekomen dat de Club 10 procent krijgt van de gebiedsbijdragen die ontwikkelaars aan de gemeente moeten afstaan ter verbetering van het gebied.'

Een van de taken van Club Rhijnhuizen is gebiedspromotie. 'Nieuwegein heeft geen goede naam,' licht Vlieger toe, 'terwijl het hier groen is, er bijzondere plekken zijn en je vlak bij Utrecht zit. We willen dat mensen uit de omgeving dat zien en hier naartoe gaan trekken. Om te laten zien wat er allemaal is, organiseren we met de Club activiteiten zoals de Open Monumentendag, historische wandelingen, fietstochten en dit jaar voor het eerst ook de Rijnhuizen Run, een 5 km-loop door het gebied.'

Dat er met placemaking enorme winst viel te behalen, concludeerden Vlieger en Karssenberg al snel, want bij aanvang kon je niet wandelen rond het fort omdat er schapen liepen, waren er geen ontmoetingsplekken en was de infrastructuur ingericht op vrachtverkeer in plaats van op gezinnen met kinderen.

'Samen met de clubleden en de gemeente heeft de Club nu bepaald dat er in dit gebied 10 'hele toffe plekken' moeten komen,' vertelt Karssenberg. 'Waar, dat weten we nog niet. Het is organische gebiedsontwikkeling dus we volgen de plekken waar als eerste energie ontstaat. We zijn begonnen met een placegame waarbij we onder andere hebben onderzocht wat de criteria zijn voor een goede plek. Wat willen we hier? Daar kwamen goeie ideeën uit zoals een schommel voor twee aan het meest romantische plekje aan het water, een speeltoestel en informatieborden over het fort.'

Na de workshop is er een 'lekkere-plekkenteam' opgericht dat wat subsidies heeft weten te regelen. Drie maanden later waren de eerste stappen al gezet, en ontstonden er wildere ideeën. Nu onderzoekt het team bijvoorbeeld of de fortwachterswoning gratis beschikbaar kan worden gesteld aan kunstenaars, zodat zij in ruil voor programmering kunnen zorgen.

Een ander voorbeeld is een groot, groen gebied waar Kondor Wessels en BPD over twee jaar met een project zullen starten. 'In de tussentijd willen wij die grond gebruiken om het gebied op een andere manier onder de aandacht brengt,' vertelt Karssenberg. 'We hebben een prijsvraag uitgeschreven en de uitverkoren partij gaat daar nu tijdelijke groene werkplekken en het grootste Tiny Houses-dorp van Nederland realiseren. Kondor Wessels en BPD doen daar volop aan mee. Dat ontwikkelaars en zittende partijen bij elkaar komen en samen geldstromen vrijmaken voor placemaking is uniek.'



Groene Fort

Club Rijnhuizen heeft inmiddels 260 deelnemers en de belangstelling voor het gebied is enorm toegenomen. ‘Het eerste jaar hadden we een handjevol geïnteresseerden,’ vertelt Karssenbergh, ‘maar nu leid ik iedere week een nieuwe ontwikkelaar rond in het gebied en zijn er bijna geen kavels meer waar niet al iets voor loopt. We hebben natuurlijk ook de wind in de zeilen hadden doordat de Utrechtse woningmarkt zo escaleerde, maar het heeft zeker ook te maken met de bekendheid die we hebben gekregen in de vakwereld en door de energie in de Club.’

Hoe ver die invloed reikt, bleek toen Kasteel Rijnhuizen verkocht dreigde te worden aan een Chinese vastgoed ontwikkelaar die in de achtertuin kantoren en woningen wilde bouwen. Karssenbergh: ‘Wij zagen het met leden ogen aan want het kasteel is een van mooiste onderdelen van het gebied. Op een van de clubavonden uitten we onze zorgen en zo hoorde Ubbo Hylkema, voormalig directeur rijksdienst voor de Monumentenzorg, ervan. Hij is heel enthousiast over wat wij hier doen. Daarom attendeerde hij aan zijn zwager, die net zijn energiebedrijf verkocht had, op het kasteel. En zo gebeurde het. Nu zijn we in gesprek of hij de tuin wil openstellen als onderdeel van het park. Een mooi voorbeeld van hoe je als Club je eigen mazzel kunt afdwingen.’