

STRATEGIE

**'Retail is een instrument voor kwalitatieve stadsvernieuwing'**

Interview met Bert Grugeon (Matexi) en Alfredo De Gregorio (De Gregorio & Partners)

**Hoewel Matexi vooral als residentiële ontwikkelaar in de kijker loopt, oogt de pijplijn met retailprojecten stilaan indrukwekkend. Het paradepaardje wordt de nieuwe stadswijk aan de Kanaalkom in Hasselt.—Martijn Reviërs**

'Matexi blijft in de eerste plaats een ontwikkelaar van stadsprojecten', zegt PMO Manager **Bert Grugeon** in een gesprek met de redactie. 'Stand-alone winkelprojecten staan niet op ons programma en er is geen specifieke strategie om te groeien in winkelvastgoed. Dat betekent niet dat wij projecten met een volwaardige retailcomponent links laten liggen. Wonen is in de meeste projecten het belangrijkste element, maar andere functies kunnen worden toegevoegd indien het meerwaarde voor het project en de buurt creëert. Voor elke nieuwe ontwikkeling maken wij een buurtbarometer op door nauwgezet te onderzoeken naar welke functies er vraag is.'

**Vier grote projecten**

Er staan bij Matexi intussen vier projecten op het programma met een belangrijk aandeel retail:

- Het verst gevorderd is het project aan de Kouter in **Gent**. Daar komt 5.430 m2 winkelruimte met het up-scale format CRU van Group Colruyt als trekker. Er komen ook 50 woningen.
- In **Waver** wordt La Promenade ontwikkeld met 5.070 m2 retail en 150 woningen. Het project heeft de ambitie het slabakkende winkelapparaat in de Waals-Brabantse hoofdstad te reanimeren.
- In de sokkel van de **Antwerp Tower** komt 8.000 m2 winkelruimte voor een department store. De kantoren op de etages maken plaats voor een 200-tal appartementen.
- Last but not least is er het project Havenkwartier aan de Kanaalkom in **Hasselt** met ruim 400 appartementen, 21.699 m2 retail, 3.000 m2 horeca en parkeerterrein voor 2.335 wagens.

In een aantal andere woonprojecten zijn eveneens winkels voorzien, maar daar zijn zij minder dominant aanwezig. De ontwikkeling 4 Fontein in Vilvoorde omvat buurtwinkels en een supermarkt en in het project 'Het Laere' in Roeselare komt 2.700 m2 retail.

De combinatie tussen wonen en winkels is geen onontgonnen terrein voor Matexi. Destijds was het via het filiaal Wilma Project Development al betrokken bij onder meer Lamot in Mechelen en het Feest- en Cultuurpaleis in Oostende.

**Aan de slag in Hasselt**



Het initiatief dat het meest in het oog springt, is het Havenkwartier in Hasselt. Niet alleen omdat het veruit het grootste project is, maar ook omdat het een belangrijke invloed zal hebben op de ontwikkeling van de handelskern in de Limburgse metropool. Het project heeft al een lange voorgeschiedenis. Founding father van de herinrichting van de Kanaalzone is architect Alfredo De Gregorio die eerder al betrokken was bij grootschalige stadsvernieuwingprojecten zoals het Barbarahof, Hertogensite en de Philipssite in Leuven. In 1998 vestigde hij zich met zijn architectenbureau Di Gregorio & Partners op de Gelatines-site aan het kanaal. 'Toen al groeide het idee dat er meer te doen was met de verlaten terreinen', zegt **Alfredo De Gregorio**, die Bert Grugeon tijdens het interview met Expertise flankeert om het project Havenkwartier uit de doeken te doen. Châteaux Real Estate (Group Onclin; ontwikkelaar van Stadhaven en Hassaporta in Hasselt) begon als eigenaar van de gronden samen met De Gregorio & Partners alvast met het uitwerken van een mas-



Havenkwartier, Hasselt

terplan zodat een BPA kon worden opgemaakt. Voor het definitieve ontwerp werd samengewerkt met de gerenommeerde Italiaanse architect Antonio Citterio, onder meer bekend van de designmeubelen van B&B Italia. Group Onclin ging voor de concrete realisatie in partnership met specialisten in de vastgoedsector, eerst met Prowinko en toen die uitstapte met AG Real Estate. Beiden ontwikkelaars-investeers focusten, gezien hun achtergrond, vooral op het retailluik. Twee jaar geleden stapte AG Real Estate eveneens uit het project en kwam Matexi aan boord. Sindsdien zit het project op kruissnelheid, want na een voortraject van vijftien jaar kan de bouw binnenkort eindelijk van start gaan.

Bert Grugeon kent het project goed, wat hij volgde het al op toen hij nog bij AG Real Estate werkzaam was. Hij benadrukt wel dat Matexi een andere aanpak hanteert: 'Wij hebben net als onze partner Châteaux Real Estate, geen profiel als vastgoedinvesteerder, maar werken vanuit ons DNA als stadsontwikkelaar. De idee om er een gesloten shopping center van te maken, het meest voor de hand liggend als investeringsobject, werd daardoor al snel opgegeven. Wij mikken op een gemengd project dat fungeert als verlengstuk van de stad. Er komt een mix van horeca langs het water en winkelruimte op de eerste etages van de verschillende woongebouwen die met elkaar verbonden worden door volwaardige straten en pleintjes.'

#### Maatschappelijke meerwaarde

'Om een succesvol stadsvernieuwingproject te creëren is het inderdaad zeer belangrijk om te vertrekken vanuit het perspectief van de publieke ruimte', vult Alfredo De Gregorio aan. 'Ook mobiliteit en ontsluiting zijn zeer belangrijk. Voor het project in Hasselt is het daarom een opsteker dat de stad mee investeert in het publieke domein en in de ondergrondse parkeerruimte.'

'Het Havenkwartier zal zo de nieuwe toegangspoort tot Hasselt worden. Het is mijn overtuiging dat een ontwikkelaar zich ten dienste moet stellen van de gemeenschap en met een project naar buiten moet komen waar iedereen beter van wordt. Niet alleen de mensen die er wonen en werken, maar ook de stad zelf.'

Op de vraag of er in Hasselt wel nood is aan zoveel bijkomende handelsruimte, is het antwoord van Bert Grugeon duidelijk: 'Onderzoek toont aan dat het winkelparcours in Hasselt beter kan en dat de gemiddelde oppervlakte van de panden te klein is om bepaalde retailers te overtuigen om zich in de binnenstad te vestigen. Onze retailaanpak, in combinatie met stedelijke beleving en wonen, wil op die vraag inspelen.'