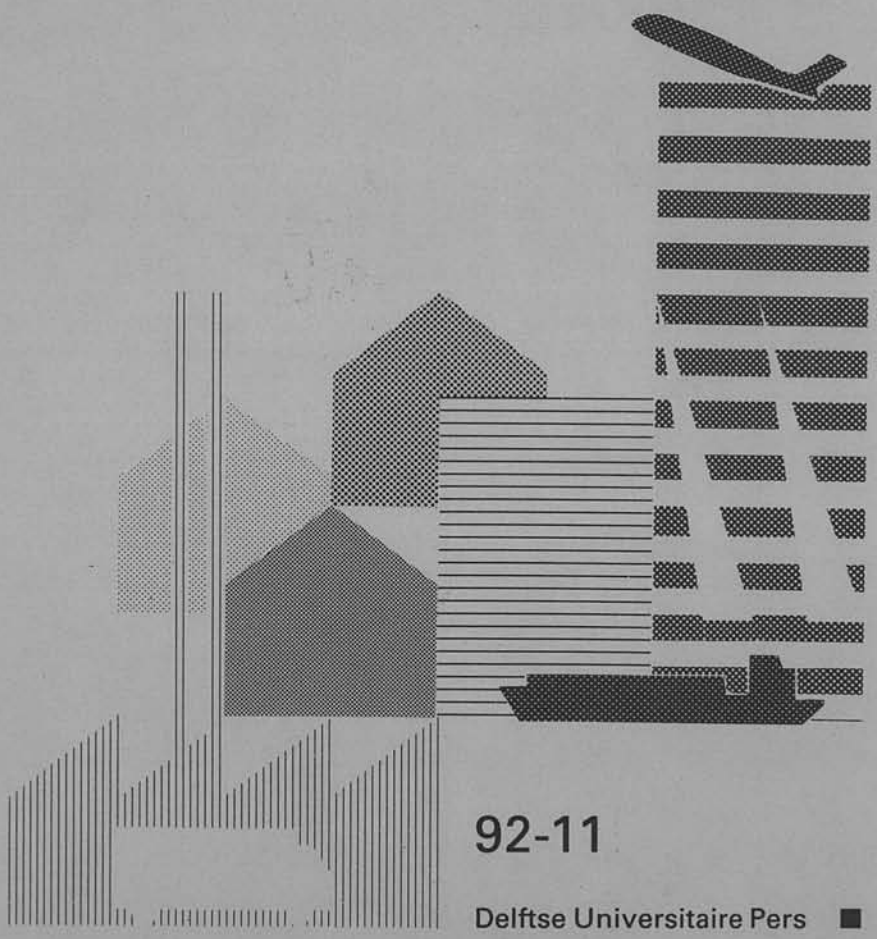
WERKDOCUMENT

# MARKTSECTOR-WONINGBOUW IN DE STAD

Hugo Priemus
Iris Smid





92-11

Delftse Universitaire Pers

NDERZOEKSINSTITUUT OTB
ectie Infrastructuur en Stedelijke Ontwikkeling

# MARKTSECTOR-WONINGBOUW IN DE STAD

**WERKDOCUMENT** **92-11**

Sectie Infrastructuur en Stedelijke Ontwikkeling
Onderzoeksinstituut OTB
Technische Universiteit Delft
Thijsseweg 11, 2629 JA Delft, tel. 015-783005

# MARKTSECTOR-WONINGBOUW IN DE STAD

*redactie:*
Hugo Priemus
Iris Smid

*bijdragen:*
G. Westerdijk
drs. J.P.J. Karsten
mr. N.L.M. Tilli
ir. C.E.C. de Reus
ir. R.J.A. Renshof
mr. H. van den Broek
mr. P.G.A. Noordanus
W.J.E. Beerens

Delftse Universitaire Pers, Delft 1992

De werkdocumenten van het OTB worden uitgegeven door:

Delftse Universitaire Pers
Stevinweg 1
2628 CN Delft
tel. (015) 783254

In opdracht van:
OTB
Thijsseweg 11
2629 JA Delft
tel. (015) 783005

CIP GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

Priemus, Hugo

Marktsector-woningbouw in de stad: inleidingen / Hugo Priemus, Iris Smid. - Delft : Delftse Universitaire Pers. - Ill. - (Werkdocument / Onderzoeksinstituut OTB, ISSN 0923-9871 ; 92-11. Sectie Infrastructuur en Stedelijke Ontwikkeling)
Teksten van konfrontatiekollege volkshuisvesting 1992, gehouden in het Gebouw voor Bouwkunde van de TU Delft op 11 juni 1992, georganiseerd door het NIROV en het Onderzoeksinstituut OTB. - Met lit. opg.
ISBN 90-6275-821-5
NUGI 655
Trefw.: koopwoningen / woningbouw / stedebouw.

# INHOUD


bouwkunde
nirov

# 1
# INLEIDING

In de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening Extra en de Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig wordt het streven verwoord om het woonmilieu in de steden te versterken door de bouw van dure, kwalitatief hoogwaardige woningen. Het betreft ongesubsidieerde of licht gesubsidieerde woningen, meestal in de koopsector. Deze woningen zijn bedoeld voor bewonersgroepen die de afgelopen decennia de stad (bij gebrek aan aanbod) verlieten en een onderkomen vonden in de suburb. Dergelijke projecten zullen een hoge woonkwaliteit moeten bieden. Deze omslag van sociale woningbouw naar marktsectorbouw vloeit voort uit de krachtige ommezwaai van het rijksbeleid van de op termijn aflopende klassieke stadsvernieuwing naar de glitter van stedelijke vernieuwing. De steden worden gezien als de motoren van internationaal georiënteerde bedrijvigheid en centra van hooggeschoolde werkgelegenheid.

Nu kan het rijk wel pleiten voor een toenemende marktsector-woningbouw in de stad, en de budgetten voor nieuwbouw in de sociale huursector alvast reduceren, maar met het uitspreken van dit beleidsvoornemen zijn we er nog niet.
Voor welke kansen en knelpunten komen gemeente, ontwikkelingsmaatschappijen en beleggers te staan, als zij zich met het zoeken van geschikte locaties, het afwegen van alternatieven en het ontwikkelen van projecten gaan bezighouden?
Is er wel een effectieve vraag naar dergelijke woningen? Zo ja, van wie? Hoe kan het rendement van beleggerswoningen worden veiliggesteld? Hoe kunnen risico's bij de ontwikkeling van koopwoningen worden beperkt? In hoeverre zijn er toch subsidies nodig en andere faciliteiten om de bouw van marktsectorwoningen in de stad op een verantwoorde wijze gestalte te geven?

Deze vragen stonden centraal op het konfrontatiekollege volkshuisvesting 1992, gehouden in het Gebouw voor Bouwkunde van de TU Delft op 11 juni 1992. De studiedag is georganiseerd (zoals gebruikelijk) in samenwerking tussen het NIROV en het Onderzoeksinstituut OTB. Het zwaartepunt lag daarbij op de dagelijkse praktijk van het ontwikkelen van marktsector-woningbouwprojecten in de stad. In dit boekje zijn de bijdragen van de verschillende sprekers gebundeld. Zij geven een autentiek beeld van de stand van zaken met betrekking tot de

marktsectorwoningbouw in een aantal steden: Amsterdam, Amersfoort en Den Haag.

De eerste bijdrage (Westerdijk, ministerie van VROM, DGVH) gaat in op het beleid van het ministerie van VROM op het gebied van de Volkshuisvesting en de Ruimtelijke Ordening en daarbinnen vooral de plaats van de marktsector.

In hoofdstuk 3 (Karsten, hoofd afdeling Nieuwbouw en Verbetering, Bouw- en Woningdienst Amsterdam) en hoofdstuk 4 (Tilli, directeur Eurowoningen BV Rotterdam) staan de ervaringen met de marktsector-woningbouw in het Oostelijk Havengebied/KNSM-terrein in Amsterdam centraal. Karsten gaat daarbij in op de visie van de gemeente Amsterdam bij het ontwikkelen van marktsector-woningbouw. Tilli stelt de ontwikkeling van het stedebouwkundig plan en het plan dat Eurowoningen maakte voor het KNSM-eiland aan de orde.

Het plan Kattenbroek en de binnenstad van Amersfoort vormen de kern van de hoofdstukken 5, 6 en 7. In Kattenbroek ligt het voortouw van de ontwikkeling bij de gemeente met een sterke inbreng van de woningcorporaties. De Reus (Wilma Vastgoed) gaat in op de reacties vanuit de markt. Renshof (Wilma Vastgoed) geeft een sectorale visie op de woningbouw in het uitbreidingsgebied Kattenbroek en legt de relatie met de woningbouw in het Centraal Stadsgebied. Van den Broek (Centrale Woningzorg Amersfoort) licht tenslotte het verloop van het proces in Kattenbroek toe.

In de twee laatste bijdragen wordt aandacht besteed aan het bouwen in de marktsector in Den Haag. Wethouder van Ruimtelijke Ordening en Stadsvernieuwing Noordanus (hoofdstuk 8) bespreekt de ervaringen in Den Haag in de jaren 1989-1992. Aan de orde komen de stimuleringsaanpak, de consequenties van die aanpak op het ruimtelijk en volkshuisvestingsbeleid en de knelpunten met mogelijke oplossingen. Beerens (Hillen & Roosen, Amsterdam) licht het plan Bofill toe en brengt verslag uit van de ervaringen met het werken met een buitenlandse architect en de introductie van flexibiliteit.

In de inleidingen wordt aandacht besteed aan het rendement van projecten, de marktvraag, knelpunten met betrekking tot de locatie, infrastructuur, milieu, grondprijzen, publiek-private samenwerking, zodat een goed beeld ontstaat van de kansen en knelpunten bij woningbouw in de marktsector anno 1992.

# 2
# HET BELEID VAN VROM

## 2.1 Inleiding

De Nederlandse volkshuisvester is sterk gericht op de sociale component. Deze compenent kan echter op verschillende manieren worden ingevuld. Via sociale nieuwbouw, maar ook bijvoorbeeld door het beter bereikbaar maken van de - ook internationaal gezien - grote voorraad goede en betaalbare woningen in Nederland. Eén van de manieren om deze voorraad beter te kunnen benutten is, hoe vreemd dit sommigen van u ook mag voorkomen, het bouwen van duurdere woningen. Gebouwd op de goede plaatsen, in de juiste faseringen en prijsklassen en van de gevraagde kwaliteit, zorgen deze woningen voor doorstroming van de hogere inkomensgroepen uit de goedkope voorraad.

## 2.2 Rijksnota's

Allereerst wil ik stilstaan bij vijf belangrijke nota's die de afgelopen periode door de regering zijn uitgebracht. En ik doe dit vooral omdat deze nota's kenmerkend zijn voor de samenhang van het rijksbeleid op een aantal elkaar rakende beleidsvelden.

G.Westerdijk
ministerie van VROM, DGVH

In de eerste plaats de **Nota Volkshuisvesting** waarin uitgesproken standpunten zijn neergelegd over de ordening en de sturing van de volkshuisvesting en waarin de scheefheid aan de orde wordt gesteld. Voor het terugdringen van de scheefheid zijn ook de instrumenten beschreven: een verscherpt toewijzingsbeleid en strategische nieuwbouw.

Via de nieuwbouw leg ik een link naar een tweede belangrijke nota, het **NMP+**. Hierin wordt onder meer ingegaan op Duurzaam Bouwen, bodemsanering, milieuvriendelijke bouwmaterialen, energiebesparing enz.
Ik noem het **Tweede Struktuurschema Verkeer en Vervoer**, waarin centraal staan het terugdringen van de mobiliteit, de kwaliteit van het openbaar vervoer en de afstemming van verschillende vervoerssystemen.
In het middelpunt van belangstelling staat de **Vierde Nota Extra**. De toevoeging "extra" omdat nog scherper het milieu in de Ruimtelijke Ordening is verwerkt.
Wat VINEX betreft, over één ding kunnen wij het snel eens zijn: dit is een uniek project in de Nederlandse geschiedenis. Er wordt op Europese schaal gedacht en beleid gemaakt. Voor een lange termijn worden ingrijpende keuzen gemaakt, het is consistent en samenhangend. Consistent en samenhangend in de zin dat voor een lange periode voor ruimtelijke ordening, milieu en verkeer en vervoer een gezamenlijk beleid is ontwikkeld. Uniek is ook dat met partijen voor een periode van 10 jaren financiële afspraken worden gemaakt. De afspraken zijn weers- en kabinetsbestendig.
En tenslotte - maar daarmee zeker geen rangorde aangevend - noem ik de **Kaderwet Bestuur in verandering** die sommigen onder u misschien bekender voorkomt als **BON II**.

### 2.3 Waar staan wij nu?

Alle bovengenoemde nota's -uitgezonderd de Kaderwet maar die is al wel besproken in een Uitgebreide Commissievergadering en ondervond daar veel steun- hebben een parlementaire behandeling gehad en werden daarin breeduit onderschreven. Dit is wat mij betreft geen loze constatering. Het beleid is geaccepteerd en daarmee vertrekpunt voor verder handelen. Hierover kan geen misverstand bestaan. De vraag is nu aan de orde: **Hoe** doen we dit?

In de komende periode zal het merendeel van de te bouwen woningen in de marktsector worden gerealiseerd. In de Nota Volkshuisvesting en de daaropvolgende meerjarenprogramma's woningbouw van VROM is hier ook van uitgegaan. In de kritieken is nogal eens te beluisteren dat het hier om mooi weer scenario's en politiek bepaalde maatregelen -een ander woord voor bezuinigingen- zou gaan. Ik denk dat het goed is nog eens op de achtergronden van dit beleid in te gaan.

Voorheen stond het volkshuisvestingsbeleid voor het zorgen van een dak boven ieders hoofd, hetgeen met een uitgebreid stelsel van subsidies gepaard ging. Met de groei van de welvaart is de financiële draagkracht van de consument sterker geworden. Twintig jaar geleden was de huurquote nog 10%. De afgelopen jaren is deze gestegen tot 18 à 20%. Daarbij is gebleken dat de hogere woonuitgaven niet alleen opgebracht konden worden uit de totale koopkracht, maar ook dat het besteedbaar budget na aftrek van de woonuitgaven elk jaar is gestegen. Inherent aan de stijging van de inkomens zijn de wooneisen gaan veranderen en is het accent op kwaliteit gaan liggen. De hogere eisen aan het wonen betreffen niet alleen de woning maar de laatste tijd ook steeds sterker de woonomgeving. In de opgave van verhuisredenen zien we dan ook dat 25% van de verhuizingen dit als belangrijkste redenen noemt.
Bij de veranderde eisen van de woningvoorkeuren zien we dat de vraag naar koopwoningen voortdurend stijgt. De door het Rijk gehouden vierjaarlijkse Woningbehoefte-onderzoeken tonen deze stijging aan. In vergelijking met het onderzoek van vier jaar geleden is dan ook te zien dat in een aantal grote woningmarkten (b.v. rond Amsterdam, Utrecht-oost en delen van Noord Brabant) de teruggelopen druk op de huurwoningenmarkt gecompenseerd is door een toegenomen druk op de koopwoningenmarkt. Het laatste onderzoek wees uit dat 70% een voorkeur uitspreekt voor een koopwoning. Verwacht mag worden dat het tot nu toe gestaag toenemend aandeel eigen-woningbezit in de totale woningvoorraad rond 2000 een percentage van 50/55 zal bereiken.

De belangrijkste uitgangspunten van het volkshuisvestingsbeleid zijn gericht op de huisvesting van huishoudens in woningen waaraan behoefte is, het bouwen van deze woningen op de gewenste plaats, voor een prijs die past bij de hoogte van het huishoudinkomen. Daarbij blijft het accent van het volkhuisvestingsbeleid liggen bij de zorg voor voldoende kwalitatief goede en betaalbare woningen voor huishoudens met een relatief laag inkomen.
Deze doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid bestond in 1986 nog uit 51% van alle huishoudens, het WBO registreerde in 1990 een daling tot 43%. Tegenover deze doelgroep van 43% staat een betaalbare woningvoorraad van meer dan 60%. Ook als we naar de verschillende woningmarktgebieden kijken, is duidelijk dat de omvang van de betaalbare voorraad ruim genoeg is om de doelgroep te huisvesten. Weliswaar is deze ruimte in de groot-stedelijke gebieden groter dan in forensengebieden, maar nergens loopt de doelstelling vanwege de omvang van de betaalbare voorraad gevaar.

U weet echter net zo goed als ik dat de praktijk laat zien dat de lagere-inkomensgroepen lang niet altijd terecht kunnen in de woningen binnen de goedkope voorraad. Niet door een tekort aan betaalbare woningen maar vooral omdat huishoudens die geen financiële ondersteuning nodig hebben, in de goedkope voorraad wonen, waardoor de doelgroep naar de dure voorraad moet uitwijken.
Het te goedkoop wonen door huishoudens met relatief hoge inkomens doet zich het meest voor in de groot-stedelijke gebieden. De goedkope voorraad is daar

het grootst. De dure scheefheid komt in alle woningmarkten voor, maar vooral in de groeikernen.
Koersverandering is noodzakelijk. Een voortgaande scheve verdeling zal de huisvestingsituatie van lagere inkomensgroepen verder in gevaar brengen.
Immers, de nieuwbouwproduktie gaat geleidelijk afnemen. Binnen de nieuwbouw zal de aandacht bovendien sterker worden voor de bouw in de duurdere sector. Dit is ook terecht als ik nog eens de verhouding lagere-inkomensgroepen dalend van 50% naar ruim 40% en de ruim 60% betaalbare voorraad in herinnering roep.

## 2.4 Strategisch nieuwbouwbeleid

Met de vervanging en de uitbreiding van de woningvoorraad wordt door het rijk een strategisch nieuwbouwbeleid gevoerd ter bevordering van een optimaal gebruik van de bestaande voorraad, een passende woonruimte voor iedere beurs en een doelmatiger besteding van de beperkte middelen voor de volkshuisvesting.
Het strategisch karakter van het nieuwbouwbeleid wordt bepaald door de uitwerking op de volgende punten:
- de omvang en samenstelling van het indicatief landelijk bouwprogramma en de daarmee samenhangende subsidiebudgetten;
- de verdeling van de nieuwbouwbudgetten afhankelijk van de verhouding tussen de omvang van de bestaande voorraad betaalbare woningen en de omvang van de doelgroepen waarvoor die woningen zijn bestemd;
- de bevordering van licht- en ongesubsidieerde woningen, met name koopwoningen, en dan vooral in de grote steden in de Randstad en de stadsgewesten.

Met de woningbouwprogramma's voor de komende jaren wordt in de bouw van meer dan 50% licht- en ongesubsidieerde woningen voorzien. Gelet op de omvang van de goedkope en betaalbare voorraad behoeft deze ontwikkeling geen problemen op te leveren. De afzet van vrije-sectorwoningen overtreft de afgelopen jaren - ondanks rentestijgingen en minder gunstige economische vooruitzichten - alle verwachtingen. Het aandeel van deze sector in de totale woningbouwproduktie is inmiddels de 50% ruimschoots gepasseerd! Ook zijn de cijfers van de aantallen ingediende plannen in deze sector dit jaar veelbelovend.
Met andere woorden: Er is een aantoonbare, structurele vraag en er wordt daadwerkelijk afgenomen.
Voorwaarde is wel dat aan het eind van de verhuisketen goedkope woningen voor herverdeling vrijkomen, ofwel dat doorstroming plaatsvindt. Dat wil zeggen dat daar waar een grote mogelijkheid tot doorstromen aanwezig is er veel lichtgesubsidieerde woningen kunnen worden gebouwd. Het betreft hier met name de Randstadprovincies en daarbinnen de grote steden. Om deze doorstroming te optimaliseren dienen ook -en met ingang van dit jaar is dit in de regelgeving

expliciet vastgelegd- de lichtgesubsidieerde woningen in de stadsgewesten te worden ingezet. Bovendien is de verdeelsleutel -waarmee de woningbouwsubsidies over de provincies worden verdeeld- vorig jaar aangepast.

Licht- en ongesubsidieerde woningbouw bevordert een gedifferentieerd woningbestand en een heterogene wijkopbouw en bevolkingssamenstelling. Dat is van groot belang voor het sociaal-economisch draagvlak en de leefbaarheid van de steden. In steden met relatief veel grote wijken met uitsluitend goedkope huurwoningen kan een onomkeerbaar proces van segregatie van bevolkingsgroepen en minderheden ontstaan. Toenemende sociale spanningen vormen bestuurlijk en financieel een zware belasting voor die steden.
De komende decennia zullen veel woningen in de binnensteden toe zijn aan vervanging. Daarnaast zal er ook de komende periode nog sprake zijn van herstructurering van bedrijfsterreinen. Al met al zal zo'n 30% van de te bouwen woningen gebouwd worden in het stedelijk gebied.
De binnensteden hebben in de loop van de tijd meer en meer een negatieve lading meegekregen: vervuiling, criminaliteit, verkeerscongesties, monotone wijkopbouw en in toenemende mate een concentratie van kansarmen. De afgelopen paar jaren is langzamerhand een verandering merkbaar. In veel steden is een inhaalslag gemaakt en kan nu meer worden geïnvesteerd in een kwalitatief betere woonomgeving, is de kwaliteit van de woningvoorraad zichtbaar verbeterd en mondjesmaat doet de marktsector zijn (her)intrede. Het is van groot belang dat deze omslag door alle partijen wordt ondersteund en zo mogelijk wordt versneld.

## 2.5 Locatiebeleid

Nu nog blijft voor een grote groep draagkrachtigen het achterblijven van de bouw van kwalitatief hoogwaardige woningen in de steden vooralsnog reden om dagelijks grote afstanden af te leggen. Ik denk dat niemand vrijwillig verder van zijn of haar arbeidsplaats woont dan, gelet op de eigen woonwensen en mogelijkheden, noodzakelijk is. Er zitten immers nadelen aan het reizen, bovendien wordt het milieu erdoor belast. Daarvan uitgaande moet het mogelijk zijn het woon-werkverkeer te bestrijden met de bouw van meer woningen waarnaar bij werknemers met een baan in de steden vraag is. Daar in het algemeen de werknemers met een baan tot de economisch sterkere huishoudens behoren zal het in veel gevallen gaan om woningen in de marktsectoren.

De mobiliteit op de woningmarkt is hoog. Per jaar vinden zo'n 450.000 verhuizingen plaats. Afgezet tegen de bouwopgave van de VINEX betekent dit dat er één woning op 10 woningzoekenden gebouwd wordt. Het leeuwedeel vindt door doorstroming zijn nieuwe woning.
Om te voorkomen dat door de vraagveranderingen negatieve gevolgen optreden, zoals kostbaar extra ruimtebeslag door nieuwbouw elders, leegstand en kapi-

taalvernietiging, wordt op de schaal van het stadsgewest naar een nieuw evenwicht tussen vraag en aanbod gestreefd.
Voorkomen moet worden dat het Groene Hart dichtslibt door sluipende suburbanisatie. Voor provincies impliceert dit een restrictief beleid bij beoordeling van uitbreidingsplannen van landelijke gemeenten. Overcapaciteit in combinatie met een goede marktpotentie trekken anders veel huishoudens met hogere inkomens uit de stadsgewesten aan. Hiermee is aangegeven waar de werking van de vrije woningmarkt haar beperkingen kent. Veel inspanningen, creativiteit en bestuurlijke vaardigheden zijn nodig om vaart te krijgen en te houden in de bouw van licht- en ongesubsidieerde woningen in de randstedelijke stadsgewesten. Intergemeentelijke samenwerking op stadsgwestelijk niveau is daarbij essentieel.

De belangrijkste voorwaarden om het bouwen voor de markt te doen slagen is de beschikbaarheid van voldoende, kwalitatief goede locaties. Dit is van doorslaggevende betekenis voor het welslagen van dit beleid. Door het rijk is hiertoe een aantal initiatieven genomen.
In een vroegtijdig stadium is duidelijkheid gegeven over de toekomstige bouwlocaties (VINEX), er wordt een restrictief beleid gevoerd ten aanzien van locaties waar ontwikkeling ongewenst is, er wordt duidelijkheid gegeven over de omvang van de financiële middelen zowel voor de binnenstedelijke bouwlocaties (stadsvernieuwingsfonds) als voor de nieuwe uitleglocaties (rijksbod), er wordt geld op tafel gelegd niet alleen voor ontwikkelingskosten van de grond maar ook voor het schoonmaken ervan en voor de ontsluiting van de locaties. Voor alle duidelijkheid, ik beweer niet dat hiermee alle kosten zijn gedekt, wel dat een integrale benadering plaatsvindt om eraan bij te dragen dat vroegtijdig op de juiste plaats goede locaties kunnen worden ontwikkeld met een goede opbrengstpotentie. Maar er is meer nodig dan dit.

## 2.6 Regionale samenwerking

Gelet op de schaal van de bouwopgave voor de komende jaren en de omvang van de benodigde investeringen en de samenhang met andere maatschappelijke ontwikkelingen is een stadsgewestelijke of regionale benadering gewenst.
In de toekomst zullen we meer en meer toegaan naar regionale woningmarkten. Gemeentegrenzen zijn voor woningzoekenden niet echt belangrijk meer. Bovendien is het duidelijk dat gemeenten ook steeds meer van elkaar afhankelijk zijn. In de grootstedelijke gebieden is er gebrek aan voldoende bouwlocaties om duurdere woningen te realiseren, aan de andere kant is er in de groeigemeenten vaak een tekort aan goedkope woningen. Via regionale samenwerking kan tot een evenwichtiger verdeling van de woningvoorraad gekomen worden.
Op deze manier kan ook een betere fasering van de woningbouw plaatsvinden met optimalisering van de grondopbrengsten en kan sprake zijn van risicospreiding en verevening van baten en lasten. Het kabinet werkt aan de uitwerking van

het wetsvoorstel Kaderwet Bestuur in Verandering. Een aantal stadsgewesten is inmiddels op weg naar de daadwerkelijke inrichting van een regionaal grondbeleid, verevenings- en samenwerkingsverbanden enz. Ook hier constateer ik een stormachtige ontwikkeling in de afgelopen twee jaren. In een aantal steden is en wordt inmiddels met succes in PPS-achtige constructies samengewerkt. Ik ben ervan overtuigd dat, ondanks het feit dat nog een aantal stevige hobbels moet worden genomen, dit de goede weg is.

## 2.7 Investeringen doen investeren

Voor bewoners, voor gebruikers en voor investeerders is het belangrijk dat het vertrouwen in de toekomstwaarde van de stad terugkomt.
Investeringen doen investeren.

Daarbij komt: De 1 miljoen woningen die de komende 20 tot 25 jaren worden gebouwd, moeten de huidige voorraad perfect aanvullen. Die voorraad is goedkoop en kwalitatief behoorlijk. Vooral in de stedelijke gebieden is aanvulling met duurdere woningen van hoge kwaliteit hard nodig en daar wordt ook door de consument om gevraagd. Als we die behoefte nu niet honoreren, verspelen we wellicht een laatste kans want straks praten we alleen nog over vervanging.
Belangrijk daarbij is zorgvuldig na te gaan voor welke doelgroepen wordt gebouwd. Er is sprake van een palet aanvragers met een veelkleuriger schakering dan het vraagprofiel dat we aantreffen in de nieuwe uitleggebieden. Veel één- en tweepersoonshuishoudens (tweeverdieners), zowel jongeren als ouderen, die bewust voor de stad kiezen als woonmilieu met alle bijbehorende voorzieningen maar ook (jongere) gezinnen die geen behoefte hebben te verhuizen naar bijvoorbeeld een groeikern, als zij in de stad een kwalitatief goede gezinswoning kunnen verkrijgen. Echter, veel meer dan in de nieuwe uitleggebieden luistert hier de stedebouwkundige vormgeving, een juiste mix van een goede bereikbaarheid en een hoogwaardige woonomgeving.
Naar mijn mening moeten we dit niet teveel als een moeilijk, of in de ogen van sommigen, nauwelijks oplosbaar probleem tegemoet treden, maar als een gegeven waarmee rekening moet worden gehouden.
Het vereist wel extra creativiteit, een gedetailleerder inzicht in de specifieke vraag en het doet meer beroep op samenwerking met onder meer de lagere overheden. Maar het is in een ieders belang dat wordt geïnvesteerd in de toekomstwaarde van de gebouwde omgeving.
Ook voor de gemeenten betekent dit een andere benadering van de stedelijke bouwopgave. Was tot voor enkele jaren geleden binnenstedelijk bouwen synoniem aan sociale huurwoningen en woningbouwverenigingen, nu dient te worden begonnen met marktgericht denken en het optimaal bevorderen van de doorstroming. De praktijk laat zien dat de gemeenten deze slag ook daadwerkelijk

maken en soms al hebben gemaakt. De conferenties die onlangs hebben plaatsgevonden in de grote steden bevestigen dit.
Wij moeten elkaar naar mijn mening dan ook niet bang maken met pessimistische geluiden over conjunctuurgevoeligheid en de gedachte dat het nu en straks zoveel gecompliceerder is dan het vroeger was. Het Rijk droeg toen inderdaad meer financiële risico's, maar daar staat tegenover dat de economische omstandigheden nu beter zijn en meer mensen in staat zijn hun eigen lasten te dragen.

Nu het accent in het volkshuisvestingsbeleid minder ligt op kwantiteit en meer op de kwaliteit van het wonen, krijgt de duurzaamheid een groter accent. Daarmee komt de belegger in beeld.
Voor de beleggers zijn het interessante tijden. Beleggen in de Nederlandse woningbouw wordt, mede gelet op de onzekerheden en risico's bij beleggingen in het buitenland op dit moment maar ook gezien de kantorenmarkt in Nederland, naar mijn mening zeer interessant. Ik wil u wijzen op een aantal recent genomen danwel binnenkort in te voeren maatregelen. De huurtrend van 5,5% en de huursombenadering, van belang voor het niet-geliberaliseerde gedeelte, maken het mogelijk dat de inflatiebestendigheid van investeringen in woningen zekerder zijn dan ooit. De huurprijsliberalisatie voor de echte vrije sector. De Huisvestingswet die leidt tot minder beperkingen voor vestiging in de door de consument gewenste gemeente. En niet in de laatste plaats de hogere aanvangshuren die naar meer kostendekking gaan en waarmee de subsidie-afhankelijkheid snel afneemt: een oude wens van de markt zelf wordt vervuld!
Over de gehele breedte wordt gewerkt aan een verbetering van de woningmarktprocessen, zowel in de huur- als in de koopsfeer.

In de periode tussen 1995 en 2005 zullen er in de Randstad zo'n 300.000 nieuwe woningen worden gebouwd. Het merendeel hiervan in de marktsector. Essentieel is dan de vraag -immers we bouwen voor de mondige consument- hebben wij al inzicht in deze toekomstige bewoners en hun vragen? Ik heb al eerder gezegd, uit marktanalyses van de grote stadsgewesten blijkt een ruime vraag naar duurdere huur- en koopwoningen. Het is nu aan de lagere overheden en projectontwikkelaars om dit te vertalen naar een goed en duurzaam produkt waarbij ook de woonomgeving als een steeds belangrijker factor betrokken dient te worden.
Daarover moet nu worden nagedacht. Deze zomer hoopt het Departement het Trendrapport 1992 uit te brengen waarmee u wellicht een eerste stap kunt maken bij het beantwoorden van deze vragen.

# 3
# ERVARINGEN IN AMSTERDAM

### 3.1 Inleiding

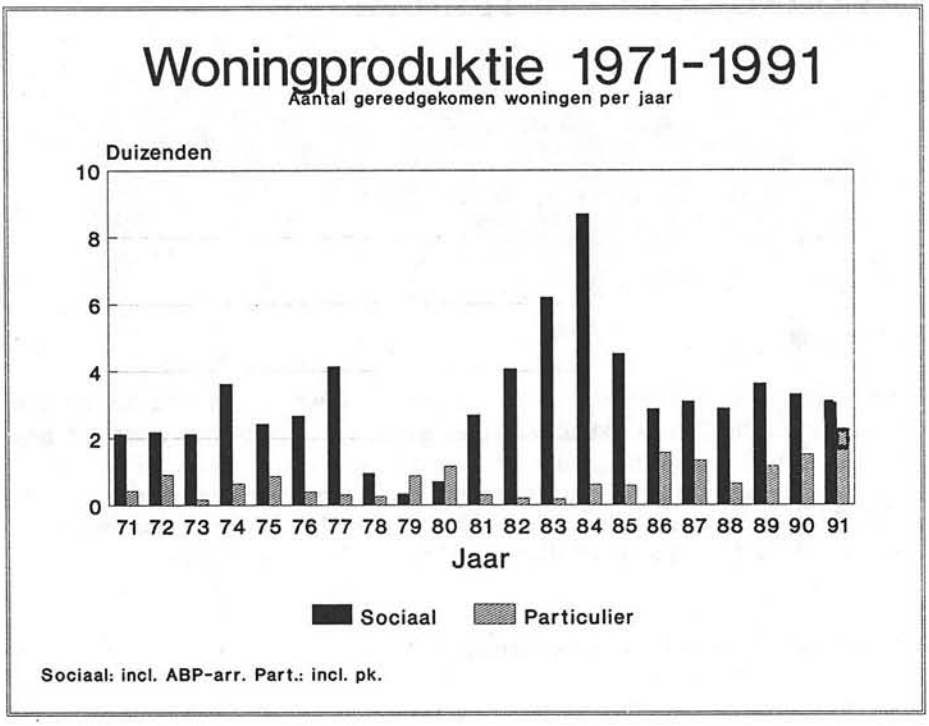
Ik wil beginnen kort te schetsen hoe de marktsector-woningbouw in Amsterdam zich tot nu toe heeft ontwikkeld. Vervolgens zal ik in een paar algemene lijnen aangeven wat de verwachting voor de komende jaren is. Daarna zal ik aan de hand van een drietal thema's aangeven welke elementen belangrijk zijn voor de stimulering van de marktsector in de stad. Het Oostelijk Havengebied (en in het bijzonder het KNSM-eiland) zal daarbij als voorbeeldlocatie dienen.

### 3.2 Marksector-woningbouw in de afgelopen jaren

In de jaren zeventig vindt de woningbouw in Amsterdam vooral plaats in de grote uitbreidingslocaties die in de jaren zestig al zijn ontwikkeld. Het aandeel van de marktsector is laag: marktsector-woningbouw voor Amsterdam is in de praktijk voorbehouden aan de groeikernen. In de eerste helft van de jaren tachtig ligt de nadruk in Amsterdam op de stadsvernieuwing met vooral sociale woningbouw. De stadsvernieuwingsproduktie komt op haar hoogtepunt in wat in Amsterdam de periode Schaefer heet. Ook politiek luidt het parool: sociale woningbouw.

drs. J.P.J. Karsten
hoofd Nieuwbouw en verbetering van de Bouw- en Woningdienst Amsterdam

**Afbeelding 3.1 Woningproduktie 1971-1991, aantal gereedgekomen woningen per jaar**

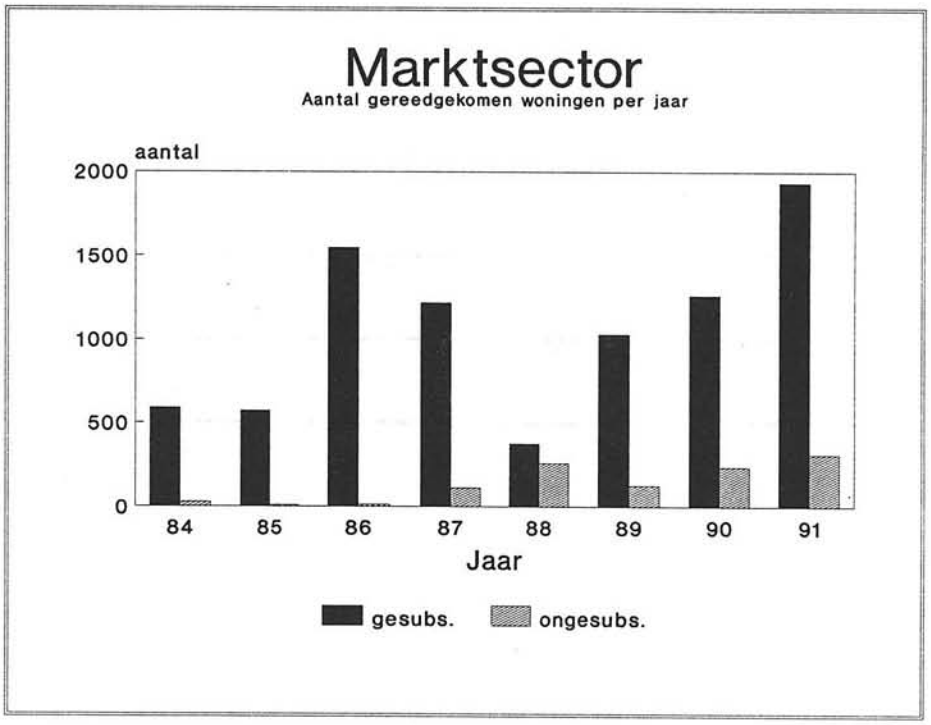



Na de overschakeling van het groeikernen-beleid op het compacte stad-beleid en het weer opleven van de conjunctuur na 1985 komt ook in Amsterdam de marktsector op gang. Woningbouw vindt vooral plaats op herbestemmingslocaties in bestaande wijken en in grote uitbreidingsgebieden die in West en Noord in ontwikkeling worden genomen. Het Oostelijk Havengebied is de grootste herbestemmingslocatie die de gemeente in ontwikkeling heeft.

Het aandeel marktsector is sinds 1985 geleidelijk toegenomen. In afbeelding 3.2 kunt u zien dat het bij sommigen levende beeld dat Amsterdam de marktsector niet serieus neemt onjuist is. Wel dient u zich te realiseren dat de sociale koopsector hier bij de marktsector is gerekend.

Het aantal "echte" vrije-sectorwoningen fluctueert in de beschouwde periode, maar neemt de laatste jaren toe. Veel vrije-sectorproduktie blijft overigens hier buiten beeld, omdat deze in Amsterdam vooral plaats vindt in bestaande panden die hun oorspronkelijke functie hebben verloren.

**Afbeelding 3.2 Marktsector, aantal gereedgekomen woningen per jaar**




**Tabel 3.1 Ingediende plannen Amsterdam 1991**

| Marktsector | Ingediende plannen | % |
|---|---|---|
| sociale sector huur/koop | 2.936 | 67 |
| gesubsidieerd marktsector huur/koop | 1.180 | 27 |
| vrije sector (bouwvergunning) | 241 | 6 |
| Totaal | 4.357 | 100 |

Inmiddels bestaat ongeveer eenderde van bij het rijk ingediende plannen uit woningen in de licht-gesubsidieerde marktsector.

De toename van de woningproduktie in de marktsector is geen autonome ontwikkeling. De gemeente heeft verschillende initiatieven ontplooid om de marktsector te stimuleren. Om meer bekendheid aan de Amsterdamse plannen voor de marktsector te geven, werd in 1989 in de Zuiderkerk een presentatie verzorgd van ruim 800 koopappartementen in de binnenstad en de omliggende wijken. De presentatie werd een groot succes en markeert een omslag in de benadering van de marktsector in Amsterdam. Een ander voorbeeld zijn de

bijeenkomsten van gemeente en opdrachtgevers over kansen en knelpunten in de marktsector. Deze bijeenkomsten beogen vooral een klimaat van wederzijds begrip tot stand te brengen. Maar van groot belang is ook dat woningproduktie in de marktsector de steun ondervindt van een toenemend politiek draagvlak. De gemeentelijke nota "Kiezen voor Kwaliteit" is hier het meest sprekende voorbeeld van. In de nota wordt het belang van woningbouw in de marktsector nog eens onderstreept en wordt een aantal maatregelen voorgesteld waarop ik hierna zal ingaan.

### 3.3 Marktsector-woningbouw in de komende jaren

De komende jaren zal het aandeel marktsector verder opgevoerd moeten worden. De budgetten voor de sociale sector nemen af en nu het Besluit Woninggebonden Subsidies flexibiliteit mogelijk maakt, lijkt de politieke prioriteit in Amsterdam uit te gaan naar de ingrijpende woningverbetering. Zwaarder leunen op woningbouw in de marktsector is ook verantwoord omdat de effectieve vraag naar duurdere huur- en koopwoningen in Amsterdam duidelijk is gegroeid. Omdat de vraag naar woningen in de marktsector vooral op laagbouw is gericht en de locaties in Amsterdam veelal een stedelijk karakter hebben, is het vinden van geschikte locaties van groot belang. Alle grotere locaties die de komende jaren bebouwd zullen worden, zijn daarom onlangs op hun mogelijkheden voor de marktsector beoordeeld. Er bleek een verschuiving binnen het planaanbod mogelijk in de richting van meer marktsector. Het planaanbod voor 1992-1995 zal er, als deze omzettingen door de stadsdelen en gemeenteraad worden overgenomen als volgt uitzien:

**Tabel 3.2 Planaanbod Amsterdam 1992-1995 na omzetting richting marktsector**

| Marktsector | Gemiddeld per jaar | % |
|---|---|---|
| sociale sector huur/koop | 2.640 | 36% |
| gesubsidieerde marktsector | 1.940 | 26% |
| vrije sector | 1.360 | 19% |
| nog niet vastgesteld (waarschijnlijk marktsector) | 1.390 | 19% |
| Totaal | 7.330 | 100% |

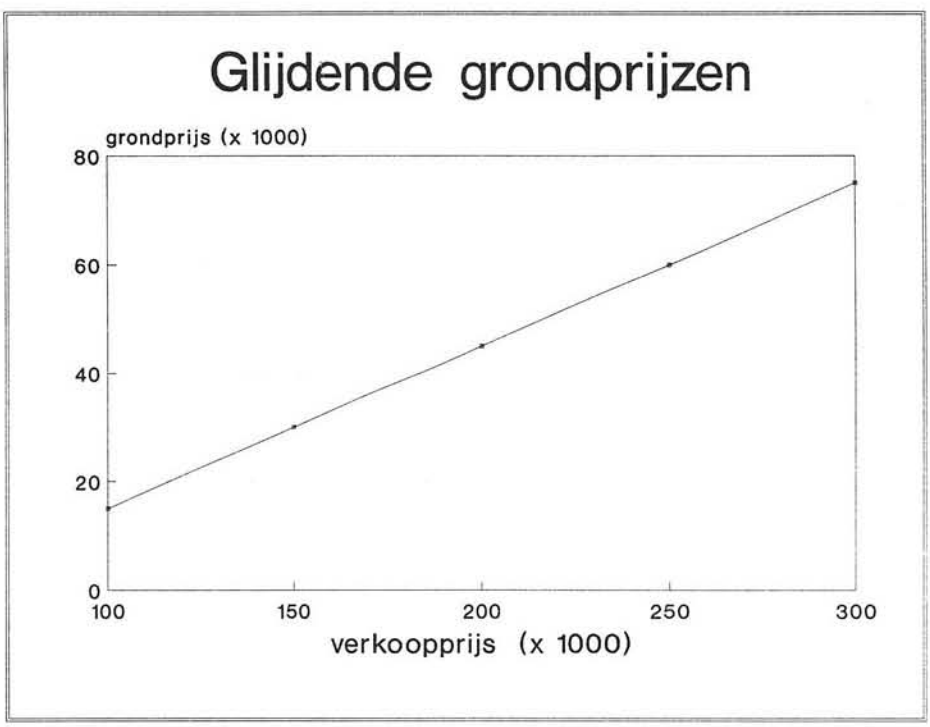
Het aandeel marktsector komt in de richting van tweederde van het planaanbod. Het aandeel vrije sector ligt daarbij flink wat hoger dan de afgelopen jaren. Of de marktsector dit ook allemaal kan waarmaken hangt voor een deel af van de economische ontwikkeling in het algemeen en, van het consumentenvertrouwen en het opnamevermogen van de markt. We moeten ons daarbij realiseren dat de rijksoverheid het bouwprogramma niet meer wil hanteren als een instrument van

conjunctuurbeleid. Echter, ook in andere opzichten is van belang wat het rijk de gemeenten en opdrachtgevers biedt. Een aantal omstandigheden kunnen als stimulerend worden aangemerkt, een aantal duidelijk ook niet.

Ook voor de gemeente zijn er mogelijkheden om de produktie in de marktsector verder te stimuleren. In de al genoemde nota "Kiezen voor Kwaliteit" wordt een aantal maatregelen genoemd waaraan inmiddels ten dele al uitvoering wordt gegeven. Ik noem er een paar:

- Glijdende grondprijzen: om ook vrije-sectorwoningen te kunnen realiseren in een prijsklasse aansluitend op de licht gesubsidieerde marktsector (*f* 190.000) is een nieuwe methodiek in ontwikkeling voor de bepaling van de grondprijs. Daarbij wordt, gekoppeld aan kavel- en/of woningoppervlak, de grondprijs bepaald als een percentage van de koopprijs. Op deze manier ontstaan zogenaamde glijdende grondprijzen en worden de huidige grote verschillen in grondprijs tussen licht gesubsidieerde en ongesubsidieerde woningen vermeden.

**Afbeelding 3.3 Glijdende grondprijzen**



- Parkeervoorzieningen: er komt een financiële regeling voor het realiseren van gebouwde parkeervoorzieningen voor woningen in de marktsector.
- Bodemsanering: er komen middelen ter beschikking voor de sanering van locaties die buiten de werkingssfeer van het stadsvernieuwingsfonds vallen.
- Projectgroep markt: de instelling van de projectgroep markt moet voorzien in een betere coördinatie van het gemeentelijke beleid ten aanzien van woningbouw in de marktsector. Ook heeft de projectgroep op zich genomen te zorgen voor een aantal hulpmiddelen. Het gaat om zaken als standaardontwikkelingscontracten, een intern gerichte "handleiding markt", voorlichting aan bewoners en marktpartijen, zonodig functioneren als aanspreekpunt in de gemeente.

### 3.4 Oostelijk Havengebied

Het Oostelijk Havengebied is een in onbruik geraakt grotendeels kaalgeslagen haventerrein. Eind jaren zeventig werd door de gemeenteraad besloten er woningen te bouwen. Voor de uitvoering van dat plan werd voor een gedeelte van het Oostelijk Havengebied in 1989 een convenant met het Rijk afgesloten dat voorziet in de bouw van 5767 woningen. Tezamen met de woningen op aanpalende locaties (de Oostelijke Handelskade en het Java-eiland) gaat het om circa 8400 woningen. Het Rijk stelt in het kader van de subsidieregeling voor grote bouwlocaties een bijdrage beschikbaar van bijna tachtig miljoen gulden. Als voorwaarden gelden onder meer dat de woningen in 1996 (!) gebouwd moeten zijn en dat vijftig procent van de woningen in de marktsector moet worden gerealiseerd. Voor de fijnproevers: de premiekoop wordt door het Rijk bij de sociale sector gerekend.

### 3.5 Drie thema's

In het vervolg van mijn betoog zal ik een drietal thema's belichten. Eerst zal ik ingaan op de noodzaak van een voldoende stedebouwkundige en architectonische kwaliteit. Vervolgens zal ik een aantal in de praktijk gehanteerde samenwerkingsmodellen tussen gemeente en ontwikkelaars beschrijven. En tenslotte zal ik mijn visie geven op het vaak waargenomen verschil in perceptie van de marktpotentie op het moment van eerste ontwikkeling en op het moment van de uitvoering.

#### 3.5.1 Stedebouw vergt kwaliteit

Dit is natuurlijk een open deur. Maar in de context van deze studiedag kan het niet genoeg benadrukt worden. Bouwen in de marktsector op binnenstedelijke herstructureringslocaties vergt een bijzondere ontwerpinspanning op stedebouwkundig en architectonisch gebied: stedebouw in optima forma. Met alle respect natuurlijk voor de collega's, ook in het Amsterdamse, die in de uitbreidingsge-

bieden aan het werk zijn. De omstandigheden op binnenstedelijke herstructureringslocaties zijn immers veelal in aanvang verre van optimaal. Zo draagt het Oostelijk Havengebied het beeld met zich van een verzameling verouderde haventerreinen, nu niet bepaald een imago dat elke ontwikkelaar in de startblokken zet. De grote omvang van de locatie en de fasering, waarbij noodgedwongen in een vroeg stadium al op het verst weggelegen eiland moet worden gebouwd, zorgen voor een jarenlange en ongetwijfeld overlast veroorzakende bouwaktiviteit. De eerste bewoners zullen over een ware pioniersgeest dienen te beschikken.
Een factor van groot belang is voorts dat in het Oostelijk Havengebied gebouwd moet worden in hoge dichtheden. Dichtheden van circa 100 woningen per hectare netto woongebied leiden tot een percentage gestapelde woningen van 85 à 95, en de noodzaak van gebouwde parkeervoorzieningen. Een goede bereikbaarheid per auto is immers een voorwaarde voor huurders en kopers van duurdere woningen.
Onder deze omstandigheden moet in de marktsector het aanbod zijn eigen vraag creëren. Anders dan voor laagbouw waarvoor in Amsterdam een bijna onbegrensde vraag is, geldt voor appartementen de noodzaak van een kwalitatief hoogwaardig en zorgvuldig op de markt gebracht aanbod. Nieuwe doelgroepen moeten worden opgezocht en wellicht zelfs worden geschapen. In dit verband wil ik de aandacht vestigen op een recent essay "Wonen aan de stadsrand", geschreven in opdracht van BPF-bouw door prof. dr. Van Engelsdorp-Gastelaars, waarin een tweetal nieuwe doelgroepen wordt onderscheiden. Beide doelgroepen kenmerken zich door een hoog huishoudinkomen, de behoefte aan een grote woning met buitenruimte die geen tuin hoeft te zijn, en een voorkeur voor zoals hij dat noemt 'wonen aan de stadsrand'. Een ander aardig voorbeeld in de speurtocht naar nieuwe doelgroepen is het initiatief tot ontwikkeling van zogenaamde smart-houses, woningen voorzien van veel technisch vernuft.
Het is dus zaak de woonbehoeften van kapitaalkrachtige groepen bewoners op te sporen en te vertalen in een ander woonprogramma dan in de gemiddelde uitbreidingswijk wordt aangetroffen. Hier ligt een taak die ook bij uitstek door de marktpartijen moet worden opgepakt. Zij moeten in een vroeg stadium de kansen in de markt weten te onderkennen en zullen daartoe in binnenstedelijke locaties buiten platgetreden paden moeten treden. En, Heren ontwikkelaars, naar mijn smaak doet u dat te weinig. U laat kansen onbenut die een beter lot zouden verdienen.
De gemeente kan een ondersteunende rol vervullen. Ik wil dan wijzen op de zogenaamde Woonatlas, een initiatief van de Bouw- en Woningdienst van de gemeente Amsterdam. De Woonatlas is een hulpmiddel -niet meer en niet minder- om bij het woningontwerp oog te hebben voor andere doelgroepen dan het standaard gezinshuishouden. De woonprogramma's uit de Woonatlas zijn gebruikt bij het vormgeven van het stedebouwkundig programma van eisen op het Java-eiland. Het resultaat is een doordachte menging van woningen die voorzien in de behoefte van uiteenlopende typen huishoudens.

Een ontwerpkwaliteit die zijn eigen doelgroepen genereert is een niet-geringe opgave, zeker gezien de aantallen woningen die in een kort tijdsbestek moeten worden afgezet. De potentie van het Oostelijk Havengebied is gelegen in het eilandkarakter, de daarmee verbonden ligging aan het water, de beschikbaarheid -zij het ten dele op termijn- van een goede infrastructuur en de nabijheid van een van de mooiste binnensteden van Europa. De belangrijkste ontwerpopgave ligt op het kruispunt van het stedebouwkundig en architectonisch ontwerp. Dat dit in Amsterdam onderkend wordt, blijkt uit de inzet van ontwerpers die op dit vlak hun sporen hebben verdiend. Op het KNSM-eiland werd Jo Coenen ingeschakeld voor het maken van het stedebouwkundig plan. Hij heeft nu tezamen met architect Tjeerd Dijkstra de supervisie over de woningbouwontwerpen. De inschakeling van Coenen op het KNSM-eiland is overigens een aardig voorbeeld van de wijze waarop de gemeente ruimte weet te laten aan het particulier initiatief. Hij werd er op voorspraak van de gezamenlijke opdrachtgevers bijgehaald omdat zij van mening waren dat het reeds bestaande stedebouwkundige ontwerp versterking behoefde. Het resultaat is een allerwegen geprezen stedebouwkundig plan. De uitwerking van het plan in de ontwerpen voor, en intussen de bouw van, de eerste woongebouwen geeft uitzicht op de realisatie van een geslaagde woonwijk.
Op het Java-eiland wordt op dit moment de laatste hand gelegd aan het stedebouwkundig programma van eisen met inbreng van gerenommeerde ontwerpers als Sjoerd Soeters en Rudy Uytenhaak.

Stedebouw vergt kwaliteit, ook in het eerste periode van beheer. De gezamenlijke opdrachtgevers op het KNSM-eiland zijn zich ervan bewust dat het functioneren van de openbare ruimte van meet af aan in goede banen moet worden geleid. Dit besef heeft geresulteerd in het aantrekken van een laat ik het noemen coördinator openbare ruimte door drie van de belangrijkste opdrachtgevers, waaronder ook een marktpartij. Deze voert overleg met de gemeente over zaken als planning van de aanleg van wegen, opstarten van vuilnisophaal, afrastering bouwterreinen en dergelijke. Op deze wijze wordt een bijdrage geleverd aan het functioneren van het pioniersgebied en wordt een positieve beeldvorming over het gebied bevorderd. Jammer dat de oorspronkelijke gedachte van een permanente beheerinstelling nog niet van de grond is gekomen.

Kwaliteit in stedebouw is niet gemakkelijk uit te drukken in een aantal heldere inhoudelijke kenmerken. Kwaliteit in stedebouw moet, zoals ook in het voorgaande aangegeven, ontstaan door een goede organisatie van het ontwikkelingsproces.

### 3.5.2 Ontwikkeling is maatwerk

Er wordt in Amsterdam niet één bepaald samenwerkingsmodel tussen gemeente en opdrachtgevers en marktpartijen gehanteerd. Daarvoor zijn de omstandigheden te zeer uiteenlopend en daarvoor is in Amsterdam de zeggenschap over de

in dit verband relevante beslissingen te zeer versnipperd. Dat is niet erg want zo kunnen vele bloemen bloeien. Wel lijdt de aanspreekbaarheid van de gemeente voor de buitenwacht eronder. De behoefte aan een wegwijzer is door de projectgroep markt onderkend en zal op afzienbare termijn worden uitgebracht.
Ik zal een ruwe schets geven van een aantal samenwerkingsmodellen die in het Oostelijk Havengebied zijn toegepast.

Bij de pakhuizenstrook is volgens het klassieke ontwikkelingsmodel gewerkt. Het Bouwfonds Nederlandse Gemeenten heeft de planontwikkeling van de in totaal 390 woningen in pakhuizen zelf ter hand genomen. Het BNG was een van de weinige ontwikkelaars die medio jaren tachtig in Amsterdam de markt op durfde gaan, en dan nog wel met dit bepaald niet conventionele project. Het spreekwoord "wie waagt die wint" lijkt hier bij uitstek van toepassing. Hoge kopkostenbijdragen in het begin hebben dit project onder een aanvankelijk magere conjunctuur mogelijk gemaakt. De geïsoleerde ligging was oorspronkelijk een grote handicap bij deze ontwikkeling. Pas nadat door de bouw van de sociale huursector in de nabije omgeving deze belemmering was weggenomen, kwam er echt schot in de zaak.

Het Entrepot-west is een ontwikkeling van circa 500 sociale huurwoningen, vier torentjes met elk ruim veertig VSEB- en vrije-sector woningen in acht lagen en een nog niet in aanbouw genomen toren van 20 lagen. De planontwikkeling is na een prijsvraag gewonnen door architectenburo PRO, onder regie van een samenwerkingsverband van gemeente en woningbouwvereniging het Westen, ter hand genomen. Ook hier behelsde de opdracht aan PRO zowel een stedebouwkundige als ook een architectonische uitwerking. Uiteraard zou de woningbouwvereniging als opdrachtgever gaan functioneren in de sociale huursector. De volledig uitontwikkelde VSEB-woningen werden ondergebracht bij de bouwer van de sociale huursector woningen. Dat was voor een eerste fase aannemer/ontwikkelaar Boelen van Eesteren en voor een tweede fase de bouw-poot van Muwi van Gent. Voor de toren lijkt na een lange weg de ontwikkel-poot van opnieuw Muwi van Gent risicodrager te worden. De ervaringen met dit sterk publieke ontwikkelingsmodel waren niet onverdeeld positief. Het onderbrengen van een uitontwikkeld plan heeft zijn handicaps. De risicodrager heeft de ontwikkelingskosten niet in eigen hand en is niet voldoende in staat zijn eigen marktvisie te laten doorklinken.

Op het KNSM-eiland is van meet af aan in nauw overleg met de gedachte opdrachtgevers (te weten twee woningbouwverenigingen, Eurowoningen en het ABP) gewerkt aan een stedebouwkundig plan. De ontwikkeling van de bouwplannen in de marktsector verloopt volgens gangbare paden in hoofdzaak door en onder verantwoordelijkheid van de opdrachtgevers. Eurowoningen heeft een plan voor 183 appartementen aan de noordoever ontwikkeld en in verkoop gebracht. De verkoopprijzen liggen tussen de *f* 230.000,- en *f* 330.000,-. Uit het feit dat onlangs de eerste paal werd geslagen mogen we afleiden dat de

verkoopinspanningen hun vruchten beginnen af te werpen. De heer Tilli zal vanuit zijn positie hier ongetwijfeld het nodige aan weten toe te voegen. Het markante cirkelvormige gebouw aan de kop van het eiland was oorspronkelijk bestemd voor het ABP en is nu ondergebracht bij Verwelius. Het gaat om 220 woningen die in de VSEB zijn gedacht. Afhankelijk van de verdere planontwikkeling kan een gedeelte doorschuiven naar de vrije-sector onder aangepaste voorwaarden ten aanzien van grondprijs, kopkosten en bijdrage ten behoeve van gebouwd parkeren. Wilma is aangezocht als opdrachtgever voor de hoge toren aan de noordkant.

Wat betreft het KNSM-eiland is het tot slot aardig te vermelden dat de verhuur van de eerste 325 sociale huurwoningen voorspoedig verloopt. Het gaat om woningen met huurprijzen van circa *f* 530,-, waarbij voorafgaand aan de toewijzing een wervingscampagne heeft plaatsgevonden om te bereiken dat daar alleen mensen komen te wonen voor wie het KNSM-eiland een positieve keuze is. Daarmee wordt opnieuw getracht om de ontwikkelingen van meet af aan in goede banen te leiden.

Van een geheel andere orde is het samenwerkingsmodel met het BPF (Bedrijfspensioenfonds voor de bouwnijverheid). In een zogenaamd arrangement zijn gemeente en BPF overeengekomen om 2000 woningen te bouwen met de intentie om daar nog 1000 woningen aan toe te voegen. Het gaat om woningen in de premiehuursector in een drietal huurklassen, waaronder enkele honderden met een huur van ca. 700,- gulden. De locaties zijn het uitbreidingsgebied Sloten, het terrein dat vrijkomt na de sloop van het Olympisch Stadion, en het Java-eiland. De looptijd van de overeenkomst is enkele jaren. Er zijn afspraken over geïndexeerde grondprijzen en kopkostenbijdragen. Het belang voor de gemeente bij de overeenkomst is gelegen in het realiseren van een aanbod met een gedifferentieerd huurniveau in de marktsector en de zekerheid van een bodem in de produktie in de marktsector juist ook in het Oostelijk Havengebied. Het feit dat een grote belegger in dit gebied op het Java-eiland 685 woningen gaat bouwen heeft een uitstraling naar andere potentiële opdrachtgevers.

De belangstelling voor het Oostelijk Havengebied is groeiende. Ontwikkelaars voor de volgende gedeelten melden zich bij de gemeente aan. Een aantal marktpartijen (Moes Bouwbedrijf, Intervam, Muwi van Gent) heeft tezamen met een tweetal woningbouwverenigingen de handen ineen geslagen. Het initiatief behelst de oprichting van een ontwikkelingsmaatschappij onder de naam New Deal en is in eerste instantie gericht op de ontwikkeling van de eilanden Borneo en Sporenburg. De initiatiefnemers zouden graag zien dat New Deal door de gemeente als zelfstandige partner wordt geaccepteerd en zowel aan de stedebouwkundige planvorming als aan de bouw van de woningen en zelfs aan het daaropvolgende beheer uitvoering geeft. Het overleg met New Deal is nog gaande. Laten we zeggen dat de gemeente ten aanzien van de vroegtijdige betrokkenheid van een potentiële opdrachtgever een positieve grondhouding

heeft aangenomen. Inmiddels is een vergelijkbaar initiatief neergelegd door een marktpartij die bereid is tot een afnamegarantie van bouwrijpe grond.

Uit de genoemde ontwikkelingsmodellen komt misschien het beeld naar voren van een overheid die zich niet zo sterk manifesteert. Dat is dan ten onrechte want de overheid is zeer nadrukkelijk aanwezig. Dat kan ook bijna niet anders. De ontwikkeling van de locatie in de vorm van de aanmaak van bouwrijpe grond en de aanleg van de noodzakelijke infrastructuur vergen investeringen die de draagkracht van de marktsector te boven gaan. Ook de looptijd van het totale project zou het niet eenvoudig maken met marktpartijen tot afspraken te komen over de locatie-ontwikkeling. Dat is nu wel gebeurd bij de IJ-oevers, maar daar gaat het tot dusverre uitsluitend om de planvorming en nog niet om de uitvoering.
De rol van de overheid komt het scherpst in beeld in haar financiële betrokkenheid. De rijksoverheid levert zoals gezegd een financiële bijdrage. Dat doet de gemeente via het stadsvernieuwingsfonds ook. Daarbij loopt de gemeente een aanzienlijk financieel risico. Met name indien vertraging optreedt of de grondopbrengst om markttechnische redenen achterblijft, zijn er extra kosten voor de gemeente.
Marktpartijen aanvaarden normaliter uitsluitend risico als bouwer/ontwikkelaar van woningen. En dan liefst nog op het moment dat de locatie zichzelf al heeft bewezen. En als de sociale sector waar nodig de spits heeft afgebeten. Marktpartijen zullen altijd uit zijn op risico-reductie. Toch zal het nemen van een groot maar beheersbaar risico de marktpartij in kwestie in een gunstige positie kunnen brengen. Bijvoorbeeld wanneer de marktpotentie als gevolg van een positieve omslag van het imago van een locatie beter wordt onderkend door kopers en huurders.

### 3.5.3 Perceptie van marktpotentie

Een onderwerp dat mij persoonlijk intrigeert is de perceptie van de marktpotentie van een locatie in de loop der tijd. Ik durf de stelling aan dat voor veel binnenstedelijke locaties geldt dat in de loop van de ontwikkeling de marktpotentie groeit, of beter gezegd: de aanwezige marktpotentie beter op waarde wordt geschat. Natuurlijk moet ik daarbij een laagconjunctuur uitzonderen, maar daar staat tegenover dat een hoogconjunctuur mijn stelling zal onderstrepen. Die breder onderkende marktpotentie heeft te maken met een aantal voor de hand liggende factoren die ook bij uitstek in het Oostelijk Havengebied van toepassing zijn. Een zich ontwikkelend positief imago, het verder gereed komen van de infrastructuur, de beschikbaarheid van voorzieningen, het geheel dat meer is dan de som der delen, zijn enkele van die factoren. Aan het begin van een ontwikkeling zijn er dus vaak naar later zal blijken te veel reserves. De gemeente wordt daarmee geconfronteerd in de vorm van huiverige ontwikkelaars en als het tegenzit een vertraagde planontwikkeling resulterend in renteverlies. Ik zou graag eens willen nalopen welke mogelijkheden ik zie om daarmee om te gaan.

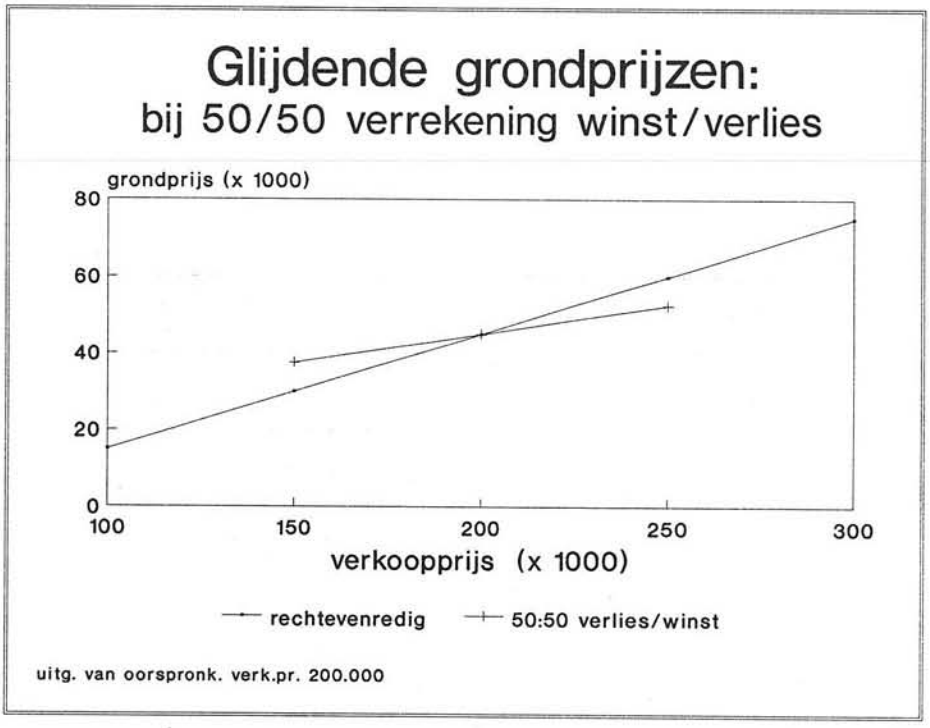
Een nog weinig toegepast middel is promotie van een locatie als geheel ter ondersteuning van het imago van een nieuwe wijk en van de marketing van de woningen. Ik heb de indruk dat er in Amsterdam, en ik vermoed niet alleen daar, op dat vlak nog veel mogelijk is, al was het maar de verdere promotie van het kopen van een woning als zodanig. Dat heeft nu ook de aandacht van de projectgroep markt. Overigens ligt hier niet alleen een taak voor de gemeente maar ook voor samenwerkende opdrachtgevers.
De belofte van een groeiende erkenning van de marktpotentie biedt mijns inziens extra kansen voor beleggers. Zij kunnen in de "wetenschap" van die groeiende marktpotentie een lager dan gebruikelijk aanvangsrendement calculeren en aldus een hogere grondprijs betalen dan een ontwikkelaar van koopwoningen die gelijk moet afrekenen. Op een gunstig moment kunnen de woningen worden verkocht en kan de belegger toch een redelijk totaalrendement realiseren. Dit leidt er theoretisch toe dat de vermogenswinst die bij een ontwikkeling als koopwoningen aan de eigenaar-bewoner zou toevallen vooraf in een hogere grondprijs voor de belegger wordt vertaald. Dat deze gedachtengang in de praktijk moeilijk letterlijk kan worden genomen behoeft geen betoog. Het gaat hier om het principe, naar mijn smaak een principe dat in de beleggerswereld beter zou kunnen worden onderkend.

Als een ontwikkelaar vanwege zijn taxatie van de marktpotentie niet bereid is de grond voor een bepaalde prijs af te nemen, kan worden gedacht aan risicodeling met de gemeentelijke overheid. Op persoonlijke titel geef ik daar een paar invullingen aan. Hiervoor werd uiteengezet dat de gemeente Amsterdam werkt aan een systeem van glijdende grondprijzen. In dit systeem wordt de grondprijs op het moment van grondaanbieding direct of indirect afhankelijk gemaakt van de te realiseren verkoopprijs van de woning. Het is denkbaar dat hierbij nacalculatie plaatsvindt als de woningen op de markt komen. Op het KNSM-eiland wordt, althans in Amsterdam, voor het eerst toepassing gegeven aan een dergelijke grondprijs, toegepast op de woningen van Eurowoningen. Indien de marktomstandigheden een kwalitatief betere woning mogelijk maken en dus een hogere verkoopopbrengst gerealiseerd kan worden, stijgt de grondprijs. En omgekeerd natuurlijk. Aldus gaat de gemeente delen in het ontwikkelingsrisico, maar bij een juiste taxatie van de marktpotentie van gemeentezijde lijkt dat een aanvaardbaar risico. Een verdergaande variant is dat de grondprijs bij grondaanbieding ijkpunt wordt in een nacalculatie waarbij gemeente en opdrachtgever volgens een bepaalde overeengekomen verhouding, bijvoorbeeld fifty-fifty, winst of verlies ten opzichte van de gedachte verkoopprijs delen. Nog een andere variant is dat een intermediair (een N.V. voor de marktsector?) de grond afneemt en op de beschreven wijze risicodelend uitpondt aan de ontwikkelaars. Aan al deze varianten zal een aantal voorwaarden moeten worden verbonden waarop ik hier verder niet inga. Vooralsnog volsta ik met de constatering dat het een aardig model is om verder in discussie te nemen. Of misschien voor de Stichting Experimenten Volkshuisvesting om op te pakken.

Een prijsreductie wordt ook wel genoemd als middel om om te gaan met een in aanvang lage waardering van de marktpotentie. Het is echter tegelijkertijd een erkenning van de stelling van de groeiende marktpotentie. Het gevolg is vermogenswinst voor de ontwikkelaar of voor de eigenaar-bewoner. Het is een instrument dat alleen in laatste instantie zou moeten worden toegepast.

Denkbaar is ook dat de vermogenswinst die het gevolg is van een stijgende marktpositie van koopwoningen bij tweede verkoop wordt afgeroomd en aldus alsnog de marktpotentie in grotere mate aan de gemeenschap ten goede komt. Dit lijkt aantrekkelijk maar vormt op zichzelf weer een barrière voor verkoop en kent voorts nogal wat uitvoeringstechnische bezwaren. Het afromen van de vermogenswinst is in Amsterdam overigens regel bij premiekoopwoningen om deze langere tijd beschikbaar te houden voor de doelgroep.

**Afbeelding 3.4 Glijdende grondprijzen: bij 50/50 verrekening winst/verlies**



Een mogelijkheid die de rijksoverheid voor zijn rekening zou moeten nemen is het creëren van fiscale faciliteiten. Het is denkbaar dat marktpartijen die in sleutelprojecten investeren daarvoor een fiscale tegemoetkoming krijgen. Ik zou willen zeggen: het is onlangs nog vertoond in de Amerikaanse binnensteden. Waarom niet nagedacht over een andere betrokkenheid van de rijksoverheid naast of in de plaats van locatiesubsidies?

Marktpotentie groeit is mijn stelling. Het is de moeite waard te zoeken naar nieuwe middelen om ontwikkelaars over de streep te trekken. En naar middelen om de gemeenschap, van de groeiende marktpotentie te laten meeprofiteren.

# 4

# ERVARINGEN IN HET OOSTELIJK HAVENGEBIED TE AMSTERDAM

Als ontwikkelaar en opdrachtgever van risicodragende woningbouw in de marktsector, heeft Eurowoningen in de 32 jaar van haar bestaan ruim 60.000 woningen gerealiseerd. Het gaat dan om zowel koop- als huurwoningen in projecten die verspreid over geheel Nederland in vele gemeenten tot stand zijn gebracht. Veelal kenmerken deze projecten zich door een grote verscheidenheid in woningtypen, financieringscategorieën en prijsklassen, gericht op meerdere doelgroepen in de markt.

## 4.1 Positie van Eurowoningen in de huidige markt

Als ontwikkelaar en risicodrager van woningbouw in de markt/koopsector heeft Eurowoningen een duidelijke ontwikkeling doorgemaakt naar meer vrije sector én meer gestapelde bouw. Bedroeg het aandeel van de ongesubsidieerde woningen in de gerealiseerde start bouw in 1987 nog slechts zo'n 10%, daarna liep dit op tot maar liefst 55% in 1991. Ook het aandeel appartementen steeg aanzienlijk in deze periode, namelijk van eveneens zo'n 10% in 1987 tot ca. 25% in 1991. Het eind ervan lijkt overigens nog niet in zicht. Wij verwachten toe te groeien naar aandelen van 80 à 85% vrije sector en 30 à 35% gestapelde bouw.
Het gaat hier om essentiële verschuivingen, die direct te maken hebben met veranderingen in het overheidsbeleid én (in het verlengde ervan) met een andere opstelling van Eurowoningen in de markt.

Mr. N.L.M. Tilli
directeur Eurowoningen bv

Het roer moest duidelijk om, doordat de overheid het accent verlegde van de sociale sector naar de marktsector en daarbinnen vooral prioriteit is gaan geven aan de realisatie van koop- en ongesubsidieerde woningen.
Dit, bij een ruimtelijke ordeningsbeleid dat zich steeds meer richtte op bouwen in dan wel direct aansluitend op de stedelijke gebieden en met name de aandacht vestigde op de Randstad en de grote steden.
Eurowoningen heeft hierop ingehaakt en een van de belangrijkste vraagstukken waarop wij ons sterker zijn gaan concentreren is de opgave om in bestaande stedelijke gebieden aantrekkelijke marktsectorbouw in vaak hoge dichtheden van de grond te krijgen.
Die opgave dient zich namelijk zeer nadrukkelijk aan, gelet op de in VINEX opgenomen doelstellingen. Voor de vier grote stadsgewesten in de Randstad komen die neer op een woningproduktie van 205.000 woningen in de periode 1995-2005. De gemiddelde jaarproduktie in deze stadsgewesten moet worden opgeschroefd tot 1,5 à 2 maal het tot nu toe gangbare produktieniveau! Een enorme ophoging, als wordt bedacht dat bijna een derde deel ervan moet plaatsvinden in bestaand stedelijk gebied en ook de helft van de nieuwe woningen in de licht- en ongesubsidieerde sector moet worden gebouwd.
Bij de bestaande schaarste aan locaties met voldoende kwaliteit, is over de haalbaarheid van deze taakstellingen al veel gezegd en geschreven. Pessimistische geluiden lijken daarbij de overhand te hebben. Vast staat in ieder geval dat de opgave uitermate complex is. Specifieke kwaliteiten van beschikbare en potentiële locaties zullen optimaal benut moeten worden en onorthodoxe, creatieve oplossingen zullen daarbij ook absoluut noodzakelijk zijn.

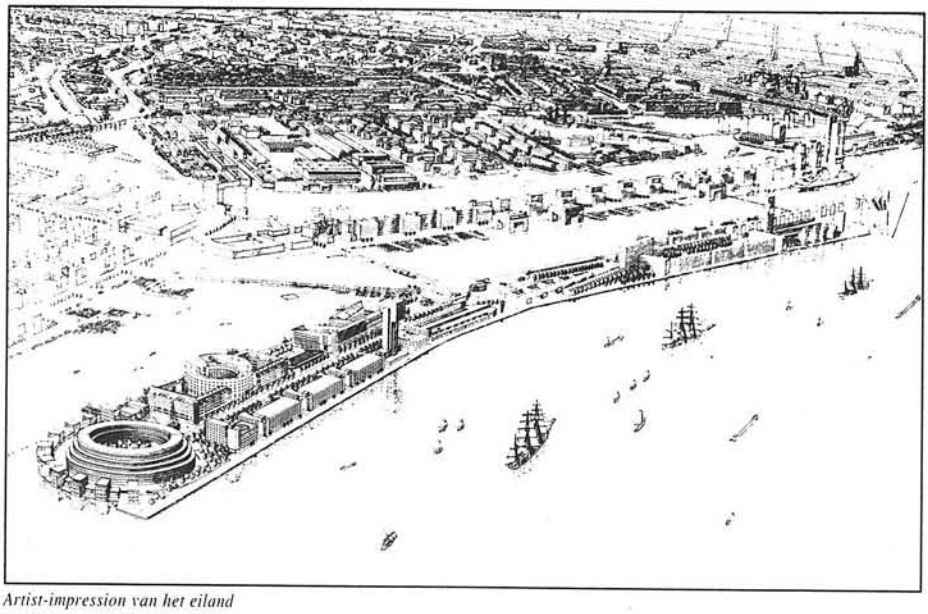
### 4.2 Amsterdam en het Oostelijk Havengebied

Als we vervolgens kijken naar Amsterdam, is een opmerkelijke verschuiving in de oplevering waarneembaar ten gunste van de koopsector, met daarbinnen een groeiend aandeel van licht- en ongesubsidieerde woningen. Behalve via de uitbreiding in Nieuw Sloten met een sterk accent op eengezinswoningen, is én wordt daaraan een belangrijke bijdrage geleverd door de bouw in het Oostelijk Havengebied met juist de nadruk op gestapelde woningen. Een gebied, dat na de aanleg in de jaren vijftig van het moderne havengebied aan de westzijde van de stad zijn havenfunctie is gaan verliezen en in 1978 de bestemming van toekomstig woongebied heeft gekregen.
De uitgangssituatie is duidelijk: Amsterdam kent een grote woningbehoefte en moet alternatieven stellen tegenover de aanlokkelijke woningbouwontwikkelingen buiten de stad. Herkend is dat het Oostelijk Havengebied door de ligging nabij de binnenstad en de specifieke relatie met het water een unieke kans biedt om er een bijzonder woonmilieu tot stand te brengen.
Inmiddels hebben al heel wat woningbouwactiviteiten plaatsgevonden op het zgn. Abattoirterrein (Architectenbuurt '88+'89: ±600 won), de Pakhuizenstrook (± 390 koopwon.), Entrepot West (± 470 huur/± 190 koopw.) én op het KNSM-

eiland, waar de bouw nu volop gaande is, met Eurowoningen als deelnemende marktpartij. Daarop volgt woningbouw op het Borneo- en het Sporenburgeiland, het Middengebied & de Rietlanden, de Oostelijke Handelskade en het Java-eiland, tot rond het jaar 2000 een geheel nieuw woongebied met zo'n 8500 woningen zal zijn gevormd.
Na de realisatie van nog alleen huurwoningen op het Abattoirterrein, bleek het eerste aanbod van koopappartementen in de premie- en VSEB-sfeer op de Pakhuizenstrook goed aan te slaan. Duurdere koopappartementen in de vrije sector zijn geïntroduceerd op Entrepot-West en inmiddels vooral op het KNSM-eiland.

### 4.3 Het KNSM-eiland: de ontwikkeling van het stedebouwkundig plan

Voor het KNSM-eiland is een ambitieus en hoogwaardig stedebouwkundig plan ontwikkeld. Dit resulteerde echter pas na een complex en langdurig ontwikkelingstraject. Want ook al was het de bedoeling om eind 1988 te starten met de bouw, de eerste bouwactiviteiten voor woningbouw-vereniging Het Oosten, konden niet worden waargenomen voor eind 1990. Zelf zijn we met de realisatie van ons project in maart van dit jaar gestart, terwijl wij al begin 1987 bij de planvorming betrokken zijn geraakt.
Terugkijkend op die planvorming, bleek in feite al tijdens de eerste vergadering van de projectgroep voor de ontwikkeling van het toen nog genoemde "IJ-eiland Oost" dat het geen simpel project zou worden.



*Artist-impression van het eiland*

Naast aanwezige vertegenwoordigers van de gemeentelijke diensten Stedebouw, Volkshuisvesting en het Grondbedrijf, de opdrachtgevers woningbouwverenigingen Het Westen en Het Oosten, het ABP en Eurowoningen, waren ook aanwezig de Vrouwen Advies Commissie en de bewonersorganisatie Oostelijk Havengebied. Kortom: een twintigtal mensen met diverse invalshoeken en ook verschillende belangen.
De stand van zaken is op dat moment (en we spreken dus over begin 1987) dat er twee plannen zijn. Eén stedebouwkundig plan is van de Dienst R.O. met daarin opgenomen circa 1.100 woningen. Basis van dit plan is het zogenaamde gesloten bouwblok, een carrévormige, gestapelde bebouwing met privé binnengebied, waardoor een grote mate van privacy en veiligheid kan worden gewaarborgd. Deze vorm van bebouwing is door de politiek in Amsterdam als eis op tafel gelegd.
Als tegenhanger daarvan is in opdracht van de bewonersorganisatie O.H.G. door het architectenbureau Herk & De Kleijn een stedebouwkundig plan gemaakt, waarbij juist openheid voorop staat. Het wordt door uitsluitend strokenbouw gekenmerkt, met als achterliggende gedachte dat het zicht op het water alsmede de bezonning optimaal zouden moeten worden benut. Deze plannen vormen het middelpunt van de voortdurende discussies tussen gemeente, opdrachtgevers en bewonersorganisatie.
Om het geheel nog wat ingewikkelder te maken, is door de gezamenlijke opdrachtgevers het architectenbureau Inbo ingehuurd, om de uitgangspunten, neergelegd in het plan van DRO te vertalen in een markttechnisch haalbaar plan. Dit levert evenwel niet het gewenste resultaat op en deze actie wordt daarom stopgezet.
Verhitte discussies worden voortgezet over het plan van de gemeente plus opdrachtgevers versus die van de bewonersorganisatie. Lijkt iedereen het wel eens over de gedachte dat het plan een stedelijk karakter behoort te krijgen, de interpretatie ervan blijft verschillen. Pogingen om de beide plannen samen te smeden mislukken dan ook.

Er wordt vervolgens toegewerkt naar een openbare bijeenkomst om de beide plannen te presenteren. Voor een optimale presentatie van het DRO-plan wordt nog het architectenbureau Verheijen, Heuer, De Haan ingehuurd. Met het DRO-plan nadrukkelijk als onderlegger, slagen zij erin hun plan een wat ander, eigen gezicht te geven.
Ook na deze bijeenkomst, die eind november 1987 onder grote belangstelling in het Scheepvaartmuseum is gehouden, blijven de meningen echter verdeeld. Ofschoon de bewonersorganisatie het plan van DRO/Verheijen blijft afwijzen, hakt de gemeente in de loop van 1988 de knoop door en keurt zij dit plan toch goed.

Dan lijkt het project nog met een niet al te grote tijdsoverschrijding realiseerbaar, maar er duikt een nieuw element op. De gemeente en enkele opdrachtgevers vinden het plan immers nog niet ambitieus genoeg. Besloten wordt om

architect Jo Coenen in te huren en deze begint het ontwerpproces geheel opnieuw op basis van de oude programmatische uitgangspunten. Hij komt tot een ontwerp van grote allure voor deze intussen tot KNSM-eiland omgedoopte locatie. Het is dan eind 1988.
Dit ontwerp zal de meesten van u inmiddels wel bekend zijn. Kenmerkend element is o.a. de brede laan met bomen, eindigend bij de zgn. Toren van Babel, die als blikvanger fungeert op de kop van het eiland. Daaromheen, direct aan het IJ, ligt een aantal exclusieve 2/1kapwoningen. Behalve de VS-appartementen aan de noordzijde van het eiland, zal ook deze zgn. "parelketting" (met Jo Coenen zelf als architect) door Eurowoningen worden ontwikkeld en gerealiseerd. De overige opvallende bouwwerken in de planopzet zijn vooral de 20 verdiepingen hoge toren aan de noordzijde en de twee forse woongebouwen aan de zuidzijde, ontworpen door de architecten Hans Kolthof en Bruno Albert voor resp. de woningbouwverenigingen Het Westen en Het Oosten. In totaal omvat het plan van Coenen ca. 1200 woningen, waarvan de bouw rond 1994 gereed zou moeten zijn.

Al met al kan worden geconcludeerd dat door het moeizame planvormingsproces lange tijd onzekerheid bestond over de kwaliteit van het plan. Diverse stedebouwkundige planopzetten passeerden de revue en er bestond (behalve over dat wij waren gekozen als ontwikkelaar en opdrachtgever voor een honderdtal vrije-sectorwoningen, met gestapelde bouw als uitgangspunt) lang geen duidelijkheid over de specifieke bebouwingsvorm en plek ervan op het eiland. Hetgeen betekent dat dus ook onduidelijk was in hoeverre aan de geldende kwaliteitseisen bij de ontwikkeling van duurdere vrije sector-appartementen tegemoet zou kunnen worden gekomen. Kwaliteitseisen, die vanzelfsprekend niet slechts betrekking hebben op de woningen zelf (: oppervlakte, indeling, afwerkings- en uitrustingsniveau e.d.), maar zeker ook op voldoende vrije ligging en ruimte van uitzicht, bezonning, privacy, veiligheid, alsmede schaal en aard van omliggende bebouwingsvormen.

Desondanks zijn wij als marktpartij toch met vertrouwen in het ontwikkelingsproces gestapt, ons weliswaar bewust van de complexe opgave en de aanvankelijke situatie met hier gehuisveste krakers, artiesten en stadsnomaden en de daarmee samenhangende slechte staat van de bestaande bebouwing.
Dit vertrouwen was natuurlijk goeddeels gebaseerd op de zeer prominente ligging van het eiland aan het IJ op toch korte afstand van het centrum en op de aanwezige ambities om er echt een aantrekkelijk stedelijk woonmilieu te creëren. Daarnaast speelde een rol dat wij reeds eerder een soortgelijke ontwikkeling voor ons rekening hadden genomen, t.w. het project Leuvehaven in Rotterdam. Ook daar was een herbestemming tot woongebied met gestapelde bebouwing in de marktsector aan de orde geweest en wij hebben daarmee erg goede ervaringen opgedaan.

Dit neemt niet weg dat er de opgave ligt toegankelijkheid en uiterlijk van het KNSM-eiland absoluut op een hoger niveau te brengen, om door het publiek ook als een gewilde woonlocatie gezien te kunnen worden.
Het KNSM heeft in dat opzicht op andere binnen het Oostelijk Haven-gebied gelegen locaties wellicht als nadeel dat het meer geïsoleerd ligt t.o.v. het centrum. Anderzijds heeft het evenwel een meerwaarde als het gaat om uitzichtfactoren en de directe relatie met het water. En wonen aan of nabij water is nu eenmaal een grote attractiewaarde.

### 4.4 Het Eurowoningenplan op het KNSM-eiland: inhoud en uitgangspunten

De plek die wij uiteindelijk in het plangebied kregen toegewezen voor de realisatie van duurdere appartementen, biedt daarvoor uitstekende perspectieven. De ligging aan de noordzijde garandeert immers een uniek vrij uitzicht over het IJ. Met het oog op de bezonning betekent dat echter tegelijkertijd dat iedere woning behalve over een noordgevel ook over een zuidgevel moet kunnen beschikken. Deze situeringsaspecten en de volgens het stedebouwkundig plan na te streven bebouwingsvormen vormden het belangrijkste vertrekpunt voor de planontwikkeling, die wij samen met het architectenbureau Gebroeders Wintermans uit Eindhoven hebben opgepakt. Het gaat om drie identieke gebouwen met een U-vorm en één gebouw in de vorm van een halve U. Om optimaal te profiteren van uitzicht en bezonning is daarbij gekozen voor een woningtype op een beukmaat van 5,40 m, met een binnencorridor als ontsluiting. Aan deze corridor liggen tegenover elkaar de ingangen van de woningtypen ter plekke van de slaapverdieping. De ene woning heeft een trap omhoog naar de doorzonkamer/keuken en de andere woning een trap omlaag. Op de slaapverdieping zijn 2 slaapkamers en een badkamer ondergebracht, waardoor de doorzonkamer geheel vrij ingedeeld kan worden. Het terras ligt aan de doorzonkamer pal op het zuiden.
Deze appartementen zijn ruim 100 m² groot en hebben een overdekte privé parkeerplaats op de verdiept liggende begane grond. In totaal is een aanbod van 183 appartementen gevormd; 3 x 52 in de U's + 27 in de halve U.

Aan deze uitwerking ligt een marktbenadering ten grondslag die uitgaat van een positionering in de middenklasse van de vrije sector. Bewust is dan ook gemikt op een aanbod van appartementen, waarvan het merendeel valt in de prijsklasse vanaf ± *f* 250.000,- tot *f* 300.000,- incl. parkeren. Meest relevante overwegingen betreffen vooral de markt, de planopzet en de locatie :

#### 4.4.1 De markt

Amsterdam kenmerkt zich door een vrij groot appartementenaanbod met prijzen die lopen tot het maximum van de VSEB of pas beginnen bij *f* 275./300.000,-, hetgeen aangeeft dat de middenklasse relatief ondervertegenwoordigd is. Bij het

luxere VS-aanbod gaat het dan veelal om kleinschalige(r) bouwvormen op goed/gewilde locaties, merendeels in of nabij het centrumgebied.

### 4.4.2 De planopzet

De stedebouwkundige planopzet brengt een omvangrijk en relatief eenvormig aanbod van appartementen met zich mee, dat vraagt om extra aandacht voor haalbare prijzen in relatie tot de mogelijke afzet-snelheid ervan.
De ervaringen van andere gestapelde projecten in de VS-koopsector zijn daartoe nadrukkelijk in beschouwing genomen. Daarnaast ook het totale draagvlak naar prijsklasse in de markt, dat in een uitgave van het RIGO vorig jaar nog goed in beeld is gebracht. Hieruit is gebleken dat de appartementenmarkt een erg gevoelige deelmarkt is, waarbij de perspectieven voor duurdere appartementenplannen in Amsterdam in principe minder gunstig zijn naarmate die verder van het centrum liggen.
Het marktopnamevermogen van Amsterdam voor koopappartementen vanaf ca. *f* 225.000,- is ingeschat op in totaal niet meer dan ongeveer 200 woningen per jaar.

### 4.4.3 De locatie

Het KNSM-terrein zal, zoals eerder opgemerkt, een grote transformatie moeten ondergaan om door het publiek ook daadwerkelijk als een toekomstig, attractief woongebied herkend te kunnen worden. In feite vraagt het dus om een beoordeling in zijn toekomstige situatie, waarbij eventuele negatieve kenmerken (m.n. ontbreken van een goede ontsluiting/voorzieningen) zoveel mogelijk worden weggenomen. Daartoe is het nodig om elementen als de in de komende jaren te verbeteren toegankelijkheid (Panamaweg, IJ-boulevard Oost, Piet Heintunnel) en het gereedkomen van voorzieningen in de nabijheid (o.a. winkelcentrum in hart van het gebied) te benadrukken.

## 4.5 De vertaalslag naar de markt

KNSM is vanwege zijn complete herbestemming typisch een geval waarbij het promoten van de locatie in eerste instantie voorop dient te staan. De noodzaak daartoe is goed begrepen. Vooral ook ingegeven door de bestaande zorg over de afzetbaarheid, is daarom op initiatief/onder coördinatie van Eurowoningen en in nauwe samenwerking met de projectgroep O.H.G. en alle opdrachtgevers een voorlichtingsbrochure gemaakt. Hierin is het KNSM-eiland incl. haar toekomstige bereikbaarheid, voorzieningen en kwaliteit van de openbare ruimte onder de publieke aandacht gebracht als een aantrekkelijke stedelijke woonlocatie met veel toekomstwaarde. Ook de speciaal gehouden expositie heeft daarin een belangrijke rol gespeeld.

Met ons appartementenproject hebben wij voor ogen gehad om vooral een groep relatief welgestelde, jonge een- en tweepersoonshuishoudens, met daarnaast ook

wat oudere ("empty nest") huishoudens aan te spreken. Huishoudens, die in sterke mate stedelijk georiënteerd zijn. Verondersteld is daarbij ook dat het project een specifieke aantrekkingskracht zal kunnen uitoefenen op degenen die een werkplek hebben in de zakelijke sector in het stadscentrum en de directe omgeving ervan.

Sinds de start van de verkoop in de tweede helft van juli 1991, hebben we van de 183 appartementen inmiddels bijna de helft verkocht. Een voorspoedige afzet, die -gezien de aanhoudende belangstelling voor het aanbod- ook in de komende maanden lijkt te kunnen worden doorgezet.
Het verwachte kopersprofiel blijkt juist. Gezinnen met kinderen ontbreken nagenoeg; ca. 39% bestaat uit eenpersoonshuishoudens en ca. 60% uit tweepersoonshuishoudens. Het accent ligt op de groep in de leeftijdsklasse tot 45 à 50 jaar, met hierbinnen duidelijke concentraties in de klassen 30 tot 35 jaar (±31%) en 40 tot 45 jaar (±22%). Ruim 2/3 deel van de kopers blijkt afkomstig uit Amsterdam.

Een essentieel punt in dit verband is natuurlijk de vertaalslag vanuit het stedebouwkundig plan naar een produktaanbod dat aan een marktvraag tegemoet weet te komen (c.q. een latente vraag manifest maakt).
Die koppeling tussen enerzijds de stedebouwkundige planopzet met een sterk dwingend karakter t.a.v. de plek en bebouwingsvorm van de nieuwbouw en anderzijds de doelgroepen en de woonvormen is cruciaal, maar roept tevens een zeker spanningsveld op. Bij een planontwikkeling die behalve van financiële aspecten vooral ook sterk afhankelijk wordt gemaakt van stedebouwkundige/architectonische overwegingen, zoals hier bij het KNSM het geval is geweest, is het risico groot dat woonvormen en woningkwaliteiten toevallige bijprodukten worden. Daarmee zou aan de marktvraag (deels) voorbijgegaan kunnen worden.
Gesteld kan dan ook worden dat het ontwikkelingsproces er daardoor zeker niet eenvoudiger op is geworden. Het heeft echt een bijzonder creatieve inspanning gevraagd van zowel gemeente, opdrachtgevers als architecten om te komen tot een produktaanbod waarvoor ook voldoende afzetperspectieven aanwezig werden geacht.

### 4.6 Aanbevelingen voor de verdere aanpak van het bouwen in de marktsector

In feite ben ik daarmee aangeland op een van de boodschappen die m.i. zeer wezenlijk zijn voor het welslagen van het huidige nieuwbouwbeleid, dat -zoals in het inleidende deel van mijn betoog nog even is belicht- juist zo afhankelijk is gemaakt van de marktsector. Die beleidsopgave pleit ervoor de desbetreffende marktpartijen zo vroeg mogelijk bij de planontwikkeling te betrekken, opdat de noodzakelijke inbreng van marktkennis en -ervaringen ook nog tijdig genoeg kan plaatsvinden.

Gelet op de planvoortgang en de onomkeerbaarheid van het ontwikkelingsproces die daarmee samenhangt, is het immers absoluut noodzakelijk al direct juiste keuzen te maken. Het zou de effectiviteit en efficiency van het planontwikkelingsproces ten goede komen als al vooraf, met een beperkt aantal daartoe uitgenodigde marktpartijen, goede afspraken worden gemaakt over stedebouwkundige randvoorwaarden en kwaliteitseisen.
Dit vraagt van gemeentezijde een houding om de marktsektorbouw veel prioriteit te geven. Een meer marktgerichte opstelling, die wij gelukkig ook steeds meer hebben zien groeien. Wederom Amsterdam als voorbeeld nemend, getuigt daarvan het instellen van een project-groep Markt met een aanjaag/coördinatiefunctie op basis van periodiek overleg met vertegenwoordigers van diverse marktpartijen over marktontwikkelingen, locatiemogelijkheden e.d. Maar het valt ook af te lezen uit de teneur van bijv. de gemeentelijke nota "Kiezen voor Kwaliteit" en de met medewerking van marktpartijen en architecten uitgebrachte atlas met diverse woonconcepten, die als referentiekader dienen voor het bouwen in de marktsector. Meer algemeen tonen de onlangs gehouden werkconferenties in de grote steden aan dat gemeenten de omslag naar het marktgerichte denken gaan maken.

Ook in de praktijk merken wij als marktpartij daadwerkelijk dat gemeenten steeds vaker op eigen initiatief contact zoeken voor marktinformatie en daarop gebaseerde ideeën over ontwikkelingsrichtingen, inschattingen over marktdraagvlak e.d.

Duidelijk waarneembare veranderingen, vanuit het besef dat echt een bijzondere inspanning geleverd zal moeten worden om de geldende taakstellingen wat betreft omvang en samenstelling van de nieuwbouw te kunnen benaderen, laat staan te kunnen waarmaken.
Eén van de grootste knelpunten is natuurlijk de noodzaak om meer marktsectorwoningen in bestaand stedelijk gebied te realiseren, terwijl we daar geconfronteerd worden met juist meer complexe locaties. Deze locaties zijn niet allemaal even geschikt voor het bouwen in de marktsector en brengen veelal ook een moeizamer ontwikkelingsproces en grotere financiële risico's met zich mee.
Het OTB heeft de daarbij optredende problemen, zoals bodemvervuiling, verwerving, hoogte van grondpijzen en bestemmingsplanprocedures, alsmede de invloed daarvan op de investeringsbereidheid van markt-partijen vrij recent in haar publikatie "Wonen in de knoop?" ook nog eens belicht.

Gesteld kan worden dat in het bestaand stedelijk gebied het creëren van hoogwaardige woonmilieus in hoge dichtheden (incl. gebouwde parkeer-voorzieningen) een van de meest essentiële opgaven vormt. Kernvraag die zich daarbij voordoet is of er een autonome vraag bestaat in de omvang van de geprogrammeerde aantallen woningen in de stad. Wat concreter gesteld: mag er voldoende vraag worden verondersteld naar het wonen in de compacte stad met zijn hoge dichtheid, die uitsluitend gestapelde woonvormen lijkt te kunnen bieden?

Duidelijk zal zijn dat de woning-bouwtaakstellingen natuurlijk niet alleen gebaseerd kunnen zijn op allerlei politieke, stedebouwkundige en planologische doelstellingen, maar zeker ook een sterke rechtvaardiging behoren te vinden in de daadwerkelijke marktvraag. De concurrentie van suburbane woongemeenten zal groot blijven. Het restrictieve VINEX-beleid inzake ontwikkelingen in niet-stedelijke gebieden zal op zich onvoldoende zijn als het wonen in de steden zélf niet aantrekkelijk genoeg wordt gemaakt.

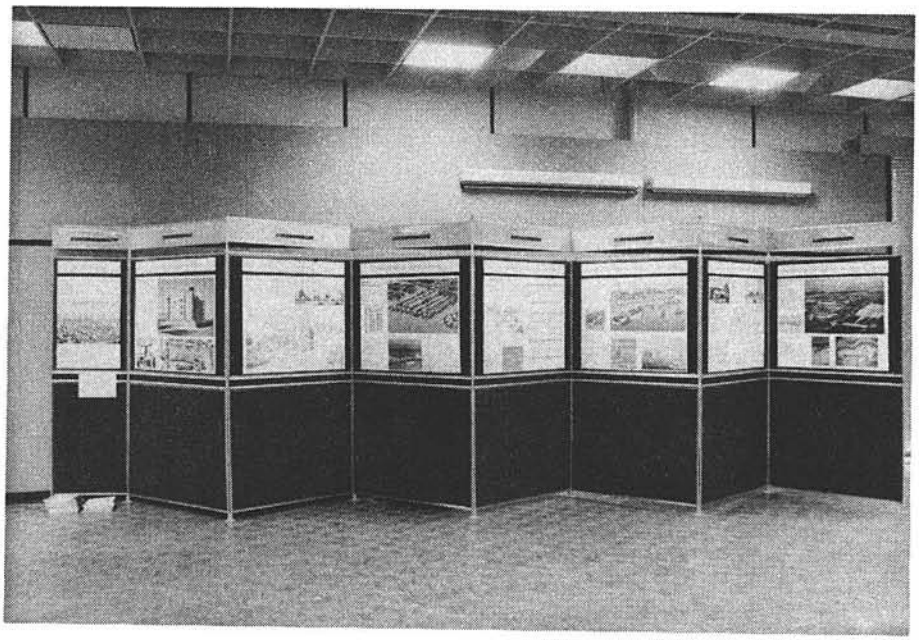
De steden moeten een eigen attractiewaarde ontwikkelen die kan concurreren met die van omliggende gemeenten. Dat kan niet met te grote accenten op gestapelde bouw. De maakbaarheid van locaties is hier aan de orde.
In een stad als Amsterdam -zo is de uitkomst van meerdere onderzoeken- is de vraag naar eengezinswoningen ca. 7 maal hoger dan het aanbod.
Dit geeft aan dat een marktconform aanbod in de stad zeer gediend is met een aanvullend woningaanbod, dat ook tegemoet weet te komen aan de grote vraag naar eengezinswoningen. Een specifiek woningaanbod, dat een latente vraag manifest kan maken en niet puur de resultante is van de vraag welk soort bebouwing zich het beste leent in het bestaande decor van de stad en locatiekarakteristieken. In het kader van de maakbaarheid van locaties moet ook de woonomgeving gemaakt worden en in combinatie met specifieke woningontwerpen complexgewijs deel uitmaken van een nieuw stedelijk woningaanbod.

Om de diverse doelgroepen in de stad te kunnen aanspreken moeten locatiemogelijkheden volledig benut worden en zijn een brede marktbenadering en een uiterst creatieve ontwikkelingsaanpak noodzakelijk. Traditionele referentiekaders moeten daarbij ook goeddeels worden losgelaten.
Belangrijk zijn initiatieven met nieuwe invalshoeken, waarbij attractiewaarden van marktsectorplannen in bestaand stedelijk gebied vooral ook worden gezocht in nieuwe gestapelde woonvormen en bijzondere stedelijke eengezinswoningen.
Gemeenten moeten daarvoor voldoende open staan, terwijl van marktpartijen hier en daar wellicht wat meer durf gevraagd mag worden.

Zijn we er daarmee? Zullen de taakstellingen daarmee haalbaar blijken?
Nee, natuurlijk niet, daarvoor is meer nodig. Zo zal een bepaalde beleidsmatige en zeker ook een financiële betrokkenheid van de rijksoverheid nodig blijven, waarbij een positief investerings- en afzetklimaat voor marktsectorwoningen wordt nagestreefd. Op stadsgewestelijk niveau zullen de samenwerkingsvormen naar mijn mening zeker verder doorgevoerd moeten worden voor de afstemming van planontwikkeling en verevening van grondopbrengsten.

Op lokaal niveau is het van belang nogmaals te pleiten voor bereidheid tot het optimaal benutten van de schaarse locatiecapaciteit, het zo vroeg mogelijk inschakelen van marktpartijen, alsmede het geven van duidelijkheid over randvoorwaarden en het bieden van enige vrijheid daarbinnen.

Daarnaast zal het eveneens noodzakelijk zijn een reëel grondprijsbeleid te voeren. Een grondprijsbeleid, dat het goed mogelijk maakt om bijvoorbeeld ook aantrekkelijke ongesubsidieerde woningen te bouwen in de prijsklasse vanaf ca. *f* 190./200.000,- tot ca. *f* 250.000,-.
Een dergelijk aanbod blijkt op dit moment in veel gevallen nog steeds onhaalbaar, maar kent wel een grote behoefte in de markt.
Als daaraan verder wordt gewerkt kan -natuurlijk altijd mede afhankelijk van hoe externe omgevingsfactoren als inkomen, rente, inflatie e.d. zich ontwikkelen- veel bereikt worden. Wellicht kunnen de ambitieuze doelen niet geheel worden gehaald. Ik ben echter van mening dat we er gezamenlijk alles aan moeten én kunnen doen om die zoveel mogelijk te benaderen.
Ik spreek daarbij de wens uit dat toekomstige projecten in de marktsector een marktvraag ontmoeten, zoals die zich nu voordoet bij ons KNSM-plan. Voor wat ons betreft staat de aanduiding KNSM namelijk inmiddels voor Kan Niet Stuk Meer.



# 5

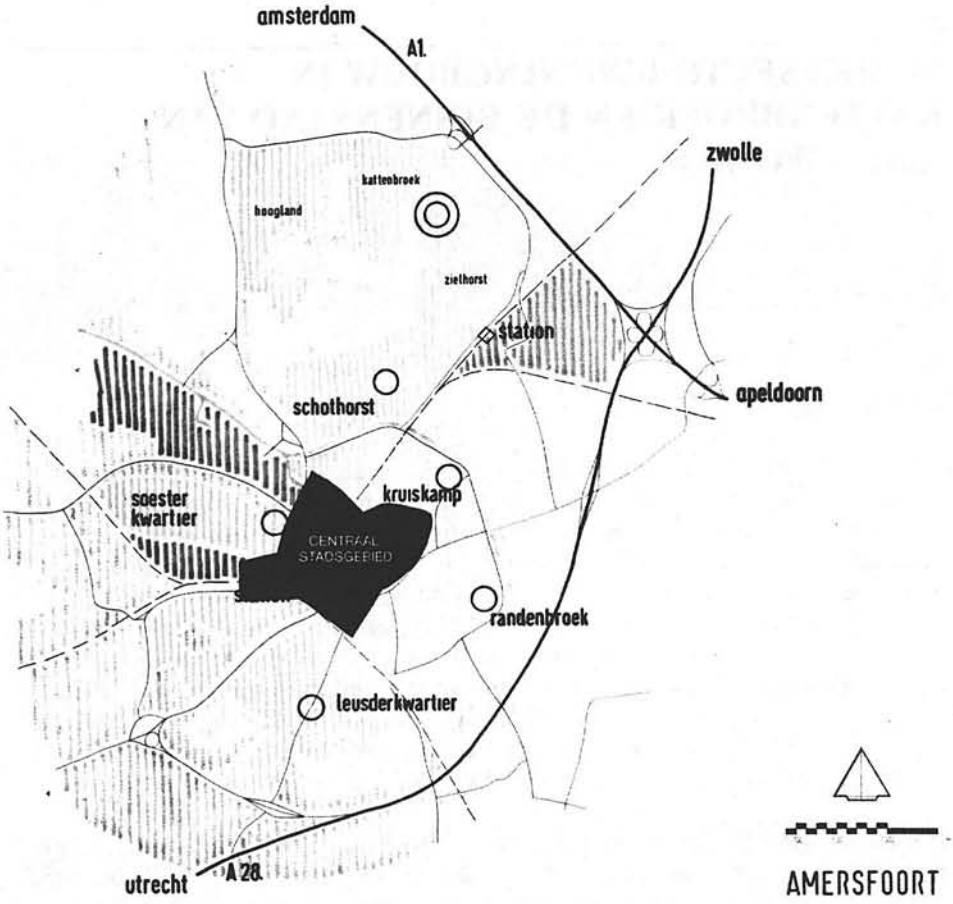
# MARKTSECTOR-WONINGBOUW IN KATTENBROEK EN DE BINNENSTAD VAN AMERSFOORT

## 5.1 Inleiding

Amersfoort werd in de jaren tachtig aangewezen als groeistad. Het inwonertal van de gemeente lag daarvoor rond de 65.000 inwoners. De groeistad-status resulteert voor Amersfoort in een groei naar ruim 100.000 inwoners. De groei dient gerealiseerd te worden in Amersfoort-Noord en in het Centraal Stadsgebied. De woningbouw in Amersfoort-Noord vindt plaats in o.a. de wijken Zielhorst en Kattenbroek. Een groei van 65.000 inwoners naar 100.000 inwoners heeft uiteraard grote gevolgen voor Amersfoort. De werkgelegenheid, detailhandel en culturele voorzieningen zullen op niveau gebracht moeten worden. Inmiddels ziet het ernaar uit dat Amersfoort verder zal groeien naar een gemeente van 130 à 150.000 inwoners. Het spreekt vanzelf dat de eerder genoemde effecten in versterkte mate zullen optreden.

Het College van Burgemeester en Wethouders en het bijbehorende ambtenarenapparaat hebben de taak met verve en aanvankelijk met grote eensgezindheid opgepakt. Een en ander betekent niet dat alles probleemloos verloopt. Blikvangers van de groei van Amersfoort zijn de uitbreidingswijk Kattenbroek in Amersfoort-Noord en het Centraal-stadsgebied. Wilma Vastgoed is betrokken bij beide ontwikkelingen.

C.E.C. de Reus
Wilma Vastgoed




In Kattenbroek ligt het voortouw van de ontwikkeling bij de gemeente met een sterke inbreng van de woningbouwcorporaties. De heer Van den Broek, zal straks schetsen hoe in Kattenbroek het proces precies verloopt. Ik beperk mij tot een reactie vanuit de markt op dit proces.

In het Centraal-stadsgebied ligt het voortouw van de ontwikkelingen bij de marktpartijen en om precies te zijn bij de Ontwikkelingscombinatie Centrumplan Amersfoort (OCA). Ik heb de eer voorzitter te zijn van de Raad van Bestuur van de OCA.
Rob Renshof geeft tenslotte een sectorale visie op de woningbouw in het uitbreidingsgebied Kattenbroek in relatie tot de woningbouw in het Centraal Stadsgebied.

## 5.2 Kattenbroek

Een wijk van 4.500 woningen. De gemeente Amersfoort heeft ten aanzien van de kwaliteit van de wijk een hoog aspiratieniveau gekozen. De verantwoordelijke Wethouder Asselbergs heeft zich daar persoonlijk voor verantwoordelijk gesteld. De gemeente heeft een aantal middelen gehanteerd om de hoge kwaliteit waar te maken. In de eerste plaats is gekozen voor een inspirerende stedebouwkundige in de persoon van Ashok Bhalotra. Bhalotra heeft de ruimte gekregen om een eigenzinnig plan te ontwikkelen en heeft bovendien de supervisie gekregen over de realisatie van het plan. Bestuurders en ambtenaren hebben Bhalotra door dik en dun in z'n waarde gelaten en gesteund. Tenslotte is een projectorganisatie gekozen met aan de top een beleidsteam met gemandateerde mensen.

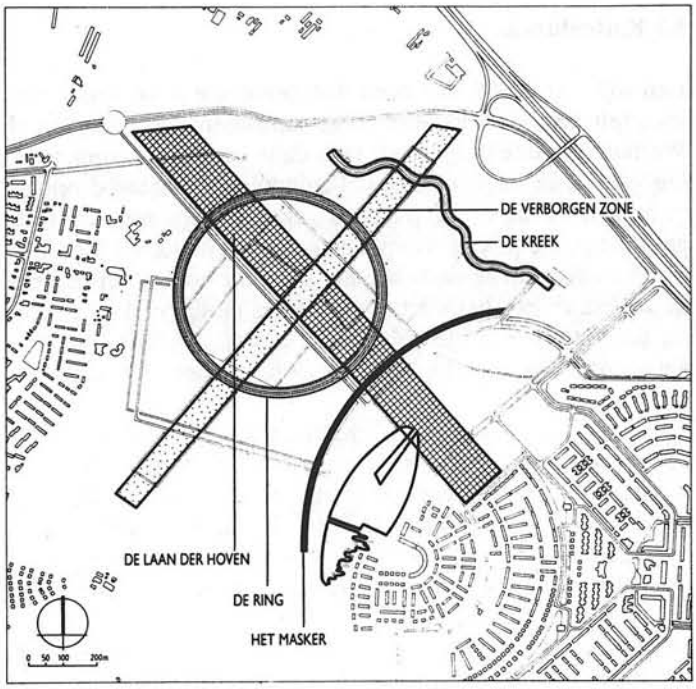
De know-how van de marktpartijen was vertegenwoordigd in het beleidsteam maar heeft een ondergeschikte rol vervuld. Marktpartijen kregen op een bepaald moment een vlek toegewezen met lyrische namen als Herfstplein, Stille Steeg, Het masker, Boerderijkamer etc. Vervolgens diende men aan de gang te gaan met een architect die op de shortlist van Bhalotra voorkwam. De architect diende vervolgens in nauw overleg met de supervisor het bouwplan te ontwerpen.
Verdere randvoorwaarde voor de ontwikkeling is dat elke vrijesector woning *f* 3.500,- moet bijdragen aan de woningwetwoningen en *f* 6500,- aan het kwaliteitsfonds ten behoeve van de stedebouwkundige buitenruimte. Kortom *f* 10.000,- donatie vanuit de sterste schouders naar de collectiviteit. Een aantal opmerkingen kan daarbij gemaakt worden.

1. Amersfoort (provincie Utrecht) kent nog een zware druk op de woningmarkt. Met andere woorden: we hebben te maken met een aanbiedersmarkt en geen vragersmarkt. Doordat er zeer veel potentiële kopers zijn, kunnen er woningen verkocht worden waarbij de prijs-kwaliteit verhouding *f* 10.000,- afwijkt van een andere situatie.
2. De bijzondere architectuur van de woningbouwprojecten geeft geen extra koopinpuls bij het over het algemeen behoudende koperspubliek.
3. Evaluatie-onderzoek toont aan dat de waardering van de over de streep getrokken kopers uiteindelijk zeer hoog is. Kennelijk is er sprake van een leereffect.

Samenvattend kan gesteld worden dat de gekozen werkwijze positief ervaren wordt. Er ontstaat beslist een bijzondere wijk. De marktpartijen zijn trots op de projecten die zij hebben ontwikkeld, alhoewel een aantal marktpartijen moeite heeft het huishoudboekje rond te krijgen.

Vanuit de ervaring zijn een aantal aanbevelingen op zijn plaats:

1. Sociale huurwoningen moeten voor hun kwaliteit niet afhankelijk zijn van een donatie vanuit de marktsector.
2. Het grondkostenbeoordelingssysteem moet zodanig zijn dat de gemeente niet via een oneigenlijke weg kwaliteit in het plan hoeft te brengen.




**De Laan der Hoven is het symbool van de zomer en het reizen, en de Verborgen Zone van de lente, terwijl de Kreek voor de natuur staat, het Masker voor anonimiteit en de Ring voor het thuis zijn.**

3. De systematiek van realisatie van het plan moet voldoende flexibel zijn om aangepast aan de marktsituatie minder traditionele architectuur mogelijk te maken. Experimenten vragen voor het traditionele koperspubliek een leerproces met beheerste stappen. De gemeente Amersfoort toont daar overigens voldoende oog voor.

### 5.3 Centraal Stadsgebied

Het centraal stadsgebied bestaat uit een noordelijk en zuidelijk deel. Het noordelijk deel (Eemkwartier) is een oud industriegebied aan de noordkant van het spoor. Amersfoort heeft al een deel van de oude industrieterreinen verworven. In principe is het een kaalslaggebied midden in de stad. Het zuidelijk deel van het centraal stadsgebied is het amorfe gebied tussen het station en de oude binnenstad.

In 1987 hebben een aantal locale (private) partijen het initiatief genomen een plan te ontwikkelen voor het centrale stadsgebied. De locale partijen waren: een viertal aannemers, twee makelaars, enkele adviesbureaus (waaronder DHV), de Verenigde Autobus Diensten (VAD) en de NS.
De gemeente was niet afkerig van het initiatief, maar bedong dat twee landelijk opererende ontwikkelaars zouden worden toegevoegd aan de ontwikkelingscom-

binatie. Het werden uiteindelijk ABN-AMRO projecktontwikkeling en Wilma Vastgoed.
De Amersfoorse partijen kregen 50% van de aandelen, de twee ontwikkelaars de andere 50%. In de Raad van Commissarissen zitten vertegenwoordigers namens: de gemeente, de Kamer van Koophandel, de NS, de adviseurs en de ontwikkelaars/aannemers.

In 1988 werd tussen de OCA en de gemeente de Raamovereenkomst gesloten. Een van de verplichtingen van de raamovereenkomst was het maken van het ontwikkelingsplan. Het uiteindelijke ontwikkelingsplan bevat 250.000 $m^2$ kantoren, 40.000 $m^2$ detailhandel + themacentrum, culturele voorzieningen/congrescentrum en 2.000 woningen.
De realiseringsperiode van het plan is 15 jaar. Hoewel het plan er grootschalig uitziet, is het niet meer dan in de daaraan voorafgaande jaren in het bestaand stedelijk gebied is gerealiseerd. De presentatie van het plan is echter zodanig geweest dat een groot deel van de bevolking er overheen is gevallen. De gemeenteraad heeft het plan evenwel goedgekeurd. De les die uit de presentatie getrokken kan worden is dat zorgvuldig rekening gehouden moet worden met het maatschappelijk draagvlak.

Terugkijkend naar de Raamovereenkomst kan men vaststellen dat het een contract was dat een aantal zaken te impliciet regelde. Voorbeelden daarvan zijn: de grondprijsbepaling, de risicoverdeling, de kwaliteit van het plan, de organisatiestructuur tussen gemeente en OCA en de verdeling van de voorbereidingskosten. Wel duidelijk was dat na de Raamovereenkomst er een vervolgraamovereenkomst moest komen. In de voorbereiding van de vervolgraamovereenkomst liepen de vertegenwoordigers van de gemeente en de OCA volledig vast op de omstandigheid dat de raamovereenkomst zaken niet afdoende had geregeld.
Drie hoofdpunten wil ik bespreken te weten:
a. grondprijs;
b. kwaliteitsbeleid;
c. koppeling sterke met zwakke delen van het plan.

**ad.a. Grondprijs**
De OCA had ter toetsing van de economisch uitvoerbaarheid van het plan aannamen gedaan voor kosten en opbrengsten gedurende de looptijd van het plan. Daarmee was volgens de OCA de status van de cijfers bepaald: aannames ter toetsing van de economische uitvoerbaarheid. De gemeente wenste echter de cijfers te beschouwen als de gegarandeerde opbrengst. (Conflict 1.)

**ad.b. Kwaliteitsbeleid**
De gemeente wenst, overigens door de OCA ondersteund, een kwalitatief hoogwaardig en integraal plan. De partijen liepen uiteen bij het antwoord op de vraag hoe dat geregeld diende te worden. De gemeente wenste het te regelen

door een dik pakket gedetailleerde voorschriften op de dirigistiche manier zoals dat in Kattenbroek ging. De OCA stelde dat gezien de aard en looptijd van het plan een veel globalere en flexibeler regeling noodzakelijk was. (Conflict 2.)

**ad.c. Koppeling sterke en zwakke delen**
Gemeente Amersfoort is bang dat de OCA uiteindelijk de krenten uit de pap zal halen en de minder interessante delen van het project zal laten liggen. Door middel van een harde realisatieplicht wenste de gemeente het plan veilig te stellen. De OCA is van mening dat een dergelijke realisatieplicht het normale bedrijfsrisico te boven gaat. De OCA stelt dat via de grondprijsbepaling de verschillen tussen sterke en zwakke delen van het plan geëffend worden. (Conflict 3.)

In 1990 zat het overleg over de vervolg-raamovereenkomst zo vast dat op het hoogste bestuurlijke niveau, dat wil zeggen twee wethouders en twee leden van de Raad van Bestuur, men zich een dag heeft teruggetrokken om uit de impasse te geraken. Dit gebeurde in de uitspanning de Treek en staat daarom bekent als het "Treekoverleg".
De belangrijkste conclusies uit het Treekoverleg waren:

**Grondprijsbepaling**
Dit item bleef een moeilijk overbrugbaar punt omdat het hier direct gaat om de financiële risico's. Uiteindelijk werd gekozen voor de volgende werkwijze:
1. Voor de uit te geven terreinen begint de gemeente de onderhandelingen met de startpositie van 1 april 1989 (de reeds genoemde aannames van de OCA).
2. De bewijslast voor afwijking van de startpositie ligt bij OCA. De afwijking kan het gevolg zijn van een veranderde marktsituatie.
3. Bovendien werd eraan toegevoegd dat onderhandeling diende uit te gaan van wederzijds respect en vertrouwen.
4. Tenslotte werd afgesproken dat getracht zou worden een en ander in toetsbare afspraken vastgelegd te krijgen in de vervolg-raamovereenkomst.

**Kwaliteitsbeleid**
Partijen werden het er over eens dat een gedetailleerde regelgeving niet op zijn plaats was.

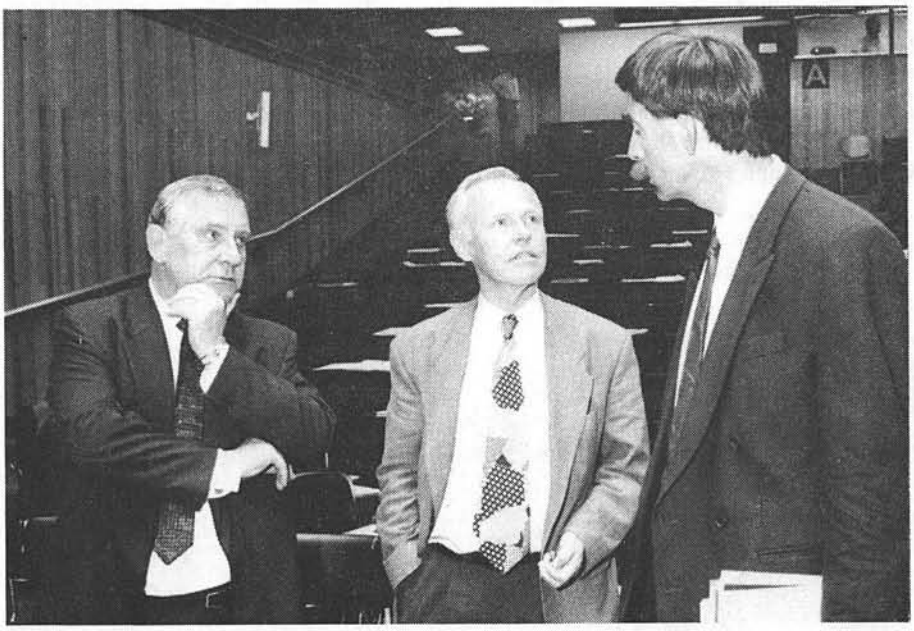
**Koppeling sterke en zwakke delen**
De realisatieplicht ging van tafel. Daarvoor in de plaats verplicht OCA zich bij het aangaan van een realisatieovereenkomst van een deelplan om een ander deelplan op papier tot ontwikkeling te brengen.

**Verkiezingen**
In 1990 vonden de gemeenteraadsverkiezingen plaats. De zittende wethouder kreeg, met z'n PvdA, een flinke draai om z'n oren van de kiezers. In het nieuwe college van B en W kwamen Groenlinks en D'66. De wethouder van D'66 werd

de verantwoordelijke man voor het Centraal stadsgebied! Het gevolg was de zogenaamde herbezinning waarbij, binnen strenge randvoorwaarden, de burger via inspraak mocht proberen het plan enigszins bij te sturen. De herbezinning duurde een jaar en had tot resultaat dat het plan niet noemenswaardig veranderde.
De meerderheid van de Raad bleef vierkant achter het oorspronkelijke plan staan. De wethouders van D'66 en Groenlinks vielen. Een jaar was verloren. OCA en gemeente maakten in 1991 de vervolg-raamovereenkomst op basis van de afspraken uit het Treekoverleg. De vervolg-raamovereenkomst is een goede heldere overeenkomst geworden tussen de twee partijen. Van beide kanten zijn risico's, verplichtingen en zekerheden evenwichtig weergegeven. Het voert te ver om in dit bestek daar uitvoerig op in te gaan. De vervolg-raamovereenkomst is tevens aangegrepen om de organisatiestructuur binnen OCA en de gemeenten en tussen de partners onderling op te schonen.

**Huidige stand van zaken**
Het Centraal Stadsgebied van Amersfoort is aangewezen als sleutelproject. Op dit moment wordt onderhandeld over het financiële commitment met het Rijk. Er zal een fikse bijdrage nodig zijn om de vervuiling in het Noordelijk deel van het plan op te ruimen. Een belangrijk knelpunt is dat het Rijk erg veel tijd nodig heeft om tot een echte deal te komen. Het plan ligt inmiddels bij de Raad van Staten. De financiële onderbouwing van het plan stuit daar op enige weerstand.

**Conclusie**
De praktijk leert dat een dergelijk binnenstedelijk plan niet zonder problemen is. Het is daarom van belang dat in de meest vroege fase van de ontwikkeling heldere en eenduidige afspraken worden gemaakt. Daarnaast dient de organisatiestructuur eenvoudig te zijn en ingevuld met gemandateerde wensen.
Tenslotte blijkt dat omstandigheden en randvoorwaarden sneller en anders veranderen dan verwacht. Flexibiliteit is dan ook noodzaak.

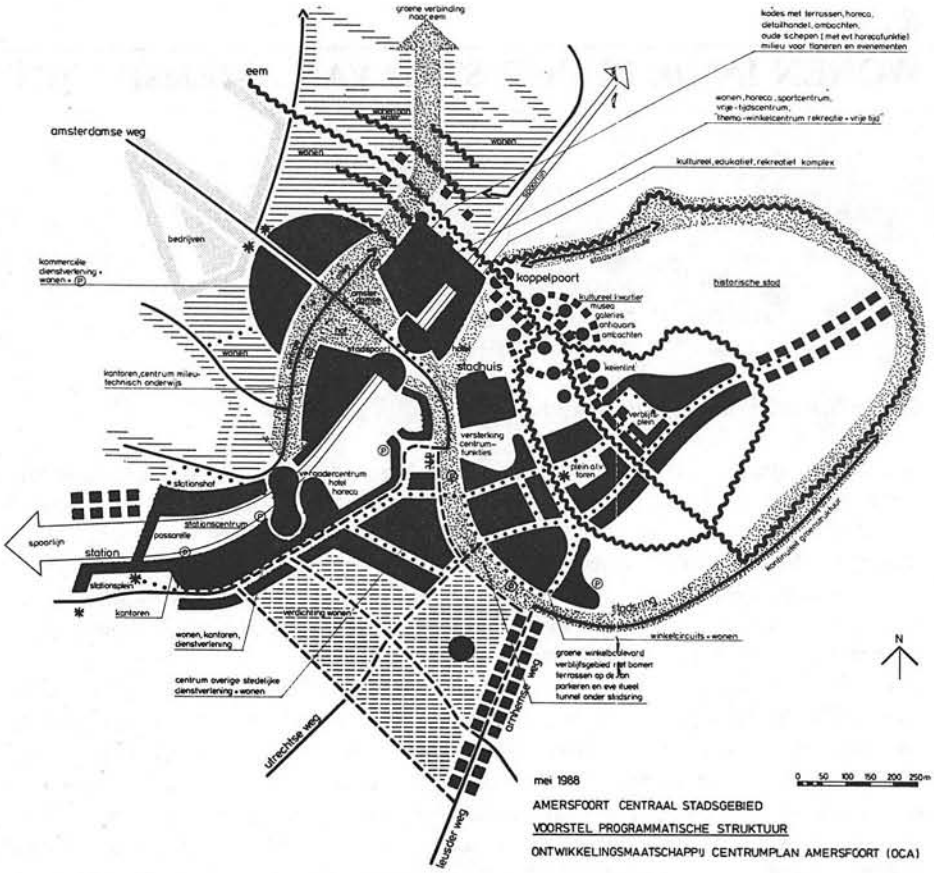


# 6
# WONEN IN DE BINNENSTAD VAN AMERSFOORT

## 6.1 De historie van de binnenstad

Overal in Europa verrezen woon- en handelscentra langs water- en landwegen. Eerst waren er alleen kleine groepjes die zichzelf volledig bedropen. Elk binnen hun eigen autonome economietjes. Maar er kwamen allengs verzamelplaatsen van specialisten: ambachtslieden, vervoerders, kwakzalvers, dokteren, kooplui, huursoldaten, herbergiers, priesters en geldschieters. Zo kwamen er nieuwe en voor die tijd ongehoord grote bevolkingskernen. Met allerlei gemeenschappelijke voorzieningen, ontstaan uit een proces van spontane groei.
Maar de spontane groei viel niet lang vol te houden. Er waren verdedigingswerken nodig tegen externe vijanden, scherpe maatregelen tegen de opkomende misdaad, er moesten aan- en afvoerwegen over water en land worden uitgebreid en verbeterd. Allemaal zaken die discussie, organisatie en gezamenlijke financiering vergden. Kortom er moesten bestuurders komen. Burgemeesters en schepenen die de scepter zwaaiden over de schout met z'n rakkers, de schutterij, de poortwachters, de omroepers, de hondenmeppers, de rechters, de tolheffers en de beul.
Tegelijkertijd begon er ook in de particuliere sector behoefte te bestaan aan een wat strakkere opzet van de diverse bedrijfstakken. Daar zorgden de gilden voor.

ir. R.J.A. Renshof
Wilma Vastgoed




Die hielden zich bezig met maten, gewichten en prijzen. Ze beperkten de toegang tot hun vak door het systeem van meester en gezel. Aan namen als Bakkersstraat, Varkensmarkt of Leerlooijersgracht kunnen we zien dat ook toentertijd ruimtelijke ordening aan de orde van de dag was.

In de jaren vijftig en zestig raakten de binnensteden verstopt. De auto vergde steeds meer ruimte, bedrijven leverden steeds meer hinder. Onbewoonbaar verklaarde woningen waren onverklaarbaar bewoond. Op dat moment waren de uitbreidingswijken volop in ontwikkeling. Niet alleen het wonen doch ook andere functies werden uit het centrum weggezogen en verplaatst naar de periferie. Dit gold ook voor de werkgelegenheid. Ook voor recreëren werden specifieke gebieden ingericht.
Gelukkig kwam er een reactie. Bestuurders besteedden aandacht aan de woningbouw, er werd gesloopt, nieuw gebouwd en gerenoveerd. Vooral bouwen voor de buurt lag ten grondslag aan deze activiteiten. De belangrijkste verkeers-

knelpunten werden opgelost en parkeergarages werden gerealiseerd. Toch was dit maar pleisterwerk. De optimale mix voor een binnenstad, de vibrerende aantrekkingskracht en de bruisende ambiance was daarmee niet terug. Toch is dit pleisterwerk goed geweest. Er is kwaliteitsverbetering mee bereikt en er is een basis gecreëerd waarop we weer verder kunnen werken. Dit geldt ook voor het wonen in de binnenstad.

De binnenstad van Amersfoort is een prachtig voorbeeld van de hiervoor geschetste ontwikkeling van binnensteden. Ontstaan op een kruispunt van land- en waterwegen. Uiteindelijk uitgegroeid tot een historisch waardevolle binnenstad. Met vele monumenten, kenmerkend voor dergelijke hollandse steden. Ook hier heeft het wonen zich verplaatst naar de uitbreidingsgebieden. Vanwege de groeistadstatus zelfs in versterkte mate. Ook hier is bij saneringsoperaties het wonen weer teruggebracht in de binnenstad, is de verkeersontsluiting aangepast en zijn parkeergarages gerealiseerd. Vooral de laatste jaren wordt gewerkt aan verbetering van het winkel-, toeristisch, recreatief en cultureel klimaat binnen de gemeente. Kortom over een aantal jaren zal de Amersfoortse binnenstad een bruisend centrum vormen voor allerlei activiteiten binnen het totale verzorgingsgebied. Maar hoe zit het nu met het wonen?
We zullen hier nader op in gaan door de uitbreidingswijk Kattenbroek en de binnenstad eens naast elkaar te zetten. We zullen trachten er achter te komen wat nou het verschil is in het wonen in deze twee gebieden. Hierbij zullen we vooral kijken naar de plaats en positie van het wonen in beide gebieden in relatie tot de markt.

## 6.2 Onderscheidt het wonen in de binnenstad zich van het wonen in Kattenbroek?

Laten we eerst eens een aantal karakteristieke woonsituaties bekijken, zowel in Kattenbroek als in de binnenstad. Je mag veronderstellen dat dit tot kenmerkende verschillen zal leiden.

Het traditionele beeld van het wonen in een uitbreidingswijk is die van de rijenwoning met een tuin. Woningen die uitermate populair zijn vooral bij gezinnen met kinderen. Omdat we in de afgelopen decennia vooral gebouwd hebben voor gezinnen met kinderen treffen we deze woningtypen in grote aantallen aan.
Een andere karakteristiek van buitenwijken is de aanwezigheid van groen. Vaak moeten we groen in de oude binnenstad ontberen en zullen we voor plantsoenen en kleine parkjes meer naar de buitenwijken moeten kijken.
In de uitbreidingswijken parkeert men de auto langs de weg of op geconcentreerde parkeervoorzieningen. In de duurdere categorie staat de auto ook wel op het eigen erf, onder een carport of in een garage.

Wanneer we kijken naar karakteristieken voor het wonen in de binnenstad treffen we een ander beeld aan. Wanneer we denken aan wonen in de binnenstad denken we vooral ook bij nieuwbouw aan wat smalle steenachtige straten met een stedelijk profiel. Deels uitgevoerd als eengezinswoningen doch ook in toenemende mate in de vorm van gestapelde bouw. In veel gevallen wordt de auto uit het straatbeeld geweerd en leidt dit tot aantrekkelijk ingerichte, voor voetgangers toegankelijke, gebieden. Ook in de architectuur van de woningen wordt nagestreefd het historisch karakter van een binnenstad te honoreren.

Twee duidelijk herkenbare beelden van het wonen in een binnenstad versus het wonen in een uitbreidingswijk, herkenbaar voor iedereen en vanzelfsprekend. Zijn dit dan de kenmerkende verschillen tussen wonen in de binnenstad van Amersfoort en de uitbreidingswijk Kattenbroek?
Met dezelfde vanzelfsprekendheid zou hier positief op moeten worden geantwoord. Doch niets is minder waar. Bewust is een misleidend beeld geschetst. De beelden van het wonen in de binnenstad waren beelden uit de uitbreidingswijk Kattenbroek en andersom waren de beelden uit Kattenbroek beelden die gebruikt zijn bij de toelichting over het wonen in de binnenstad. Blijkbaar moet het onderscheid niet worden gevonden in de woonvorm of het woningtype. Ook niet in het wel of niet hebben van een tuin of het wonen aan een smaller straatje. Maar waarin onderscheidt het wonen in de binnenstad zich dan wel van het wonen in Kattenbroek?

Het grootste verschil kan worden aangetoond door beelden die nog niet zichtbaar zijn gemaakt. Wanneer we het hebben over wonen in de binnenstad praten we over het wonen bovenop of vlakbij winkels, horecagelegenheden, markten, culturele en recreatieve voorzieningen, kortom alles wat een stadshart tot meer maakt dan een plek om te wonen. Een soortgelijke sfeer en ambiance tref je niet aan in een uitbreidingswijk als Kattenbroek. Voorzieningen draaien uitsluitend op het draagvlak van de wijk zelf. In tegenstelling tot de binnenstad die draagvlak vindt in een volledige regio. Voorzieningen voor Kattenbroek blijven beperkt tot basisscholen en een aantal voorzieningen die getroffen zijn ten behoeve van heel Amersfoort-Noord, zoals een stadsdeelcentrum en voortgezet onderwijs. Een duidelijk verschil kan ook worden gevonden in bijvoorbeeld het parkeren. Terwijl het parkeren direct bij of zeer nabij de woning plaatsvindt in Kattenbroek, zal in de binnenstad steeds meer op geconcentreerd gebouwde parkeervoorzieningen plaatsvinden. In toenemende mate zal men een afstandje moeten lopen van de garage naar de woning. De binnenstad daarentegen moet bijvoorbeeld weer een goede voorziening voor het basisonderwijs ontberen.

We moeten dus concluderen dat het wonen in de binnenstad en het wonen in een uitbreidingswijk als Kattenbroek zich vooral onderscheidt door sfeer en ambiance. In combinatie met de aard en de omvang van de voorzieningen blijkt dit uiteindelijk het meest essentiële verschil te zijn voor het wonen.

### 6.3 De benadering van het wonen in de binnenstad tot nu toe

Langere periode heeft het bouwen van de buurt voorop gestaan. Slechte woningen moesten worden gerenoveerd of geamoveerd. Aanzienlijke subsidiebijdragen moesten leiden tot een voor de buurt acceptabel huurniveau. Dit bleek in lang niet alle gevallen een succes te zijn. Vaak verkozen de buurtbewoners toch andere huisvesting dan de gerenoveerde of nieuw gebouwde woningen. In Amersfoort ligt het een beetje anders. Er is niet alleen gebouwd voor deze categorie doch ook in de wat duurdere huursector. Vooral de laatste tijd wordt in toenemende mate in de koopsector gerealiseerd. De vraag is nu gewettigd of er specifieke huishoudens zijn te onderkennen die willen wonen in de binnenstad.

### 6.4 Welke huishoudens hebben belangstelling voor wonen in de binnenstad?

Om dit te weten te komen moeten we allereerst eens nagaan wat huishoudens beweegt om te gaan verhuizen. Hier kunnen een aantal omstandigheden aan ten grondslag liggen:
- verandering in aantal personen van het huishouden;
- geleidelijke verandering in leeftijd;
- het wel of niet hebben van een werkbinding;
- het wel of niet hebben van kinderen;
- het bij twee partners wel of niet werken van beiden;
- verandering in de inkomenssituatie;
- het hebben van een vermogen al dan niet in de vorm van een eigen huis.

Het zijn vooral deze kenmerken van een huishouden die bij verandering de behoefte aan een nieuwe en andere woonvorm kunnen doen ontstaan. We noemen als voorbeeld een aantal huishoudentypen die op zich niet nieuw zijn maar vooral kwantitatief sterk toenemen.

**Jonge tweeverdieners:**
Hierbij moeten we onderscheid maken tussen jonge stellen die zich binnen afzienbare termijn richten op gezinsvorming en jonge stellen die zich op basis van een opleiding in eerste instantie richten op een loopbaanontwikkeling. Voor de meest ideale woonsituatie geldt vooral het vooruitzicht dat beiden voor ogen hebben. Het stel gericht op gezinsvorming ziet het krijgen van kinderen in het vooruitzicht. Daarnaast de kans op een inkomensdaling omdat de vrouw haar baan opgeeft ofwel part-time gaat werken. Je mag veronderstellen dat een dergelijk stel een voorlopige huisvestingsbeslissing neemt. Vaak kiezen ze voor een snel te verkrijgen appartement waarbij vaak het wonen in de binnenstad leuk wordt gevonden doch niet echt noodzakelijk is. Middels beider inkomen wil men sparen tot de volgende meer definitief te kiezen huissituatie, vaak een

eengezinswoning met een tuin. De tijdelijke situatie moet bij voorkeur niet al te duur zijn.
Heel anders ligt het voor de andere categorie jonge tweeverdieners. Met een vaak hogere opleiding wenst men een loopbaanontwikkeling die leidt tot een hoog gezamenlijk inkomen. De huisvestingssituatie is tijdelijk wanneer men aan het begin van een loopbaanontwikkeling zit. Dit kan wat stabieler worden wanneer er voor beide partners sprake is van een wat vastere baan. Vanwege het hoge stijgende inkomen dat zich over een langere periode zal uitstrekken mag je ervan uitgaan dat dit huishouden geld overheeft voor het wonen. Men eist uiteraard daarvoor ook een behoorlijke kwaliteit. In een situatie van een wat wisselende loopbaanontwikkeling zal huren de voorkeur hebben. In de situatie waarin de loopbaan zich stabiliseert zal kopen meer in aanmerking komen. In veel gevallen zal worden geopteerd voor een appartement, ofwel een eengezinswoning die in het gebruik weinig tijd vergt. Een beperkte onderhoudsarme buitenruimte is vaak voldoende.

**VUT- en pensioengerechtigden:**
Een huishoudentype dat in aantal eveneens in sterke mate zal toenemen is die van de VUT- en pensioengerechtigden. Hierbij wordt niet gedoeld op diegenen die afhankelijk zijn van uitsluitend AOW Hier wordt gedoeld op huishoudens die in een goede VUT maar ook goede pensioenregeling in het vooruitzicht hebben. In de meeste gevallen betreft het een tweepersoons-huishouden, ontstaan uit een gezinshuishouden met kinderen. De kinderen zijn de deur uit, het huis is vaak te groot en er is uitzicht op een wat verminderende, doch blijvend goede inkomenspositie. De kosten zijn ten gevolge van het feit dat de kinderen zich zelf zijn gaan bedruipen minder geworden. Men heeft een eigen huis of men bewoont een huurwoning. In dit eerste geval is er vaak sprake van een behoorlijk vermogen omdat de hypotheek grotendeels is afgelost. In het laatste geval is er vaak sprake van spaargelden.
Wat zal een dergelijk huishouden gaan doen?
Een deel ervan zal blijven zitten. Ook aantrekkelijk aanbod beweegt hen niet een andere huis te betrekken. Een deel zal mogelijk tevreden zijn met de huisvestingssituatie, ervaren de huidige situatie niet passend. Deze huishoudens zijn vaak alleen te bewegen tot verhuizen wanneer er een aanbod komt dat precies voldoet aan hun specifieke wensen en verlangens. Er is ook een categorie die bijvoorbeeld het huis te groot vindt, te bewerkelijk of er liever met de caravan een paar maanden op uittrekt. Deze categorie gaat actief op zoek. Sommige blijken belangstelling te hebben voor een goed en comfortabel appartement. Andere wensen echter de meergezinssituatie niet en willen graag een meer gelijkvloerse, comfortabele eengezinswoning. Eventueel met een kleinere of grotere tuin.

Zouden deze categorieën huishoudens het wonen in de stad prefereren?
Deze vraag is voor deze huishoudens moeilijk te beantwoorden. Dit hangt af van de woonhistorie en ook tal van andere factoren. Heeft men altijd in landelijke

gebieden of buitenwijken gewoond, dan zal de neiging om in de binnenstad te gaan wonen niet zo groot zijn. Andersom, mensen die lange tijd in de binnenstad gewoond hebben, zullen mogelijk deze woonsituatie opnieuw prefereren. Sommigen trekken naar landelijk, en recreatief aantrekkelijke gebieden, anderen weer meer naar de meer stedelijke gebieden afhankelijk van hun voorkeur.

### 6.5 Wat betekenen de hiervoor geschetste ontwikkelingen voor de vraag naar wonen in de binnenstad?

In het algemeen kan worden gesteld dat de keuze voor het wonen in de binnenstad een meer gevoelsmatige is. Je vindt het leuk of niet. Ook kan worden vastgesteld dat dit bij vrijwel alle voorkomende huishoudtypen het geval is. Een uitzondering moet misschien worden gemaakt voor gezinshuishoudens met kinderen waarbij scholen, speelgelegenheid en de gedeeltelijke aanwezigheid van de moeder thuis, een voorkeur voor een uitbreidingswijk oplevert. Vooral in de vorm van een eengezinswoning met een tuin.
Voor alle andere categorieën valt moeilijk een uitspraak te doen. Het is ook niet zozeer de vraag die de kansen en de mogelijkheden voor het wonen in de binnenstad bepaalt, doch meer de kwaliteit van het aanbod. We weten allemaal dat subsidies zijn verminderd, een proces dat nog wel voort zal schrijden. We weten ook dat bouwen in binnensteden duur is. Alleen al gebouwde parkeervoorzieningen leggen een onevenredig zware druk op de woonlasten van autobezitters. Verwervingskosten zijn hoog en ook aanpassingen in de infrastructuur liegen er meestal niet om. In belangrijke mate zullen realisatiekansen van woningen gekoppeld zijn aan midden- tot hogere prijsklasse. Daarom kan beter de vraag gesteld worden, of vanuit deze aanbodsituatie voldoende kapitaalkrachtige vraag uit de markt wordt verwacht.

### 6.6 De kansen voor de marktsector in de binnenstad

Er is dus moeilijk te spreken over de marktsector in het algemeen. Het is wel duidelijk dat ervan moet worden uitgegaan dat voor het merendeel de woningen in de hogere prijsklasse zullen liggen. Dit betekent dat het aanbod geconfronteerd wordt met mensen die er bewust voor kiezen in de binnenstad te wonen, hiervoor een fors geldbedrag over hebben en hun kwalitatieve wensen en verlangens gehonoreerd wensen te zien. Alleen dan zal het aanbod in de markt voldoende aanspreken en een actieve vraag genereren.

Een ander facet is de over het algemeen beperkte omvang van het aanbod van woningbouw in de binnenstad. In een stad als Amersfoort zijn er weinig locaties waarin in grote aantallen woningbouw kan worden gerealiseerd. Wel kent Amersfoort binnen het bestemmingsplan Centraal Stadsgebied een te saneren bedrijventerrein dat deels de bestemming wonen zal krijgen. Het terrein ligt niet

in de binnenstad, maar er pal naast. Een spoorlijn die straks vier banen zal tellen vormt een fysieke barrière tussen de oude binnenstad en het genoemde terrein. Het is hier duidelijk geen wonen in de binnenstad. Wel ligt het terrein dichtbij het centraal station van Amersfoort en de daarop aansluitende busverbindingen. Hoewel dit terrein niet echt in de binnenstad ligt, heeft het wel de kenmerken van een binnenstad. De kosten van de verwerving en de bodemsanering zijn zodanig hoog dat voor het merendeel in de duurdere prijsklasse zal moeten worden gerealiseerd. Daarnaast wordt er gestreefd te bouwen in een hoge dichtheid. We moeten ons afvragen of de nieuw te realiseren woningen in een dergelijk gebied nog vergelijkbaar zijn met echte binnenstadslocaties. Wij zijn van mening van niet. We denken dat het beter is meer in het algemeen te praten over het bouwen in bestaand stedelijk gebied. Dit kunnen locaties zijn in de oude binnenstad, doch ook locaties die aan de rand van de oude binnenstad zijn gelegen tot aan ontwikkelingen in bestaande naoorlogse wijken. De omgevingskwaliteit hierin is totaal verschillend en loopt van het wonen in een drukke omgeving met winkels, horeca, markten enz. tot relatief rustige gebieden in de naoorlogse wijken. In alle gevallen geldt dat het vooral de marktsector zal zijn die deze ontwikkelingen voor het merendeel zal moeten realiseren. Dit betekent dat in Amersfoort, in de midden- en ook hogere prijsklasse een grote bandbreedte aan aanbod zal ontstaan. Een bandbreedte die loopt van het wonen in de oude historische kern tot aan uitbreidingswijken zoals Kattenbroek. Met alle schakeringen ertussen. Wij hebben kunnen zien dat het kiezen van een woonlocatie meer in belangrijke mate wordt bepaald door de locatie-eigenschappen zelf.
In beginsel kan op elke locatie, ook in de binnenstad en in een wijk als Kattenbroek, elke woonvorm gerealiseerd worden die men zich kan bedenken. Passend bij de kwalitatieve vraag die wordt verondersteld. De enige uitzondering is misschien de grondgebonden woning met een groot kaveloppervlak die behoudens uitzonderingen vaak moeilijk in de binnenstad kan worden ingepast. De getoonde muurhuizen in Amersfoort bewijzen, hetzij in beperkte mate dat hier de uitzondering de regel bevestigt.

In het afgelopen decennium is het aantal huishoudens die een kapitaalkrachtige vraag vormen in omvang toegenomen. Vooral bij VUT- en pensioengerechtigden vormt het reeds verworven eigen-woningbezit een vermogen waarmee middelen beschikbaar zijn voor een nieuwe huisvestingsituatie. De verwachting is dat ook in de toekomst deze ontwikkeling zal voortschrijden waarmee de kapitaalkrachtige vraag naar de duurdere woningen verder zal toenemen. Een deel van deze vraag zal opteren voor de binnenstad, een deel voor uitbreidingsgebieden. Men kan zelfs veronderstellen dat geopteerd wordt voor landelijke gebieden of in VUT- en pensioensituaties zelfs voor het buitenland.

Veel ervaring met de werking van de markt in deze sector gericht op de binnenstad is er nog niet. Een ding is zeker: in Nederland zijn, ook in de duurdere sector, buurten en wijken volgebouwd met woonsituaties gericht op het gezins-

huishouden met kinderen. Daar hoeven we ons niet meer druk over te maken. Twee-onder-één-kappen en bungalows vormen een belangrijk bestanddeel in de duurdere woningsector. De vraag is wat voegen we daaraan toe, vooral in de binnenstad?

### 6.7 De duurdere woningen in de binnenstad

Er zal vooral in de binnenstad gebouwd kunnen worden voor de niet-traditionele huishoudens. De categorie huishoudens waar we het dan over hebben is nogal divers. Hiervoor zijn een aantal belangrijke locatievoorwaarden te noemen:
- er moeten goede, veilige en korte routes naar de binnenstadsfuncties zijn;
- de autotoegankelijkheid moet goed zijn, vooral voor tweeverdieners die doorgaans over weinig tijd beschikken;
- er moeten goede openbaar-vervoersvoorzieningen vlak bij zijn;
- de situering moet voldoende veiligheid zijn en privacy voor het wonen waarborgen.

Er ontstaat behoefte aan meer ruimte. Ruimte die naar eigen inzicht kan worden ingericht en kan worden onderverdeeld. Terwijl het ene huishouden behoefte heeft aan bijvoorbeeld twee werkkamers en genoegen neemt met een kleinere woonkamer, zal het andere huishouden opteren voor een grotere woonruimte met een annex hobbyruimte. De een heeft kantoor aan huis en wenst bezoek buiten de woonruimte om te ontvangen, hetgeen ook kan gelden voor een ouder kind dat in het ouderlijk huis op zichzelf wil wonen. Dit leidt voor de woning tot een aantal specifieke kenmerken:
- veel ruimte;
- grote mate van vrije indeelbaarheid van de ruimte;
- mogelijkheden tot aaneengeschakelde ruimten tot aan volledig afgezonderde ruimten;
- een ruime en goede buitenruimte met behoorlijke privacy;
- tenminste een stallingsplaats voor één auto, in combinatie met de mogelijkheid om een 2e auto elders te stallen of met het openbaar vervoer dichtbij.

Dit betekent dat woningen in de duurdere sector in de binnenstad niet zo maar ontwikkeld kunnen worden. Niet alleen de woning moet aan alle wensen voldoen, doch ook de wijze waarop het woonproject wordt ingepast in de stedelijke infrastructuur. Dit kan in veel gevallen betekenen dat niet alleen de bouwlocatie zelf moet worden bebouwd, maar ook aanpassing in de omgeving moet plaatsvinden om de beoogde omgevingskwaliteit te kunnen realiseren. Vaak zijn overigens deze inspanningen niet alleen van nut voor de woningen zelf, maar leveren deze een bijdrage aan de totale kwaliteit van de binnenstad.

Het uitbalanceren van het aanbod in al z'n facetten vergt dan ook goed en nauwgezet overleg tussen gemeenten en de ontwikkelaars van deze woningcategorie. Hierbij mag weinig aan het toeval worden overgelaten. Een mislukt

project dat niet door de markt wordt geaccepteerd bereikt de beoogde doelgroepen niet. Dit leidt al snel tot verarming van plannen. In plaats van een sieraad en versterking van de binnenstad ontstaat het tegenovergestelde. Aangezien zowel bij de ontwikkelaars van deze categorie woningen als bij de gemeente het eerste voorop staat moet het mogelijk zijn de neuzen dezelfde richting op de krijgen. Hiermee is immers sprake van een heel sterk bindend gemeenschappelijk belang. Het bouwen in de binnenstad is al moeilijk genoeg.

# 7
# ERVARINGEN IN AMERSFOORT

## 7.1 Inleiding

Als ik De Reus hoor zeggen dat het eigenlijk niet moet kunnen, of mogen, of nodig zijn dat er drieduizend gulden per vrije-sectorwoning wordt bijgedragen voor de sociale huur dan wil ik zeggen dat hij nog goed is weggekomen in dat project. Waar gaat het de corporatie om bij de ontwikkeling van projecten?
Drie aspecten:

- het belangrijkste is kwaliteit van het wonen. Dit is meer dan alleen maar een dak boven je hoofd. De woninggrootte moet toegesneden zijn op de doelgroep, op het afwerkingsniveau, op het uiterlijk van de woning, de woonomgeving, het voorzieningenniveau in de wijk en dit alles gericht op de economisch zwakkeren in onze samenleving. Dit is de opdracht en missie van een corporatie;
- de culturele waarde van het bouwen. Dat betekent, dat je een visie moet hebben op een ontwikkeling. Wat willen we in de toekomst bereiken, en hoe is de relatie met het bestaande c.q. met het historische. Dat betekent dat de opdrachtgever een opgave moet formuleren, waaraan de uitvoerders uiteindelijk vorm moeten geven in het besef dat een wijk niet alleen voor de exploitatietermijn van 40 jaar gebouwd wordt, maar misschien wel voor veel langer. En al zou het maar 40 jaar zijn, je moet voortdurend beseffen dat daar jarenlang mensen moeten wonen. Dus moet je denk ik maatschappelijk iets toevoegen;

H. van den Broek
directeur Centrale Woningzorg, Amersfoort

- een corporatie is ook een belegger. Daar wordt wel eens anders tegenaan gekeken, maar ook wij moeten zorgen dat de woningen gedurende tenminste de exploitatietermijn afgezet worden. Ze moeten een bepaalde kwaliteit hebben.

We denken overigens dat als je de kwaliteit van het wonen en de culturele waarde van het bouwen op een goede wijze gestalte geeft, dat de beleggingswaarde zich automatisch genereert. Dat betekent dat wij streven naar integrale plankwaliteit en daar de programma's van eisen op hebben afgestemd. Maar die staan soms in schril contrast, of knellen met de budgetten die wij daarvoor ter beschikking krijgen. Vanuit het ministerie en de regelgeving wordt exact aangegeven wat een woning mag kosten. Zo'n woning is sober en doelmatig. Als een corporatie zich daaraan houdt, dan krijg je dus gewoon een standaard trutwoning en die weigeren wij te bouwen. Centrale Woningzorg probeert een andere weg te vinden om iets meer toe te voegen aan de woningkwaliteit. Wij denken dan ook dat voor een goede kwaliteit woningen bestemd voor de onderkant van de markt, met redelijke woonlasten -en dat is een hoge prioriteit in ons beleid- dat daar de marktsector bij nodig is. In ieder geval heb je er creativiteit bij nodig. Bekijk bijvoorbeeld al die projecten die in "Wonen in beeld" staan, een boek dat door de Nationale Woningraad wordt uitgegeven als een soort staalkaart van wat er in het jaar aan sociale woningbouw is gebeurd, dan kan ik u zeggen -en iedereen in dit wereldje weet dat- dat aan die projecten op een of andere wijze geld is toegevoegd. Maar je mag het niet zeggen, want van Heerma mag dat niet, dan zou wel eens een aanwijzing kunnen dreigen. Dus dat doen we dan ook niet.

### 7.2 SCW participeert in de marktsector

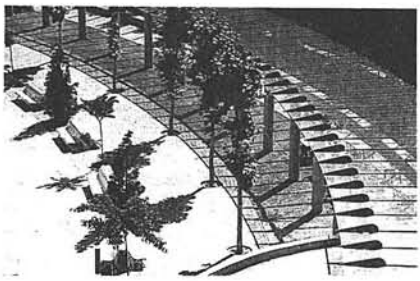
SCW participeert zelf in de marktsector, ook in risicodragende projecten, maar dan wel op beperkte schaal. We kunnen ons vermogen niet in de waagschaal leggen. Het gaat hierbij om kleinere projecten in de binnenstad, vrije-sectorwoningen rond de 3 à 4 ton. We hebben ook projecten die we gezamenlijk doen met een andere partij. Waarbij we gezamenlijk het risico dragen of dat wij het marktdeel onderbrengen bij een partij en dan afspraken maken hoe met de opbrengt wordt omgegaan. En dat doen wij dan meestal vooraf en niet achteraf, want dan zou er ook wel eens een verlies kunnen zijn, en daar moeten we tenslotte ook reëel in kunnen zijn.
Dus een private onderhandeling waarin wij proberen werk met werk te maken. Zo kunnen we in combinatie van koop- en huurwoningen bijvoorbeeld zorgen dat wij het toezicht, dat we toch op onze eigen woningen hebben, tevens voor de marktsector doen. En dat wij bijvoorbeeld de woningen voor de ontwikkelaar verkopen als makelaar, wat ons dan weer courtage en provisie oplevert. Ik denk dat de mogelijkheden afhankelijk zijn van de lokale omstandigheden. In Amersfoort bestaat nog een grote woningbehoefte. Amersfoort bouwt veel en is nog

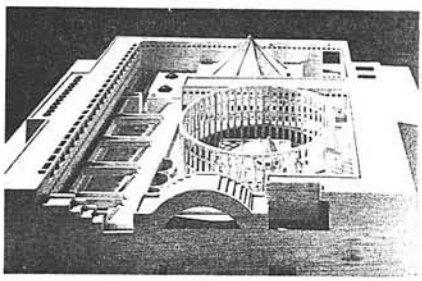
een groeistad. Een taakstelling die overigens afloopt 1 januari 1994. Dat trekt ook woningzoekenden aan. Op dit moment zijn er in de sociale sector 12.000 ingeschreven woningzoekenden. Dit merken we aan de verkoop van premie-A-woningen en ook de verhuur van premiehuurwoningen gaat moeiteloos. Bovendien worden er per jaar zo'n 300 à 350 vrije-sectorwoningen verkocht.

Van belang is de prijs-kwaliteitsverhouding. Het is voor mij de vraag of de woningen in Kattenbroek bijvoorbeeld 10.000 gulden slechter zijn of duurder zijn in verhouding tot soortgelijke projecten elders. De afzet heeft ook te maken met de kwaliteit en de kwaliteit van de woonomgeving die wordt gerealiseerd, en daar zit ook voor een deel dat geld in: dat zit in woonomgeving en dat zit ook in een opkrikken van de basiskwaliteit van de sociale huur. Dat wordt wel meeverkocht in zo'n woonomgeving. Ik denk dat dat mede bepalend is en ik heb ook niet het geloof dat de ontwikkelaars dat ook echt als verlies lijden, want ze staan allemaal te dringen om mee te bouwen in Kattenbroek, om mee te bouwen in Nieuwlaan en daar wil SCW graag een graantje van meepikken. Onze stelling is dan ook, als wij een graantje meepikken, dan komt dat in de kas van de SCW, en die kas is uitsluitend bestemd voor de volkshuisvesting in Amersfoort. En als het in de kas komt van de ontwikkelaar, dan ben ik er op zijn minst niet zeker van, dat die gelden besteed worden aan de volkshuisvesting in Amersfoort. En waar het in feite op neerkomt, dat merk je ook in de ontwikkeling, je komt elkaar gewoon tegen op de uitersten. Vanuit de corporatie is onze doelstelling een optimaal produkt te bereiken voor het geld dat je ter beschikking staat, en ik denk dat het voor de ontwikkelaar/bouwer gaat om het rendement.

### 7.3 Kattenbroek

In Kattenbroek is een andere procesgang gekozen dan in andere ontwikkelingsgebieden in Amersfoort. In de wijk Asielhorst, ook ongeveer 4500 woningen, kregen wij als corporatie een stukje in het gebied dat volledig was verkaveld en voorzien was van een programma. Het enige dat wij nog konden doen, al dan niet na heftige discussie met de gemeente, was het kiezen van een architect, het zoeken van een bouwer en het bouwen. We zagen wel wat er aan de overkant van de straat kwam en of dat nog iets met elkaar te maken had.



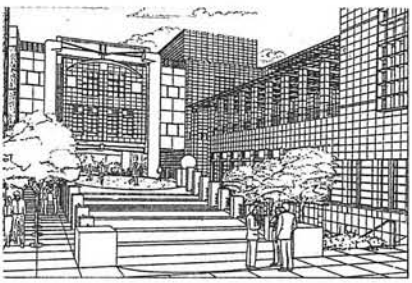


Dit kan produkten of wijken opleveren die een zekere saaiheid vertonen en zeker in de tijd dat kwantiteit uitgangspunt was, zijn veel wijken ontstaan die weinig inspirerend zijn om in te wonen nog los van de vraag of die ook toekomstwaarde hebben uit het oogpunt van belegging.

Op initiatief van Fons Asselberg, wethouder van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening in Amersfoort, heb ik gesproken over de vraag hoe we zouden kunnen komen tot een integrale kwaliteit. De gedachte is toen ontstaan om alle opdrachtgevers op directie- c.q. bestuursniveau bij elkaar te brengen. Dit heeft geleid tot de instelling van een beleidsteam Kattenbroek, dat door het college gemandateerd werd om de ontwikkeling en de besluitvorming te plegen over de wijk Kattenbroek. In dit beleidsteam zitten namens de gemeente de wethouder Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en de directeur Ruimtelijke Ordening en Economische Zaken. Corporaties zijn vertegenwoordigd middels beide directeuren van de lokaal actieve corporatie. Verder heeft een belegger (ABP) zitting. We wilden in het team ook graag lokale en regionale bedrijven die zich richten op bouwen en ontwikkelen. Maar hoe doe je dat, je kan tenslotte niet iedereen uitnodigen. We hebben de Kamer van Koophandel gevraagd om daar iemand voor aan te wijzen, en dat is uiteindelijk een medewerker van het Bouwfonds van Nederlandse Gemeenten geworden die dus in de hele aanvangsfase van het ontwikkelingsproces heeft meegesproken. Voorwaarde was wel dat alle betrokkenen in dat team ook met volledig mandaat zouden kunnen werken.

We zijn gestart in de tweede helft van 1988 op basis van een intentieverklaring om met elkaar iets tot stand te brengen. We hebben in de eerste plaats gesproken over de vraag: hoe stel je nou een goede kwaliteit voor in Kattenbroek. Wat voor woonsferen zou je daar willen bereiken? Welke referenties kunnen wij daarvoor aanbieden om datgene wat wij willen ook te kunnen overdragen aan een stedebouwkundige. Belangrijke referentie was bijvoorbeeld de Amersfoortse binnenstad. De binnenstad van Amersfoort heeft geweldige kwaliteiten en ligt zo dicht bij huis. Er zijn zoveel goede projecten in Nederland en ook in het buitenland die je best als voorbeeld zou kunnen gebruiken als je kijkt naar de intensiteit van de Amersfoortse binnenstad. Wat daar gebeurt aan woonvormen en aan functies, dat is uitermate boeiend en je zou dus kunnen proberen om dat, maar dan eigentijds vorm gegeven in zo'n nieuwe wijk, ook weer tot stand te brengen. We hebben toen afgesproken, dat als wij als team over alles gaan, dat wij ook allemaal onze bevoegdheden zouden inleveren. Door het beleidsteam is over alles besloten, zo is op basis van de discussies en wat we wilden een selectie gemaakt van stedebouwkundige bureaus. Drie stedebouwkundige bureaus zijn elk een dag bezocht. Er is zeer intensief en voortdurend gesproken, niet alleen op kantoor bij die mensen maar ook in wijken, die door hen ontworpen zijn, om van hen te horen waarom zij die wijken zo ontwikkeld hebben. Wat hun uitgangspunt en gedachtengangen daarbij waren. En ons vooral niet laten inpakken door lunches en dikke diners. Daar is uit voortgekomen Kuiper compagnons, en in het bijzonder Ashok Bhalotra.

Het beleidsteam heeft goed kunnen functioneren, dat vind ik althans en ik zit er nog steeds met plezier in. Omdat personen elkaar konden vinden, en op een gelijke golflengte zaten. Belangrijk was ook Bhalotra. Het team had vertrouwen in hem en we waren van mening dat hij veel zou kunnen toevoegen aan wat ons voor ogen stond. En we denken dat hij daar zeer in geslaagd is, we hebben hem ook een bijzondere positie in het hele proces gegeven. Hij was supervisor voor het plan. Hij heeft het masterplan bedacht, maar hij heeft ook in het verdere traject een rol als het gaat om de begeleiding van de invulling van de bouwontwikkelingen, architectuur en hij functioneert als het ware in zijn eentje ook als een soort welstandscommissie. Hij is van ontwerp tot oplevering betrokken bij het project.




nirov

Een - politiek gezien - conjuncturele dip, want de woningdifferentiatie in Den Haag is "gemengder" dan in de andere grote steden (zie tabel 8.1) en ook in recente uitbreidingsnieuwbouw (Kraayenstein, Kijkduin) werden forse percentages marktsectorwoningen gerealiseerd. Ook Houtwijk als laatste Haagse uitbreidingswijk werd in een 40/60 differentiatie gebouwd.
Het politieke besef dat een te eenzijdig bouwprogramma teveel koopkrachtige (doorstromende) huishoudens uit Den Haag deed vertrekken, (tabel 8.2) de druk van het Rijk om de stedelijke bouwprogramma's bij te stellen ten gunste van ongesubsidieerde woningbouw en last-but-not-least de desolate financiële situatie bij het Haagse grondbedrijf maakte dat in 1989 de bakens verzet werden en er een programma marktsector woningbouw gestart werd. Inmiddels worden per jaar ± 750 ongesubsidieerde c.q. licht gesubsidieerde woningen gebouwd, ongeveer 30/35% van het totale jaarlijkse woningbouwprogramma. Ik verwacht niet dat dit aantal de komende jaren - tot aan het in produktie komen van de VINEX-bouwlocatie Wateringen - spectaculair zal stijgen, hoewel procentueel gezien er bij rijksbezuinigingen op het stadsvernieuwingsfonds en verder oplopende kosten in de bodemsaneringssfeer, beide resulterend in een teruglopend stadsvernieuwingsprogramma, misschien nog wel een hogere bijdrage aan het slagen van het rijksbeleid in zit.

**Tabel 8.1 Woningvoorraadgegevens over de 4 grote steden**

| woningvoorraad | Amsterdam | Rotterdam | Den Haag | Utrecht | Nederland |
|---|---|---|---|---|---|
| voorraad per 1/1/90 naar sector: | 335.000 | 273.000 | 199.000 | 93.000 | 5.802.400 |
| % sociale huur | 41 | 44 | 35 | 42 | 36 |
| % marktsector | 59 | 56 | 65 | 58 | 64 |

**Tabel 8.2 Bevolkingsontwikkeling Den Haag, 1965-1991**

| Jaar | bevolkingsomvang |
|---|---|
| 1965 | 598.709 |
| 1970 | 550.613 |
| 1975 | 482.879 |
| 1980 | 456.886 |
| 1985 | 443.456 |
| 1990 | 441.324 |
| 1991 | 444.181 |

1985 - 1990 periode van stabilisatie.
Sinds 1985 is de buitenlandse migratie compenserend voor het binnenlands verlies.

# 8
# ERVARINGEN IN DEN HAAG

## 8.1 Inleiding

In het confrontatiecollege staan de (on-)mogelijkheden van marktsectorwoningbouw in de grote steden centraal. Ik bespreek vanuit de Haagse ervaringen in de jaren 1989-1992 na een korte "Haagse" terugblik en enige inkadering in de Haagse context achtereenvolgens:
- de stimuleringsaanpak zoals die in Den Haag vorm gekregen heeft;
- de consequenties van de aanpak op het ruimtelijk en volkshuisvestingsbeleid;
- knelpunten en mogelijke oplossingen.

Daarna land ik op het Haagse De Monchyplein om daaraan het eerder besprokene te spiegelen.

## 8.2 Marktsectorwoningbouw in Den Haag

Halverwege de jaren tachtig was het aandeel marktsectorwoningbouw in Den Haag systematisch teruggelopen. Het was de hoogconjunctuur van de stadsvernieuwing en ook bij de overige binnenstedelijke woningbouw lag de nadruk op de produktie van woningwetwoningen.

mr. P.G.A. Noordanus
wethouder van Ruimtelijke Ordening en
Stadsvernieuwing, Den Haag

## 8.3 Beleidscontext

De gerealiseerde marktsectorbouwprojecten zijn over het algemeen op kansrijke locaties gerealiseerd en zijn voor een belangrijk deel in het duurdere segment gebouwd. Waar sprake was van een sterke inhaalvraag konden we dit ons markttechnisch gezien permitteren. Eigenlijk is er niet bewust vanuit bepaalde doorstromingsbeelden gebouwd, maar is gekozen voor een zo praktisch mogelijke aanpak waarin grondbedrijfsargumenten in veel gevallen prevaleerden. We analyseren op dit moment de afzet van de verschillende projecten. Resultaten zijn daar nog niet van beschikbaar. Mijn eigen beeld is dat - ik moet het erkennen - dit qua volkshuisvestingsbeleid redelijk ongerichte schot hagel de Haagse woningmarkt redelijk in beweging brengt:

- de duurdere appartementen maken dat doorstroming op gang komt in de in Den Haag schaarse categorie herenhuizen, waaruit huishoudens in de empty-nest fase vertrekken naar de nieuwbouw;
- de duurdere eengezinshuizen brengen de goedkopere eengezinshuizenmarkt in beweging en remmen daarmee indirect het vertrek van jonge gezinnen naar de regio;
- de in aanbouw zijnde premiehuurcomplexen -met corporaties ontwikkeld- hebben blijkens vooraf verricht woningmarktonderzoek een hoge doorstroompotentie van oudere huishoudens uit de woningwet-oudbouw;
- de (overigens bescheiden) VSEB appartementproduktie heeft een duidelijke rol voor starters met een redelijk inkomen, zeg maar van het type aanstormend referendaris in Den Haag ondanks alle "grote operaties" toch nog overvloedig aanwezig.

  De eerder genoemde evaluatie moet een scherper beeld opleveren van de produktie van de afgelopen jaren en bouwstenen bieden voor (nog) strategisch(er) bouwen.

Bouwen voor duurdere doelgroepen heeft als tegenkant dat voor anderen niet gebouwd wordt. Per jaar moeten nog altijd rond de duizend stadsvernieuwingsurgente huishoudens geherhuisvest worden. Dit kan steeds minder in de op te leveren sociale huursector nieuwbouwproduktie.
En het bestand van ruim 53.000 ingeschreven woningzoekenden mag misschien vervuild zijn, er blijft een forse vraag naar woningwethuurwoningen voor huishoudens die aan de marktsector niet toe zullen komen. De doelgroep van Heerma dus, waarvan het probleem is dat de goedkopere woningvoorraad in de naoorlogse wijken qua differentiatie (woninggrootte) te klein is en de grotere woningwet-oudbouw in de regio-gemeente staat. Complement en politieke randvoorwaarde van duurder bouwen in de steden is daarom het ontsluiten van regionale goedkopere woningvoorraad in de regio voor woningzoekenden uit de steden. Wij boeken in het Haagse daar in de Echternach-processie die in ons land óók in het BON-2-tijdperk de bestuurlijke organisatie is, best enige vooruitgang, maar concrete resultaten moeten nog behaald worden. Een flinke hypotheek op de marktsectoraanpak de komende jaren.

## 8.4 Ruimtelijke situatie/marktperspectief

Wie de marktsectoraanpak in Den Haag wil begrijpen moet iets weten over de ruimtelijke situatie en de daarmee samenhangende marktomstandigheden. Allereerst Den Haag is vol; heeft ruimtenood. Ter vergelijking de dichtheden in de drie grote steden:

**Tabel 8.3 Bevolkingsdichtheid en oppervlakte drie grote steden**

| | Oppervlakte | Dichtheid pers./ha. |
|---|---|---|
| Amsterdam | 16.369 ha. | 41,7 |
| Rotterdam | 23.186 ha. | 24,9 |
| Den Haag | 6.669 ha. | 66,7 |

Die ruimtenood is allesbepalend in het gemeentelijk beleid, is ook dè bepalende factor in het financiële beleid en bepaalt ook de woningmarktsituatie. Dit betekent allereerst weinig locaties en flinke uitbreidingsgebieden zoals in het Amsterdamse of in Rotterdam geschikt voor grote serie hapklare gezinsvriendelijke VSEB-tjes. Waar voorts in de regio de afgelopen jaren slechts bescheiden - alleen Zoetermeer - gebouwd is en locaties als LEIZO al jaren in de vertraging liggen, ligt er een forse prijsdruk op de bestaande voorraad. Er is verder een traditioneel marktbeeld in Den Haag. Er is het 's-Gravenzande van de zandgronden - de stad tussen duinen en Laan van Meerdervoort en er is het Den Haag van de veengronden, Den Haag "beneden" de Laan van Meerdervoort. Op het zand heeft op iedere graspol elke zichzelf respecterende ontwikkelaar weleens een plannetje laten tekenen, op het veen is het enthousiasme beduidend minder. Er zijn flinke delen van de stad waar ik met grof geweld de mannen van de NEPROM niet aan de slag krijg. Die gemengde gevoelens - gretigheid op het zand, aarzeling/koud watervrees op het veen - was ook het beeld dat de "markt" op de ook in Den Haag onder leiding van Staatssecretaris Heerma gehouden stedelijke werkconferentie marktsectorwoningbouw ten beste gaf. Dit naar mijn gevoel te terughoudende marktbeeld leeft in de branche zo breed dat bij een eerste aan de rand van de Schilderswijk verbouwd VSEB-project - onder de welluidende naam "Bastion le Roi" door aanstormend ontwikkelaarstalent gebouwd - de Haagse makelaardij de verkoop niet aandurfde. Met inspanningen van buiten is het wel op de markt gebracht, redelijk snel verkocht en inmiddels wordt het bewoond door de fine-de-fleur van departementaal Den Haag.
Lessen: de modale ontwikkelaar is bepaald geen avonturier en denkt met zijn branchegenoten uit de makelaardij in betrekkelijk klassieke produkten en locaties. Goed om bij het komend Kamerdebat over Belstato in de gaten te houden!

## 8.5 Haagse aanpak

Het verschil tussen zand en veen zit ook een beetje in de Haagse marktsector-aanpak besloten. Versimpeld zijn er twee modellen in omloop. Voor de meest gewilde zandgrondlocaties wordt gekozen voor een gronduitgifte-in-concurrentie met zo summier mogelijk geformuleerde stedebouwkundige randvoorwaarden. In andere situaties wordt gemikt op verdergaande vormen van publiek-private samenwerking, worden soms planconcepten aan marktprijzen aangeboden en/of gezamenlijk verder ontwikkeld.
Allereerst de gronduitgifte-in-concurrentie. Hierbij wordt aan een selectie van meestal drie ontwikkelaars aan de hand van een globaal stedebouwkundig concept gevraagd een schetsplan te presenteren en een daarop geënt grondkostenbod te doen. Over architektenkeus vindt meestal enig overleg plaats. De verantwoordelijkheid ligt bij de betrokken ontwikkelaar. Met de stedebouwkundige uitgangspunten wordt een mogelijke verkaveling aangegeven. Andere/betere ideeën zijn welkom. Gekozen wordt -na een welstandtoets- op basis van stedebouwkundige, volkshuisvestelijke en financiële argumenten. Het aardige van de aanpak zit in het genereren van extra creativiteit op het stedebouwkundige front en in het feit dat er direct een afzetbaar plan gemaakt wordt. Gemeentelijk droogzwemmen wordt voorkomen.
Bedoelde aanpak is lang niet altijd mogelijk. Soms moet de markt voor de desbetreffende plek als het ware nog "gemaakt" worden en wordt van gemeentewege meer in planvorming en planvoorbereiding geïnvesteerd, soms met forse fase (voor-)investeringsrisico's. In het Haagse doel ik dan met name op te herontwikkelen verouderde bedrijfsterreinen, zoals het Slachthuisterrein, het Laakhavengebied en de Groothandelsmarkt. Voor marktsectorwoningbouw moeilijk te ontsluiten locaties.

We proberen door het maken van inspirerende stedebouwkundige plannen en PPS-afspraken daar toch toe te komen. In de situatie Slachthuisterrein en Groothandelsmarkt alleen al vanuit de 50/50 locatiesubsidie-eis. Kern van de PPS-afpsraken ligt hier in het feit dat marktpartijen in het kader van een bredere bouwproduktie zich committeren tot het op risico ontwikkelen van het in geding zijnde marktsectorprogramma. In het voorbeeld van de Groothandelsmarkt willen we de hele locatie van ± 800 woningen met één ontwikkelaar oppakken. Die ontwikkelaar neemt een deel van het GWW-werk voor zijn rekening, bouwt de woningwetwoningen voor de betrokken corporaties, bouwt de school en de overige voorzieningen voor de gemeente, de premiehuurwoningen voor de belegger en neemt zelf de koopwoningen voor zijn rekening.
Waar marktpartijen het laten afweten kunnen PPS-afspraken met corporaties gemaakt worden. In de lopende programma's gebeurt dat op verschillende wijze. Bij enkele gebiedswijze ontwikkelingen zijn corporaties partner voor het premiehuurdeel.
Beleggend Nederland laat het in de gestapelde premiehuursfeer behoorlijk afweten. Een ontwikkeling samen met corporaties heeft als voordeel - los van

het locatiesubsidiebelang, van het toch in de gedachte differentiatie kunnen realiseren van de gedachte projecten, dat een directe doorstroming georganiseerd kan worden vanuit het corporatiebestand. Daarnaast bouwen Haagse corporaties op bescheiden schaal koopwoningen in de VSEB-sfeer. Ze kennen de stad, de stedelijke woningmarkt en hun klanten goed en zijn daarmee een aantrekkelijk alternatief voor ontwikkelaars met koud-water-vrees. Tenslotte realiseren we dit jaar onder het BWS een eerste uitwisselbaar koopwoningenproject in het Haagse Schilderswijk op de Vaillantlaan. Premiekoopwoningen die bij onvoldoende afzetperspectief door de corporatie als woningwethuurwoningen kunnen worden gerealiseerd.

### 8.6 Consequenties op het terrein van de volkshuisvesting en ruimtelijke ordening

Op het terrein van de ruimtelijke ordening zal de omslag naar de marktsector nog een flinke slag vergen naar meer marktconforme ruimtelijke planning. Los van het feit dat dit nog een forse cultuurslag vergt bij stedebouwkundige diensten, ligt bij een al te marktconforme benadering te grote dichtheidsverlaging op de loer. Compacte stad en consumentenpreferenties sluiten niet naadloos op elkaar aan. Ik pleit hier voor publiek-privaat gezamenlijk denken over produktvernieuwing. In de ruimtelijke ordening zal het moeten komen tot een globalere interventie, waar concrete verkavelingen en woningtypes meer door marktpartijen zelf aangegeven worden. Dit is niet alleen een kwestie van terugtreden aan de kant van de plannende overheid. Het is ook iets waar marktpartijen die zelf het risico voor de afzet dragen nadrukkelijk verantwoordelijkheid voor moeten leren dragen. Ik merk dat hapklare brokken toch nog wel erg gewaardeerd worden met verwijzen naar de gemeente als zich vervolgens problemen voordoen.
Op het terrein van de volkshuisvesting zal de nadruk op bouwen in de marktsector -net zoals overigens de nieuwe verhoudingen tussen gemeente en corporaties- moeten leiden tot terugtred bij planbeoordeling en tot meer strategisch volkshuisvestingsbeleid op woningmarktniveau. Ook hier een cultuurslag die nog volop gemaakt moet worden. Niet zelden tref ik nog meedenkende ambtelijke companen die uit zorgen over een goede prijs/kwaliteitsverhouding meetobben over woningplattegronden. En te weinig wordt er bij de beoordeling van marktsectorinitiatieven gekeken naar de betekenis van volkshuisvestelijk belangrijk geachte woningmarktprocessen.

Bij het eerste (projectbeoordeling) vind ik dat de verantwoordelijkheid voor marktsectorprojecten rigoreus bij initiatiefnemende partijen gelegd moet worden en niet geprobeerd moet worden met mondjesmaat kopkosten maximale invloed te houden. Laat hier de tucht van de markt zijn werk maar doen. Bij het tweede punt (strategisch bouwen) zie ik op gemeentelijk niveau twee problemen: de kennis op gemeentelijk niveau van woningmarktprocessen -wat zijn consumentenfpreferenties, hoe stromen huishoudens door- is betrekkelijk gering en de

bestuurlijke infrastructuur -sturing zal immers op stadsgewestelijk niveau plaats moeten vinden- is, waar de bestuurlijke reorganisatie in ons land (BON-2) vordert met een tempo waar de modale slak zich zeer voor zou schamen, rudimentair.
Toch scharniert de marktsectorproduktie de komende jaren op een adequate regionale aanpak. Als de VINEX-locaties in produktie komen -en een prijsdifferentiatie van 70% marktsector en 30% zwaar gesubsidieerd- zal het des te belangrijker worden om op stadsgewestelijk niveau tot afstemming te komen over wanneer, waar en wat aangeboden wordt. Die eerder genoemde lacunes in woningmarktinformatie zullen moeten worden opgevuld en een "echte" regionale beheerstructuur is voor het slagen van VINEX conditio sine-qua-non.

### 8.7 Knelpunten in de marktsectorwoningbouw

Waar liggen nu de knelpunten bij de binnenstedelijke marktsectorwoningbouwproduktie. Ik zie los van wat eerder al besproken aandachtspunten als centraal knelpunt het enorm lage risicoprofiel van ontwikkelend en beleggend Nederland. Waar onderzoek naar woningbouw in het Haagse stadscentrum terecht de conclusie opleverde dat appartementenbouw gezocht moet worden in huurappartementen tot ± *f* 900,- huur per maand, is het een teken aan de wand dat het premiehuurwoningprogramma al enige jaren stagneert en dat beleggers met name bij gestapelde bouw steeds terughoudender worden.
Voeg daarbij dat de modale ontwikkelaar sterk vanuit traditionele marktbeelden werkt en in de selectie van locaties evenzeer risicomijdend gedrag vertoont en de conclusie ligt voor de hand, dat het zeer de vraag is of de markt de uitdaging in de steden (VINEX, Belstato) wel oppakt.
In het kader van het Overleg Ruimtelijke Investeringen (ORI) wordt door marktpartijen gewezen op de te hoge grondprijzen en het ORI doet voorstellen voor begrenzing daarvan of risicoparticipatie door gemeenten via de gronduitgifte. Toch ligt het probleem niet echt bij de grondprijsproblematiek, nog los van het feit dat bij de grote nieuwe bouwlocaties èn bij de stadsvernieuwing het Rijk juist zelf met forse grondopbrengsten rekent. Het echte probleem ligt in het feit dat juist de markt in de binnenstedelijke bouwopgave de draai van door subsidies gedomineerd volkshuisvestingsbeleid naar volkshuisvesting in de jaren negentig nog moet maken.
Hoe daar nu op gereageerd moet worden is een tweede. Praktisch werkend op lokaal niveau zoek ik het in samenwerking met anderen, zoals corporaties, als ontwikkelaars/beleggers het laten afweten. Praktisch werkend op lokaal niveau ben ik ook -een beetje afhankelijk van de locatie- in voor wat voor PPS-afspraak dan ook. Wij financieren soms bouwplan-ontwikkeling voor, rekenen samen publiek-privaat aan exploitaties in het kader van grondprijsonderhandelingen etc. Ik mis hier echter ook rijksbeleid. Soms is het rijksbeleid zelfs contra-productief (artikel 10 BV's niet afschaffen). Dit gebeurt nu wel. Wie op ontwikkelingslocaties marktsectorwoningbouw wil, moet ruimhartig durven voorinvesteren in

binnenstedelijke infrastructuur. Daarvoor is nu slechts mondjesmaat geld beschikbaar. En wie inziet dat in de koopwoningsfeer een belangrijk deel van de bouw in de steden voor de lagere middeninkomens gebouwd moet worden, moet het VSEB-programma ophogen en nog sterker op de steden richten.
Ik heb zelf juist voor stedelijke ontwikkelingslocaties (de VINEX-sleutelprojecten) gepleit voor rijksparticipatie in ontwikkelingsmaatschappijen of fiscale maatregelen die juist naar die plekken durfkapitaal toesturen. Deze voorstellen zijn nog niet echt geland, maar in de premiehuursfeer kan ik me goed voorstellen dat het Rijk het initiatief neemt om een aantal beleggers bijeen te brengen om voor de steden een woningbouwprogramma te organiseren voor huurappartementen tussen de *f* 750,- en de *f* 900,-. Je zou je een vorm van publiek-private samenwerking met corporaties kunnen voorstellen, vergelijkbaar met het in Amsterdam destijds tot stand gebrachte beleggingsarrangement in de tijd van Schaefer.

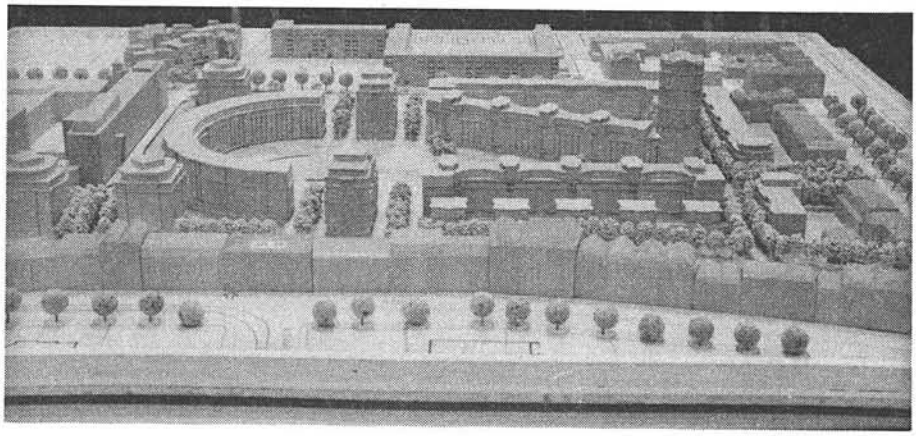
### 8.8 De Monchyplein

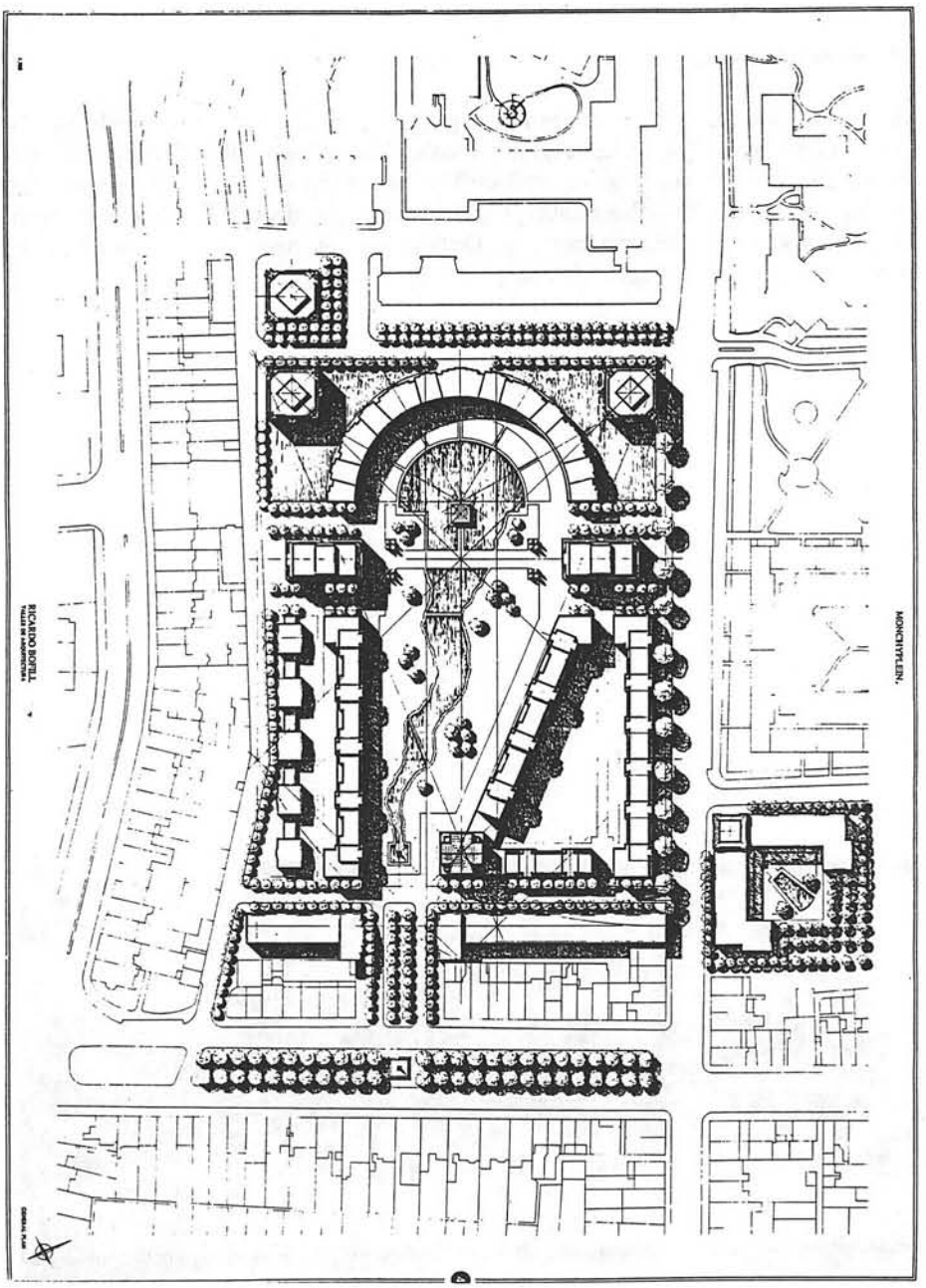
Dit is een ontwikkelingslocatie, voortvloeiend uit de nieuwbouw van het Haagse stadhuis. Naast kantoren- en parkeervoorzieningen worden er zo'n 350 appartementen gebouwd in de vrije-sector-koop en 72 huurappartementen voor ouderen met een huurprijs van zo'n *f* 850,- per maand. Richardo Bofill is de architect en heeft ook het stedebouwkundig plan geleverd. Het Bofill-plan is een gemeentelijk initiatief waarin in concurrentie marktpartijen gevraagd is om op basis van een voorlopig ontwerp een grondprijsaanbieding en ontwikkelingsadvies te geven. De keuze voor Bofill vloeit niet voort uit hang naar buitenlands talent, maar heeft te maken met de opgave die zich in de Archipelwijk stelt. Namelijk hoe kun je voor doorstromers aan de bovenkant van de Haagse woningmarkt in een redelijk hoge dichtheid een dusdanig plan met een volstrekt eigen identiteit ontwikkelen, zo dat het plan als het ware zijn eigen woningmarkt schept. De volstrekt eigen architectuur van Bofill, die door het neoclassieke karakter toch goed past bij de Archipel, maakt dat het een gebied met een eigen identiteit wordt en daarmee in de woningmarkt zijn eigen herkenbaarheid krijgt.
Ik denk dat daarmee het plan Bofill vanuit de herenhuizenvoorraad in wijken als de Archipel een flink stuk doorstroming organiseert en in het bovenste punt van de woningmarkt ook een additioneel appartementenaanbod schept, dat we in Den Haag rond het Vredespaleis echt nodig hebben. We bouwen het plan met Hillen en Roosen op basis van een normale projectontwikkelingsovereenkomst, waarin wel rolverschuivingen zichtbaar zijn voor wat betreft de grondbedrijfskant van de ontwikkeling. Leerpunt in het plan vind ik vooral het gemeentelijk initiatief, dat als het ware marktpartijen uitlokt om over de plek en de ontwikkelingsformule mee te denken en daarmee de basis is voor de verdere planontwikkeling. Die planontwikkeling is dan weer sterk iteratief, dat wil zeggen na de selektie is in stedebouwkundige zin en voor wat betreft het bouwplan zelve in

publiek-private het plan verder afzetbaar gemaakt. We hopen over ongeveer een jaar met de bouw van de eerste appartementen te beginnen.

### 8.9 Slotbeschouwing

Marktsectorwoningbouw in de steden is politiek accepté. De kunst wordt om tot een sterkere inbedding in het regionale volkshuisvestingsbeleid te komen en om marktpartijen ook breder in de stad en niet alleen op de risicoloze locaties aan de slag te krijgen. Volkshuisvesting in de jaren negentig vergt ook aan de kant van de markt een cultuurverandering. Durven denken over andere produkten en in de steden ook met meer risico aan de slag.




RICCARDO BOTTA
TALLER DE ARQUITECTURA
GENERAL PLAN
MONCHYTALLER

# 9

# PLAN BOFILL: OUDE STADHUISTERREIN DEN HAAG

## 9.1 Inleiding

Ik ben gevraagd om de visie van een marktpartij op haar betrokkenheid bij de ontwikkeling van het Burgemeester De Monchyplein in Den Haag toe te lichten. Een uitnodiging, waarop ik met welwillendheid op ben ingegaan, omdat mijn verschijnen hier de mogelijkheid biedt om niet alleen de visie van Hillen & Roosen op dit Haagse project te schetsen, doch ook om de problematiek rond het ontwikkelen van projecten in de marktsector in een wat breder kader te plaatsen.

Mijn stelling voor vandaag is, dat "flexibiliteit in plannen, uitwerken en realiseren van woningbouwprojecten, noodzaak is om in de marktsector succesvol te kunnen opereren".

De term "marktsector" heeft een ingebouwde vaagheid. Over het algemeen worden er de woningen onder verstaan, die niet onder de categorie "zwaar gesubsidieerde woningbouw" vallen, gerealiseerd door marktpartijen. Ook al zo'n vaag begrip, omdat in marketingtermen daar niet alleen de aanbieders, maar ook de afnemers onder vallen. Niet echter in het wereldje van de volkshuisvesting, daar zijn de marktpartijen de projectontwikkelaars, die al dan niet onderling georganiseerd op de woningbouwmarkt opereren.

W.J.E. Beerens,
Hillen & Roosen B.V.

Merkwaardig eigenlijk, dat woningbouwverenigingen, die toch in een zeer groot gedeelte van de behoefte aan woningen voorzien, niet als marktpartij worden aangemerkt. Temeer omdat deze aanbieders vaak ook in de eerder gedefinieerde marktsector actief zijn.

## 9.2 De markt

Even terug naar de afnemer als marktpartij. Is deze in de volkshuisvesting van minder belang, dan in andere consumentenmarkten op het gebied van duurzame gebruiksgoederen? Ik dacht van niet! Toch horen we in de beleidsvoornemens op het gebied van woningbouw zelden dat er over hem of haar gesproken wordt. Het heeft er alle schijn van, dat beleidmakers lak hebben aan de wensen van de consument. Of is het zo, dat door de complexiteit van procedures, financiële mogelijkheden en onmogelijkheden, gebrek aan geschikte locaties, etc. de moed ontbreekt om consumentenwensen als extra complicerende factor op te voeren?

In de auto-industrie, om maar eens een populair voorbeeld te noemen, waar de koopprijzen zo langzamerhand vergelijkbaar worden met die van een niet overdreven groot rijtjeshuis, kent men bij de ontwikkeling van een nieuw model, waarmee ook vaak jaren gemoeid zijn, exact het profiel van de toekomstige afnemer. Men weet wat zijn wensen zijn en welke prijs hij voor het produkt zal willen betalen. Men weet ook, dat de consument, waar het gaat om duurzame gebruiksgoederen met een hoge prijs, conservatief is ingesteld. Deze markt leent zich niet voor experimenten. Er worden zo nu en dan nieuwe snufjes toegevoegd en de modellen worden enigszins aangepast, maar een auto blijft goeddeels gelijk aan zijn voorgangers uit het begin van deze eeuw. Nog steeds een chassis en carrosserie van staal, vier wielen, twee voorstoelen en een achterbank en een voorin geplaatste zuigermotor, die loopt op aardolieprodukten. Alles wat daarvan ooit heeft afgeweken, de kunststof carrosserie, de driewieler, de achterin geplaatste motor of het stuur in het midden, is nooit een zodanig succes gebleken, dat het tot standaard is verheven.

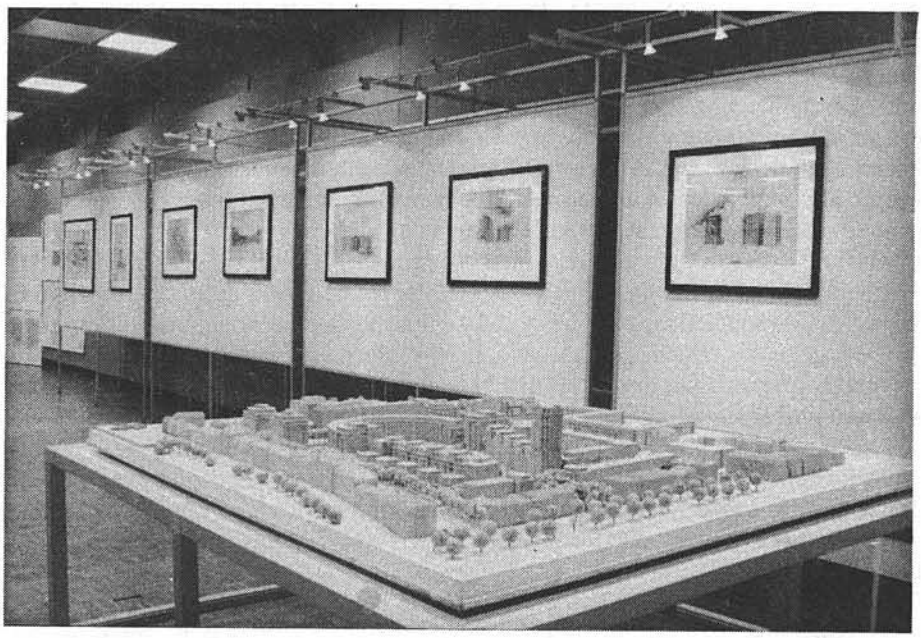
Ook de woningmarkt leent zich niet voor experimenten, althans niet op grote schaal. De consument is op dit gebied zo mogelijk nog traditioneler ingesteld, dan in het automobielvoorbeeld. De landsaard speelt bijvoorbeeld een belangrijke rol. In Noord-Amerika en Scandinavië wordt houtskeletbouw veelvuldig toegepast en niemand heeft daar een probleem mee. Zo niet in Nederland, waarvan de vele moeizaam verlopen houtskeletbouwexperimenten het bewijs vormen. In Duitsland is het bouwen met gasbeton de gewoonste zaak van de wereld, met keurig gepleisterde gevels. Nee dank u, zegt de Nederlandse consument, geef mij maar gewoon een spouwmuur met een baksteen buitengevel. Huren wil hij zo'n woning eventueel nog wel, maar kopen? En bestaat die Nederlandse consument eigenlijk wel? Als hij langs de Oostgrens woont wil hij

dat de ramen naar binnen draaien, analoog aan de Duitse bouwwijze, in het Westen draaien ze naar buiten.
Wat te denken van de schamele resultaten van de zelf bedachte woonexperimenten? De bolwoning, de paalwoning, de containerwoning, de vouwwoning, de drager-inbouwwoning en zo zijn er nog wel een stel op te noemen. Gaat u eens kijken naar de filmwijk in Almere. Architectonisch een succes, breeduit beschreven in alle vakbladen, commercieel een fiasco, voorzichtig doodgezwegen, want je zou die enkele kandidaat-koper af kunnen schrikken.
Is dat nu zo gek, dat die experimenten niet lukken? Vanuit de consumentmarketing bekeken helemaal niet. 98% van de nieuw op de markt gebrachte produkten flopt. De automobielfabrikant beseft, dat hij zich door de hoge kostprijs van zijn produkt geen experimenten kan veroorloven. De markt laat zich niet dirigeren, de markt dirigeert. Dat besef zal ook moeten ontstaan in de geest van allen, die zich met volkshuisvesting bezig houden, marktpartijen en beleidmakers.

Is de flexibiliteit, die ik in mijn stelling noemde, dan wel zo noodzakelijk? Het produkt moet immers voldoen aan de uit traditie ontsprongen randvoorwaarden! Twee factoren maken die flexibiliteit echter wel degelijk noodzaak: Tijd en Locatie.
Door de lange proceduretijden, die de meeste bouwprojecten vooraf gaan en de soms lange tijd, die met de realisatie van een plan gemoeid is, zoals bij het Burgemeester de Monchyplein, kunnen gewijzigde marktomstandigheden een aanpassing van de plannen of delen daarvan noodzakelijk maken. Als voorbeelden vallen hier te noemen; wijziging in de hypotheekrentestand, waardoor een wijziging in de doelgroep optreedt en het opdrogen van de vraag, door aanbieding van een gelijkwaardig project elders.

Woningen hebben de vervelende eigenschap, dat ze niet verplaatsbaar zijn. De locatie is een van de zwaarste criteria, zo zwaar zelfs, dat de limieten in verkoop- of verhuurprijzen uitsluitend door de locatie worden bepaald. Daarom is het wel mogelijk om in het Benoordenhout appartementen van *f* 500.000,- te verkopen, maar in de Schilderswijk beslist niet. De perceptie van de woonconsument t.o.v. een locatie is aan wijzigingen onderhevig. Dit kan het gevolg zijn van beleidsmaatregelen, bijvoorbeeld verkeersroutings of woningdifferentiatie betreffend, of het gevolg van een bijna natuurlijk proces als verpaupering. Deze wijziging in perceptie brengt ook vaak een doelgroepverschuiving met zich mee.

Het voorgaande geeft aan, dat aanpassing van plannen op de actuele marktsituatie mogelijk moet zijn. Wanneer de projectontwikkelaars daarmee risicomijdend gedrag wordt verweten, kan ik dat alleen maar erkennen. De betrekkelijk geringe marges echter, ook in de duurdere woningbouw, laten niet anders toe.



**9.3 De Haagse woningmarkt**

De Haagse woningvoorraad bedroeg in 1985: 191.945 woningen en in 1989: 198.989. Een toename per saldo van 7.044 gedurende vijf jaar. Er werd in die periode meer gebouwd, maar er zijn ook woningen gesloopt.
De Haagse woningvoorraad bestaat uit 20% eengezinswoningen en uit 80% gestapelde woningen en flats, of anders gezegd; appartementen. Van de eengezinswoningen zijn er ca. 30.000, dus 3/4 van het bestand, vóór 1945 gebouwd. Van de meergezinswoningen hebben er ca. 90.000 een maandhuur van minder dan *f* 550,-. Voorts is 1/3 van de totale woningvoorraad in eigendom van corporaties. De afgelopen jaren bedroeg de jaarlijkse produktie ca. 2200 woningen per jaar. Dit waren voor het merendeel sociale huurwoningen. Een aantal cijfers, dat ik noem om een sfeerbeeld te scheppen van de Haagse woningmarkt.

Wanneer we de algemene vraag naar woningen analyseren, constateren we een discrepantie met het aanbod. Er is een tekort aan eengezinswoningen en aan meergezinswoningen met maandhuren van *f* 350,- tot *f* 550,-. Voorts vindt er een gebrekkige doorstroming plaats. De gemeente wil met het bouwen in de marktsector de doorstroming bevorderen en tot een rechtvaardiger woningverdeling komen. De nadruk van het beleid ligt echter op het bouwen voor "beneden modaal". De marktsector wordt gezien als aanvulling daarop.
Laten we de koopwoningenmarkt eens uit het totaal lichten. Kenmerkend voor de Haagse woningmarkt is, dat slechts 25% van de woningen in eigendom van de

bewoners is. Het aantal kooptransacties is daarom in relatie tot de totale woningvoorraad betrekkelijk laag. De afgelopen jaren ligt dit vrij stabiel rond de 4400 à 4500 transacties per jaar. Een verdere analyse leert, dat het aantal appartementen beneden de *f* 150.000,- ongeveer 50% van het totaal uitmaakt, de duurdere appartementen ca. 20% en eengezinswoningen ca. 30%. Van deze laatste categorie bedroeg de gemiddelde transactieprijs in 1991 maar liefst *f* 371.000,-. De gemiddelde afzetsnelheid bedraagt in alle categorieën ca. 3 maanden.
Vanuit de markt manifesteert zich een grote vraag naar premiekoop en VSEB-woningen. We spreken hier over de sectoren die doorstroming uit goedkope huurwoningen kunnen bevorderen. De laatste jaren is er echter slechts mondjesmaat gebouwd in deze categorieën, in 1989 zelfs helemaal niet. Het aantal geplande woningen in deze sector voor '92 en '93 is weliswaar behoorlijk, maar dit zakt daarna weer snel in tot 0 in 1995.

### 9.4 Project De Monchyplein

Hoe ziet nu het project De Monchyplein eruit in het hiervoor geschetste perspectief? Het project kan in zijn geheel geplaatst worden in het segment "appartementen > *f* 150.000,-". Alle appartementen zijn op basis van het door de gemeente Den Haag met Bofill samen gemaakte plan duurder dan *f* 200.000,-. Ca. 1/3 heeft een verkoopprijs tussen *f* 200.000,- en *f* 300.000,-, 2/3 is duurder dan *f* 300.000,-. Ik laat de vrije sector-huurwoningen voor ouderen, die in het project zijn opgenomen even buiten beschouwing. In het project is géén gepremieerde bouw voorzien.

Het aandeel tot *f* 300.000,- sluit redelijk aan op de actuele vraag. Van de ca. 800 transacties per jaar vinden er ca. 650 in dit segment plaats. De 221 appartementen, duurder dan *f* 300.000,-, sluiten veel moeilijker aan op de marktvraag, niet in het geringst vanwege het grote aantal. De totale omzet in dit segment beloopt in Den Haag, inclusief de agglomeratie, 125 à 150 per jaar, waarvan ca. 40 uit de bestaande voorraad en ca. 110 in de nieuwbouw. Gegeven de jaarlijkse afzet van ca. 100 nieuwbouwappartementen in de prijsklasse > *f* 300.000,-, lijkt de huidige voorraad in dat segment, aangevuld met de op stapel staande projecten ruim voldoende om in de eerstkomende vier jaar aan de vraag te voldoen, ook zonder het De Monchyplein.

Een nieuw plan heeft alleen kans van slagen wanneer het zich onderscheidt in kwaliteit en locatie. In de huidige markt werkt elk succesvol nieuw project kannibaliserend op bestaande projecten en stagneert dus de verkoop elders. Wij gaan ervan uit, dat het project De Monchyplein zich in positieve zin zal onderscheiden van de concurrentie. Toch zou het aanbod van de dure appartementen (> *f* 300.000,-) gefaseerd moeten worden op 40 à 50 appartementen per jaar,

waarmee in ca. 50% van de jaarlijkse Haagse vraag wordt voorzien. Tenzij we alternatieven (dus flexibiliteit) introduceren, zoals:

- Verkoopprijzen (en dus het produkt) aanpassen tot beneden de *f* 300.000,-. De vraag manifesteert zich immers in dat segment.
- Realisatie van (een deel van) de appartementen in de luxe huursector. In een stad als Den Haag bestaat daaraan een duidelijke behoefte, met name voor appartementen. Het aantal transacties in de vrije-sectorverhuur is aanzienlijk en de gemiddelde verhuurprijs rechtvaardigt hoge stichtingskosten. Als voorbeeld noem ik het al weer zo'n vijftien jaar oude, tegenover het De Monchyplein gelegen Couperusduin, met huurprijzen van *f* 1500,- tot *f* 1700,-, waarvoor een lange wachtlijst bestaat.

Ik kan het voorgaande nog verder illustreren aan de hand van een aantal recent gebouwde en in aanbouw zijnde appartementencomplexen. Het blijkt, dat het project "Seinpoststraat" het beste heeft gescoord, met een prijsstelling van *f* 180.000,- tot *f* 400.000,-. Bij de oplevering was het geheel verkocht. Hopelijk is het project "Zwolsestraat" niet maatgevend. Ook in dit geval overigens, heeft de ontwikkelaar een groot deel van de woningen omgezet in huurwoningen en ondergebracht bij een belegger.

Ik wil nog even met u terug in de historie en u laten delen in onze ervaringen tot nu toe met de gemeente Den Haag en Ricardo Bofill ten aanzien van het Burgemeester De Monchyplein. In 1986 kreeg Bofill de opdracht om een plan te ontwerpen met uitsluitend huurwoningen, waarvan een groot deel in de sociale huur. Na ca. 3 jaar bleek, dat een dergelijk plan geen kans van slagen had, vanwege de onacceptabel hoge tekorten op de grondexploitatie. De Haagse politiek besloot op dat moment, dat er een plan in de marktsector moest worden ontwikkeld. Bofill kreeg toen de opdracht om in samenwerking met de gemeente een, voor de grondexploitatie, budgettair neutraal plan te maken. De gemeente leverde daarvoor het programma van eisen, dat werd gebaseerd op de "Haagse marktvraag", onder meer aangeleverd door de lokale makelaardij. Begin 1991 was het nieuwe ontwerp gereed. In juli 1990 voerde Hillen & Roosen, tezamen met haar moedermaatschappij Philipp Holzmann A.G., de eerste gesprekken bij de gemeente Den Haag, om haar interesse in betrokkenheid bij het project kenbaar te maken. In september van dat jaar ontvingen wij een "Vragenlijst voor een aannemersselectie woningbouwproject Randstad", opgesteld door een door de gemeente Den Haag ingeschakeld adviesbureau en betrekking hebbende op het De Monchyplein, zoals al snel onder de ontvangers bekend was. Deze vragenlijst, die ook was toegezonden aan ontwikkelaars zonder gelieerde bouwonderneming, wekte wat verwondering. De relevantie van de vraagstelling, die uitsluitend betrekking had op de uitvoering van een grootschalig bouwproject, kon niet doorgrond worden, omdat we hier immers over een omvangrijke en risicovolle projectontwikkeling spraken. Toch is de gemeente erin geslaagd om aan de hand van de ingevulde vragenlijsten een voorselectie te laten plaatsvin-

den, waarna op 1 juni 1991 6 ontwikkelaars zijn uitgenodigd om in precies vijf weken reactie te geven op de volgende items:
- vaststelling van de grondwaarde, inclusief de ingeschatte verkoopprijzen per woning, $m^2$-prijzen van de kantoren, etc.;
- voorstelling van de bouworganisatie, de fasering, de planning, etc.;
- een raming van de kosten voor bouwrijpmaken en woonrijpmaken;
- hoe wordt een milieuvriendelijke bouwwijze tot stand gebracht?

Dit alles aan de hand van, op zijn zachtst gezegd, wat incompleet schetsmatig materiaal, waaraan alle gegevens over terreingesteldheid, verlangde infrastructuur en dergelijke ontbraken. Wij hebben daarop gereageerd door het ontwikkelen van meerdere scenario's en het aandragen van alternatieven, de eerste introductie van flexibiliteit dus, waarbij de kwaliteit van het plan steeds voorop stond, maar niet als muurvast uitgangspunt werd benaderd. Onder meer deze aanpak van de problematiek heeft de keuze doen vallen op onze onderneming.

Een alternatief, dat later nog enig politiek stof heeft doen opwaaien, heeft destijds bij ons ook de revue gepasseerd. Handhaving van het oude stadhuis. Gevoelsmatig wordt slopen van het bestaande gebouw ervaren als kapitaalsvernietiging. De cijfers toonden echter aan, dat de waarde van de grond hoger was zonder bebouwing, dan die van het gebouw als casco voor hergebruik als kantoor of woning. Aldus kon worden gesteld, dat het laten staan van het oude gebouw leidt tot kapitaalsvernietiging en dit alternatief werd terzijde gelegd. Niet echter door de Haagse gemeenteraad, althans een deel daarvan. Tot op het laatste moment bleven zij overtuigd van het feit, dat renovatie van het gebouw een voor de gemeente batiger saldo zou opleveren. Los van de wankele rekenkundige onderbouwing, werd door de opposanten voorbij gegaan aan de vraag of een dergelijk gerenoveerd object afgezet zou kunnen worden en of het dan nog wel reëel zou zijn om het restant van de locatie te bebouwen. Gelukkig heeft wethouder Noordanus de dames en heren van de Gemeenteraad van hun ongelijk weten te overtuigen, waardoor op 2 april j.l. door de raad is vastgesteld, dat het Bofill-plan met Hillen & Roosen zal worden gerealiseerd, de partij waarop begin augustus 1991 de keuze al was gevallen.

De gemeente Den Haag heeft haar rol als partij bij de ontwikkeling van woningplannen voor de marktsector duidelijk omschreven: sturend en initiërend. Omdat de gemeente meestal eigenaar van de grond is, kan zij zich die positie toeëigenen. Zij stelt in relatie tot de locatie randvoorwaarden aan de stedebouwkundige opzet, de woningen (type, grootte, kwaliteit en prijscategorie), de ecologische aspecten en aan de planning. De gemeente en de marktpartij stellen zich als partners op, ook al is dat niet in een P.P.S.-overeenkomst vastgelegd. Ontwikkelaar en gemeente leggen zich contractueel vast op de realisatie van het desbetreffende project, waarbij de gemeente medewerking verleent aan het verkrijgen van vergunningen en zich inspant om de grond tijdig bouwrijp te leveren. Dit contract is niet vrijblijvend. De ontwikkelaar kan de door hem betaalde reserve-

ringsvergoeding kwijtraken, als hij de overeenkomst niet naleeft. De gemeente accepteert geen financiële sancties. Van gelijkwaardig partnership is derhalve niet echt sprake.
Het probleem bij de ontwikkeling en realisatie van grootschalige projecten als het De Monchyplein, die zich over meerdere jaren uitstrekken, is de discrepantie tussen de wens tot het in detail vastleggen van alle zaken, het project aangaande, bij de gemeente en de noodzaak van flexibiliteit, waarvan de ontwikkelaar overtuigd is. Ricardo Bofill deelt het gemeentelijke standpunt graag. Het liefst zou hij dit jaar nog het volledige plan, inclusief de over ca. vier jaar aan te vangen fase, bestekklaar maken en vervolgens afscheid nemen. Enkele weken geleden heb ik ook hem ervan weten te overtuigen, dat bijstellingen in het oorspronkelijke plan noodzakelijk zijn en zullen blijven, teneinde steeds op de actuele marktsituatie te kunnen inspelen. Als voorbeeld noem ik nog het eerste blok woningen, dat volgens de planning aan bod komt. Dit bevat volgens het huidige schetsontwerp; 70 appartementen van ca. 140 $m^2$ elk met een prijsstelling van ca. *f* 425.000,-. U heeft zoëven de actuele marktvraag gezien. Deze 70 appartementen vertegenwoordigen de gehele Haagse vraag voor één jaar.

Het is duidelijk, dat Hillen & Roosen bezig is dit blok programmatisch te herontwikkelen. Dat dit gebeurt binnen de reeds vastgelegde stedebouwkundige kaders en architectonische verschijningsvorm is evident. In de bewaking daarvan ligt een zeer duidelijke taak voor de gemeente. Wij hebben tot ons genoegen mogen constateren, dat eenieder bereid is zijn taak voortvarend op te pakken en ervan overtuigd is geraakt, dat flexibiliteit niet hoeft te leiden tot vrijblijvendheid, doch noodzakelijk is om, in het belang van zowel publieke als private partijen, de woonconsument in zijn wensen tegemoet te komen en aldus werkelijk voor de markt te bouwen. Waarmee ik terug ben bij mijn stelling van het begin.

Ter afsluiting nog de vraag: Is het De Monchyplein een experimenteel project? Opmerkelijke architectuur, maar experimenteel? Het werken met een buitenlandse architect is een experiment, zeker als die architect Ricardo Bofill heet. En de introductie van flexibiliteit? Als dat een experiment is, heb ik deze keer geen enkele vrees voor het eindresultaat.

# LITERATUUR


Eurowoningen, 1992, **BouwRai special**, Rotterdam (Eurowoningen)

Eurowoningen, 1991, **KNSM-stadseiland: de nieuwe thuishaven van Amsterdam**, Rotterdam (Eurowoningen)

Eurowoningen, 1992, **Amsterdam/KNSM-Stadseiland, luxe corridor-appartementen. Wonen op niveau met uitzicht over het IJ**, Rotterdam (Eurowoningen)

Eurowoningen, 1992, **Rotterdam-Centrum, luxe appartementen gebouw I**, Rotterdam (Eurowoningen)

Gemeente Amersfoort, 1988, **Centraal Stadsgebied Amersfoort: een voortvarende ontwikkeling**, Amersfoort (De Ontwikkelingsmaatschappij Centrumplan Amersfoort OCA)

Gemeente Amersfoort, 1988, **Amersfoort Noord - Kattenbroek, Amersfoorts nieuwste woonwijk in ontwikkeling**, Amersfoort

Gemeente Amsterdam, **KNSM-stadseiland: de nieuwe thuishaven van Amsterdam**, Amsterdam (Projectgroep Oostelijk Havengebied)

Gemeente Den Haag, 1991/1992, **Plan burgemeester de Monchyplein Den Haag**, Den Haag (Dienst REO)

Grünhagen, H., 1991, Ashok Bhalotra, ontwerper van Kattenbroek: Stedbouw kan niet zonder vrolijkheid, **Woningraad**, 21, p. 12-13

Hommersen, D., 1991, Kattenbroek handelt in variaties op vijf sfeerthema's, **Woningraad**, 21, p. 18-22

Klieverik, H., 1992, De rol van opdrachtgevers in de koopsector, alle partijen moeten nek durven uitsteken, **Woningraad**, 8, p. 22-24

Ministerie van VROM, 1992, **Bouwen voor de markt, V-bulletin, 10, 3**, Den Haag

Engelsdorp-Gastelaars; R. van, **Wonen aan de Stadsrand** (Sociaal Fonds Bouwnijverheid)

Bouw- en Woningdienst Amsterdam, **Woonatlas**, Amsterdam (Bouw- en Woningdienst)

Onderzoeksinstituut OTB
Sectie Infrastructuur en Stedelijke Ontwikkeling

Postbus 5030
2600 GA Delft

Thijsseweg 11
2629 JA Delft
Telefoon (015) 78 30 05
Telex butud 38151
Telefax (015) 78 44 22