

SUPERMARKTVISIE UTRECHT SCIENCE PARK (USP)

Integrale markt-, distributieve en strategische analyse 2026–2040



Opdrachtgevers: Universiteit Utrecht (UU) en Gemeente Utrecht (GU)

Opgesteld door: Bureau van der Weerd BV in samenwerking met Macellum

Datum: 28-04-2026 | Versie: definitief rapport

Inhoud

0. Managementsamenvatting.....	4
Kernconclusies.....	4
Advies	4
1. Aanleiding, opdracht en leeswijzer	5
1.1 Opdrachtformulering.....	5
1.2 Leeswijzer	5
2. Uitgangspunten, definities en randvoorwaarden.....	6
2.1 Kernuitgangspunten uit de opdracht.....	6
2.2 Begrippen: convenience versus boodschappensupermarkt	6
2.3 Autoluw als sturend principe	6
2.4 Databronnen en methodiek (samenvattend).....	6
3. Draagvlak, populatie en koopgedrag	7
3.1 Kerncijfers onderzoeksgebied en USP	7
Tabel 3.1 – Kerncijfers onderzoeksgebied (CBS 2025, bewerking)	7
Tabel 3.2 – Kerncijfers gemeente Utrecht (CBS 2025, bewerking)	8
3.2 Doelgroepenprofiel (Whize-segmentatie).....	9
Tabel 3.3 – Indicatieve Whize-verdeling (hoofdsegmenten).....	9
.....	9
3.3 Generatie Z: implicaties voor supermarktconcept.....	10
3.4 Klantbehoefte ‘gemak’ (indexen).....	10
Tabel 3.4 – Index klantbehoefte gemak (NL=100)	10
4. Huidige aanbodstructuur en functioneren SPAR University.....	11
5. Contractuele en juridische context (UU–SPAR, Didam)	12
5.1 Procesimplicaties (praktisch)	12
6. Distributieve analyse en marktruimte.....	13
6.1 Methodiek in hoofdlijnen.....	13
6.2 Distributieve uitkomsten 2026 vs. 2040	13
Tabel 6.1 – Distributieve kerncijfers USP (indicatief)	13
6.3 Gevoeligheden: binding, online, locatie en prijsperceptie.....	14
7. Ruimtelijk-functionele relatie USP en Archimedeskwartier	15
8. Scenario’s tijdelijke supermarkt 2026–2032 (A en B)	16
8.1 Uitgangspunt: tijdelijkheid baseren op omzetspotentieel	16

8.2 Scenario A – tijdelijke supermarkt in plaats van SPAR University.....	16
Schaal en bandbreedte (indicatief)	16
Indicatieve omzet- en huurlogica.....	16
8.3 Scenario B – tijdelijke supermarkt aanvullend op SPAR University	16
Schaal en bandbreedte (indicatief)	16
Tabel 8.1 – Scenario-overzicht (kemverschillen)	17
9. Locatieanalyse tijdelijke supermarkt.....	18
9.1 Zoekzone	18
10. Definitieve supermarkt 2032–2040: programma, schaal en inpassing.....	19
10.1 Programma en omvang (bvo/wvo).....	19
10.2 Conceptlogica: ‘campus full service’	19
10.3 Locatiekeuze en randvoorwaarden	19
11. Prestatie-eisen en Programma van Eisen (PvE).....	20
11.1 Waarom sturen op prestatie-eisen.....	20
11.2 Kernprestatie-eisen (richtinggevend)	20
A. Prijsmandje en betaalbaarheid	20
B. Assortiment en mandje-capaciteit	20
C. Convenience en meal solutions.....	20
D. Omnichannel en digitaal	20
E. Autoluwe logistiek	20
12. Strategie & routekaart 2026–2040 (met go/no-go momenten)	21
12.1 Routekaart (indicatief)	21
Tabel 12.1 – Fases en kernactiviteiten.....	21
12.2 Go/no-go criteria voor tijdelijkheid.....	21
13. Risico’s, mitigatie en bestuurlijke communicatie	22
13.1 Risicoregister (selectie)	22
13.2 Communicatiekader (bouwstenen)	22
14. Conclusies en aanbevelingen.....	23
14.1 Aanbevelingen (actiegericht)	23

0. Managementsamenvatting

Voor u ligt een rapportage over de supermarktvoorziening op het Utrecht Science Park (USP). De rapportage bundelt inzichten uit een grondige marktanalyse tot één uitvoerbaar strategisch kader voor de periode 2026–2040. Het doel is om – binnen de bestuurlijke, contractuele en ruimtelijke context – te komen tot een route naar (i) een tijdelijke supermarktvoorziening in 2026–2032 en (ii) een definitieve full-service supermarktvoorziening op het USP na 2032 richting de eindsituatie 2040.

De kern van het vraagstuk is niet alleen ‘meer meters’, maar vooral een functionele en kwalitatieve herpositionering. De huidige voorziening (SPAR University) functioneert primair als gemakskoncept, met een to-go-karakter en een zeer hoge afhankelijkheid van niet-bewoners. Tegelijkertijd bestaat onder bewoners en een deel van de campusgebruikers een duidelijke behoefte aan een betaalbare boodschappenfunctie met een volwaardig mandje (compleet assortiment). Het USP is echter autoluw en kent een uitzonderlijk koop- en verplaatsingspatroon. Hierdoor wijken haalbaarheidsvoorwaarden (binding, vloerproductiviteit, logistiek en concept) wezenlijk af van reguliere wijklocaties.

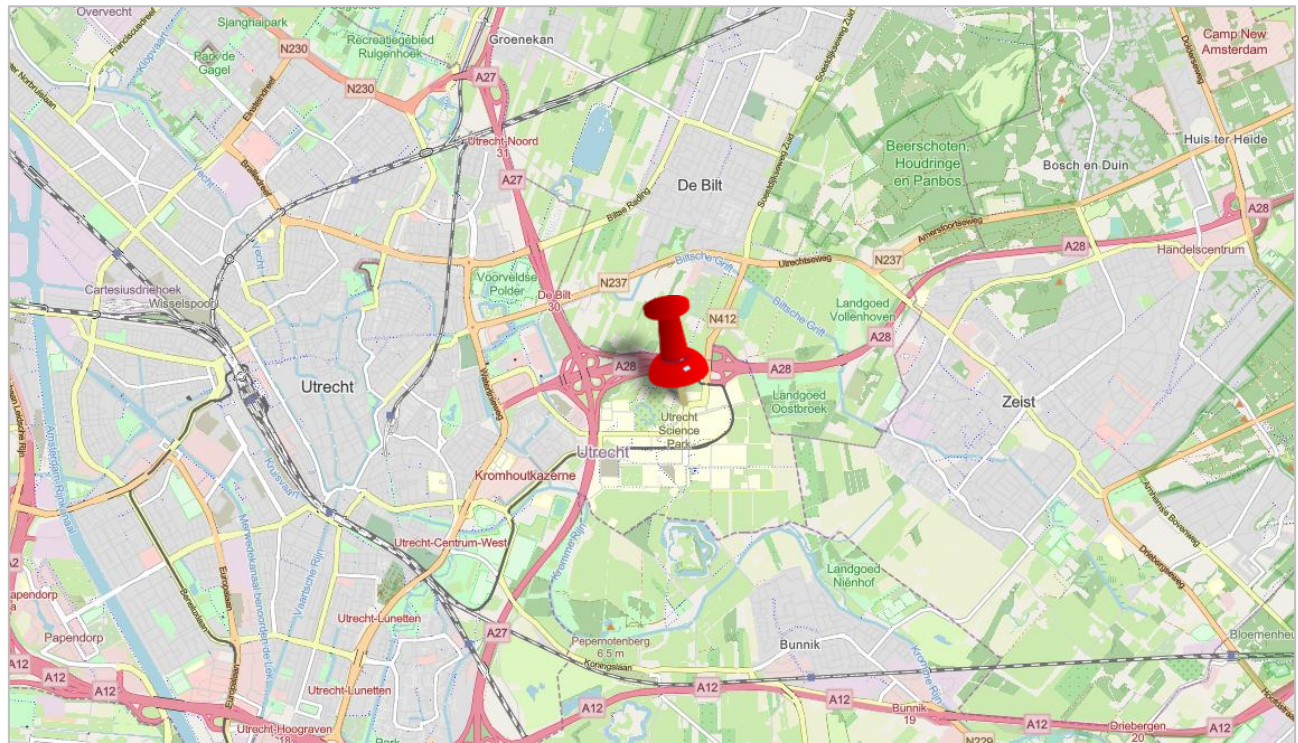
Uit de distributieve analyse blijkt dat de huidige binding van bewoners aan de supermarktvoorziening op het USP maximaal 5% bedraagt. Daarmee vloeit het overgrote deel van het omzetspotentieel af naar supermarkten elders (oostelijk Utrecht, De Bilt) en naar online kanalen. In de huidige situatie is er kwantitatief geen onderaanbod: de 536 m² wvo aanbod is in balans met de gerealiseerde omzet. Het vraagstuk is dus primair kwalitatief (prijs/mandje) en strategisch (route naar 2032+). Richting 2040 verdubbelt het bewonersdraagvlak naar circa 7.000 bewoners. Indien een passend concept erin slaagt de binding te verhogen naar circa 12,5%, ontstaat distributief circa 1.700 m² wvo marktruimte. Dit ondersteunt een tweedelige structuur: een campusgerichte gemaksfunctie (circa 600 m² wvo incl. satellieten) én een volwaardige boodschappensupermarkt (circa 1.100 m² wvo).

Kernconclusies

- In 2026 is er geen kwantitatieve marktruimte voor extra supermarktmeters; het probleem zit in kwaliteit (type aanbod) en binding.
- Richting 2040 ontstaat distributief ruimte (indicatief tot ca. 1.700 m² wvo) bij stijgende binding.
- Een tweedelige structuur (gemak + boodschappen) is functioneel én distributief het meest robuust.
- Tijdelijke oplossingen zijn alleen verantwoord bij voldoende schaal van vraag en aanbod, juiste locatie in de zoekzone en een harde routekaart naar 2032+.
- De contractuele positie van SPAR (7:290 huurbescherming en ROFR) en het Didam-arrest vragen om een juridisch zorgvuldig proces.

Advies

Wij adviseren een tweesporenstrategie. Spoor 1: Op korte termijn (2026–2028) moeten aantoonbare verbeteringen in prijsperceptie, basisassortiment en mandje binnen de bestaande exploitatie worden geborgd, mede gezien de contractuele positie van SPAR. Spoor 2: Parallel wordt een transparante marktconsultatie opgestart en wordt de uitgiftestrategie voor de definitieve full-service supermarkt na 2032 voorbereid (Didam-proof), inclusief locatiekeuze, logistieke randvoorwaarden en prestatie-eisen. Een tijdelijke supermarkt kan onderdeel zijn van deze strategie, maar uitsluitend wanneer aan minimale exploitatievoorwaarden is voldaan en er een expliciete overgang naar de eindsituatie is georganiseerd.



1. Aanleiding, opdracht en leeswijzer

Binnen het USP bestaat al langere tijd een bestuurlijk en maatschappelijk gedragen wens naar een grotere en betaalbare supermarktvoorziening. De huidige SPAR University vervult in de praktijk vooral een gemaksfunctie (convenience) en bedient sterk de behoefte van niet-bewoners (studenten en medewerkers) aan snelle aankopen en to-go. Binnen de groeiende bewonerspopulatie bestaat echter behoefte aan een volwaardig boodschappenassortiment tegen een prijsniveau dat aansluit bij de doelgroep.

1.1 Opdrachtformulering

De opdracht is om de (eventuele) haalbaarheid/levensvatbaarheid en de voorwaarden voor de supermarktfunctie te duiden voor twee tijdelijke scenario's in 2025–2032: (A) een tijdelijke supermarkt in plaats van SPAR University, en (B) een tijdelijke supermarkt in aanvulling op SPAR University. Daarnaast is gevraagd om een advies voor de definitieve supermarktvoorziening na 2032 in het centrumgebied, inclusief omvang, concept, mogelijke formules, locatiekeuze en randvoorwaarden.

1.2 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 beschrijft uitgangspunten en definities. Hoofdstuk 3 werkt het draagvlak en doelgroepenprofiel uit (inclusief Gen Z). Hoofdstuk 4 beschrijft het huidige aanbod en functioneren van SPAR. Hoofdstuk 5 geeft de juridische en contractuele context. Hoofdstuk 6–7 werken de distributieve analyse en vertaling t.b.v. het exploitatiebeeld uit, gevolgd door scenario's (hoofdstuk 8), locatieanalyse (hoofdstuk 9), het eindbeeld 2032–2040 (hoofdstuk 10), concept- en prestatie-eisen (hoofdstuk 11), routekaart (hoofdstuk 12), risico's (hoofdstuk 13) en conclusies (hoofdstuk 14).

2. Uitgangspunten, definities en randvoorwaarden

2.1 Kernuitgangspunten uit de opdracht

Voor de tijdelijke fase (2026–2032) is eerder uitgegaan van een totaal oppervlak van circa 750 m² bvo. Voor de definitieve situatie na 2032 wordt uitgegaan van een full-service supermarkt van circa 1.200 m² bvo in het centrumgebied. In deze rapportage worden deze uitgangspunten getoetst aan exploitatiekengetallen, vloerproductiviteit, conceptkeuzes en logistieke randvoorwaarden.

2.2 Begrippen: convenience versus boodschappensupermarkt

In deze rapportage wordt expliciet onderscheid gemaakt tussen (1) een campusgerichte gemaksfunctie (convenience) en (2) een boodschappensupermarkt (daily grocery). Een volwaardige, rendabele supermarkt vergt voldoende schaal om een efficiënt boodschappenmandje (inclusief non-food) en concurrerende prijsvoering te realiseren, met doelmatige logistiek en voorraad. In de praktijk ligt deze schaal veelal in de bandbreedte 1.000–1.400 m² wvo (afhankelijk van formule en inpassing).

2.3 Autoluw als sturend principe

Het USP is autoluw. Dit is geen 'randvoorwaarde onder de streep', maar een sturend ontwerpprincipe. Omzet kan niet worden opgebouwd via autogebonden toevloeiing, maar moet worden gerealiseerd via campusbinding (loop- en fietsstromen), zichtbaarheid, gemak en aanvullende services zoals afhaalpunten, bezorging en slimme campuslogistiek. De definitieve supermarkt moet nadrukkelijk geen regionale trekker worden.

2.4 Databronnen en methodiek (samenvattend)

De analyses in deze rapportage zijn gebaseerd op CBS-gegevens (o.a. inwoners/huishoudens), Locatus (wvo-supermarktaanbod), Whize-segmentatie (doelgroepen), ervaringscijfers en referentiegetallen voor binding/toevloeiing, en landelijke omzetkengetallen (o.a. normatieve vloerproductiviteit). Waar exacte omzetdata of investeringsramingen per formule ontbreken, wordt gewerkt met bandbreedtes en gevoeligheidsanalyse.

Om de behoefte aan een supermarktfunctie op het USP en mogelijke effecten daarvan zo goed mogelijk in kaart te brengen is een Onderzoeksgebied afgebakend zoals weergegeven in de afbeelding hieronder. Centraal staat de meest wenselijke invulling van de supermarktfunctie op het USP volgens een tweetal scenario's zoals eerder geschetst. Gelet op de mogelijke ontwikkeling van een supermarktfunctie aan de Archimedeslaan is er voor gekozen om de buurt Rijnsweerd mee te nemen in dit Onderzoeksgebied. Mede afhankelijk van de invulling van de voorziene supermarkt aan de Archimedeslaan zal sprake zijn van een bepaalde ruimtelijk-functionele relatie tussen deze supermarkt en de supermarktfunctie op het USP. In hoofdstuk 7 zal hier nader op worden ingegaan.

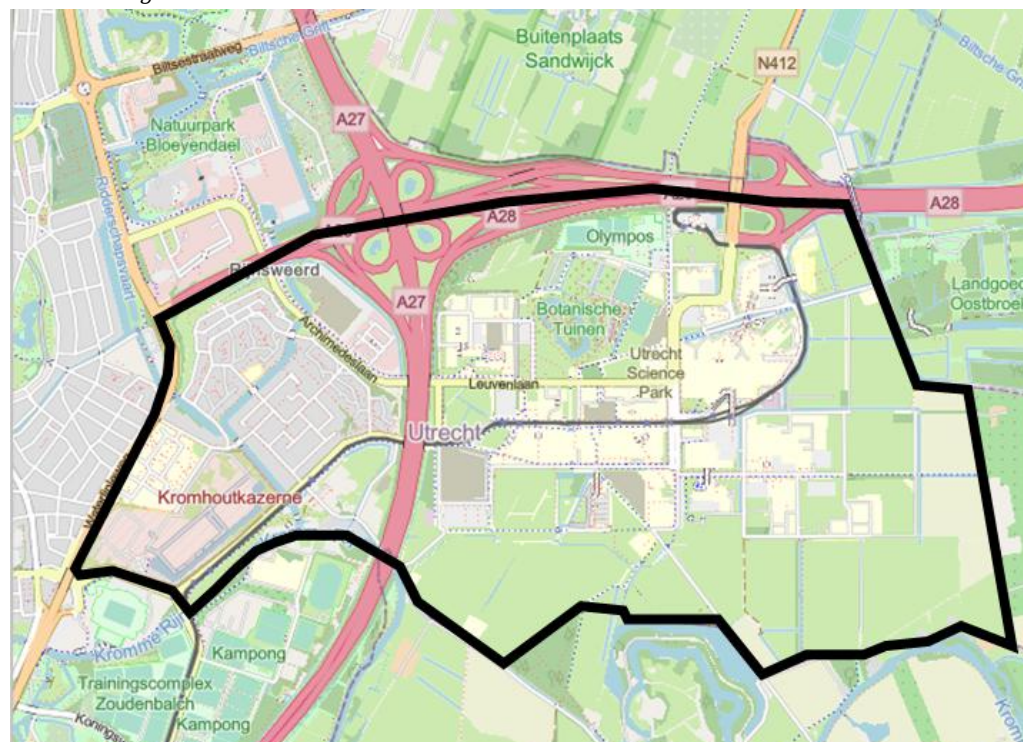
Het Onderzoeksgebied is afgebakend op basis van relevante onderzoeksdata. Deze data is gecombineerd met een geografische analyse en locatiebezoek. Hierbij is gekeken naar geografische aspecten die van invloed zijn op maximale reistijd die consumenten bereid zijn af te leggen voor hun dagelijkse boodschappen (bijvoorbeeld fysieke barrières zoals spoorwegen, waterwegen, etc. die de reikwijdte van supermarktlocaties beïnvloeden). Daarnaast is gekeken naar de locatiewaarde van het bestaande supermarktaanbod.

3. Draagvlak, populatie en koopgedrag

3.1 Kerncijfers onderzoeksgebied en USP

Het afgebakende onderzoeksgebied (inclusief Rijsweerd) telt 6.330 inwoners verdeeld over circa 4.995 huishoudens. De gemiddelde huishoudgrootte bedraagt 1,3 en het autobezit is zeer laag (0,2 auto per huishouden). Het inkomensniveau (index 85) en de supermarkt-bestedingsindex (89) liggen onder het landelijk gemiddelde. Dit profiel verklaart mede het diffuse en prijsgevoelige koopgedrag.

Onderzoeksgebied



Tabel 3.1 – Kerncijfers onderzoeksgebied (CBS 2025, bewerking)

Indicator	Waarde
Inwoners onderzoeksgebied	6.330
Huishoudens onderzoeksgebied	4.995
Gem. huishoudgrootte	1,3
Autobezit per huishouden	0,2
Inkomensindex	85 (NL=100)
Supermarkt-bestedingsindex	89 (NL=100)

Voor de gemeente Utrecht als geheel geldt eveneens een relatief jonge leeftijdsopbouw en een lager autobezit dan landelijk. Tegelijkertijd ligt het inkomensniveau van de gemeente Utrecht boven gemiddeld (inkomensindex 106) terwijl de supermarkt-bestedingsindex beneden gemiddeld is (97). Dit duidt op een stedelijk consumptieprofiel met veel bestedingen buiten het supermarktkanaal.

Tabel 3.2 – Kerncijfers gemeente Utrecht (CBS 2025, bewerking)

Indicator	Waarde
Inwoners	374.238
Huishoudens	193.267
Gem. huishoudgrootte	1,9
Autobezit per huishouden	0,7
Inkomensindex	106 (NL=100)
Supermarkt-bestedingsindex	97 (NL=100)

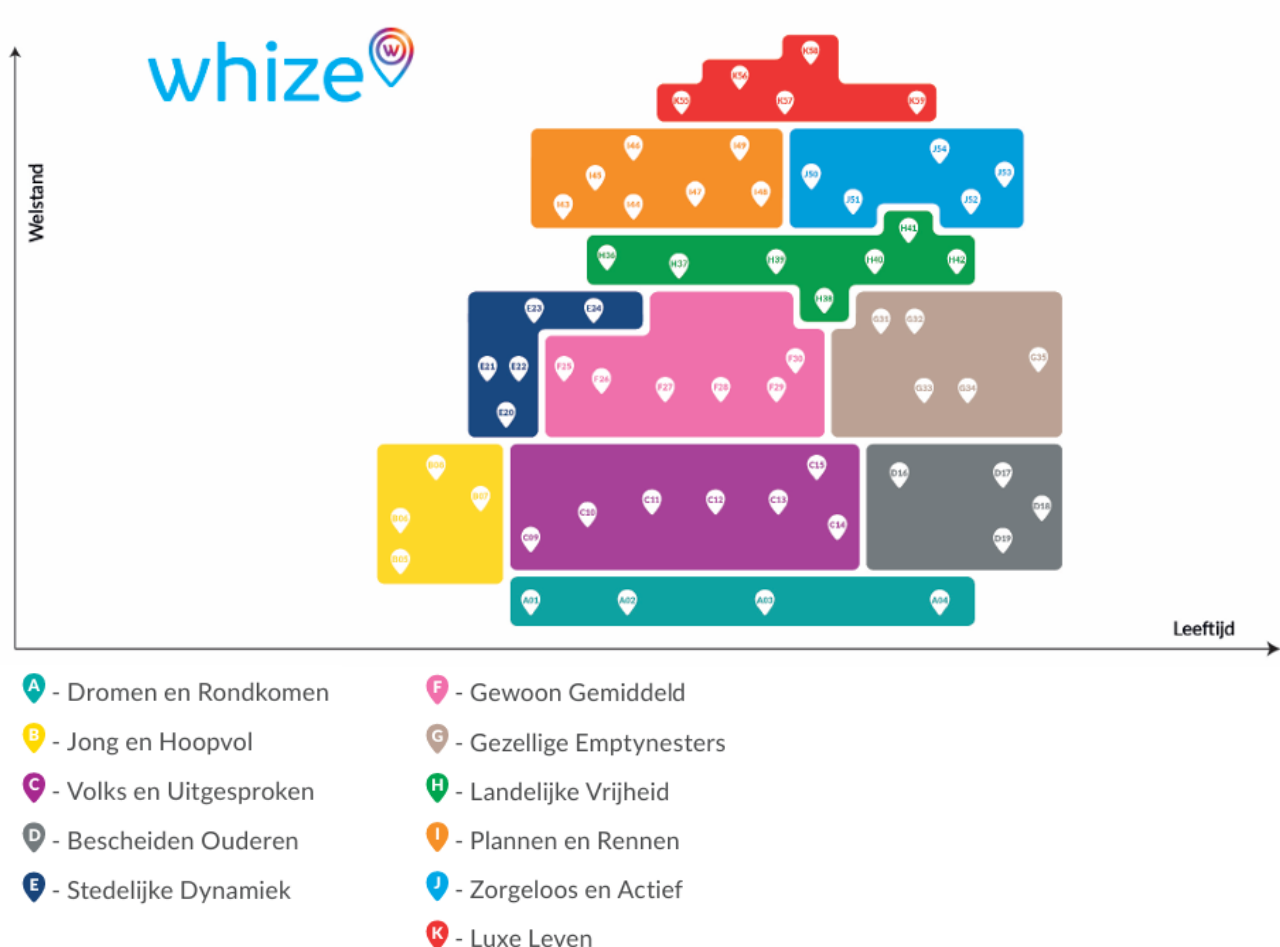
3.2 Doelgroepenprofiel (Whize-segmentatie)

Onder bewoners van het USP is sprake van een sterke concentratie in twee segmenten: “Jong en Hoopvol” (56%) en “Volks en Uitgesproken” (40%). Het profiel van niet-bewoners is diverser en komt meer overeen met het landelijk beeld, met o.a. oververtegenwoordiging van “Jong en Hoopvol” (22%) en significante aandelen “Plannen en Rennen” en “Stedelijke Dynamiek” (beide 13%). Dit verschil is cruciaal: bewoners en niet-bewoners hebben andere koopmotieven, routes en winkelbehoeften.

Tabel 3.3 – Indicatieve Whize-verdeling (hoofdsegmenten)

Segment	Bewoners USP	Niet-bewoners USP (gewogen)
Jong en Hoopvol	56%	22%
Volks en Uitgesproken	40%	10%
Plannen en Rennen	–	13%
Stedelijke Dynamiek	–	13%
Luxe Leven	–	10%

Whize-doelgroepsegmentatie, voor meer informatie: www.whize.nl



3.3 Generatie Z: implicaties voor supermarktconcept

Generatie Z (globaal geboren 1997–2012) oriënteert zich sterk digitaal (social media, apps) en is prijsbewust en kritisch. Tegelijkertijd is er behoefte aan gemak, snelheid en beleving; meal solutions en grab-and-go hebben bovengemiddelde relevantie. Duurzaamheid, gezondheid en transparantie spelen mee in merkvoorkeuren. Voor het USP impliceert dit dat een toekomstbestendige supermarktfunctie niet kan leunen op ‘klassieke wijklogica’, maar moet excelleren op (i) betaalbaar basisassortiment, (ii) sterke convenience/maaltijdoplossingen, (iii) digitale service (zelfscan, click&collect, bezorging/afhaal), en (iv) campuslogistiek.

3.4 Klantbehoefte ‘gemak’ (indexen)

Op basis van Whize-informatie is de klantbehoefte aan gemak (en gerelateerde foodbestedingen) op drie aspecten geïndexeerd. Bij bewoners ligt de behoefte aan ‘gemak om voeding klaar te maken’ op index 115, kant- en klaarmaaltijden op 120 en horecabezoek op 98. Bij niet-bewoners ligt ‘gemak om voeding klaar te maken’ op 117, kant- en klaarmaaltijden op 109 en horecabezoek op 112. Dit bevestigt dat gemak en maaltijdoplossingen hoog scoren, maar ook dat het supermarktkanaal concurreert met horeca en online.

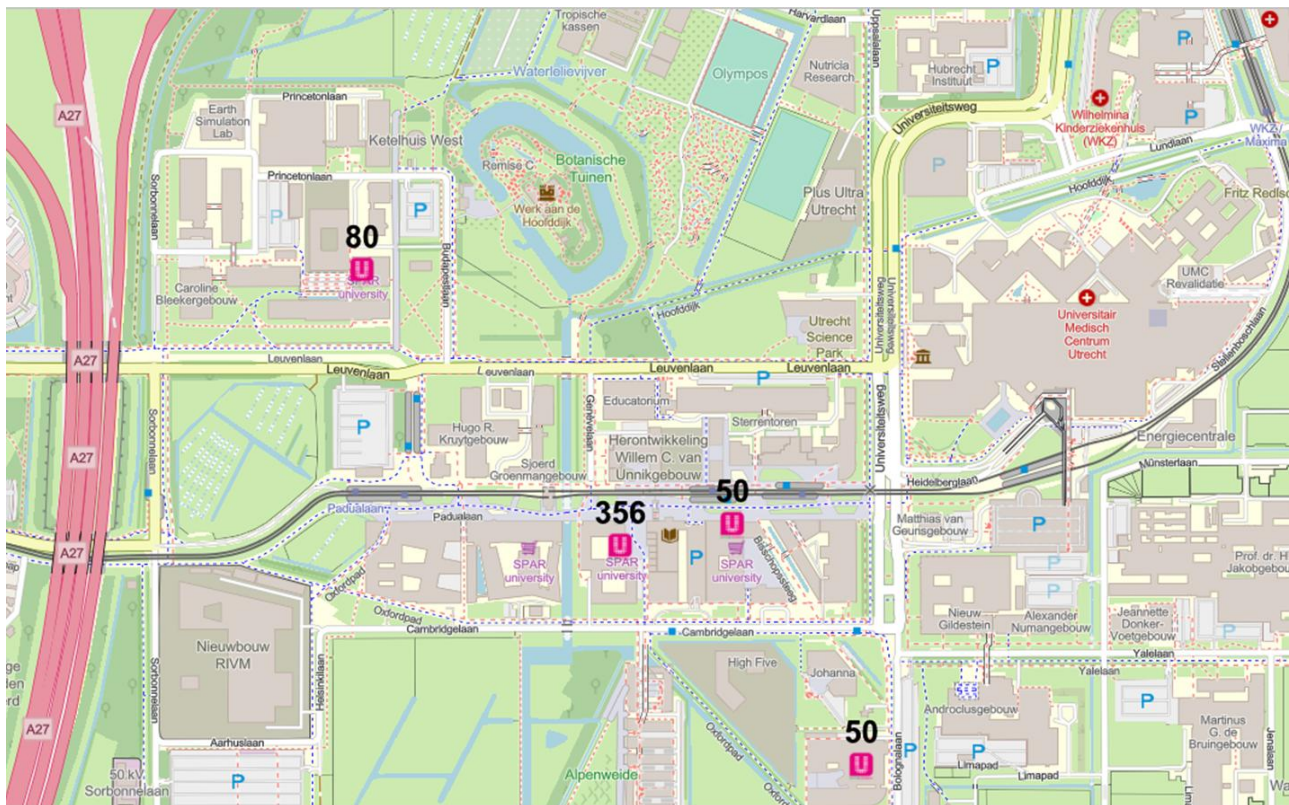
Tabel 3.4 – Index klantbehoefte gemak (NL=100)

Aspect	Bewoners USP	Niet-bewoners USP
Gemak om voeding klaar te maken	115	117
Verse kant- en klaarmaaltijden (>1x p/w)	120	109
Bezoek horeca (restaurant)	98	112

4. Huidige aanbodstructuur en functioneren SPAR University

SPAR University vervult in de huidige situatie de primaire supermarktfunctie op het USP en is te typeren als een hybride winkel met een groot aandeel to-go en convenience. De winkel wordt aangevuld met satellietpunten verspreid over de campus. Distributief gezien functioneert dit concept 'prima' voor de niet-bewonerspopulatie, maar sluit het minder goed aan op de wens van bewoners naar een betaalbaar boodschappenmandje. Daarmee ontstaat een kwalitatieve mismatch: het aanbod is in functie deels passend, maar in propositie (prijs/mandje) onvoldoende voor de bewonersvraag.

Belangrijk is om te benadrukken dat het functioneren van SPAR niet gelijkstaat aan 'niet werken'. Juist de zeer hoge toevloeiing van niet-bewoners (studenten/medewerkers) kan, in combinatie met campusroutes, leiden tot een hoge vloerproductiviteit per m². De uitdaging is dat deze productiviteit niet automatisch vertaalt naar draagvlak voor een extra (tweede) supermarkt, omdat bewonersbinding achterblijft en online-afvloeiing hoog is.



Bestaande locaties Spar University op het USP met m² vwo (bron: Locatus, 2026)

5. Contractuele en juridische context (UU–SPAR, Didam)

De UU verhuurt winkelruimte aan SPAR via een huurovereenkomst voor bedrijfsruimte (detailhandel) met wettelijke huurbescherming (7:290 BW e.v.). Dit betekent dat beëindiging of ingrijpende wijziging van de huurrelatie niet eenzijdig kan plaatsvinden. Daarnaast is sprake van een contractueel right-of-first-refusal (eerste recht van aanbidding) voor supermarktlocaties op het USP. De precieze reikwijdte van dit recht is afhankelijk van de contracttekst en vergt juridische toetsing.

Tegelijkertijd moet de UU bij uitgifte van zakelijke rechten rekening houden met de vereisten uit het Didam-arrest: een transparante procedure met gelijke kansen voor gegadigden. Dit vraagt om een zorgvuldig procesontwerp waarin contractuele rechten van zittende partijen en gelijke-kansenprincipes worden gecombineerd. In de praktijk betekent dit dat een marktconsultatie en eventuele uitvraag moet sturen op objectieve prestatie-eisen (PvE) en een verifieerbare gunningssystematiek.

5.1 Procesimplicaties (praktisch)

- Juridische toets contractpositie SPAR (huurbescherming, ROFR) als 'first step'.
- Ontwerp Didam-proof procedure (publicatie, selectiecriteria, termijnen, transparantie).
- Werk met prestatie-eisen (prijsmandje, assortiment, omnichannel, logistiek) i.p.v. op 'formulenaam' sturen.
- Koppel tijdelijke fase aan perspectief 2032+ om marktinteresse en investeerbaarheid te verhogen; ofwel, een definitieve winkel is een randvoorwaarde voor een tijdelijke winkel.

6. Distributieve analyse en marktruimte

6.1 Methodiek in hoofdlijnen

Een distributieve benadering confronteert de vraagkant (besteding per hoofd, omvang marktgebied, binding/toevloeiing, online-afvloeiing) met de aanbodkant (m^2 wvo, vloerproductiviteit). Voor het USP is dit essentieel omdat (i) het marktgebied geen 'klassieke wijk' is, (ii) routes en verblijfspatronen afwijkend zijn, en (iii) online een bovengemiddelde rol speelt. In de berekening wordt uitgegaan van een gemiddelde supermarktbesteding per inwoner van € 2.222 (prijspeil 2024, excl. btw) voor het onderzoeksgebied.

De normatieve vloerproductiviteit wordt gebaseerd op landelijk gemiddelde omzetkengetallen (indicatief € 9.104 per m^2 wvo). De gerealiseerde omzet per m^2 op het USP kan hoger liggen door de sterke toevloeiing en het convenience-karakter.

6.2 Distributieve uitkomsten 2026 vs. 2040

Tabel 6.1 – Distributieve kerncijfers USP (indicatief)

Indicator	2026	2040 (scenario)
Inwoners USP	3.500	7.000
Binding bewoners	$\leq 5\%$	12,5%
Besteding p.p. (€/jr, excl. btw)	2.222	2.222
Omzetpotentie bewoners (mln €)	$\leq 0,3$	1,6
Toevloeiing (niet-bewoners)	93,5%	90%
Omzetpotentie totaal (mln €)	$\leq 5,3$	15,6
Aanbod (m^2 wvo)	536	536 (basis)
Gerealiseerde omzet/ m^2 (€/m ²)	10.045	29.123 (bij groei)
Normatieve omzet/ m^2 (€/m ²)	9.104	9.104
Indicatie marktruimte (m^2 wvo)	+55	+1.179

Interpretatie: in de bestaande situatie (2026) zijn vraag en aanbod in balans; uitbreiding is kwantitatief niet noodzakelijk. Het opmerkelijke element is de extreem lage bewonersbinding. Richting 2040 ontstaat marktruimte wanneer een concept erin slaagt binding te verhogen. Daarbij blijft toevloeiing hoog (campuspopulatie), maar neemt relatief af. Ervaringscijfers in vergelijkbare studies bewijzen dat een toekomstige binding van 12,5% is realistisch is mits sprake is van een concept dat goed in weet te spelen op de klantbehoeften van aanwezige doelgroepen (zie hoofdstuk 3). Ter vergelijking: in reguliere woonwijken kan een supermarkt een binding realiseren van 50% tot 60%. Op het USP zal hoe dan ook sprake blijven van een ver bovengemiddelde afvloeiing wat inherent is aan het (ruimtelijk) koopgedrag van de aanwezige doelgroepen (onderweg van en naar binnenstad, veel horecabezoek, hoge oriëntatie op online).

6.3 Gevoeligheden: binding, online, locatie en prijsperceptie

Voor het USP zijn vier variabelen bepalend voor de omzetspotentie: (1) binding (aandeel bestedingen dat op het USP landt), (2) online-afvloeiing, (3) locatiekwaliteit (centrum vs. periferie) en (4) prijsperceptie. Deze variabelen versterken elkaar. Een perifere locatie met een ongunstig prijsimago realiseert aantoonbaar minder binding dan een volwaardige supermarkt in de zoekzone met een geloofwaardige prijspropositie. Het effect is niet lineair: de grootste sprong in binding ontstaat pas wanneer het mandje ‘voldoende volwaardig’ is en de prijsperceptie in de doelgroep kantelt.

	2023	2025	2030	2035	2040
Bewoners	2.990	3.500	3.500	3.750	6.130 ⁷ ★
Studenten	55.000 (- 2.590 inwoners = 52.410 ⁸)	55.000 (- 3.500 inwoners = 51.500)	55.750 (- 3.500 inwoners = 52.250)	55.750 (- 3.750 inwoners = 52.000)	55.750 (- 5.430 inwoners 50.320)
Werknemers Utrecht Science Park (excl. Hub Medical) ⁹	17.230	18.730	20.230	21.730	23.230
Werknemers Hub Medical ¹⁰	14.070	14.150	14.630	15.540	16.450

Draagvlak 2023-2040 (Bron: Herijking Strategie Horeca, Retail en Voorzieningen op het USP door Sweco, versie 26-11-2024)

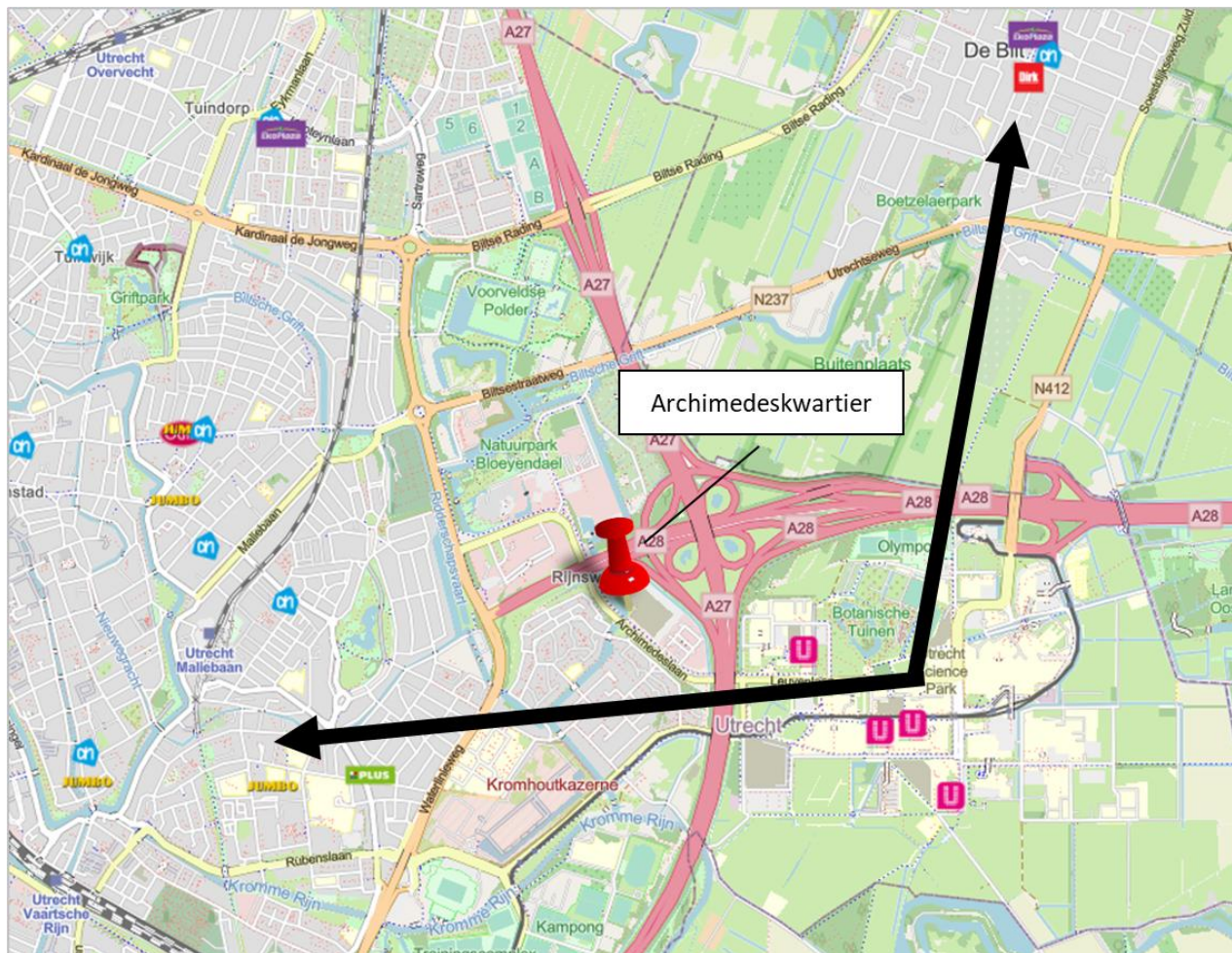


Inmiddels zijn de ambities bijgesteld en wordt gekoerst op 7.000 inwoners in 2040.

7. Ruimtelijk-functionele relatie USP en Archimedeskwartier

Op de Archimedeslaan 16 (Archimedeskwartier) zijn plannen voor circa 1.600 woningen en een supermarkt van circa 1.600 m² bvo (circa 1.300 m² wvo), naast overige voorzieningen (horeca en zorgfuncties). De fietsafstand tot het USP is circa 1 kilometer. In klantperspectief vertegenwoordigen het USP en Archimedeskwartier twee afzonderlijke marktgebieden. De supermarkt in het Archimedeskwartier richt zich primair op stabiele wijkbewoners in Rijsweerd en omliggende buurten met een hogere bezoekfrequentie. Het USP kent daarentegen een campusfunctie met bestedingen gekoppeld aan studie, werk en verblijf op de campus. Van afvloeiing vanuit het Archimedeskwartier naar het USP zal geen sprake zijn gezien de bereikbaarheid, het concept en de functie. Bovendien vormt de voorziene supermarkt in het Archimedeskwartier een aantrekkelijker alternatief voor bewoners in deze buurt vanwege nabijheid en parkeren.

Hoewel de afstand beperkt is, is significante afvloeiing van USP-bestedingen richting Archimedeskwartier evenmin aannemelijk deels door de fysieke barrière van de A27, maar vooral het feit dat dagelijkse verplaatsingspatronen van studenten/medewerkers vooral richting binnenstad en oostelijke stadsdelen lopen, en veel minder via de Archimedeslaan. Beide supermarkten zullen (afhankelijk van concrete invulling) daarom overwegend autonoom functioneren in twee separate marktgebieden en eerder complementair zijn binnen het stedelijke supermarktlandschap (twee verschillende functies met verschillende concepten) dan concurrerend.



Ruimtelijk-functionele relatie USP en Archimedeskwartier

8. Scenario's tijdelijke supermarkt 2026–2032 (A en B)

8.1 Uitgangspunt: tijdelijkheid baseren op omzetspotentieel

Een tijdelijke supermarkt op het USP is alleen verantwoord als deze onderdeel is van een duidelijk exploitatiekader, met scenario's, bandbreedtes, minimumvoorwaarden en een uitvoerbare routekaart richting 2032+. Zonder deze borging bestaat het risico dat geïnvesteerd wordt in een tijdelijke voorziening die uiteindelijk niet betaalbaar blijkt of niet voldoet aan het gewenste mandje en de kwaliteitseisen.

8.2 Scenario A – tijdelijke supermarkt in plaats van SPAR University

Scenario A is bestuurlijk aantrekkelijk omdat er één supermarktfunctie is en de campuslogica helder blijft. De uitvoerbaarheid is echter sterk afhankelijk van contractuele ruimte (huurbescherming/ROFR) en praktische realisatie. Binnen dit scenario ligt een hybride concept voor de hand: een campuswinkel met een volwaardige basis voor boodschappen (mandje) gecombineerd met convenience. Dit vraagt een duidelijke herijking van assortiment en prijsstrategie.

Schaal en bandbreedte (indicatief)

Voor Scenario A is een bandbreedte van circa 650–850 m² wvo realistisch en wenselijk. Onder circa 600 m² wvo ontstaat een tussenconcept dat onvoldoende 'mandje' en efficiency biedt, waardoor binding en draagvlak beperkt blijven. Boven circa 850 m² wvo neemt de investeringsvraag toe en dient de locatiekwaliteit dit te rechtvaardigen.

Indicatieve omzet- en huurlogica

Omzetspotentie in Scenario A is primair afhankelijk van stijgende binding van bewoners. Een concept dat aantoonbaar een betaalbaar boodschappenmandje biedt kan binding verhogen, maar het effect is niet lineair. Huurpotentie is in dit stadium indicatief: hoe lager de vloerproductiviteit en hoe hoger de investering, hoe lager de haalbare huur per m². Voor tijdelijke exploitatie zal de markt bovendien eisen stellen aan flexibiliteit (looptijd, opzegbaarheid) en investeringsafschrijving. In de uitvraag adviseren wij daarom te werken met huur-bandbreedtes en afspraken over shell/turn-key die aansluiten op de tijdelijke duur.

8.3 Scenario B – tijdelijke supermarkt aanvullend op SPAR University

Scenario B is relevant wanneer Scenario A niet tijdig realiseerbaar is. Dit scenario kent echter een dubbelrisico: (1) kannibalisatie tussen twee winkels en (2) bestuurlijke kwetsbaarheid indien beide winkels niet duidelijk leveren op betaalbaarheid en mandje. De verdedigbare route is een complementair model: SPAR als gemaksfunctie en de tijdelijke supermarkt als boodschappen/prijsconcept.

Schaal en bandbreedte (indicatief)

Omdat de tijdelijke supermarkt in Scenario B naar verwachting buiten het centrumgebied moet worden gerealiseerd, is schaal extra belangrijk. Een perifere locatie vraagt een sterk trekargument: prijs, mandje en vindbaarheid. Daarom adviseren wij een minimum bandbreedte van circa 800–1.000 m² wvo. Onder circa 800 m² wvo ontstaat onvoldoende mandje en te lage efficiency, waardoor exploitatie zeer kwetsbaar wordt.

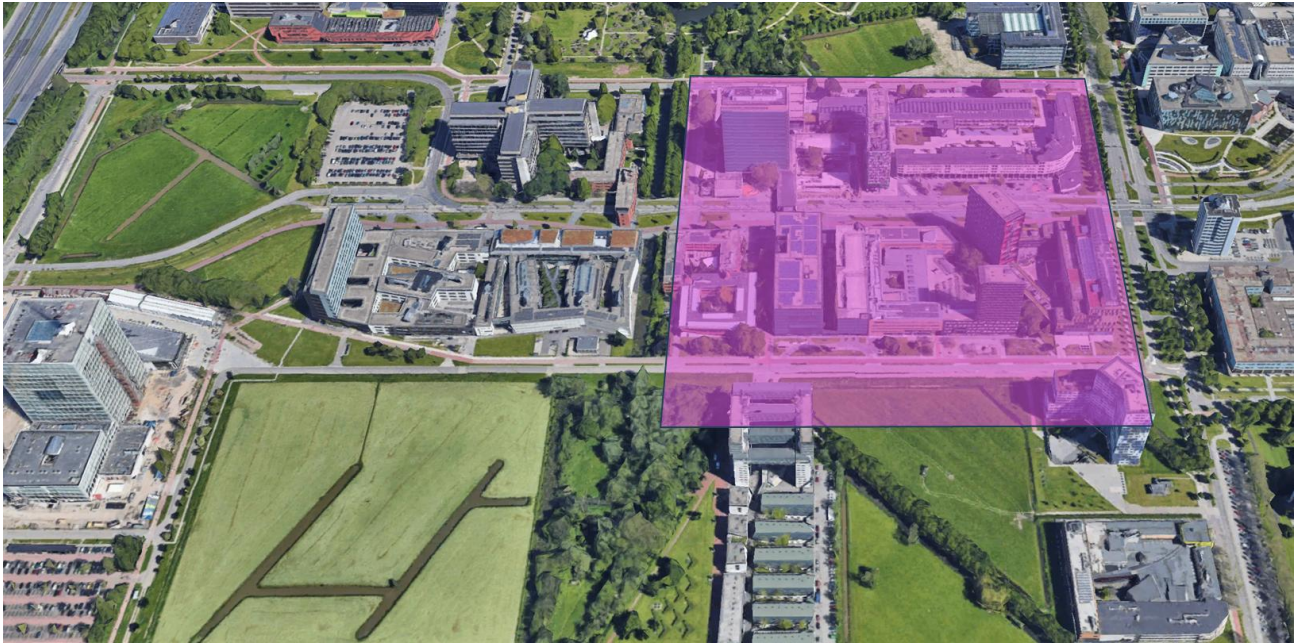
Tabel 8.1 – Scenario-overzicht (kernverschillen)

Onderdeel	Scenario A (vervanging)	Scenario B (aanvulling)	Bestuurlijke implicatie
Aantal functies	1 (hybride)	2 (complementair)	B vraagt heldere positionering om verwachtingen te managen
Indicatieve schaal	650–850 m ² wvo	800–1.000 m ² wvo	B is kwetsbaarder bij te klein metrage
Kannibalisatie	Laag	Midden/hoog	B vereist strikte rolverdeling (gemak vs mandje)
Juridische haalbaarheid	Afhankelijk van contractruimte	Sneller mogelijk maar complexer	In beide gevallen Didam/ROFR meenemen

9. Locatieanalyse tijdelijke supermarkt

9.1 Zoekzone

Om optimaal te profiteren van de verschillende klantenstromen (studenten, medewerkers en (toekomstige) bewoners) is het van belang dat de supermarkt zich vestigt binnen de centrale zoekzone op het USP (tussen Leuvenlaan, Universiteitsweg, Cambridgelaan en Genevelaan). Binnen deze zone is sprake van de grootste concentratie dagelijkse passanten, hoge zichtbaarheid en verweving met de belangrijkste loop- en fietsroutes. Buiten dit gebied neemt de functionele kracht en binding aanzienlijk af.



Zoekzone

10. Definitieve supermarkt 2032–2040: programma, schaal en inpassing

10.1 Programma en omvang (bvo/wvo)

De definitieve supermarkt na 2032 vormt de structurele oplossing. De opdracht gaat uit van circa 1.200 m² bvo. Afhankelijk van de bruto-netto verhouding correspondeert dit doorgaans met circa 900–1.000 m² wvo. Voor een volwaardige exploitatie adviseren wij voor de definitieve supermarkt een bandbreedte van circa 900–1.200 m² wvo. Daarnaast adviseren wij om de gemaksstructuur (campusconvenience) separaat te programmeren met circa 500–700 m² wvo (inclusief satellieten), zodat boodschappen en convenience complementair kunnen functioneren.

10.2 Conceptlogica: ‘campus full service’

Voor het USP is geen standaard wijkformule passend. Het meest kansrijk is een ‘campus full service’ - concept: een volwaardig boodschappenmandje met scherpe basisprijzen, aangevuld met een sterke convenience-propositie (meal solutions, grab-and-go, vers, on-the-go consumptie) en digitale services (zelfscan, click&collect, afhaal/bezorg). Het prijsimago van de exploitant is hierbij cruciaal: indien de exploitant structureel als ‘duur’ wordt ervaren, blijft binding beperkt – ongeacht meters. Hiermee bedient de boodschappensupermarkt een ander koopmotief (met name gericht op een volwaardig boodschappenmandje) dan ‘campus convenience’ (gericht op gemak en impuls) en functioneert daarmee complementair.

10.3 Locatiekeuze en randvoorwaarden

Locatiekeuze voor de boodschappensupermarkt dient te worden gebaseerd op: (i) nabijheid van wonen, (ii) aansluiting op hoofdloop- en fietsroutes, (iii) logistieke inpassing zonder autoverkeer, (iv) flexibiliteit in omvang en (v) planologische/bouwkundige haalbaarheid binnen de centrumontwikkeling. De supermarkt moet primair een campusfunctie vervullen en geen regionale trekker worden. Dit vraagt om expliciete randvoorwaarden in het ontwerp (routing, plintpositie, expeditie, laad-/losregime, fietsparkeren, verblijfsruimte).

11. Prestatie-eisen en Programma van Eisen (PvE)

11.1 Waarom sturen op prestatie-eisen

Gezien de heterogene doelgroep (bewoners en niet-bewoners) en het bestuurlijke belang van betaalbaarheid, is sturen op 'formulenaam' minder effectief dan sturen op prestatie. In de uitvraag adviseren wij daarom harde prestatie-eisen op te nemen, deze meetbaar te maken en serieus rekening te houden met tijdelijkheid gekoppeld aan een definitieve supermarkt.

11.2 Kernprestatie-eisen (richtinggevend)

A. Prijsmandje en betaalbaarheid

- Definieer een referentie 'basisboodschappenmandje' ($\pm 30-40$ artikelen) en stel een maximale afwijking t.o.v. landelijke prijsbenchmark vast.
- Borg transparantie: periodieke prijsmonitor en communicatie aan bewoners/gebruikers.

B. Assortiment en mandje-capaciteit

- Minimum aandeel 'basisassortiment' (dagelijkse boodschappen) en minimum diepte in categorieën (vers, zuivel, brood, houdbaar, huishoud).
- Non-food en drogisterij: minimaal functioneel assortiment passend bij campusbehoefte.

C. Convenience en meal solutions

- Breed aanbod verse maaltijdoplossingen en grab-and-go, afgestemd op piekuren campus.
- Ruimte voor gezonde, plantaardige en duurzame keuzes (Gen Z-profiel).

D. Omnichannel en digitaal

- Zelfscan/scan&go, digitale aanbiedingen, click&collect, en (indien passend) bezorgoptie of campus-afhaalpunten.

E. Autoluwe logistiek

- Expeditieplan: venstertijden, voertuigtype, laad/los, afvalstromen, en veiligheid in fiets-/voetstromen.
- Fietsparkeren en routing integraal in ontwerp.

12. Strategie & routekaart 2026–2040 (met go/no-go momenten)

Om bestuurlijke risico's te beheersen adviseren wij een routekaart met expliciete beslismomenten. Daarmee wordt voorkomen dat tijdelijkheid een 'ongewis experiment' wordt en wordt geborgd dat elke stap bijdraagt aan de eindsituatie 2032+.

12.1 Routekaart (indicatief)

Tabel 12.1 – Fases en kernactiviteiten

Periode	Kernactiviteiten	Beslispunten/outputs
2026	PvE opstellen; juridische toets contract/ROFR; start marktconsultatie; quick wins prijs/assortiment	PvE vastgesteld; procesontwerp Didam; verbeterplan bestaande exploitatie
2026	Locatiehaalbaarheid; marktrespons A/B; uitwerking logistiek en ontwerp; bestuurlijk besluit scenario	Besluit scenario A/B; voorkeurslocatie tijdelijke fase
2027–2028	Realisatie tijdelijke oplossing (indien go); monitoring prijsmandje en binding; communicatiekader	Go/no-go evaluatie op KPI's; bijsturing concept
2028/2029	Beslismoment i.v.m. (sloop/nieuwbouw) en contractroute; voorbereiding definitieve uitgifte	Go/no-go doorontwikkeling definitief; start uitgiftevoorbereiding
2030–2032	Didam-proof uitgifte full-service; contractvorming; realisatievoorbereiding	Gunning; ontwerp; vergunningen; realisatie
2032+	Opening definitieve supermarkt; herijking gemaksstructuur; evaluatie	Eindsituatie in werking; bijsturing gemaksnetwerk

12.2 Go/no-go criteria voor tijdelijkheid

Een tijdelijke supermarkt is alleen 'go' indien minimaal wordt voldaan aan: (i) voldoende wvo voor mandje en efficiency, (ii) aantoonbare prijspropositie, (iii) locatie op primaire fiets/voet routes, (iv) juridisch uitvoerbare contractroute, en (v) helder beëindigings- en overgangspad naar 2032+.

13. Risico's, mitigatie en bestuurlijke communicatie

De grootste bestuurlijke kwetsbaarheid zit niet in de keuze voor een tijdelijke supermarkt an sich, maar in het risico dat verwachtingen over betaalbaarheid en mandje niet worden waargemaakt, terwijl tegelijkertijd investeringen worden gedaan in een tijdelijke structuur zonder perspectief. Daarom adviseren wij een expliciet communicatiekader waarin helder wordt gemaakt wat wanneer haalbaar is, welke risico's bestaan en hoe deze worden gemitigeerd.

13.1 Risicoregister (selectie)

Risico	Oorzaak	Effect	Mitigatie
Onvoldoende binding	Concept niet 'mandje-waardig' of prijsimago te hoog	Omzet blijft achter; politieke teleurstelling en investering kan worden niet terugverdiend	Harde PvE-eisen prijs/assortiment; monitoring; bijsturen
Kannibalisatie (scenario B)	Overlap in functie tussen SPAR en tijdelijke supermarkt	Beide exploitaties kwetsbaar	Complementaire rolverdeling; schaal voldoende groot; locatiekeuze in zoekzone
Juridische vertraging	Huurbescherming/ROFR/Didam niet tijdig opgelost	Planning schuift; reputatierisico	Vroegtijdige juridische toets; procesontwerp; transparante consultatie
Logistieke frictie autoluw	Laad/los en afvalstromen botsen met fiets-/voetstromen	Overlast en veiligheidsrisico	Expeditieplan, venstertijden, ontwerpmaatregelen
Investeringen zonder perspectief	Tijdelijke bouw zonder koppeling aan 2032+	Kapitaalvernietiging	Routekaart + go/no-go; koppeling aan definitieve uitgifte

13.2 Communicatiekader (bouwstenen)

- Leg nadruk op 'gefaseerde groei' en realistische verwachtingen (geen 'quick fix').
- Communiceer transparant over randvoorwaarden (autoluw, contracten, Didam).
- Maak KPI's zichtbaar (prijsmandje, binding, tevredenheid) en rapporteer periodiek.
- Positioneer tijdelijkheid als stap naar 2032+ met expliciete einddatum/overgang.

14. Conclusies en aanbevelingen

De supermarktvoorziening op het USP vraagt om een strategische, gefaseerde aanpak. In de tijdelijke fase is het cruciaal om niet te sturen op 'meters' alleen, maar op de combinatie van prijs, mandje, locatie en contractuele uitvoerbaarheid. Voor de definitieve situatie na 2032 is een full-service campus-supermarkt distributief verdedigbaar richting 2040, mits autoluwe randvoorwaarden worden geborgd en de supermarkt primair een campusfunctie behoudt.

14.1 Aanbevelingen (actiegericht)

- Stel een Programma van Eisen op met harde prestatie-eisen (prijsmandje, assortiment, autoluwe logistiek, digitale services).
- Start een marktconsultatie in twee varianten (stand-alone vs. combideal) en toets marktinteresse en minimumomvang.
- Werk locatiekeuze uit met scorematrix en ontwerp-/logistiekstudie binnen de centrale zoekzone.
- Borg bestuurlijke verdedigbaarheid met scenario's, routekaart en expliciete go/no-go criteria.
- Organiseer juridische toetsing (7:290, ROFR, Didam) vroegtijdig als randvoorwaarde voor planning.
- Monitor en stuur op binding en prijsperceptie: zonder 'kanteling' blijft marktruimte latent.