



Delft University of Technology

De toekomst van servicekoopflats kansen en bedreigingen

Oliemans, K; van der Voordt, DJM

Publication date
2003

Document Version
Accepted author manuscript

Published in
Real Estate Magazine

Citation (APA)

Oliemans, K., & van der Voordt, DJM. (2003). De toekomst van servicekoopflats: kansen en bedreigingen. *Real Estate Magazine*, 6(31), 33-37.

Important note

To cite this publication, please use the final published version (if applicable).
Please check the document version above.

Copyright

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download, forward or distribute the text or part of it, without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license such as Creative Commons.

Takedown policy

Please contact us and provide details if you believe this document breaches copyrights.
We will remove access to the work immediately and investigate your claim.

De toekomst van servicekoopflats: kansen en bedreigingen

Karen Oliemans en Theo van der Voordt¹

Serviceflats hebben decennia lang een uitstekende functie vervuld als aantrekkelijke woonvoorziening voor ouderen. De laatste jaren krijgen serviceflats echter steeds meer concurrentie van een gedifferentieerd aanbod aan woonzorgvoorzieningen en levensloopbestendige wooncomplexen. Serviceflats bieden te weinig woongenot en de service is zelden op maat van de bewoner. Vaak ontbreken middelen om de functionele en technische veroudering adequaat aan te pakken. Wat nu? In dit artikel wordt een stappenplan gepresenteerd voor het stellen van een zorgvuldige diagnose en het vinden van oplossingsrichtingen. Een praktijkvoorbeeld illustreert hoe het model werkt.

Serviceflats

Serviceflats vulden in de jaren zestig en zeventig een gat in de markt. Het was de ideale woonvorm voor ouderen die te goed waren voor het verzorgingshuis of verpleeghuis, maar wél veilig en beschut wilden wonen met aanvullende dienstverlening. De meeste serviceflats zijn voorzien van een receptie en de mogelijkheid om hulp in te roepen van een huismeester of zorgbemiddelaar. Vanwege de vergrijzing en de grote vraag naar geschikte ouderenwoningen lijkt er voor de bestaande serviceflats een prachtige toekomst te zijn weggelegd. Toch kampen veel serviceflats met forse problemen. Vaak zijn de woningen te klein naar de huidige kwaliteitsmaatstaven. Het dienstenpakket is niet of nauwelijks gedifferentieerd in omvang, prijs en kwaliteit. De servicekosten zijn hoog. Door de vergrijzing van het bewonersbestand is er een toenemende vraag naar zorg, waaraan in veel serviceflats onvoldoende tegemoet wordt gekomen. Ook heeft men te kampen met een toenemende concurrentie van aanleunwoningen, woonzorgcomplexen en levensloopbestendige woningen op gunstige locaties, midden in een woonzorgzone. Wanneer ook nog sprake is van achterstallig onderhoud en de middelen tot de noodzakelijke ingrepen ontbreken, neemt de kans op leegstand toe. Door de differentiatie in leeftijd, inkomen en zorgbehoefte is het lastig om te garanderen dat het aanbod in functioneel, technisch en esthetisch opzicht voldoet aan de wensen van de zittende bewoners én aantrekkelijk blijft voor nieuwe bewoners. Tegelijkertijd liggen er volop kansen. Ook de komende jaren neemt de vraag naar ouderenwoningen toe. Naast een stijging van het aantal ouderen (nu 2,2 miljoen 65-plussers, over dertig jaar 4 miljoen) neemt ook de gemiddelde levensverwachting nog steeds toe. Steeds meer senioren willen zo lang mogelijk zelfstandig blijven wonen. Veel senioren geven de voorkeur aan een appartement boven grondgebonden woningen. Zij hechten veel waarde aan toegankelijkheid, veiligheid en comfort. In een serviceflat maken de bewoners in belangrijke mate sámen uit met welke dienstverleners men in zee wil op het gebied van huishoudelijke dienstverlening, technisch onderhoud, zorg en welzijn. Er zijn dus sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen. Tabel 1 geeft een samenvatting in de vorm van een SWOT-analyse.

¹ Ir. K. Oliemans is recent afgestudeerd op de herontwikkelingsmogelijkheden van servicekoopflats aan de afdeling Real Estate & Housing van de Faculteit Bouwkunde aan de Technische Universiteit Delft. Dr. Ir. D.J.M. van der Voordt is docent en onderzoeker bij deze zelfde afdeling. Het onderzoek is mede begeleid door drs. ir. J.P. Soeter en F. Wind (beiden TU Delft) en ir. D. van den Broek (Nieuw Holland Planontwikkeling).

Servicekoopflats

Vanuit dit algemene beeld is in het kader van een afstudeeronderzoek (Oliemans, 2003) een nadere analyse uitgevoerd van 91 servicekoopflats die zijn aangesloten bij de Vereniging van Serviceflats. Centraal stond de vraag naar de wensen en mogelijkheden voor herontwikkeling. Bijna 90% van de onderzochte servicekoopflats dateert uit de jaren zestig en zeventig (tabel 2). De oorspronkelijke doelgroep bestond uit 65-plussers met een koopkrachtige vraag naar een comfortabele, veilige en goed toegankelijke woning en bijbehorende dienstverlening. Er is een sterke voorkeur voor medebewoners uit dezelfde doelgroep. Soms zijn er toelatingscriteria en bepaalt het bestuur of een toelatingscommissie of toekomstige bewoners kunnen worden toegelaten. Vergelijken we de kenmerken van bestaande servicekoopflats met de huidige wensen van senioren, dan tekenen zich de volgende discrepanties af:

- *Bewonerssamenstelling*: hoge leeftijd; gewenst: differentiatie in leeftijd.
- *Appartementen*: 60% 2 en 3 kamers; gewenst: ruime 3- en 4-kamer appartementen.
- *Eigendomsverhoudingen*: voornamelijk koop; gewenst: keuze uit koop en huur.
- *Toegankelijkheid*: weinig aanpassingen; gewenst: goede mogelijkheden tot zorgverlening.
- *Servicekosten*: standaard, hoge lasten; gewenst: flexibel pakket 'op maat'.
- *Uitstraling*: verouderd; gewenst: moderne uitstraling.
- *Onderhoud*: achterstallig; gewenst: goed onderhouden.
- *Funciemix*: gedateerd; gewenst: actueel, afgestemd op een gedifferentieerde vraag.

De consequentie van deze mismatch is een grote kans op leegstand. De woningen worden moeilijker verkoopbaar en dalen in waarde. De hoge servicekosten hebben een drukkende werking op de verkoopprijzen. Illustratief is een vergelijking van de gemiddelde verkoopprijzen en servicekosten van servicekoopflats met enkele 'gewone' appartementen (tabel 3). Voor 2-kamerwoningen is het prijsverschil per vierkante meter ruim 1400 € ten gunste van gewone appartementen, voor 3-kamerwoningen ruim 900 € en voor 4-kamerwoningen 950 €. Door de veroudering van de zittende bewoners wordt het moeilijker om geschikte bestuursleden te vinden voor het bestuur van de Vereniging van Eigenaren, waardoor deze niet optimaal functioneert en noodzakelijke ingrepen uitblijven.

Kansen voor herontwikkeling

Het is duidelijk dat er in veel servicekoopflats het nodige moet gebeuren om hun plaats op de woningmarkt te behouden. De nuloptie - niet ingrijpen of alleen regulier onderhoud plegen - is niet aan de orde. Oplossingsrichtingen zijn reguliere woningverbetering, renovatie en upgradering tot levensloopbestendige woningen of, als de mismatch tussen het gebouw en de vraag naar ouderenwoningen op de lokale markt té groot is, herbestemming tot een andere functie of sloop en nieuwbouw. Een succesvolle aanpak vereist een grondige analyse van de problematiek, inzicht in de lokale markt - algemeen en toegespitst op ouderen - en een verkenning van potentieel kansrijke ingrepen. In de volkshuisvestingsliteratuur zijn verschillende procesmodellen in omloop om complexe herontwikkelingsprocessen aan te sturen (Bouwman e.a., 1989; Van den Broeke, 1998; Santema e.a., 2000; Bolster, 2003). Het procesmodel van Middelkoop voor een gedifferentieerde aanpak van woningverbetering (in Bouwman e.a., 1989) sluit het meest aan op de hier geschetste problematiek. Met gebruikmaking van inzichten uit de andere modellen en de studie naar servicekoopflats is dit procesmodel omgevormd tot een procesmodel voor het herontwikkelen van servicekoopflats (tabel 4). Er is onderscheid gemaakt in een quick scan en een meer diepgaande probleemanalyse. Aan het model van Middelkoop is een SWOT-analyse toegevoegd om de sterke en zwakke kanten van de bestaande situatie in kaart te brengen, alsmede de kansen en risico's van herontwikkeling. De voorgestelde marktanalyse is opgesplitst in vier aspecten: demografische ontwikkelingen, woningmarktanalyse, lokaal aanbod seniorenhuisvesting en

gemeentebeleid. Daarmee ontstaat inzicht in de lokale woningmarkt als geheel en specifiek in de woningmarkt voor ouderen c.q. vraag en aanbod van seniorenhuisvesting. Bij de oplossingsrichtingen is onderscheid gemaakt in verder gaan met seniorenhuisvesting of herontwikkeling naar niet op senioren gerichte woningen of andere functies. De resultaten uit de studie naar servicekoopflats vormen een goede leidraad bij de uitvoering van de stappen. Door deze onderbouwing zijn de benodigde analyses snel inzichtelijk en kunnen de resultaten van een projectgebonden diagnose worden gespiegeld aan gegevens over een groot aantal servicekoopflats in Nederland.

De case Wimbledon

Ter illustratie van het model beschrijven we servicekoopflat Wimbledon in Amstelveen (figuur 1). Het gaat om een galerijflat uit 1974. Het gebouw telt 13 bouwlagen en 70 woningen. Er zijn zes 1-kamerappartementen (25-34 m²), 10 met 2 kamers (80 m²), 44 met 3 kamers (90 m²) en 10 met 4 kamers (120 m²); 36 woningen beschikken over een garage. Het totaal vloeroppervlak bedraagt ruim 10.000 m² netto. De verkoopprijzen variëren van 135.000 € (1 kamer) tot 290.000 € (4 kamers). De servicekosten variëren van 460 € per maand tot 727 € per maand, afhankelijk van de grootte van de woning. Het servicepakket is standaard. Wie dagelijks een warme maaltijd wil, betaalt per maand 98 € extra. De gemiddelde leeftijd van de bewoners is 79 jaar. Kandidaat bewoners mogen niet ouder zijn dan 81 jaar. Van 75-plussers wordt een medische keuring verlangd. Er zijn logeerkamers te huur voor 16 € per nacht. Vanwege de problemen met deze flat is een voorstel voor herontwikkeling uitgewerkt conform de stappen uit het gepresenteerde procesmodel.

Stap 1, Signaleringsfase. De locatie is prima. Het gebouw is goed bereikbaar per auto en met het openbaar vervoer. Er is voldoende parkeergelegenheid. De supermarkt is op loopafstand. Problemen zijn er ten aanzien van de uitstraling (gedateerd, donkere gangen, kleine liften), het achterstallig onderhoud (betonrot en lekkages), de moeilijke verkoopbaarheid van de appartementen (11,5% staat leeg: twee 2-k, vijf 3-k en één 4-k woning) en problemen met het vinden van nieuwe bestuursleden voor de VvE.

Stap 2, Probleemanalyse. De problemen zijn serieus genoeg voor een diepgaander analyse van de problematiek. Weliswaar zijn veel zittende bewoners redelijk tevreden, maar de woontechnische kwaliteit is onvoldoende om nieuwe bewoners aan te trekken. Op grond van een locatie-analyse en een gebouwopname zijn de volgende problemen vastgesteld:

Functioneel: drempels voor de ingangen van woningen, verouderde liften, een kwart van de woningen is kleiner dan 80 m², de keuken is gesloten en de gemeenschappelijke ruimte dreigt haar functie te verliezen.

Technisch: betononderdelen brokkelen af, de gevel aan de noordzijde helt over, er is sprake van vocht en lekkage. De brandveiligheid is voldoende.

Esthetisch: de uitstraling van zowel exterieur als interieur is verouderd.

Financiële: De vaste lasten zijn te hoog, dit wordt onder andere veroorzaakt door de hoge vaste lasten van de gemeenschappelijke keuken. Voor groot onderhoud is 2.350 € per woning beschikbaar. Het benodigde onderhoud is begroot op 22.070 € per woning! Er is dus veel te weinig geld om het achterstallig onderhoud weg te werken en de flat aan te passen aan de huidige woonwensen van ouderen..

Beheer: het blijkt erg lastig om nieuwe bestuursleden voor de VvE te vinden, mede door het verouderende bewonersbestand. De problemen groeien de VvE boven het hoofd. Recent is een beheerscontract getekend met Stichting De Zonnehuisgroep Amstelland.

Eigendomsverhoudingen: de zittende bewoners zijn tevreden met een koopwoning, maar veel woningzoekende 75-plussers prefereren een huurwoning.

Marktonderzoek laat zien dat er veel vraag is naar ouderenwoningen. Onderzoek naar *demografische ontwikkelingen* laat zien dat de vergrijzing van Amstelveen boven het Nederlands gemiddelde ligt. De wijk waarin Wimbledon is gesitueerd is een van de meest vergrijsde wijken van Amstelveen (31% is ouder dan 65 jaar). Op grond van een lokale *woningmarktanalyse* is berekend, dat de draagkrachtige vraag in de koop- en huursector 300-600 woningen per jaar bedraagt, ofwel ca 3500 woningen tot 2010. Hiervan heeft 20% betrekking op appartementen. Uit onderzoek naar verhuishwensen blijkt dat er vooral een tekort is in het aanbod voor 55-plussers. Het lokaal aanbod aan seniorenhuisvesting is ver onder de maat: 2,8% van de totale woningvoorraad in Amstelveen staat geregistreerd als seniorenhuisvesting, terwijl het aandeel 55-plussers nu al 29% bedraagt en nog steeds groeit. Het *gemeentebestuur* is gericht op uitbreiding van de seniorenhuisvesting, onder meer door het realiseren van 50 nieuwe seniorenwoningen op Wimbledonpark en uitbreiding van het verzorgingshuis met 25 verzorgingsplaatsen.

Stap 3, SWOT-analyse. Sterke punten zijn o.a. de tevredenheid van de zittende bewoners en de gunstige ligging van het complex. Zwakke punten zijn onder meer het gebrek aan differentiatie in het servicepakket en het achterstallig onderhoud. Kansen zijn er door de aanpasbaarheid van het gebouw, de mogelijkheid om de keukenruimte tot woonruimte te herbestemmen en de mogelijkheid tot nieuwbouw op de plaats van de huidige garageboxen. Daarnaast kan met een upgrading en uitbreiding van servicekoopflat Wimbledon worden ingespeeld op de door de gemeente gewenste uitbreiding van Wimbledonpark met seniorenhuisvesting. Bedreigingen gaan uit van het overige aanbod aan seniorenhuisvesting, die beter inspelen op de toekomstige vraag.

Stap 4, Vaststellen van oplossingsrichtingen. Vanwege de sterke punten en de kansen voor herontwikkeling is uitgegaan van herontwikkeling tot seniorenhuisvesting volgens de eisen van deze tijd, met gebruikmaking van de mogelijkheid tot aanvullende nieuwbouw op de plaats van de garageboxen. Herbestemming of sloop is niet aan de orde.

Stap 5A, Conceptontwikkeling seniorenhuisvesting. In deze fase zijn de uitgangspunten uit de vorige stap nader geconcretiseerd. Op basis van de lokale marktvraag en de technische staat van het gebouw wordt voor Wimbledon herontwikkeling tot een woonzorgcomplex voorgesteld, in een duurder marktsegment. Om de vergrijzing van het bewonersbestand tegen te gaan en om tevens passend aanbod voor jong senioren te creëren wordt gestreefd naar een doelgroep van 55-plussers in een verhouding 1/3 vitaal, 1/3 verzorgingsbehoevend en 1/3 verpleegbehoevend. Er wordt zowel differentiatie als flexibiliteit voorgesteld in omvang en prijs van het servicepakket. Functioneel wordt ingespeeld op de (locale) marktvraag door herverkaveling van de appartementen: keuken en logeerkamers opheffen, vrijkomende ruimte herindelen als woonruimte, te kleine woningen vergroten.. Technische aanpassingen hebben onder meer betrekking op het wegwerken van achterstallig onderhoud.

Stap 6, Uitwerking van het concept. In deze fase is onderzocht welke ingrepen concreet nodig zijn om het voorgestelde concept te realiseren, wat de ruimtelijke consequenties zijn van een groter zorgaanbod, aan welke wet- en regelgeving voldaan moet worden (Bouwbesluit, Woonkeur, richtlijnen Bouwcollege etc.), hoe een en ander gefinancierd kan worden, en hoe de tijdelijke huisvesting van de bewoners tijdens de verbouw georganiseerd kan worden. Door herverkaveling van de plattegronden gaan binnen Wimbledon twee woningen verloren, maar door de aanvullende nieuwbouw komen er 44 koopwoningen bij. Belangrijk is dat de beheervorm VvE wordt opgeheven en vervangen door professioneel beheer met kennis van zaken over de optimale samenstelling van het bewonersbestand, zorgverlening,

dienstverlening, gebouwbeheer etc.. Het flexibel pakket van diensten en zorg is door de bewoners naar keuze uit te breiden. Een financiële verkenning op basis van marktonderzoek en enkele aannames heeft aangetoond dat bij een toekomstige huur van 2.000 € per maand en een verkoopprijs vóór herontwikkeling van 200.000 € per woning een bruto aanvangsrendement (BAR) van 7% haalbaar is. De nieuwbouw speelt hierbij een doorslaggevende rol

Stap 7, Toetsing. In deze laatste fase is onderzocht of de voorgestelde oplossing voldoende soelaas biedt voor de gesignaleerde problemen. Daartoe zijn de problemen per aspect (functioneel, technisch, financieel etc.) nagelopen en zijn de voorgestelde ingrepen doorgelicht op hun probleemoplossend vermogen. De VvE heeft enthousiast op de voorstellen gereageerd. Hoewel niet alle zittende bewoners enthousiast zullen zijn over de voorgestelde ingrepen, is er ook onder hen een toenemend bewustzijn dat de ingrepen noodzakelijk zijn, om weer een flat met toekomstwaarde te creëren. De bouwkundige aanpassingen conform Woonkeur en Seniorenlabel zijn inclusief de eisen van levensloopbestendig wonen. Dit maakt zorg in huis tot op verpleeghuisniveau mogelijk. Berekeningen op basis van kengetallen en referentieprojecten hebben aangetoond dat de woonlasten na herontwikkeling vergelijkbaar zijn met die van andere appartementen in Amstelveen. De basis servicekosten zijn vergelijkbaar met de servicekosten van reguliere appartementen. Extra service blijft mogelijk, tegen bijbetaling. Zorg op maat is eveneens mogelijk, gefinancierd uit de AWBZ.

Conclusie

Het procesmodel blijkt goed bruikbaar voor een grondige probleemanalyse van bestaande servicekoopflats. De analyse van de bij de Vereniging van Serviceflats aangesloten serviceflats heeft laten zien dat Wimbledon geen uitzondering is, maar model kan staan voor vele andere servicekoopflats. Gemeenschappelijke problemen zijn de verouderde uitstraling, veel te hoge kosten voor het (standaard) servicepakket, onvoldoende garantie op zorg in de woning, een tekort aan financiële middelen om de problemen aan te pakken en onvoldoende professioneel beheer. Verschillende elementen uit het herontwikkelingsvoorstel lijken ook elders van toepassing, zoals vergroting van de woningkwaliteit, verbetering van de uitstraling door modernisering van de gevel, differentiatie in het servicepakket en garantie op zorg. Omdat elke locatie en elk gebouw weer anders zijn, kunnen niet alle voorgestelde ingrepen gegeneraliseerd worden naar andere situaties. Elke herontwikkelingsopgave heeft unieke elementen. Wellicht dat een inventarisatie van problemen en succesvolle oplossingen uit andere plannen kan bijdragen tot een verdere verbetering van het gepresenteerde procesmodel. Een ander mogelijk verbeterpunt is uitbreiding van het procesmodel met specifieke onderdelen voor de huursector.

Literatuur

- Bolster, K. (2003), *Strategievorming met woonmilieus en leefstijlen*. Tijdschrift voor de Volkshuisvesting (9) nr. 1, maart, 12-16.
- Bouwman, R., A. Hereijgers en G. Middelkoop (1989), *Woningverbetering: een gedifferentieerde aanpak*. Tutein Nolthenius, Amsterdam.
- Broeke, R.A. van den (1998), *Strategisch voorraadbeleid van woningcorporaties: informatievoorziening en instrumenten*. Proefschrift. Onderzoeksinstituut OTB, Delft.
- Oliemans, K. (2003), *Herontwikkelingsmogelijkheden voor servicekoopflats*. Afstudeerscriptie faculteit Bouwkunde TU Delft.
- Santema, R., B. Takens, T. van der Voordt (2000), *Beheer van een portefeuille met wonen, zorg en dienstverlening*. Boss Magazine TU Delft, maart 2000, 18-23.

Figuren

1. Beeldimpressie van Servicekoopflat Wimbledon in Amstelveen
 (separaat bijgevoegd)

Tabellen

1. SWOT-analyse van servicekoopflats
2. Kenmerken van servicekoopflats in Nederland
- 3: Prijsvergelijking serviceflats en 'gewone' appartementen
4. Stappenplan voor herontwikkeling van servicekoopflats

Tabel 1: SWOT-analyse van servicekoopflats

STRENGTHES	WEAKNESSES
+ Gunstige locaties + Aanpassingen voor seniorenhuisvesting relatief gemakkelijk vanwege de opzet als seniorenhuisvesting + Er is al een doelgroep aanwezig; bij een wens om te blijven geeft dit garanties voor bezetting bij herontwikkeling.	- Te kleine woningen - Onvoldoende flexibiliteit in servicepakket en servicekosten - Geen zorggarantie - Vergrijzing bewonersbestand - Onvoldoende professioneel beheer, mede door veroudering bewoners/bestuurders - Verouderde uitstraling - Hoge vaste lasten
OPPORTUNITIES	THREATS
+ Groeiende vraag naar seniorenhuisvesting + Nieuwe mogelijkheden voor combinaties van wonen met zorg en dienstverlening zorg. + Scheiding kosten wonen en zorg	- Concurrentie van woon/zorg-voorzieningen voor ouderen met ruimere woningen met meer comfort; meer flexibiliteit in kwaliteit, kwantiteit en kosten van wonen, zorg en diensten; woningen met zorggarantie; aantrekkelijke uitstraling; professioneel beheer

Bron: Oliemans, 2003

TABEL 2: Kenmerken van serviceflats aangesloten bij de Vereniging van Serviceflats (VVS)

Aantal flats	91								
Aantal appartementen	7962								
Aantal flats met mogelijkheid tot huur	8 (huur is uitzondering, wanneer verkoop niet lukt)								
WONINGEN		AANDEEL NAAR BOUWJAAR			AANDEEL NAAR LIGGING				
	GEMIDDELD/ TOTAAL	BOUWJAAR	ABSOLUUT	%	LIGGING	ABSOLUUT	%		
Aantal woningen/flat	87	voor 1960	8	9 %	Centrum	18	20 %		
Opp. 2k	70 m²	jaren '60	36	40 %	Beb. kom	57	63 %		
3k	93 m²	jaren '70	44	49 %	Buiten	16	17 %		
4k	132 m²								
Aanwezigheid van logeerkamer	88 flats (97%)	na 1980	2	2 %					
Maaltijd: middag	59 (65%)	Totaal	91	100 %	Totaal	91	100 %		
avond	23 (25%)								
beide mogelijk	9 (10%)								
PRIJZEN (2001)		PRIJZEN (2001)				SERVICEKOSTEN*			
	GEMIDDELD			GEMIDDELD					
BOUWJAAR	VERKOOP	PRIJS/M²	LIGGING	VERKOOP	PRIJS/M²	GEMIDDELD/MND			
voor 1960	2k	€ 41.167	€ 628	Beb. kom	2k	€ 73.341	€ 975	2k	€ 550
	3k	€ 83.400	€ 925		3k	€ 143.363	€ 1504	3k	€ 616
	4k	n.v.t.	n.v.t.		4k	€ 200.325	€ 1749	4k	€ 908
jaren '60	2k	€ 56.869	€ 857	Buiten	2k	€ 63.673	€ 860		
	3k	€ 117.919	€ 1244		3k	€ 107.768	€ 1055		
	4k	€ 148.436	€ 1229		4k	€ 216.733	€ 1521		
jaren '70	2k	€ 82.541	€ 1109	Centrum	2k	€ 50.183	€ 885		
	3k	€ 139.623	€ 1600		3k	€ 112.883	€ 1352		
	4k	€ 272.703	€ 2132		4k	€ 237.358	€ 1616		
na 1980		n.v.t.	n.v.t.						
TOTAAL GEMIDDELD		VERKOOP	PRIJS/M²						
	2k	€ 65.995	€ 939	De servicekosten lopen erg uiteen, afhankelijk van het niveau van de service. De dienstverlening betreft b.v. de organisatie en begeleiding van sociaal– culturele activiteiten en overige activiteiten; de mogelijkheid tot warme maaltijden; gemeenschappelijke keuken; personeel; alarm. De bijdrage aan de VvE is doorgaans voor water en verwarming; ophalen huisvuil; voorlichting; huismeester; tuinonderhoud; gebouwonderhoud; reserveringen voor groot onderhoud.					
	3k	€ 132.201	€ 1428						
	4k	€ 222.524	€ 1666						

De servicekosten lopen erg uiteen, afhankelijk van het niveau van de service. De dienstverlening betreft b.v. de organisatie en begeleiding van sociaal- culturele activiteiten en overige activiteiten; de mogelijkheid tot warme maaltijden; gemeenschappelijke keuken; personeel; alarm. De bijdrage aan de VvE is doorgaans voor water en verwarming; ophalen huisvuil; voorlichting; huismeester; tuinonderhoud; gebouwonderhoud; reserveringen voor groot onderhoud.

Bron: Oliemans, 2003

Tabel 3: Prijsvergelijking serviceflats en 'gewone' appartementen*

	GEMIDDELTE VERKOOPPRIJS		GEMIDDELTE SERVICEKOSTEN/MAAND/PERS.	
	Servicekoopflat	'reguliere' appartementen Amstelveen	Servicekoopflat	'reguliere' appartementen Amstelveen
2k won.	€ 65.995	€ 174.750	€ 550	€ 157
3k won.	€ 132.201	€ 242.375	€ 616	€ 196
4k won.	€ 222.524	€ 298.786	€ 908	€ 218

*) Locatie Amstelveen (plaats van de casestudie); prijspeil september 2001

Tabel 4: Stappenplan voor herontwikkeling van servicekoopflats



Bron: Oliemans, 2003