

JW 2214561

**WONINGBOUW OP BINNENSTEDELIJKE
LOCATIES**
Ervaringen - problemen - perspectieven

20 SEP. 1996

09 SEP. 1997

Bibliotheek TU Delft



C 2220986

8507
413 G

Onderzoeksinstituut OTB
Bureau Opleidingen en Kennisoverdracht
Technische Universiteit Delft
Thijsseweg 11
2629 JA Delft
tel. (015) 278 30 05

WONINGBOUW OP BINNENSTEDELIJKE LOCATIES

Ervaringen - problemen - perspectieven

Redactie:

H. Priemus

I.S. Smid

Bijdragen:

E. Brandes

J.H. Zwart

B. de Graaf

P.S.M. Ruigrok

W.G.M. Giezeman

H. Michel



De werkdocumenten van het Onderzoeksinstituut OTB worden uitgegeven door de:

Delftse Universitaire Pers
Stevinweg 1
2628 CN Delft
tel. (015) 278 32 54

In opdracht van:
Onderzoeksinstituut OTB
Thijsseweg 11
2629 JA Delft



CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK DEN HAAG

Woningbouw

Woningbouw op binnenstedelijke locaties : ervaringen, problemen, perspectieven /
red.: H. Priemus, I.S. Smid ; bijdragen: E. Brandes ... [et al.]. - Delft: Delftse
Universitaire Pers. - (Werkdocument / Onderzoeksinstituut OTB, ISSN 1383-8016 ;
96-03)

Met lit. opg.

ISBN 90-407-1318-9

NUGI 655

Trefw.: woningbouw ; steden

Copyright 1996 by Delft University Press, Delft, The Netherlands

No part of this book may be reproduced in any form by print, photoprint, microfilm
or any other means without written permission from the publisher: Delft University
Press.

INHOUDSOPGAVE

1. INLEIDING	
H. Priemus en I.S. Smid, Onderzoeksinstituut OTB	1
2. VINEX-BELEID VOOR EN NA DE ACTUALISERING: MIKKEN OP BINNENSTEDELIJKE LOCATIES	3
mw. ir. E. Brandes, Rijksplanologische Dienst	
2.1 Inleiding	3
2.2 Concentratie als basis van het R.O.-beleid	3
2.3 VINEX-locaties	5
2.4 Plannen na 2005	6
3. DE BOUWOPGAVE OP BINNENSTEDELIJKE LOCATIES	9
J.H. Zwart, wethouder Volkshuisvesting en Stadsvernieuwing, Utrecht	
3.1 Inleiding	9
3.2 Woningbouwopgave Utrecht	10
3.3 Woningbouwprogramma Leidsche Rijn	11
3.4 WBO en Trendrapport	12
3.5 Doelgroep en kernvoorraad	13
3.6 Binnenstedelijke bouwlocaties	13
3.7 Inzet van de corporaties	15
3.8 Inzet van de marktpartijen	16
3.9 Tot slot	16
4. WONINGBOUW OP BINNENSTEDELIJKE LOCATIES: GRONDKOSTEN, MILIEUPROBLEMEN, FINANCIËLE RISICO'S EN MARKETING	17
drs. ing. B. de Graaf, directeur Kolpron Consultants	
4.1 Inleiding	17
4.2 Grondkosten binnenstedelijke locaties	18
4.3 Milieuproblemen	19
4.3.1 Bodemsanering	19
4.3.2 Project Stad en Milieu	20
4.4 Risico's	21

4.4.1 De algehele marktsituatie	22
4.4.2 Individuele projecten	22
4.5 Marketing	23
4.5.1 Plaats	24
4.5.2 Produkt	25
4.5.3 Promotie	27
4.5.4 Prijs	27
4.6 Conclusies	29
Bijlage 1 Overzicht van binnenstedelijke VINEX-locaties	31
5. STADSDEEL EN STRAATHOEK: BINNENSTEDELIJKE PROJECTONT- WIKKELING ZONDER GOUDEN KOORDEN	35
ir. P.S.M. Ruigrok, Bouwfonds Woningbouw B.V., directeur Regio Zuid-West	
5.1 Inleiding	35
5.2 Waar het niet over gaat	35
5.3 Doelgroepen	36
5.4 Niche-marketing	36
5.5 Stadsdeel of straathoek	37
5.6 Nieuwe coalities	37
5.7 De praktijk	38
5.7.1 De Torenhof	39
5.7.2 De Roxy-kavel	39
5.8 Conclusies	40
6. AANPAK VAN WONINGBOUW OP BINNENSTEDELIJKE LOCATIES; ERVARINGEN VANUIT DE GEMEENTE	41
W.G.M. Giezeman, gemeente Den Haag	
6.1 Inleiding	41
6.2 Waarmee wordt een gemeente op dit moment geconfronteerd?	41
6.3 Hoe zal nu de herontwikkeling van stedelijke bouwlocaties in de toekomst in zijn werk gaan?	43
6.4 Ervaringen in Den Haag?	44
7. AANPAK VAN WONINGBOUW OP BINNENSTEDELIJKE LOCATIES; ERVARINGEN VAN EEN WONINGCORPORATIE	47
ir. H. Michel, directeur Woonstichting De Key, Amsterdam	
7.1 Inleiding	47
7.2 De Principaal	54
7.3 Keuze bouwen of beheren?	55
7.4 Discussie over de positionering van de corporaties	56
7.5 Samenwerking met marktpartijen	57

INLEIDING

H. Priemus en I.S. Smid, Onderzoeksinstituut OTB

Op woensdag 24 januari 1996 organiseerde het Onderzoeksinstituut OTB (TU Delft) de studiedag 'Woningbouw op binnenstedelijke locaties: ervaringen - problemen - perspectieven'. Dit OTB-Werkdocument vormt het verslag van deze studiedag.

Uitgangspunt voor het huidige ruimtelijke beleid (VINEX) is het geven van prioriteit aan het bouwen van woningen op binnenstedelijke locaties. Dit past in het idee van de compacte stad: op deze wijze kunnen onnodige aanslagen op open landschappen voorkomen worden. Bovendien kan de vitaliteit van de stad worden gediend met hoogwaardige toevoegingen aan de woningvoorraad die de differentiatie van de stedelijke woningvoorraad kunnen versterken. Daarmee zijn doelen van het volkshuisvestingsbeleid gediend.

In een marktgerichte aanpak voor het volkshuisvestingsbeleid wordt allereerst gekeken naar projektontwikkelaars en beleggers. In welke situaties en onder welke voorwaarden zijn zij bereid om woningbouw op binnenstedelijke locaties tot stand te brengen? Welke eisen stellen zij aan de gemeente (grondkostensubsidies? stedenbouwkundige eisen?), wanneer zijn hun plannen succesvol en in welke gevallen zien zij af van de planrealisatie?

Gezien de eigendomsverhoudingen in de - veelal eenzijdig samengestelde - stedelijke woningvoorraad kan ook worden gedacht aan ontwikkelingsactiviteiten van woningcorporaties. Gaat het dan per definitie om sociale-huurwoningen of pakken corporaties ook duurdere koop- of huurcomplexen aan? Springen zij in waar ontwikkelaars het laten afweten of doen zij de marktsector oneerlijke concurrentie aan? Zijn de financiële risico's voor de corporaties aanvaardbaar en schatten zij die risico's wel goed in? Welke eisen stellen corporaties aan de gemeente? Blijven de corporaties wel binnen de missie die het BBSH aangeeft, oftewel: mag het wel van Tommel of Duivesteijn?

Welk beleid kan de gemeente voeren om woningbouw op binnenstedelijke locaties tot stand te (doen) brengen? Hoe vermijdt de gemeente dat vele locaties worden toegevoegd aan het standaardwerk 'Nooit gebouwd Nederland'? Hoe kan de gemeente de stedenbouwkundige inbedding het best vormgeven? Hoe worden milieu- en infrastructurele problemen het hoofd geboden? Hoe wordt met grondprijzen omgegaan? Welke subsidies zijn nodig om de plannen van de grond te tillen? Hoe

worden de kosten gedekt en de risico's beperkt? Welke organisatievormen zijn adequaat voor deze relatief complexe bouwopgave?

Welke problemen kom je tegen bij marketing, ontwerp, grondvoorziening, stedenbouwkundige inbedding, haalbaarheidsstudie, financiering, uitvoering, projectorganisatie en afzet van woningen op een binnenstedelijke locatie.

Deze thema's kwamen aan bod tijdens de studiedag en zijn terug te vinden in de verschillende bijdragen.

In hoofdstuk 2 geeft mw. Brandes aan hoe het Rijk (i.c. de Rijksplanologische Dienst) aankijkt tegen binnenstedelijk bouwen. Ze schenkt hierbij aandacht aan de VINEX-periode (1995-2005) en de periode van de Actualisering (2005-2010) die uiteindelijk moet leiden tot de Vijfde Nota. Centraal hierbij staat concentratie als instrument van het ruimtelijke-orderingsbeleid.

Zwart, wethouder Volkshuisvesting en Stadsvernieuwing in Utrecht besteedt aandacht aan de bouwopgave in de komende jaren in Utrecht. Zowel binnenstedelijk als op de VINEX-locatie Leidsche Rijn zal tot het jaar 2005 een fors aantal woningen worden gebouwd. In zijn bijdrage komen achtereenvolgens de bouwopgave, het VINEX-akkoord, WBO en Trendrapport, binnenstedelijke bouwlocaties, de doelgroep en de inzet van corporaties en marktpartijen aan bod.

De financiële achtergronden van woningbouw op binnenstedelijke locaties staan centraal in de bijdrage van De Graaf (hoofdstuk 4). Uitgangspunt is de vraag in hoeverre de kosten en opbrengsten van binnenstedelijke woningbouwprojecten beheersbaar zijn. Achtereenvolgens komen aan bod: de grondproductiekosten, de milieuproblemen, de marktsituatie en de marketing van binnenstedelijke locaties.

Ruigrok, hoofdstuk 5, geeft vanuit het gezichtspunt van een ontwikkelaar zijn visie op het totstandbrengen van woningbouw op binnenstedelijke locaties. Ruime aandacht geeft hij aan het omschrijven van de doelgroepen voor wie gebouwd wordt en de marketing rondom de projecten. Aan de hand van twee voorbeelden uit de Haagse binnenstad zet hij uiteen hoe dit in de praktijk uitpakt.

In hoofdstuk 6 staan de gemeentelijke ervaringen centraal. Giezeman geeft een schets van de vraagstukken, waar gemeenten zich voor gesteld zien. Hij gaat in op de gemeentelijke regierol en de rol van niet-gemeentelijke partijen in het proces.

De laatste partij bij de ontwikkeling van woningbouw op binnenstedelijke locaties vormen de corporaties. Michel, Woonstichting De Key, ontwikkelt zowel woningen in de sociale-huursector als in de marktsector. Hiervoor is De Principaal opgericht. Aan de hand van enkele voorbeelden schetst hij de werkwijze. Michel betoogt dat corporaties woningen in de marktsector moeten ontwikkelen. Vooral bij grootschalige projecten moeten corporaties samenwerken met marktpartijen. Ieder kan zijn know-how inzetten. Het eindresultaat zal daardoor verbeteren.

VINEX-BELEID VOOR EN NA DE ACTUALISERING: MIKKEN OP BINNENSTEDELIJKE LOCATIES

mw. ir. E. Brandes, Rijksplanologische Dienst

2.1 Inleiding

Hoe wordt op rijksniveau aangekeken tegen binnenstedelijk bouwen in de komende tijd? De titel vraagt om enige procedurele uitleg: VINEX, dat is de periode 1995-2005, daarover zijn afspraken met BON-gebieden en provincies gemaakt in de vorm van contracten. Daarna moet de zogenaamde Actualisering, die nu wordt opgesteld gaan gelden voor de periode 2005-2010. D.w.z. gekeken wordt met provincies en stadsregio's hoe binnen VINEX-uitgangspunten en -contouren de verstedelijkingsvraag van 2005 tot 2010 opgelost zal kunnen worden. Na 2010 moet de Vijfde Nota gaan gelden; voor die periode kunnen nieuwe uitgangspunten worden bepaald. Daarvoor worden nu de eerste fundamentele studies gedaan. Deze zullen worden neergelegd in een nota 'Ruimtelijke perspectieven 1996', als bouwsteen voor de Vijfde Nota.

Wat 'Mikken op binnenstedelijke locaties' betreft: dat klinkt iets te gemakkelijk, terwijl de minister het altijd zo mooi heeft over zorgvuldig en zuinig ruimtegebruik.

2.2 Concentratie als basis van het R.O.-beleid

Bouwen binnen bestaand stedelijk gebied is in ieder geval een belangrijk item voor de komende tijd. Het past binnen het bredere issue intensivering. Dat bestaat uit:

1. ruimtebehoefte beperken en de bestaande voorraad beter benutten (Bierman, Goudappel);
2. bouwen binnen bestaand stedelijk gebied;
3. nieuwbouw in de vorm van hogere dichtheid.

Eigenlijk moet men er ook in die volgorde over praten.

Er zijn hele duurzame redenen om het intensiveren te stimuleren. Duurzaam, want ze gelden al veel langer als basis voor het R.O.-beleid, namelijk:

- het beperken van de aanslag op landelijk gebied;

- het in stand houden van een stedelijk milieu en stedelijke voorzieningen. Er is in de steden door de tijden heen veel geïnvesteerd, dat moet worden ondersteund met intensief gebruik;
- maar vooral ook het beperken van afstanden en daarmee van de mobiliteit, fietsafstanden en draagvlak voor openbaar vervoer;
- het streven naar een duurzame samenleving;
- en het instandhouden van verschillen: als men op grote schaal buiten wil wonen, is dat niet meer buiten.

Deze argumenten moeten overigens steeds weer gewogen en uitgelegd worden. Nu staan ze sterk onder druk van ontwikkelingen en argumenten voor spreiding:

- woonwensen, zowel uit onderzoek als uit de praktijk van huizenverkoop.
- Maar ook vanuit een meer fundamentele benadering, vanuit een lange-termijnoptiek:
- bij spreiding is er minder recreatiedruk, tweede huizen, vakanties;
 - werken krijgt een ander ruimtelijk patroon: telewerken, het uitwaaiëren van bedrijvigheid;
 - rood betaalt groen, visie stadslandschappen;
 - er wordt veel te veel opgehangen en verwacht van het openbaar vervoer;
 - ecologie, evenwicht op kleine schaal.

Ook op rijksniveau is er regelmatig heftige discussie over het concentratie-uitgangspunt van het ruimtelijk beleid. Als we dat toespitsen op het binnenstedelijk bouwen, en als we dat interdepartementaal bekijken, dan blijken er grofweg de volgende meningen te leven, die ik wel wil aanstippen, maar die men nu niet direct als officiële standpunten moet zien:

- Sommigen zijn niet zo enthousiast want men is er (even gechargeerd gesteld) van overtuigd, dat de meerderheid van de mensen uiteindelijk toch ruim en buiten wil wonen. Projecten daar lopen veel beter dan binnenstedelijk. Bovendien zijn ze voor volkshuisvesting ook veel goedkoper. Dit neemt niet weg dat volkshuisvesting in het verleden vele binnenstedelijke projecten royaal en loyaal ondersteund heeft.
- Anderen hebben grote bedenkingen, want verdichting van de steden leidt in hun ogen vooral tot afname van het groen in de steden. Terwijl in feite het groene leefmilieu in de meeste steden al onder de maat is. En met het uitbreiden van steden wordt een intern groen netwerk steeds belangrijker.

Uit onderzoek blijkt dat 10% van de verdichtingscapaciteit is gevonden op terreinen, die daarvoor een groene bestemming hadden. Aan de andere kant zijn er in het proces van stedelijke vernieuwing nieuwe binnenstedelijke parken en groenstructuren gemaakt. Maar echt veel is het niet. Men is dan ook van mening dat de toekomstige intensiveringsgolf vooral een inhaalslag op het gebied van groen in de steden zou moeten zijn.

- Het (leef)milieu.
Wat betreft de geluids- en stankhinder staat men open voor versoepeling van milieunormering, d.w.z. afweging van diverse kwaliteiten ter plaatse. Dat maakt het benutten van meer locaties mogelijk. Maar de procedure waarin gemeenten

grotere vrijheid krijgen kan niet te soepel worden, bepaalde geluids- en stankhinderniveaus blijven onacceptabel. Ook moet er druk blijven bestaan op sanering aan de bron: de veroorzakers van de hinder. In ieder geval is het aspect van de milieunormering op dit moment sterk in beweging. Dat blijkt uit de stellingname, die voortkomt uit het project 'stad en milieu'. Deze heeft afgelopen december geleid tot een brief aan de Tweede Kamer, met meer openingen voor experimenten. Al filosoferend kwamen we erop dat het hele probleem van leefmilieu bij intensivering ook te maken heeft met leefregels, opvoeding en ordehandhaving. Men zal meer rekening met elkaar moeten gaan houden en dat is tegen vele maatschappelijke ontwikkelingen in. De winkelsluitingstijdenverruiming, vercommercialisering, en de toegenomen mechanisering, is dat wel zo bevorderlijk voor de stad als dichtbebouwd woonmilieu?

- Terug naar ons eigen vak: voor verkeer en mobiliteit is verdichting en concentratie in principe alleen maar goed. Het is bevorderlijk voor het openbaar vervoer en fietsgebruik. Het vergroot de exploitatie-rentabiliteit en betekent dat er minder nieuwe wegen en openbaar-vervoerlijnen aangelegd en onderhouden moeten worden.
- Tenslotte ruimtelijke ordening, als integrerende discipline. Wij zijn onverkort voor intensivering. Ontwikkelingen en evaluerend onderzoek bevestigen de wenselijkheid van concentratie, van het intensiveren van stedelijke activiteiten. Bouwen binnen bestaand stedelijk gebied en uitbreiden aan de stadsrand of verder staat in een bepaalde verhouding. De afgelopen tijd en in de nabije toekomst wordt steeds ongeveer 1/3 binnen bestaand stedelijk gebied gerealiseerd. Is dat niet te veel binnenstedelijk, terwijl de woningbehoefte toch grotendeels naar die eengezinswoning in een tuinvijk uitgaat? Naar onze inzichten zou het moeten kunnen: de onderzoeken geven ook een uitgesproken voorkeur aan van een kwart van de ondervraagden voor een appartement in de stad. Bovendien hoeft binnenstedelijk bouwen niet alleen over appartementen te gaan. Aan de laagbouwbehoefte in een buitenwijk wordt in de komende periode ruimschoots voldaan: 2/3 van de nieuwbouw wordt aan de stadsrand gerealiseerd. Wel moet er binnenstedelijk een hoge kwaliteit worden bereikt, zoveel mogelijk aansluiten bij woonwensen. Wij hebben er bovendien geen moeite mee, wanneer - als tegenwicht tegen het overwegende sociale woningbestand in de steden - op veel plekken, dunder wordt gebouwd.

2.3 VINEX-locaties

De uitgangspunten van geconcentreerde verstedelijking zijn zo goed mogelijk vertaald in de VINEX-afspraken, 1995 tot 2005. Bij VINEX denkt men altijd aan die grote nieuwbouwlocaties aan de stadsrand, zoals Ypenburg en Leidsche Rijn, maar er zit ook veel in bestaand stedelijk gebied. In alle grotere-stadsgewesten tezamen gaat het om 15.000 woningen per jaar binnen de grens '71. Uit onderzoek door het RIGO blijkt dat dat een hoge opgave is, bijna evenveel als in de jaren '85

tot '90 (16.000 per jaar) en veel meer dan gemiddeld in '90 tot '95 (10.000 per jaar) het geval was. Per stad en door de jaren heen is het overigens heel verschillend. Kolpron maakt overzichten en analyses van alle binnenstedelijke VINEX-plannen. Het gaat om waslijsten van locaties en initiatieven. Er staan meer dan 125 projecten van meer dan 200 woningen op stapel, van Ciboga in Groningen tot de Amsterdamse houthavens en het stadion. Zekere en onzekere plannen. We zijn benieuwd wat dat gaat opleveren. Qua aanpak, doelgroep en karakteristiek zijn het heel verschillende plannen. Er is geen algemene standaardoplossing. De projecten van de laatste tijd zijn veel gedifferentieerder dan de vroegere uitbreidingsbouw, zowel in uitdrukkingvorm als in combinatie met winkels, bedrijfsruimten en voorzieningen. Stadsvernieuwing als culturele activiteit werpt zichtbare resultaten af. Het is meer gedurfd en meer in de marktsector. Er zit dus een grotere spanning omheen of de plannen slagen. Daar zijn nauwelijks algemene conclusies over te trekken. Dat hangt in steeds grotere mate van de kwaliteit van het project af.

2.4 Plannen na 2005

In de Actualisering zijn we de mogelijkheden voor de periode 2005 tot 2010 aan het inventariseren. Het is de bedoeling dat gemeenten ook voor die lange termijn plannen gaan maken, omdat er zo'n lange voorbereidingstijd nodig is om tot realisatie te komen. Bouwen en herstructureren van bestaand stedelijk gebied kost veel inspanning. Het maken van plannen is één, het uitvoeren ervan is qua inspanning een veelvoud daarvan. Gemeenten hebben de handen vol aan het slagen van het beleid voor de komende tien jaar.

De steden worden voller, het wordt moeilijker goede locaties te vinden. Waar er langer geherstructureerd wordt, zijn de traditionele plekken (verouderde haventerreinen, industrieterreinen, locaties van verouderde nutsvoorzieningen, etc.) inmiddels uitgeput. In de middelgrote steden die later op gang zijn gekomen, is daar in de komende periode nog wel capaciteit te vinden (kazernes, textiel fabrieken).

Men wil vooral een kwalitatieve verbetering van de stad, die dan vervolgens ruimte voor extra woningen zou kunnen opleveren. Verdichting moet in de toekomst bovendien niet zo sterk op woningbouw gericht zijn, voor de steden is ruimte voor economie in de komende tijd ook zeer belangrijk. En het is reeds genoemd: groen en openbare ruimte in de stad zijn van het grootste belang voor de leefbaarheid.

Uit onderzoek door De Hoog, in opdracht van VROM, naar nieuwe verdichtingsmogelijkheden komen de volgende categorieën locaties naar voren:

1. Gebied in en rond het centrum, door het verdiepen en overbouwen van infrastructuur (denk aan de ruimte die spoorlijnen innemen en de mogelijkheden daar kantoren, bedrijven en parkeergarages boven te bouwen). Het vrijkomen van grootschalige terreinen. Door de hoogte in te gaan. Verder gaat het ook om gespreide en terloopse verdichtingsprojecten, die niet ten koste gaan van open ruimte, maar door herbestemming van bijv. een leegekomen ziekenhuis of

schoolgebouw, benzinstation, etc. Ook incurante kantoorgebouwen moeten worden verbouwd of vervangen.

Op de langere termijn zal men kunnen denken aan het vervangen en upgraden van minder aantrekkelijke woongebieden rond het centrum, bijvoorbeeld tussen het Centraal Station en Hollands Spoor in Den Haag.

2. In bestaande woonwijken: in sommige zal het om verdunning gaan, in andere is soms verdichting mogelijk. In sommige naoorlogse wijken zijn best mogelijkheden, maar niet ten koste van de kwaliteit. (Bijlmer met zijn hoogbouw had een dichtheid van 25 woningen per ha, daar worden nu plannen met lagere bouw in een hogere dichtheid mogelijk.) Er is de afgelopen 40 jaar vaak zo 'onaf' gebouwd, zonder dakbeëindiging, of kopgevelfront. Dat vraagt om iets erop of er tegen aan. Dat dat kan blijkt uit de kopbebouwing in de Slaagwijk in Leiden.
3. Randzones in de periferie, ook rondom grote infrastructuur, denk aan het plan Sijtwende in Voorburg, de A2 door Leidse Rijn of de randweg door Amsterdam-west. Verder zijn ruim opgezette nieuwe stedelijke gebieden interessant, zoals groeikernen, daar moet ook overruimte te vinden zijn.

Het Rijk hoopt dat het maken van plannen door zal blijven gaan. De ruimte om uit te breiden neemt steeds verder af, de druk op de steden toe. De stadsvernieuwingsplannen van de afgelopen periode waren erop gericht de achterstanden weg te werken. Daardoor is een aantrekkelijke structuur gegroeid voor toekomstig investeren en herstructureren. Niet intensief gebruikte plekken binnen stedelijk grondgebied zullen zich blijven aandienen. Het gaat om een permanent proces van herstructure-ring. BELSTATO is tegen die tijd afgelopen, in principe moeten de plannen vanuit hun eigen opbrengsten gedekt kunnen worden. Het gaat immers veel minder om sociale-woningbouw, waarvoor subsidies normaal waren. De particulieren en de markt zullen steeds meer de plannen gaan bepalen en betalen.

De Randstadsteden zijn nu begonnen hun programma voor de lange termijn op te stellen. Ook de andere stadsgewesten zullen worden gestimuleerd om dat te doen. Daarbij zal moeten worden bekeken onder welke voorwaarden deze plannen haalbaar zijn. Het instrumentele en financiële traject richting Rijk zal daarin van start gaan. Ervaringen van onderaf met plannen, die volgens nieuwe uitgangspunten zijn opgesteld en uitgevoerd, zullen daarbij betrokken worden. Er is behoefte aan een open uitwisseling van kennis en ervaringen. Wat dat betreft zal het vervolg van deze studiedag zeer informatief en interessant kunnen worden.

DE BOUWOPGAVE OP BINNENSTEDELIJKE LOCATIES

J.H. Zwart, wethouder Volkshuisvesting en Stadsvernieuwing, Utrecht

3.1 Inleiding

De bouwopgave gezien vanuit gemeentelijk perspectief. Het perspectief van de grote steden lijkt niet goed. Er is veel werkloosheid, de bewoners hebben gemiddeld een lager inkomen en de kansen van met name de bewoners in de armere buurten zijn gering. Er wordt door de grote steden hard aan een beter perspectief gewerkt. De stadsvernieuwingaanpak is tot nu toe succesvol geweest maar is nog niet klaar. De vier grote steden hebben dat door het Onderzoeksinstituut OTB laten onderzoeken en daaruit blijkt dat er nog een forse investeringsopgave ligt. Dit kabinet heeft werk gemaakt van het Grote Stedenbeleid. In dit kader worden ook veel maatregelen getroffen ter verbetering van het perspectief van de steden. Het loont de moeite want de steden hebben veel te bieden als het gaat om werkgelegenheid, cultuur, historisch erfgoed, winkels, ontspanning e.d. Utrecht wordt flink uitgebreid. Voor mij is de totale bouwopgave belangrijk zowel op de uitbreidingslocaties als in de stad, waarbij de uitbreiding een integraal onderdeel van de stad moet zijn. De inspanningen zijn er op gericht om een perspectief te bieden voor de toekomstige generaties.

Achtereenvolgens besteed ik aandacht aan de bouwopgave in de stad Utrecht, gebaseerd op woningmarktonderzoek, afspraken met het Rijk (VINEX) en mogelijke locaties. Een belangrijke locatie is Leidsche Rijn. Vervolgens sta ik stil bij het WBO 1994 en het Trendrapport en de gevolgen daarvan voor Utrecht. Daar wordt het onderzoek naar de omvang van doelgroep en betaalbare voorraad betrokken.

Binnenstedelijk locaties bebouwen gaat niet eenvoudig, zeker niet in Utrecht met weinig ruimte. Aan de hand van het wijkontwikkelingsplan Zuilen laat ik zien dat Utrecht de omslag naar samenwerking met de belangrijkste partijen gemaakt heeft. Deze bijdrage wordt afgesloten met hetgeen we verwachten van de corporaties en de marktpartijen (en zij van de gemeente).

3.2 Woningbouwopgave Utrecht

Tabel 3.1 Bouwprogramma 1996-2002

jaar	binnen- stedelijk	Leidsche Rijn	totaal
1996	1000	80	1080
1997	1300	670	1970
1998	1130	1000	2130
1999	1830	1500	3330
2000	650	1500	2150
2001	1075	1500	2575
2002	450	1500	1950
gemiddeld	1050	1100	2150

Tabel 3.2 Uitgangspunten voor de programmering

	Sociaal	Midden	Duur
Leidsche Rijn	30%	45%	25%
Binnenstedelijk	15%	60%	25%

Tabel 3.1 is een samenvatting van het bouwprogramma 1996-2002 zoals dat op 1 februari 1996 gepresenteerd zal worden. De aantallen zijn uitgesplitst naar binnenstedelijk en Leidsche Rijn. De grilligheid van het programma voor het binnenstedelijk gebied (BSG) laat zien dat dit veel moeilijker te programmeren is dan uitbreidingslocaties. Het programma geeft alleen voor de eerste jaren een redelijk indicatie van de produktie. Daarna is het programma door de vele onzekerheden niet meer dan een indicatie van welke locaties in dat jaar mogelijk tot produktie komen. Dit geldt in veel mindere mate voor Leidsche Rijn.

In tabel 3.2 staan de Utrechtse uitgangspunten voor de programmering. Voor binnenstedelijke locaties zijn we al naar een lager percentage gegaan dan het Rijk in het kader van de VINEX-akkoorden voorstelde. Dit echter in nauwe relatie met de minimaal 30% sociaal op Leidsche Rijn vanuit het oogpunt van gedifferentieerde wijken.

VINEX-akkoord

Een kort overzicht van het akkoord (tabel 3.3). Na 2004 kan Leidsche Rijn doorgroeien naar 30.000 woningen. Bij de randvoorwaarden nog de opmerking dat die 30% sociaal door het Rijk niet gegarandeerd is. Het contract voorziet slechts in subsidie voor 21%. De rest, veronderstelde het Rijk, zou beschikbaar komen via het zelfoplossend vermogen van de regio. Nu is het de vraag wat de gevolgen van het WBO op dit akkoord zijn. De tweede voorwaarde is voor Utrecht niet het grootste probleem. De derde wel.

Tabel 3.3 VINEX-contract

Onderhandelingsackoord	1995-2004
Leidsche Rijn	20.000
Houten-Zuid	6.000
Utrecht, bsg, functieverandering	3.000
Utrecht, bsg, verdichting	1.000
Nieuwegein, bsg, functieverandering	1.600
Totaal	31.600

Enkele randvoorwaarden:

- VINEX uitbreiding (26.000 woningen): waarvan 30% sociale sector
- VINEX BSG (5600 won): tenminste 32% marktsector
- Tenminste 21.400 woningen voor 2000 voltooid of in aanbouw

3.3 Woningbouwprogramma Leidsche Rijn

De uitgangspunten bij het woningbouwprogramma Leidsche Rijn zijn:

- gedifferentieerde woonwijken;
- aansluiting op bestaande woningvoorraad;
- functie voor regionale woningmarkt;
- woonconsumentenwens als basis;
- toekomstgericht.

Sociale sector:

- vóór 2005 is 30% gepland
- na 2005 is 35% gepland.

Gestapelde bouw:

- 25% vóór 2005
- 40% ná 2005 (meer ouderen, meer alleenstaanden).

Het binnenstedelijk bouwen hangt nauw samen met de bouw op de uitleglocaties, zeker in de Utrechtse situaties waar bijna 2/3 van de productie op één locatie komt. Leidsche Rijn is zeer belangrijk voor Utrecht. Er komt weer ruimte om te bouwen; de omvang is zodanig dat tekorten in de bestaande voorraad weggenomen kunnen worden: zowel de kwalitatieve tekorten die via vervanging en verbetering weggenomen kunnen worden als de tekorten in bepaalde segmenten, waardoor mensen nu buiten de stad een passende woning zoeken. Vermindering van kwalitatieve tekorten kan alleen als zittende bewoners meer keuze krijgen en als de druk op de woningmarkt sterk is afgenomen.

De ontwikkeling van Leidsche Rijn is een zaak van Vleuten-de Meern en Utrecht. Dat gaat goed. Er ligt een prima Masterplan (ontwikkeld door Riek Bakker) en de eerste deelprojecten zijn in voorbereiding.

De uitbreiding van de Utrechtse voorraad van bijna 100.000 woningen met nog eens 20.000 betekent heel veel voor de bestaande stad, de infrastructuur, de woningmarkt, de werkgelegenheid, de stedelijke ontwikkeling, enz. Door die nauwe samenhang bestaat met name voor de bestaande voorraad het gevaar dat de aandacht teveel uitgaat naar de stadsuitbreiding en dat kwalitatief mindere delen van de voorraad het gaan verliezen in de concurrentieslag. Of dat partijen gaan afwachten om te investeren in de bestaande voorraad. De gemeente zal er hard aan moeten trekken om dergelijke negatieve ontwikkelingen voor te zijn.

3.4 WBO en Trendrapport

De uitkomsten van het WBO spreken voor zich:

- landelijk:
 - . woningtekort minder toegenomen;
 - . grotere vraag naar koop;
 - . kleinere vraag naar betaalbare huur.

Het tekort in de Utrechtse regio is nog steeds te hoog. De daling wordt overigens deels veroorzaakt door een sterke toename van het aantal huishoudens dat niet in een zelfstandige woning woont, maar in een Bewoonde Andere Ruimte (BAR: op kamers of een etage).

Die toename is met onze kennis van de voorraad niet goed te verklaren. Een tweede probleem met het statistisch woningtekort doet zich voor door het landelijk wegstrepen van overschotten tegen tekorten. Leegstand elders in Nederland helpt weinig bij de tekorten in de Randstad.

De conclusie van het Kabinet luidt: vanaf 1997 geen behoefte meer aan nieuwe sociale woningen; dus geen BWS meer. Deel van de middelen inzetten voor extra herstructurering. Deze conclusie is gebaseerd op het Trendrapport. Een conclusie waar de vier grote steden vraagtekens bijzetten omdat de uitkomsten gebaseerd zijn op aannames. Ons beeld is dat de aannames sterk hebben bijgedragen aan het wegrekenen van het tekort in de sociale sector. Desondanks zijn de steden in overleg met VROM en BiZa over de mogelijkheden om de herstructurering van delen van de bestaande voorraad te versnellen. Dit omdat anders de middelen die nu geparkeerd

Tabel 3.4 Statistisch woningtekort (1-1-'95)

	1993 %	1995 %
Nederland	3,5	2,4
Utrecht (BRU)	5,4	4,3
Amsterdam	5,5	3,9
Rotterdam	3,8	2,4
Den Haag	3,3	2,4

staan bij de Voorjaarsnota definitief voor 1996 verloren gaan. Daarnaast omdat de steden segregatie van delen van de voorraad willen voorkomen. Voor de steden geldt echter een \hat{e} \hat{e} benadering. En gedifferentieerde nieuwe wijken met minimaal 30% sociaal \hat{e} meer differentiatie van de bestaande wijken door omzetting naar koop. Echter, waar nodig willen de steden ook nog sociaal kunnen bouwen in de stad, bijvoorbeeld voor specifieke doelgroepen of om herstructureringsprocessen op gang te krijgen.

3.5 Doelgroep en kernvoorraad

Eigen onderzoek toont aan dat er getalsmatig ruimte is om de voorraad betaalbare woningen te laten afnemen. Uit onderzoek naar de relatie tussen de omvang van de doelgroep en de betaalbare voorraad uit 1994 blijkt dat de stad een overschot heeft van minimaal 14.000 betaalbare woningen. In de regio (RBU) is dit overschot 18.000 woningen. Uit berekeningen blijkt dat het overschot in de regio (RBU) in 2005 15.500 woningen bedraagt. Ik plaats hier wel een kanttekening bij: slechts 50% van de kernvoorraad is werkelijk beschikbaar. Bij voortzetting van de huidige ontwikkelingen neemt de voorraad betaalbare woningen vanzelf af, zoals uit de doorrekening voor de RBU-regio naar 2005 blijkt. Extra herstructurering zal dus zeer goed bewaakt moeten worden, zeker voor wat betreft de effecten van de doorstroming. Meer nadruk op herstructurering heeft meer gevolgen; bijvoorbeeld de Huisvestingswet: afschermen van delen van de nieuwbouw om gericht verhuisprocessen op gang te krijgen waardoor complexen leeg te maken zijn (maatwerk); niet alleen herstructurering van de woningen maar ook van de omgeving, de infrastructuur, e.d. (eigenlijk een extra stadsvernieuwingsopgave); sloop en opwaardering door herstructurering betekent doorgaans sloop van woningen met een beperkte huur: daarvoor komen op de uitleg sociale-huurwoningen terug, echter met huren van f 700,- tot f 800,-, met als gevolg een extra druk op de individuele huursubsidie.

3.6 Binnenstedelijke bouwlocaties

De onderstaande lijst met knelpunten is willekeurig. Bij de ene locatie doen zich een aantal knelpunten voor, bij een andere kan één knelpunt hardnekkig zijn.

Knelpunten bij de ontwikkeling van binnenstedelijke bouwlocaties:

- relatief weinig locaties: Amsterdam en Rotterdam hebben oude haventerreinen in de stad, Utrecht nauwelijks. Daarnaast liggen er vaak vanuit meer sectoren claims op locaties. Dat geldt zeker voor aantrekkelijke locaties aan het water die zowel geschikt zijn voor koopwoningen als nieuwe bedrijfsvestigingen;
- beperkte omvang locaties: van de 53 locaties BSG de eerste 4 jaar hebben er 20 een omvang van minder dan 50 woningen;
- functieverandering: voorbeeld Ghijsseninstituut of Grave van Solmsstraat. De eigenaar heeft wel (vage) plannen maar zoekt zelf weer naar een andere locatie of verandert de plannen vanwege veranderde marktomstandigheden;

- bodemvervuiling: speelt bij veel binnenstedelijke locaties;
- geluidsbelasting: Utrecht is omgeven door rijkswegen en wordt doorsneden door spoorwegen en drukke wegen;
- overspannen markt: eigenaren weten dat er weinig ruimte is en proberen hun grond zo duur mogelijk te verkopen;
- grondexploitatie;
- teruglopen rijksbijdrage;
- gemeentelijke regels ten aanzien van duurzaam en flexibel bouwen: goede uitgangspunten die echter ook kosten met zich meebrengen;
- architectonische kwaliteit: er sneuvelen regelmatig plannen in de Welstandscommissie. Ontwikkelaars nemen dan weer de tijd om plannen aan te passen. De gemeente heeft weinig mogelijkheden om marktpartijen te dwingen. In het verleden was dit met de corporaties eenvoudiger vanwege de subsidiebudgetten;
- gemeentelijke afstemming;
- verzet bij bewoners: spreekt voor zich;
- aarzelingen bij ontwikkelaars: speelt nadrukkelijk bij het ontwikkelen van gestapelde woningen. Daarnaast hebben ontwikkelaars geen baat bij een ontspannen markt.

Er komen gelukkig nog steeds projecten van de grond: bijvoorbeeld de Plantage en de Groene Lunet. Planontwikkeling wordt ook anders opgepakt, zoals bijvoorbeeld in Hoograven of in Zuilen.

Wijkontwikkelingsplan Zuilen

In Zuilen heeft de gemeente Utrecht in samenwerking met de woningcorporaties Het Woningbedrijf Utrecht en K'77 en de marktpartijen Era Bouw, Johan Matser Projectontwikkeling en Mabon een wijkontwikkelingsplan opgesteld. Belangrijk motief voor de samenwerking was het gebruik maken van elkaars specifieke kennis. Voor de herontwikkeling van Zuilen zijn investeringen nodig en weinig subsidies beschikbaar. Door samen te werken aan een integrale aanpak van Zuilen is het resultaat van de investeringen groot, ook maatschappelijk. Het gaat erom dat het vertrouwen in Zuilen hersteld wordt.

Zuilen, ongeveer 10.000 woningen, bestaat voor iets meer dan de helft uit vooroorlogse woningen en voor de rest uit vroeg-naoorlogse woningen. Die naoorlogse voorraad bestaat vooral uit portiekwoningen, galerijflats en boven/benedenwoningen in eigendom van de corporaties. Veelal zijn dit kleine, goedkope woningen die in kwaliteit zijn verouderd. Daardoor is Zuilen steeds minder in trek op de woningmarkt. Daartegenover staat dat er in Zuilen in de sociale-huurwoningen gezinnen wonen met voldoende koopkracht. Zij willen wel een betere woning maar die is er in Zuilen niet. Ook oudere bewoners kunnen geen geschikte woningen vinden. Het gevolg is selectieve migratie, sociale verandering en verlies aan stabiliteit. Er ontstaan problemen met het beheer, van zowel de woningen als de openbare ruimte, en de voorzieningen lopen terug door het wegtrekken van klandizie. Die ontwikkeling is al gaande en zal bij niet-ingrijpen, zeker door de bouw van Leidsche Rijn versterkt worden. Dit terwijl Zuilen wel degelijk mogelijkheden heeft zoals bij het opstellen van het wijkontwikkelingsplan is gebleken.

Tabel 3.5 Herontwikkelingsplan Zuilen

Programma Zuilen	sociaal %	midden %	duur %
fase 1	19	51	30
fase 2	44	14	42
fase 3	16	40	44
totaal	26	37	37

Ook is hier sprake van een integrale aanpak, die het resultaat van de afzonderlijke investeringen vergroot en optimale voorwaarden schept om op de afzonderlijke locaties de gewenste ontwikkeling te realiseren en tegelijkertijd de ontwikkelingen af te stemmen op de beleidsdoelstellingen voor de wijk als geheel. Een directe praktische uitwerking daarvan is dat de reguliere investeringen van de gemeente en de corporaties afgestemd kunnen worden op die gewenste ontwikkeling.

Nu komt het aan op de realisatie. De gemeente, de corporaties en de marktpartijen tekenen daarvoor een samenwerkingsovereenkomst. Het wijkontwikkelingsplan heeft een looptijd van 15 jaar en vormt de basis voor een nieuw bestemmingsplan. De partijen hanteren het uitgangspunt dat er binnen een wijkexploitatie wordt gewerkt. Dat betekent dat projecten die voldoende rendabel zijn, zullen bijdragen aan projecten die minder of zelfs onrendabel zullen zijn maar die iedereen toch nodig vindt. Een tweede uitgangspunt is dat binnen de projecten een kwalitatief hoogwaardige invulling van het openbaar gebied nagestreefd moet worden. Elk project moet bijdragen aan een verbetering van zijn openbare omgeving. Het ontwikkelingsplan moet zorgen voor de herontwikkeling van Zuilen en heeft als motto Zuilen aan de Vecht.

Het plan is begin deze maand besproken met de wijkbewoners. Er bleken enkele voor de bewoners grote knelpunten in te zitten. Op die punten is het plan nu aangepast. Het is de bedoeling dat het bijgestelde plan in februari in de commissie komt. Ook al worden de plannen in de wijk ontwikkeld, dan betekent dat niet automatisch dat iedereen ermee instemt. Het ontwikkelen van binnenstedelijke locaties is juist door de betrokkenheid van de wijkbewoners niet makkelijk.

3.7 Inzet van de corporaties

Package-deal: gezamenlijk aanbod van de STUW:

- omvang goedkope voorraad;
- 20% goedkoop en betaalbaar;
- gedifferentieerd aanbod;
- stapeling;
- flexibele hantering programma;

- verkoop huurwoningen;
- grondprijzafspraken.

Er wordt veel van de corporaties verwacht. Utrecht kiest nadrukkelijk in eerste instantie voor het betrekken van alle Utrechtse corporaties bij de verdere ontwikkeling van de stad (uitleg en BSG). Bij voorkeur via een gezamenlijk voorstel, zoals dat nu ook door de corporaties gedaan is.

In de verdere afweging zullen de inspanningen in de bestaande stad betrokken worden. De ontwikkeling van Leidsche Rijn gebeurt in samenhang met de ontwikkeling van het binnenstedelijk gebied. Er zijn veel gemeenschappelijke belangen tussen de corporaties en de gemeenten. Punt van zorg wordt steeds meer de betaalbaarheid.

3.8 Inzet van de marktpartijen

- Minimaal 70% van de nieuwbouw in de markt;
- Gedifferentieerd naar prijs en type;
- Stedelijk dus ook stapelen;
- Goede verhouding kosten-kwaliteit;
- Duurzaam en aanpasbaar bouwen;
- Combinatie van makkelijke en moeilijke locaties; binnenstedelijk en uitleg.

Marktpartijen bouwen het grootste deel van de nieuwe woningen, zowel in uitleg als in de stad. Differentiatie is van belang voor de toekomstwaarde. Afzetten in een vragersmarkt is niet moeilijk. Het gaat ook om de durf om niet alleen de doorsnee woning te willen ontwikkelen. Het lijkt alsof de marktpartijen veel te zeggen hebben, maar er blijkt wel degelijk behoefte aan een regierol van de gemeente.

3.9 Tot slot

Ik begon met het perspectief voor de grote steden. Uit mijn bijdrage blijkt dat ik dat zeker zie. De binnenstedelijke bouwopgave zoals we die in Utrecht benaderen vanuit de wijkontwikkelingsplannen levert een bijdrage aan de verbetering van de leefbaarheid. Dat doen we niet alleen, maar met corporaties, marktpartijen en bewoners. Het gaat om het perspectief voor de toekomstige generaties.

WONINGBOUW OP BINNENSTEDELIJKE LOCATIES: GRONDKOSTEN, MILIEUPROBLEMEN, FINANCIËLE RISICO'S EN MARKETING

drs. ing. B. de Graaf, directeur Kolpron Consultants

4.1 Inleiding

De VINEX-woningbouwopgave zal voor een belangrijk deel op binnenstedelijke locaties zijn beslag krijgen. Het gaat om 147.851 van de 456.959 (dus ongeveer een derde) van alle VINEX-woningen. Het aantal binnenstedelijke locaties is echter veel groter dan het aantal uitleglocaties. Bijlage 1 (blz. 31) bevat een overzicht van de ongeveer 130 binnenstedelijke locaties uit de VINEX-opgave die groter zijn dan 200 woningen. Een aantal stadsgewesten met een behoorlijke binnenstedelijke opgave komt zelfs op deze lijst niet voor. Simpelweg omdat deze locaties kleiner zijn dan 200 woningen. Dit geeft de spreiding aan van de binnenstedelijke opgave.

In deze bijdrage wil ik ingaan op de financiële achtergronden van binnenstedelijke woningbouw. Uitgangspunt daarbij is de vraag in hoeverre de kosten en opbrengsten van binnenstedelijke woningbouwprojecten beheersbaar zijn. Wanneer er sprake is van niet volledig te beheersen risico's zal ik proberen aan te geven welke oplossingsrichtingen er zijn om te zorgen dat de risico's verantwoord worden.

Als eerste zal ik daarbij ingaan op de grondproduktiekosten. Daarnaast kunnen ook milieuproblemen het bouwen op binnenstedelijke locaties bemoeilijken. Ik zal betogen dat de hieruit voortvloeiende kosten beheersbaar zijn. Veel lastiger is de problematiek van marketing van binnenstedelijke locaties en de daarbij behorende risico's. Het marktrisico is niet beheersbaar. De laatste jaren worden er steeds meer binnenstedelijke projecten op de markt aangeboden. Kan de markt dit aan? Op welke wijze kunnen binnenstedelijke projecten op de woningmarkt worden aangeboden? Hier zal ik stilstaan bij ervaringen uit Amsterdam en Rotterdam. Op deze wijze probeer ik een aantal handreikingen te doen om te komen tot een kleiner afzetrisico van binnenstedelijke woningbouwprojecten.

4.2 Grondkosten binnenstedelijke locaties

In 1991 heeft Kolpron Consultants in het kader van BELSTATO een onderzoek uitgevoerd naar de grondproductiekosten van woningbouw in binnenstedelijk gebied. Momenteel ondergaan deze kosten een herijking. De nieuwe uitkomsten zijn echter nog niet bekend.

Gemiddeld kwam het onderzoek uit 1991 tot *f* 47.500,- kosten (prijspeil 1990) per woning. Deze waren als volgt verdeeld:

- verwervingskosten	<i>f</i> 22.200,-
- produktiekosten	<i>f</i> 16.800,-
- overige kosten	<i>f</i> 8.500,-

Tussen verschillende typen locaties waren er wel verschillen (zie tabel 4.1). Een aantal van deze verschillen loopt door elkaar heen. Uiteindelijk bleven daardoor twee dimensies over:

1. Gemeentegrootte (boven en onder 100.000 inwoners) en
2. Type locatie (verdichting versus sloop/nieuwbouw en functieverandering).

Tegenover deze kosten stonden in 1990 vrij lage opbrengsten. Gemiddeld ging het om *f* 15.800,- per woning in de steden boven de 100.000 inwoners en *f* 21.000,- per woning in gemeenten onder de 100.000 inwoners. Deze lage opbrengsten hingen samen met het woningbouwprogramma. Het ging hoofdzakelijk om woningwetwo-

Tabel 4.1 Significante verschillen (prijspeil 1990)

	In Randstad	Elders
Ligging	<i>f</i> 59.400,-	<i>f</i> 40.500,-
Gemeentegrootte	> 100.000	< 100.000
	<i>f</i> 58.000,-	<i>f</i> 36.700,-
Soort locatie	Sloop/nieuwbouw of functieverandering	Verdichting
	<i>f</i> 55.900,-	<i>f</i> 39.200,-
Bodemgesteldheid	Veen	Zand of klei
	<i>f</i> 71.000,-	<i>f</i> 50.200,-

Tabel 4.2 Totale grondproductiekosten per woning (prijspeil 1990)

	Verdichting	Sloop/nieuwbouw en functieverandering	Totaal
> 100.000	<i>f</i> 63.000	<i>f</i> 57.800	<i>f</i> 59.100
< 100.000	<i>f</i> 20.800	<i>f</i> 41.800	<i>f</i> 36.600
Totaal	<i>f</i> 41.300	<i>f</i> 49.600	<i>f</i> 47.500

ningen. Het huidige woningprogramma bestaat voor een groter deel uit vrijesectorwoningen. Verwacht mag worden dat er hogere grondopbrengsten gerealiseerd worden. Tegenover deze hogere opbrengsten zouden hogere kosten kunnen staan vanwege de extra inrichtingseisen die bouwen voor de markt stelt.

Sinds 1990 zou het prijsniveau vanwege inflatie omhoog zijn gegaan. Aan de andere kant zou de toenemende marktwerking geleid kunnen hebben tot een reductie van de kosten. Momenteel wordt in de herijking van BELSTATO onderzocht wat de huidige situatie is.

Interessant is het om de grondkosten voor binnenstedelijk gebied te vergelijken met uitleglocaties. In de uitgave *De Bouwlocaties bij Ten Hagen & Stam* van Kolpron Consultants worden van een aantal locaties de kosten gegeven. Helaas is echter de non-respons op dit punt hoog. Waar de uitgifteprijzen van de gronden voor een groot aantal locaties bekend zijn, is men huiverig om de kosten naar buiten te brengen. Een uitzondering vormt een aantal problematische (=dure) VINEX-locaties. De lokale besturen brengen de tekorten op deze locaties naar buiten om subsidies te claimen. Op locaties waar een winst in het verschiet ligt, wordt dit minder breed uitgemeten. Ten gevolge van het 'regio-proces' is inmiddels wel duidelijk geworden dat Almere, Barendrecht en Zoetermeer kennelijk in staat zijn geld te verdienen. Tot voor kort was dit niet duidelijk. De mogelijkheden om geld te verdienen aan binnenstedelijke locaties zijn veel kleiner. Veelal zijn stadsvernieuwingsgelden noodzakelijk om een sluitende grondexploitatie te verkrijgen. De omvang van deze stadsvernieuwingssubsidies is veel groter dan de omvang van de grondkostensubsidies voor VINEX-locaties. Deze subsidies kunnen dus, ondanks hoge kosten, de grondexploitatie van binnenstedelijke locaties aantrekkelijk maken. Over het algemeen kan worden gesteld dat de grondproductiekosten beheersbare kosten zijn. Het is mogelijk een betrouwbare schatting ervan te maken en naar gelang het uitkomt hiervan te besluiten om al dan niet aan een project te beginnen.

4.3 Milieuproblemen

Bij het bouwen op binnenstedelijke locaties is er een aantal milieuproblemen. Ik wil de bodemsanering eruit lichten, omdat hier duidelijk kosten mee gemoeid zijn. Daarnaast zal ik kort ingaan op de problematiek van Stad en Milieu.

4.3.1 Bodemsanering

De grond in stedelijk gebied is veelal verontreinigd. Tijdens de VINEX-onderhandelingen werden soms astronomische bedragen genoemd voor de kosten voor bodemsanering. Het ging hierbij ook om binnenstedelijke locaties. Sommige binnenstedelijke locaties (bijvoorbeeld het terrein van een oude gasfabriek) zijn per woning zeer duur. Er is toen besloten om de (per woning berekende) duurste locaties te schrappen. Zo kon met een kwantitatief aanvaardbaar offer (een lichte verlaging van de binnenstedelijke woningbouwcapaciteit) belangrijke financiële winst worden behaald.

Als vuistregel voor binnenstedelijke locaties zou gelden dat 80 percent van de bodemsaneringskosten gemaakt moet worden voor 20 percent van de woningproductie. Wanneer deze 20 percent wordt geschraapt, blijft het dan mogelijk om 80 percent woningproductie te halen voor 20 percent van de oorspronkelijk geraamde saneringskosten? De sanering van deze locaties diende dan te wachten totdat de sanering vanuit het oogpunt van de volksgezondheid de hoogste prioriteit had.

Wanneer er sprake is van ernstige bodemverontreiniging, kunnen subsidies van de Wet Bodembescherming (WBB) worden ingezet. Een probleem hierbij is de prioriteitsstelling. De middelen van de WBB zijn onvoldoende om alle ernstige gevallen ineens aan te pakken. Bij het stellen van prioriteiten staat de volksgezondheid voorop. Het saneren van een grootschalige functieveranderingslocatie heeft daardoor veelal een lage prioriteit. Het gaat dan immers om locaties die er veelal ongebruikt bijliggen en daardoor geen hoge prioriteit hebben.

De WBB stelt tevens dat, voordat subsidies ter beschikking gesteld kunnen worden, eerst de wettelijke mogelijkheden voor kostenverhaal en dergelijke benut moeten worden. Een complicerende factor is dat het gaat om nieuwe regelgeving. Er is weinig ervaring mee en er is nagenoeg geen jurisprudentie over. Al met al kan dit leiden tot vertragingen.

Voor de sanering van niet-ernstige bodemverontreiniging stelt het Rijk geen middelen ter beschikking. Deze valt niet onder het (sanerings)instrumentarium van de Interimwet Bodemsanering (IBS) of de (nieuwe) Wet Bodembescherming. Het is echter wel onverantwoord om op deze grond woningen te bouwen. Om de sanering hier toch te financieren wordt er veelal gewerkt met een grondbalans. Dat wil zeggen dat de vervuilde grond de locatie niet verlaat, maar ter plekke wordt hergebruikt voor bijvoorbeeld ophogingen onder wegen. De extra kosten die hieruit voortvloeien dienen te worden betaald uit de grondexploitatie. Gemiddeld waren volgens het BELSTATO-onderzoek deze kosten iets boven de duizend gulden per woning.

Evenals bij grondproductiekosten hoeft de bodemsaneringsproblematiek op projectniveau niet tot onbeheersbare risico's te leiden. Per project kan de saneringsopgave worden onderzocht en kunnen op basis van deze gegevens besluiten worden genomen over het al dan niet verrichten van investeringen. Voorwaarde voor een goede kostenbeheersing is wel dat er een goede communicatie bestaat tussen de milieudienst, het grondbedrijf en de dienst stadsontwikkeling van een gemeente.

4.3.2 Project Stad en Milieu

De compacte stad leidt tot een concentratie van een groot aantal activiteiten op een klein oppervlak. Hierdoor kunnen deze activiteiten onderling milieuhinder veroorzaken. Veel bouwplannen in binnenstedelijk gebied kennen bijvoorbeeld een volgens de norm te hoge geluidshinder. Bij een strikte toepassing van de norm is het bouwen van woningen aan een groot aantal stedelijke straten onmogelijk. Recent heeft

minister De Boer een brief aan de Tweede Kamer geschreven waarin zij aankondigt te willen experimenteren met het niet toepassen van een aantal milieunormen. Dit vindt plaats in het kader van het project Stad en Milieu, dat het ministerie van VROM in samenwerking met andere ministeries heeft uitgevoerd. De stuurgroep van dit project kwam tot een plan van aanpak met drie stappen:

1. In een vroeg stadium van de ruimtelijke planning moet rekening worden gehouden met milieufactoren;
2. De ruimte binnen de milieuregelgeving moet beter worden benut. Veel regels zouden meer flexibel zijn dan menig ambtenaar denkt;
3. Wanneer de voorgaande stappen onvoldoende zijn, kan een overtreding van de regels worden geaccepteerd wanneer er compensatie plaatsvindt.

Deze compensatie van milieubelasting is een begrip dat leidt tot discussies. Mede omdat compensatie tot extra kosten kan leiden, wil ik hier verder op ingaan. In stedelijk gebied worden vier vormen van compensatie onderscheiden¹:

- compensatie met andere milieubelasting in hetzelfde gebied;
- compensatie met dezelfde milieubelasting in een ander gebied;
- compensatie met andere milieubelasting in een ander gebied;
- compensatie met andere kwaliteitsbepalende aspecten van de leefomgeving.

In beginsel hecht de minister aan de uitruil van verschillende vormen van milieubelasting onderling. De vierde vorm van compensatie door andere maatregelen die een 'optimaal leefklimaat' bevorderen is echter ook acceptabel.

In een brief aan de Tweede Kamer heeft minister De Boer de analyse van de stuurgroep Stad en Milieu onderschreven. In uitzonderingsgevallen zouden -wanneer de milieunormen geen gezondheidkundige basis hebben - deze kunnen worden overschreden. Hiertoe wil de minister een aantal experimenten opzetten.

Ook bij de milieucompensatie geldt dat reeds in de fase van de planvorming duidelijkheid kan ontstaan over de gewenste omvang. De kosten hiervan zijn dus beheersbaar.

4.4 Risico's

Er dient gewaakt te worden voor het overvoeren van de markt. In Rotterdam worden bijvoorbeeld een groot aantal woontorens langs de Maas voorzien. In de laatste tien jaar is er reeds een groot aantal woningen van dit type gebouwd. Het is de vraag of de markt deze toevoeging zo snel kan opnemen als de VINEX-doelstellingen dat voorzien. Om de risico's te beperken is het verstandig om het bredere aanbod

¹ H.J. Bartels en G. de Roo, 1995, *Dilemma's van de compacte stad: uitdagingen voor beleid*, Den Haag (VUGA).

hiervan in het oog te houden bij een beslissing over een individueel project. De marktrisico's van een project van de Kop van Zuid zijn natuurlijk nog groter.

4.4.1 De algehele marktsituatie

Niet alleen voor binnenstedelijke projecten, maar voor alle woningbouwprojecten geldt dat een mogelijke prijsdip, zoals er tussen 1978 en 1982 optrad, het grootste financiële risico is.

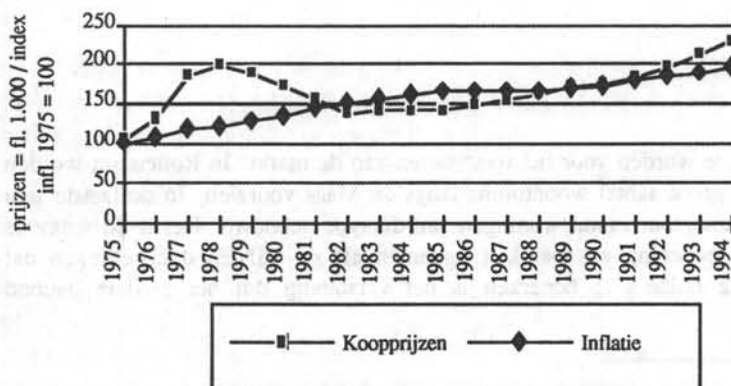
De prijsdip van 1978-1982 werd voorafgegaan door een periode (1975-1978) waarin de kooprijzen snel boven de inflatiecijfers uit stegen (Figuur 4.1). Sinds 1993 is dit weer het geval. Dit zou kunnen wijzen op een toenemend gevaar van een prijsdip. Dit effect wordt genuanceerd doordat de huren de laatste jaren ook sterker zijn gestegen dan de inflatie.

Wanneer de prijsdip zou gaan optreden, is het mogelijk de effecten hiervan te verkleinen door vast te houden aan de bestaande prijs en minder woningen af te zetten. Op deze wijze zal de prijsdaling minder diep en langdurig zijn als tussen 1978 en 1992. Door de verminderde afzet zal het prijsniveau sneller weer stijgen, waardoor de resultaten op bouwprojecten beter zullen zijn. Over blijft dan eigenlijk alleen een renterisico. Naast dit algemene risico, is er een verschil tussen diverse projecten met elk eigen afzetervaringen.

4.4.2 Individuele projecten

Een interessant gegeven is de verkoopsnelheid van appartementen. In 1994 werd in Amsterdam 61% van de vrije-sectorappartementen die op de markt kwamen, verkocht. In Rotterdam was dit 56%. De afzet in Amsterdam was in absolute termen overigens ruim twee keer zo groot als in Rotterdam. Binnen de vrije sector is er overigens een belangrijke spreiding naar locatie. In de binnenstad van Amsterdam

Figuur 4.1 Koopprijzen (NVM) en inflatie (CBS)



werden de vaak zeer prijzige vrije-sectorkoopappartementen goed verkocht. 76% van de in de binnenstad aangeboden appartementen werd in 1994 verkocht. Voor het Oostelijk Havengebied was dit percentage slechts 49%. Eengezinswoningen scoren ook in Amsterdam beduidend beter dan appartementen.

Zoals gezegd is het de vraag of het positieve beeld uit 1994 voor Amsterdam naar de toekomst kan worden doorgetrokken. Het aanbod in vooral de duurdere sectoren neemt immers sterker toe dan de verwachte vraag. De ervaring wijst uit dat kleine projecten die goed zijn afgestemd op de te verwachten vraag en bovendien zijn gelegen in buurten met weinig woningbouw, nog steeds goed scoren.

Toch kan de verkoop van woningbouwprojecten soms nog onverwacht snel gaan. De verkoop van woningen in de gebouwen Amicitia, Batavia, Concordia, Hispania en Hollandia (totaal 113 woningen tussen f 223.000,- en f 487.000,-) op het Java-eiland in het Oostelijk Havengebied, vormen een voorbeeld hiervan. Op 3 januari 1996 waren er nog 18 woningen niet verkocht. Dit is een tempo van 8,5 woningen per maand in een behoorlijk hoog prijssegment. Het blijkt ook hier dat een goede marketing veel mogelijk maakt. Wij denken dat het uitsplitsen van het woningbouwproject over vijf woongebouwen met elk een eigen sfeer van belang is geweest.

De ervaringen met binnenstedelijke projecten geven aan dat er een sterk wisselend verkooptempo bestaat tussen verschillende projecten. Alle p's van de marketingmix blijken een rol te spelen. Soms is een andere analyse nodig om het succes, dan wel het wat minder grote succes, van een project te beoordelen.

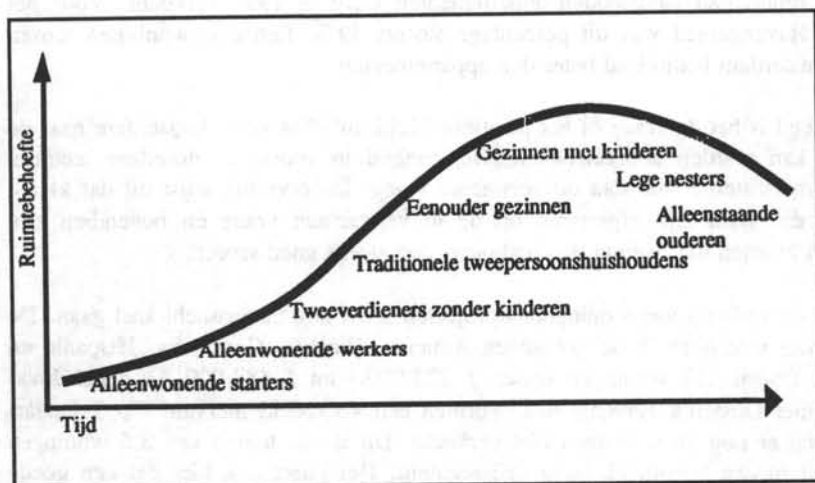
Steeds zal moeten worden gezocht naar de juiste niche in de woningmarkt. Marketing van binnenstedelijke locaties vraagt dus meer aandacht dan van laagbouwoningen. Het is echter niet onmogelijk om ook in de binnenstad financieel aantrekkelijke projecten te realiseren.

4.5 Marketing

Waar woningbouw op uitleglocaties in belangrijke mate een aanbiedersmarkt is, is de woningmarkt in binnenstedelijke gebieden een vragersmarkt. Dit betekent dat veel meer dan bij uitleglocaties moet worden ingespeeld op wensen van potentiële vragers. Omdat de vragers een bepalende stem hebben, is er hier heel duidelijk een onbeheersbare component bij de afzet (en dus de opbrengsten) van woningen. Door een goede marketing kan dit risico worden verkleind. Op een vragersmarkt is een dergelijke marketing van levensbelang.

Op deze markt bestaat er een steeds grotere variatie van typen woningen. Kon in de jaren vijftig nog een onderscheid gemaakt worden tussen woningen voor gezinnen zonder en met kinderen, nu kennen we woningen voor de volledige life cycle curve (Figuur 4.2). Gelijktijdig bestaat er een grote spreiding in inkomens en woonlasten.

Figuur 4.2 Life cycle curve



Deze life cycle curve is van belang voor de marketing van binnenstedelijke locaties. Vanuit de 4 p's uit de marketingmix zullen hieronder de mogelijkheden tot marketing van binnenstedelijke locaties uiteengezet worden. Hierbij zal het vooral gaan om de mogelijkheden tot marketing van 'middeldure' en 'dure' woningen. Bij de goedkope woningen is de werking van de markt kleiner.

4.5.1 Plaats

De factor plaats is voor binnenstedelijke locaties in beginsel ongunstig. De doelgroep voor binnenstedelijke locaties is namelijk beperkt. Uit het woningmarkt-signalerings-systeem van de NVB en het OTB blijkt dat slechts 6% van de verhuigeneigden met een bruto-inkomen boven de f 50.000,- per jaar het centrum van de stad als woonwijk verkiest. De rand van de stad heeft de voorkeur van 34% van deze groep. Maar liefst 60% van deze doelgroep van de koopwoningmarkt wil het liefst in een kleinere gemeente of landelijk (buiten de bebouwde kom) wonen.

De bevolkingsontwikkeling geeft een andere indicatie van het potentieel van binnenstedelijke locaties. Het nadeel van bijvoorbeeld de PRIMOS-berekeningen is dat deze voor een deel is gebaseerd op het aantal te bouwen woningen. Het gevaar voor een cirkelredenering is daarmee denkbeeldig. Deze gegevens laten voor bijvoorbeeld Amsterdam (Tabel 4.3) een belangrijke groei zien van het aantal een- en tweepersoonshuishoudens waarvan de oudste bewoner tussen de 35 en de 64 jaar oud is. Deze categorieën zullen waarschijnlijk een belangrijk deel van de koopkrachtige vraag naar binnenstedelijke woningen kunnen genereren. Daarnaast geldt echter ook dat deze wat oudere huishoudens verder zijn in hun wooncarrière en daarom hogere eisen zullen stellen.

Tabel 4.3 Aantal huishoudens in 2005 (1993= 100)

	1 persoons- huishouden	2 persoons- huishouden	gezin	totaal
tot 35 jaar	89	91	89	89
35-64 jaar	154	146	126	143
boven 64 jaar	84	92	53	85
totaal	111	116	111	112

Bron: PRIMOS, 1994.

Ouderen kiezen binnen de stad eerder voor de periferie, dan voor grootschalige centrumlocaties als de Kop van Zuid. Het juiste aanbod van voorzieningen - ook op langere termijn - is voor hen van belang. Ook voor allochtone bewoners van binnensteden geldt dat zij naar verwachting meer en meer zullen overgaan tot het kopen van woningen. Wanneer in de stad niet aan hun woonwensen tegemoet gekomen kan worden, zal deze groep eveneens verhuizen naar de voorsteden.

Binnenstedelijke locaties kennen onderling belangrijke verschillen in woonmilieu. Deze milieus hebben elk hun eigen mogelijkheden en beperkingen. In de Amsterdamse binnenstad kunnen kleinschalige projecten worden gerealiseerd. Hierbij is het mogelijk om kleine woningen voor een hoge prijs af te zetten. Op veel andere plaatsen zijn deze mogelijkheden er niet. In Rotterdam zijn de projecten in het centrum vaak woontorens met een groot aantal woningen. De ontwikkeling hiervan is veel riskanter.

Wanneer er geen bestaand woonmilieu is, zoals bij grootschalige functieveranderingslocaties als het Oostelijk Havengebied (Amsterdam) en de Kop van Zuid (Rotterdam) het geval is, dient er één te worden gecreëerd. Dit vraagt om een ontwikkeling waarin een (deel)gebied ineens wordt ontwikkeld. Dit is niet zonder risico.

4.5.2 Produkt

De markt voor binnenstedelijke bouwprojecten is een vragersmarkt en dat betekent dat het produkt moet zijn afgestemd op de specifieke vraag van verschillende groepen op de markt. Het gaat erom de juiste niches in de markt te vinden.

Dit kan bijvoorbeeld betekenen dat andere woningtypen op de markt worden gebracht. Een voorbeeld van zo'n type woningen zijn de 'loftwoningen' in het Entrepotgebouw 'De Vijf Werelddelen' op de Kop van Zuid. Van deze loftwoningen bepalen de kopers zelf de indeling van de woning. Van de 107 woningen in dit project uit augustus 1994 zijn er in november 1995 85 verkocht, hetgeen neerkomt op een gemiddelde maandelijkse afzet van 5 appartementen. Deze gemiddelde afzet is hoog in vergelijking met andere projecten in Rotterdam. Wij denken dat dit terug

te voeren valt op het historische karakter van het gebouw en het feit dat het aanbod van dergelijke vernieuwbouwprojecten zeer beperkt is. Over het algemeen kan gesteld worden dat dergelijke gebouwen meer warmte uitstralen dan nieuwbouwprojecten. Daarnaast appelleren deze woningen met hoge plafonds die geheel zelf in te delen zijn aan de lifestyle van de doelgroep.

Het succes van penthouses op de markt is eveneens een voorbeeld van het gegeven dat specifieke produkten kunnen aanslaan bij de juiste doelgroep.

Een mogelijke vernieuwing die ook consequenties voor de produkten op de woningmarkt heeft, is de opkomst van het tele-thuis-werken. Alhoewel de nodige voorzichtigheid op zijn plaats is, moet deze ontwikkeling niet worden onderschat. Europa 1992 is meer en sneller een werkelijkheid geworden doordat het bij velen 'tussen de oren' geleid heeft tot een verandering. De snelheid waarmee de huidige telecommunicatie via een 'mediahype' naar het volgende tijdperk wordt gesleurd, zal diepe sporen trekken. Via het reduceren van het aantal m² kantooroppervlak, het streven naar kleinere werkeenheden met mede-ondernemerschap, de dalende telecommunicatie- en computerkosten, de maatschappelijke inpasbaarheid en acceptatie, de regeringsprioriteit en de ongetwijfeld op komst zijnde fiscale ondersteunende maatregelen, is de sociaal-economische basis hiervoor aanwezig. Dit vraagt om woningen waarin het mogelijk is een 'atelier-werkruimte' thuis te realiseren. Naast een grotere ruimte zullen de eisen ook toenemen. Geluidsoverlast, indeling, functionaliteit, daglichttoetreding en verwarming zijn slechts enkele van de elementen die naar voren kunnen worden gebracht. Indien daarbij wordt geopperd dat het ook waarschijnlijker is dat de medewerkers bij elkaar over de vloer komen, omdat het dichterbij is dan het 'centrale' kantoor, kan het totale loopplan, de representativiteit en de voorzieningen, aan de lijst worden toegevoegd. Het lijkt buitengewoon zinvol hier aandacht aan te gaan besteden.

De koopwoningmarkt vraagt ten opzichte van de huurwoningmarkt ook dat de kwaliteit van het produkt duurzaam moet zijn. Deze kwaliteit wordt voor een belangrijk deel bepaald door de woonomgeving. De koper dient het vertrouwen te hebben dat de portiek over een aantal jaar geen ontmoetingsplaats voor junks wordt en de straat geen tippelzone. Hierbij heeft de overheid, als beheerder van de woonomgeving, een belangrijke rol.

De overheid moet het vertrouwen wekken dat zij zorgt voor een stabiele waardeontwikkeling van het onroerend goed in het binnenstedelijk gebied. Een juiste afstemming tussen ontwikkeling en beheer is een vereiste. Het gevaar bestaat anders dat vanuit de hoge ambities voor het binnenstedelijk bouwen er overcapaciteit op de markt komt, waardoor er een langdurige terugval kan ontstaan naar de vraag naar dit produkt. Een van de manieren om een dergelijke terugval te remmen is om bij tegenvallers de prijs niet te verlagen en het aantal te bouwen woningen terug te schroeven.

Een stabiele waarde-ontwikkeling van het onroerend goed is ook van belang om onderhoudsinvesteringen aan te moedigen. Wanneer de prijzen dalen bestaat er geen ruimte om te komen tot goed onderhoud, waardoor wijken in een neerwaartse spiraal terecht kunnen komen. Dit bemoeilijkt de marketing van nieuwe locaties in een dergelijk gebied aanzienlijk.

Vanuit deze ontwikkeling kan het aanleiding tot zorg zijn dat het aanbod aan duurdere binnenstedelijke plannen aan het toenemen is. De politieke taakstelling om meer woningen in binnenstedelijk gebied te realiseren, kan tegenstrijdig worden met de doelstelling om dat in de marktsector te doen. Een dreigend overaanbod op de markt, kan ertoe leiden dat potentiële kopers terugschrikken voor de investering. Het is namelijk geen prettig vooruitzicht om een hypotheek te moeten aflossen van een woning waarvan de waarde - door overaanbod op de markt - minder is dan de hypotheekschuld. Hierdoor kan de binnenstedelijke opgave uit de VINEX in gevaar komen. De enige manier waarop het mogelijk is om deze taakstelling te realiseren, is het goed luisteren naar wat de markt doet en daar steeds weer met nieuwe producten op in te spelen. Dit betekent het realiseren van kleine projecten en het steeds weer kijken hoe de afzet zich ontwikkelt. Nogmaals: het gaat hier om een vragersmarkt.

4.5.3 Promotie

Gezien de bovenstaande opmerkingen mag het geen verbazing wekken dat de juiste promotie van essentieel belang is. Het gaat erom dat de doelgroep van de woningen inderdaad bereikt wordt. Het blijkt dat men dit bij de grootschalige functieveranderingslocatie bewust is. Met name bij het realiseren van duurdere woningen in gebieden die vrijwel alleen goedkope woningen kennen, speelt dit vraagstuk een belangrijke rol.

Veelal wordt overgaan op een gerichte promotie met de bekende glossy folders. Soms worden ook speciale informatiecentra opgericht om potentiële kopers voor een gebied te interesseren.

Wanneer een belangrijke drempel overschreden moet worden, is het bieden van een goede kwaliteit van groot belang. De (eerste) woningen in de Kop van Zuid of het Oostelijk Havengebied dienen een hogere kwaliteit en meer vernieuwende concepties te hebben dan vergelijkbaar geprijsde woningen op centrumlocaties in Rotterdam of Amsterdam. Het gaat dan om de promotie van een nieuw gebied door het bieden van een hoge kwaliteit.

4.5.4 Prijs

Binnen de volkshuisvesting is de prijs van groot belang. Hierin wijkt het binnenstedelijk bouwen niet veel af van het bouwen op uitbreidingslocaties. Wonen is het duurste consumptiegoed en dat maakt de prijsgrens vaak keihard. Er is een maximum bedrag waarvoor een bepaald huishouden een hypotheek kan ontvangen. Verhuurders bepalen aan de hand van het inkomen van de potentiële huurder of deze

de gevraagde huursom kan betalen. Het te duur in de markt zetten van woningen betekent dat de potentiële doelgroep van de woning te klein wordt.

Tabel 4.4 geeft een overzicht van de inkomens van woningzoekenden in Rotterdam. Het gaat om een onderzoek van het OBR onder huishoudens die zich hebben ingeschreven voor een nieuwbouwproject bij Rotterdamse makelaars en woningstichtingen van boven de f 159.000,- of f 700,- huur per maand. Uit dit onderzoek blijkt dat er een abrupte grens is bij f 90.000,- bruto per jaar. Hogere inkomens blijken zich volgens dit onderzoek zelden in te schrijven voor een nieuwbouwproject. Dit geldt voor zowel bouwplannen in Rotterdam als geheel, als specifiek voor de Kop van Zuid. Voor de marketing van appartementen in Rotterdam is dit een cruciaal gegeven.

Van meet af aan dient de prijs een belangrijke rol te spelen in de marketingstrategie. Exclusiviteit in prijs kan slechts plaatsvinden daar waar het product ook exclusief is en er voldoende potentieel in de markt is.

Ook in Amsterdam is de prijs van groot belang. In 1994 gold het volgende beeld van de ingeschrevenen voor marktsector-koopwoningen in Amsterdam:

- De gemiddelde leeftijd bedraagt 35 jaar; 10% van de inschrijvers is ouder dan 50 jaar.
- De woningvraag komt van zowel een- als tweeverdieners. De eerste hebben een gemiddeld inkomen van rond de f 55.000,-. De laatste vertonen een bandbreedte in inkomen tussen de f 65.000,- en f 100.000,-.
- Op basis van de inkomensverdeling is de volgende indeling te maken:
 - 20% zoekt een sociale-koopwoning;
 - 55% zoekt een woning rond de f 200.000,-;
 - 25% zoekt in de prijsklasse boven f 250.000,-.

Tabel 4.4 Bruto-jaarinkomen geënquêteerde woningzoekenden

	Rotterdam		Kop van Zuid	
	Aantal	%	Aantal	%
tot f 40.000	73	5%	25	5%
f 40.000 - f 50.000	262	17%	39	8%
f 50.000 - f 60.000	274	18%	55	11%
f 60.000 - f 70.000	231	15%	69	14%
f 70.000 - f 80.000	188	12%	54	11%
f 80.000 - f 90.000	442	29%	219	45%
f 90.000 - f 100.000	16	1%	2	0%
f 100.000 - f 110.000	14	1%	4	1%
f 110.000 - f 120.000	9	1%	5	1%
f 120.000 - en meer	32	2%	12	2%
Totaal	1541	100%	484	100%

Tabel 4.5 Aanbod: meer dure woningbouw dan vraag, Amsterdam 1996-1998

Gestapeld in Amsterdam	1996+1997+1998		afzetscenario	
	absoluut	aandeel in afzetscen.	1996-1997-1998 (gunstig)	
koop tot f 227.000	3.691	91 %	4.050	100 %
vrije sector	5.931	224 %	2.650	100 %
huurbeleggers	910	43 %	2.100	100 %
totaal	10.532	120 %	8.800	100 %

Het Amsterdamse woningbouwprogramma volgde dit beeld echter niet. Voor de periode 1995-2004 is het aandeel van de koopsector boven de f 250.000,- en de duurere huurcategorieën 40%. Ook op de kortere termijn spoort het aanbod van nieuwbouwwoningen niet met de te verwachten afzet. De projectgroep Markt van de gemeente Amsterdam heeft de voorziene gestapelde woningbouw in de jaren 1996, 1997 en 1998 uitgezet tegen een afzetscenario dat zij op basis van modelmatige berekeningen van de marktopnamecapaciteit hebben gemaakt. Het blijkt (zie tabel 4.5) dat het totale programma op circa 120% van de marktopnamecapaciteit zit. Er is echter een tekort aan koopwoningen onder de f 227.000,- en aan duurere huurwoningen. Het overschot zit geheel in de vrije sector (woningen boven f 227.000,-). Hier wordt maar liefst 224% van de marktopnamecapaciteit aan woningen voorzien. Een dergelijk woningbouwprogramma is, zoals eerder gezegd, niet zonder risico's.

4.6 Conclusies

Uit het bovenstaande blijkt dat binnenstedelijke locaties vaak een hoog risicoprofiel hebben. De volgende stappen kunnen worden genomen om deze risico's te beperken:

- Hoge grondproductiekosten zijn beheersbaar, omdat zij vooraf kunnen worden voorzien. Kennis over de hoge kosten kan ertoe leiden dat een project niet wordt uitgevoerd. Veelal zal men, na kostenoptimalisatie, komen met een nieuw project dat financieel wel uitvoerbaar is. Mede dankzij de stadsvernieuwingsubsidies is dat over het algemeen goed gelukt in Nederland.
- Ook milieuproblemen zijn beheersbaar en daardoor zijn er geen risico's. Bodemsaneringsperikelen kunnen ertoe leiden dat de ontwikkeling van een locatie (in afwachting van subsidies) wordt vertraagd. Het probleem van de stringente normen over geluidhinder, lijkt minder groot te worden. De minister van VROM heeft aangekondigd dat zij compensatie van deze normen wil verlenen, wanneer er milieucompensatie plaatsvindt door andere maatregelen. De kosten die hiermee gemoeid zijn, lijken eveneens beheersbaar te zijn.

- De risico's van binnenstedelijke woningbouw kunnen door een goede marketing worden verkleind. Dit is niet gemakkelijk. De markt voor appartementen is kleiner dan voor eengezinswoningen. Daarnaast worden er bovendien de laatste jaren zeer veel woningen op de markt gezet in deze categorie. Hierdoor bestaat er het risico dat - mede gezien de sterke stijging van de prijzen in de afgelopen jaren - er weer een dip in de prijzen ontstaat.
- Uit de analyse van de afzet van binnenstedelijke locaties blijkt, dat elke binnenstedelijke locaties zijn eigen profiel kent. Voor een goede marketing van deze locaties is dat juist noodzakelijk.
- Het gaat erom een gedifferentieerd produkt te leveren dat nauw aansluit bij de vraag van een specifieke doelgroep.
- Door het op de markt aanbieden van kleine projecten kan de vraag uit de markt worden verkend.

Waarschijnlijk is de problematiek van deze locaties het voorland voor de uitleggebieden. Het aanbieden van woningen is steeds meer maatwerk. De woning vertoont door het grote aanbod en de spreiding aan persoonlijke mogelijkheden steeds meer eigenschappen van een consumptiegoed. Het bedenken van nieuwe produkten of concepten kan in de nu aanwezige vragersmarkt ervoor zorgen dat de markt voor nieuwbouw in bestaand stedelijk gebied wordt vergroot.

Bijlage 1 Overzicht van de binnenstedelijke VINEX-locaties

Stadsgewest	Gemeente	VINEX-locatie	Aantal
1 Groningen	Groningen	CiBoGa	1.000
2	Groningen	De Meeuwen	300
3 (Emmen)	Emmen		
4 Zwolle	Zwolle	Hanseland	600
5 Twente	Enschede	Enschede-Noord	1.200
6	Enschede	Blenk en Koelink	500
7	Enschede	Horstlanden Veltkamp	600
8	Enschede	CBK-terrein (geen VINEX?)	300
9	Hengelo	Thiemsland	500
10	Almelo	Schuidenberg	200
11	Almelo	Stationsgebied	204
12 Stedendriehoek	Apeldoorn	Kanaaloevers	1.500
13	Apeldoorn	Beekpark	445
14	Deventer	Pothoofd	200
15	Deventer	Rembrandtkade	300
16 Arnhem/Nijmegen	Arnhem	Elisabeth Gasthuis	250
17	Arnhem	Beukenlaan	750
18	Arnhem	Monnikenhuizen Vitesse-terrein	200
19	Arnhem	Diaconessenziekenhuisterrein	200
20	Arnhem	Wheme	250
21	Huissen	Bloemstraat	450
22	Nijmegen	St. Annastraat/CWZ	271
23	Nijmegen	Grootstal	617
24	Nijmegen	Gelderselaan	350
25 Utrecht	Utrecht	Kop Lombok	250
26	Utrecht	Veemarkt	500
27	Utrecht	Kromhoutkazerne	700
28	Utrecht	Vaartse Rijn Oost	350
29	Utrecht	Prozeeterrein	275
30 Amsterdam	Amsterdam	AJAX-terrein	316
31	Amsterdam	Amsterdamse Poort	600
32	Amsterdam	Banne-Oost	535
33	Amsterdam	Bijlmerpark	346
34	Amsterdam	Bos en Lommerplein	300
35	Amsterdam	Centrale Zone Noord	932
36	Amsterdam	Cz. Peterbuurt (deels woonwagens)	500
37	Amsterdam	Eiland Zeeburg	1.953
38	Amsterdam	Ganzenhoef	1.430
39	Amsterdam	GWL-terrein	582
40	Amsterdam	IJ-oever	4.283
41	Amsterdam	Lambertus Zijlplein	606
42	Amsterdam	Olympisch Stadion	1.225
43	Amsterdam	Omval (part)	400
44	Amsterdam	Oostelijk Havengebied	5.142
45	Amsterdam	Oostoever (RI-West)	1.010
46	Amsterdam	Osdorperweg	300

Stadsgewest	Gemeente	VINEX-locatie	Aantal
47	Amsterdam	VaRa-strook	371
48	Zaanstad	Zaanoevers	1.600
49 Haarlem	Haarlem	Zuid Kennemerland	1.800
50	Haarlem	IJmond	900
51 Leiden	Leiden	Roomburg	750
52 Rotterdam	Rotterdam	Zalmhaven	443
53	Rotterdam	Rijnhaven Eiland	400
54	Rotterdam	Thalia/Luxor/Corso	200
55	Rotterdam	Provisorium E-blok	200
56	Rotterdam	Kop van Zuid Centrum	500
57	Rotterdam	Kop van Zuid Wilhelminapier	1.050
58	Rotterdam	Kop van Zuid Feyenoord	2.200
59	Rotterdam	Kop van Zuid Parkzicht/ Emplaceme	760
60	Rotterdam	Achterklooster/Kipstraat	200
61	Rotterdam	Laurenskwartier/Grote Markt	260
62	Rotterdam	Ichtus Binnenrotte	300
63	Rotterdam	Rijmond Vasteland	200
64	Rotterdam	Schiedamsedijk Achterzijde	250
65	Rotterdam	Plein 53	341
66	Rotterdam	Wielewaal Oost	200
67	Rotterdam	Plukmekaalstraat	400
68	Rotterdam	Schiehaven Mullerpier	2.000
69	Rotterdam	Spoortunnel Noord	250
70	Rotterdam	Tweede Katendrechtsehaven	400
71	Rotterdam	Maashaven Noordzijde	1.200
72	Rotterdam	Lage Limiet	360
73	Rotterdam	Stoopweg	865
74	Rotterdam	Terbregge Oost	300
75	Rotterdam	Oedevlietsepark	200
76	Rotterdam	Tessewater	1.215
77	Rotterdam	Sophia	206
78	Rotterdam	Prinsenpark Oost	262
79	Rotterdam	Zuidoost Hoek	290
80	Rotterdam	Hulsinga	325
81	Rotterdam	NAM-locaties	360
82	Rotterdam	Piet Smit terrein	1.150
83	Spijkenisse	Stadspoort	1.500
84 Haaglanden	Den Haag	Nieuw Centrum	600
85	Den Haag	Groothandelsmarkt	800
86	Zoetermeer	Noordhove 2	1.500
87	Zoetermeer	Rokkeveen	1.234
88	Voorburg	tracé Landscheiding	1.000
89 Dordrecht	Dordrecht	Drechtvoers	1.800
90	Dordrecht	Noordhoevelaan	240
91	Dordrecht	Jager- en Windhondpolder	225
92	Dordrecht	RED-terrein	350
93 Vlissingen- Middelburg	Middelburg	Veersepoort	900
94 Eindhoven/Helmond	Eindhoven	De Laak A en B	200

Stadsgewest	Gemeente	VINEX-locatie	Aantal
95	Eindhoven	De Vest, De Bergen	500
96	Eindhoven	Driehoeksbos	320
97	Eindhoven	Stratum leefmilieu-verordening Iriswi	245
98	Eindhoven	Stratumseind	200
99	Eindhoven	Tongelre Z.O.	500
100	Helmond	Stationskwartier	274
101	Helmond	Kanaalzone	561
102	Breda	Chasse-terrein	600
103	Tilburg	Schoolstraat	240
104	Tilburg	Stationszone	300
105	Tilburg	Piushaven	1.400
106	Tilburg	Ringbaan Noord	200
107	Tilburg	Moerenburg	650
108	Den Bosch	Willemspoort	400
109	Den Bosch	Maaspoort Z-Noord	382
110	Den Bosch	Boschveld	200
111	Rosmalen	Molenhoek De Hoef	240
112	Rosmalen	Maliskamp De Lodder	356
113	Rosmalen	Hintham Noord	229
114	Venlo-Tegelen	Groenstraat-Noord	250
115	Venlo	Maas- en Havenkade	275
116	Tegelen	Maasveld	665
117	Sittard-Geleen	Rijksweg e.o.	200
118	Geleen	Dassenkuil Noord	300
119	Geleen	Middengebied	500
120	Heerlen	Heerlen-Centrum	1.042
121	Heerlen	Kissel/Vossenkuil	709
122	Brunssum	Brunssum-Centrum	610
123	Brunssum	Akkerstraat-Noord/KMMA-terrein	750
124	Kerkrade	Kerkrade-Centrum	1.144
125	Landgraaf	Parkheide	421
126	Maastricht	Scharn-Noord	250
127	Maastricht	Malberg/Oud-Caberg	350
128	Maastricht	Borgharen/Itteren	350

Stadsgewesten zonder BSG-locaties groter dan 200:

Leeuwarden
 Alkmaar
 Hilversum
 Amersfoort

Year	Country	Value	Unit
1970	Algeria	100	1000
1971	Algeria	100	1000
1972	Algeria	100	1000
1973	Algeria	100	1000
1974	Algeria	100	1000
1975	Algeria	100	1000
1976	Algeria	100	1000
1977	Algeria	100	1000
1978	Algeria	100	1000
1979	Algeria	100	1000
1980	Algeria	100	1000
1981	Algeria	100	1000
1982	Algeria	100	1000
1983	Algeria	100	1000
1984	Algeria	100	1000
1985	Algeria	100	1000
1986	Algeria	100	1000
1987	Algeria	100	1000
1988	Algeria	100	1000
1989	Algeria	100	1000
1990	Algeria	100	1000
1991	Algeria	100	1000
1992	Algeria	100	1000
1993	Algeria	100	1000
1994	Algeria	100	1000
1995	Algeria	100	1000
1996	Algeria	100	1000
1997	Algeria	100	1000
1998	Algeria	100	1000
1999	Algeria	100	1000
2000	Algeria	100	1000
2001	Algeria	100	1000
2002	Algeria	100	1000
2003	Algeria	100	1000
2004	Algeria	100	1000
2005	Algeria	100	1000
2006	Algeria	100	1000
2007	Algeria	100	1000
2008	Algeria	100	1000
2009	Algeria	100	1000
2010	Algeria	100	1000
2011	Algeria	100	1000
2012	Algeria	100	1000
2013	Algeria	100	1000
2014	Algeria	100	1000
2015	Algeria	100	1000
2016	Algeria	100	1000
2017	Algeria	100	1000
2018	Algeria	100	1000
2019	Algeria	100	1000
2020	Algeria	100	1000
2021	Algeria	100	1000
2022	Algeria	100	1000

Source: UNCTAD, *Commodity Yearbook*, 1970-2022.
 Note: Values are in US\$ million.

STADSDEEL EN STRAATHOEK: BINNENSTEDELIJKE PROJECTONTWIKKELING ZONDER GOUDEN KOORDEN

ir. P.S.M. Ruigrok, Bouwfonds Woningbouw B.V., directeur Regio Zuid-West

5.1 Inleiding

'Het rijtjeshuis is de maat der dingen. Het rijtjeshuis is waarschijnlijk nooit uitgevonden, het genre lijkt altijd te hebben bestaan. Het is het individuele universum voor de eigentijdse stedeling: zijn slaappleaatsen, zijn keuken, zijn grammofoon en televisie zijn er ondergebracht. Dit universum bestaat verder uit een babykamer, een zolder en een kleine voorraadkelder. De tuin is net groot genoeg om de illusie van een vrijstaande schuur te bereiken, hij woont immers buiten.'

Deze tekst staat in de inleiding van het recente boek 'In Holland staat een huis'. Dit boek bevat een groot aantal foto's van rijtjeshuizen in Nederlandse (uitbreidings-) wijken. Deze tekst trof mij, als het tegenovergestelde van de opgave bij het ontwikkelen van woningbouw op binnenstedelijke locaties. Het rijtjeshuis als de norm, waar een groot deel van de bevolking bijna alles voor over heeft.

Bij de ontwikkeling van woningen op binnenstedelijke locaties moeten we het, zo lijkt het dus, buiten de norm, de maat der dingen, zoeken. Wie wil er dan wel wonen, op die binnenstedelijke locaties? Wat verwachten die bewoners? Dat zijn de eerste vragen, die aan de orde komen. Vervolgens wordt ingegaan op onderwerpen als schaalgrootte en diversiteit. Binnenstedelijke woningbouwontwikkeling kent een groot aantal potentiële partners en samenwerkingsvormen. Dat leidt tot enkele uitspraken over met wie, waarom en op welke wijze. De praktijk wordt toegelicht aan de hand van twee Haagse voorbeelden.

5.2 Waar het niet over gaat

Het onderwerp kan zo uitgebreid worden opgepakt, dat het overzicht verloren gaat. Daarom zal ik het niet hebben over de milieuproblematiek bij binnenstedelijke ontwikkeling. Een experimenteer-artikel in de wet milieubeheer en de wet geluidshinder, waar nu over gesproken wordt, lijkt mij hard nodig.

De omzetting van kantoren naar woningen laat ik rusten. Het grootste knelpunt ligt in de boekwaarden van beleggers.

Aan de investeringsstrategie voor de wijk Den Haag Zuidwest ga ik ook voorbij. Giezeman (hoofdstuk 6) zal daar, verwacht ik, uitgebreid aandacht aan besteden.

5.3 Doelgroepen

'Wie wil er op een binnenstedelijke nieuwbouw-locatie wonen?'

Bouwfonds onderscheidt in dit verband drie doelgroepen:

- éénpersoonshuishoudens;
- tweepersoonshuishoudens;
- gezinnen.

De één- en tweepersoonshuishoudens maken circa 75% van de doelgroep uit. Algemene kenmerken van de éénpersoonshuishoudens zijn: jong (veelal jonger dan 35 jaar), hoger opgeleid, veel uit huis, werk is belangrijk, grote behoefte aan voorzieningen in de directe omgeving van de woning (avondwinkel, wasserette, restaurant/café). Men is erg mobiel, maar een auto is (nog) niet in bezit. Deze groep huurt in eerste instantie. Als men ouder wordt, is koop meer aan de orde. Zeker als het inkomen stijgt.

De tweepersoonshuishoudens zijn te onderscheiden in jongeren (tot medio dertig) en ouderen (empty-nesters). Beide groepen hebben veel contacten buitenshuis, zijn zeer mobiel en maken intensief gebruik van de stedelijke voorzieningen. De empty-nesters onderscheiden zich door meer nadruk op veiligheid en huiselijkheid. De jonge groep is meer statusgericht en leeft daar ook naar.

De gezinnen die kiezen voor een nieuwbouwwoning in de binnenstad kennen een minder extraverte levensstijl. In het algemeen zijn de ouders wel veel van huis, doordat beiden werken. De woning moet ruim genoeg zijn, om de gezinsgerichte activiteiten te kunnen laten plaatsvinden.

Ruimte in de woning is voor elke binnenstedelijke doelgroep belangrijk. De vorm waarin die wordt aangeboden kan verschillen. Een flexibele plattegrond, inclusief ongedefinieerde ruimten, sluit aan bij de grote dynamiek.

5.4 Niche-marketing

Een binnenstedelijke locatie heeft, in tegenstelling tot een uitbreidingsgebied, al een imago. Is dat imago goed, dan staan wij in de rij met vele collegabedrijven.

Het wordt pas echt spannend, als de te (her)ontwikkelen locatie geen of een slecht imago heeft. In dat geval zullen gemeente en ontwikkelaar samen op zoek moeten naar de kenmerken van de specifieke doelgroep, die op die locatie wil wonen. Niche-marketing dus.

Niche-marketing is betrekkelijk nieuw in de projectontwikkeling. In de auto-industrie is dezelfde ontwikkeling waar te nemen. Steeds meer auto's worden ontwikkeld voor een zeer nauwkeurig omschreven marktsegment. Men doet dat in die branche, door een beperkt aantal standaarden te ontwikkelen, bijvoorbeeld van een bodemplaat, om daar vervolgens heel verschillende auto's op te bouwen.

Het definiëren van de doelgroep is niet voldoende. Die doelgroep moet ook weten, dat de locatie op de markt is, wat het aanbod is, en dat die locatie juist voor hen zo aantrekkelijk is. Beeldvorming en het vinden van de juist communicatiekanalen zijn dus de volgende stappen. Een advertentie in de lokale of regionale krant is niet voldoende.

5.5 Stadsdeel of straathoek

Hoe de nieuwe beeldvorming, de herpositionering, plaatsvindt, hangt ook af van de omvang van de locaties. Een grote locatie springt door zijn omvang meer in het oog, dan een kleine locatie. Bij een grote locatie kan eerder een eigen imago worden ontwikkeld, dan bij een kleine locatie. Die wordt meer beïnvloed door de uitstraling van de omgeving.

Bij een kleine locatie gaat het echter om minder te investeren vermogen. Gaat het mis, dan is de schade beperkt. Om een grote locatie te herontwikkelen, moet vaak in korte tijd een grote investering worden gedaan. Het nieuwe imago moet daarmee tastbaar worden. Dat betekent, dat je als ontwikkelaar bereid moet zijn grote risico's te nemen: de doelgroep moet de weg naar de locatie nog vinden, maar de investeringen zijn al gestart.

5.6 Nieuwe coalities

Naast het opnieuw positioneren van de locatie, zijn ook de volgende aspecten van belang:

- In veel gevallen zullen huur- en koopwoningen beide voorkomen op de locatie. Meer dan in uitbreidingsgebieden is een samenhangende ontwikkeling van beide segmenten van belang. De woningen zullen in veel gevallen letterlijk op en onder elkaar liggen.
- Een gedifferentieerde prijs-productmix in huur en koop sluit goed aan bij de grote diversiteit aan binnenstadsbewoners. Te vaak wordt bij de gestapelde bebouwing op binnenstedelijke locaties alleen aan appartementen gedacht. Kijkend naar de doelgroepen, zijn andere vormen van gestapeld wonen juist heel goed mogelijk.
- De doelgroepen voor binnenstedelijke locaties verschillen onderling sterk genoeg, dat het loont om herkenbare eenheden te creëren. Daardoor voelt men zich thuis, herkent men zich in zijn eigen woonomgeving. Die herkenning leidt tot de aandacht voor de woonomgeving en draagt bij aan de veiligheid.

Bij het opnieuw positioneren van de locatie, moeten traditionele scheidslijnen tussen ontwikkelaars, corporaties, beleggers en gemeente vervagen. Het is bij de start van een herontwikkeling niet op voorhand bekend, hoe het definitieve plan eruit komt te zien. De coalitiepartijen moeten ieder voor zich bereid zijn, die onzekerheid te aanvaarden en partners te worden. Wantrouwen naar elkaar en verkokering werken verlamdend. Om een succesvolle coalitie aan te gaan, moeten partners bereid zijn uit hun vertrouwde rol te komen. Belangrijk blijkt dat de partners complementair zijn, of in ieder geval dat willen zijn voor dit project. Partners moeten min of meer gelijkgericht (willen) zijn en oog hebben voor het belang om gezamenlijk de eindstreep te halen. Resultaatmaximalisatie door één partner is het einde van de oefening.

De gemeente vraagt in dit verband extra aandacht. De gemeente heeft heel eigen mogelijkheden om een bijdrage te leveren aan het succes van een herontwikkeling. Meestal moet de omgeving worden aangepakt. Een gericht investeringsbeleid, bij voorkeur voorafgaand aan het op de markt komen van de locatie, is belangrijk. Ik doel hiermee zowel op de openbare ruimte als gebouwen. Het omzetten van ongedefinieerde openbare gebieden in herkenbare en bruikbare ruimte, neemt een beeld van verloedering of achteloosheid weg.

Investerings- die de bereikbaarheid van de locatie vergroten zijn -zeker bij grote locaties- in een vroeg stadium van belang (vergelijk 'De Zwaan' bij de 'Kop van Zuid').

Aanpassing van het gebruik of het opknappen van gemeentelijke gebouwen in de directe omgeving, reken ik hier ook toe.

Herontwikkeling leidt niet tot grote winsten. Als dat je doel is als ontwikkelaar, blijf dan weg bij dit soort locaties. Het resultaat moet een breder, een maatschappelijk rendement zijn: een moderne vorm van stadsvernieuwing.

5.7 De praktijk

Ontwikkelaars zijn geen sociale instellingen. Ook wij, met gemeenten als betrokken aandeelhouders, moeten ons bestaan en voortbestaan rechtvaardigen door voldoende rendement op het beschikbaar gestelde aandelenkapitaal te behalen. Het is een weloverwogen keuze van ons geweest, om continu binnenstedelijke projecten te ontwikkelen. Het confronteert je als bedrijf met alle relevante ontwikkelingen in de markt, maar het is ook een grote uitdaging voor creatieve en ondernemende medewerkers.

Ik wil u twee voorbeelden geven van binnenstedelijke ontwikkelingen in Den Haag: de Torenhof en de Roxykavel.

5.7.1 De Torenhof

De Torenhof is een ontwikkeling naast de Torengarage, aan de rand van de binnenstad. De locatie stond al meer dan 15 jaar bekend als een holle, rotte kies langs de Torenstraat. Er lag een bouwput van een van de vele mislukte planinitiatieven. De gemeente Den Haag besloot om een competitie te houden onder drie ontwikkelaars. De ambities waren hoog: hoogwaardige stedenbouwkundige invulling, architectuur met allure en een prijsniveau voor de woningen, dat in dit deel van de stad nog niet voorkwam. Naast woningen, bestond het programma uit een ondergrondse parkeergarage en winkels in het plint langs de Torenstraat. Analyse van de doelgroepen en de locatie, resulteerde in een plan met 780 m² commerciële ruimte (winkels), een parkeergarage met 40 plaatsen (inclusief de parkeerplaatsen voor de huurders van de winkels) en 44 woningen. Er zijn 6 totaal verschillende woningtypes ontwikkeld, elk met hun eigen doelgroep: onder andere stadshuizen in 4 lagen, de meeste met een inpandige parkeergarage (14 stuks), trisonettes -de gestapelde herenhuizen- (16 stuks), atelierwoningen (4 stuks) en serre-appartementen (4 stuks).

Elke woning heeft een of meer multifunctionele ruimten. De atelierwoningen hebben een verdiepte vloer op de begane grond, wat ook grotere kunstwerken mogelijk maakt. Elke woning heeft een buitenruimte.

Om het imago van de locatie te verbeteren, is veel tijd en geld besteed aan het opzetten en uitvoeren van een marketingplan. In een vroeg stadium hebben we het motto 'nieuw stedelijk wonen in Den Haag' uitgedragen. Als drager gebruikten we daarbij de naam Torenhof: Binnenhof-Buitenhof-Torenhof.

Parallel aan de planontwikkeling besloot de gemeente tot uitvoering van het plan Kerngezond. Onderdeel hiervan was het opknappen van de Torenstraat en het pleintje tegenover de locatie. Dit is nadrukkelijk meegenomen in de communicatie.

Confrontatie van de beoogde doelgroepen met de kopers, leerde dat beide goed met elkaar overeenkwamen: zeer diverse huishoudensvormen, een hoge arbeidsparticipatie (inclusief twee tandartspraktijken) en een zeer eigen invulling van de woningen. Geen enkele woning is uiteindelijk dezelfde.

5.7.2 De Roxy-kavel

De Roxy-kavel is het tweede voorbeeld. Deze locatie ligt in hartje Schilderswijk, op de hoek van de Boekhorststraat en de Zuidwal. De Roxy-bioscoop was al heel lang buiten gebruik. De historische gevel langs de Zuidwal was in verval. In de Boekhorststraat schoten de sexshops uit de grond. Haaks op de locatie is een prostitutiestraat met goedkope raamprostitutie. Direct naast de locatie en om de hoek van de prostitutiestraat stond een urinoir.

De NV Stadsherstel Den Haag boog zich al over de historische gevel van de Zuidwal. Samen met hen hebben we een eerste plan gemaakt. De in het gebied aanwezige corporatie -de Algemene Woningbouw Vereniging (AWV)- is benaderd voor een aantal huurwoningen. Wij zouden de koopwoningen en de winkels risicodragend ontwikkelen. Het eerste plan was financieel onhaalbaar en is in de prullen-

bak verdwenen. Er zat een kleine parkeergarage in, die zeer veel geld kostte. Sterk punt was de creatie van een hofje, binnen de locatie, gericht op de Boekhorststraat. De woningen die grensden aan de prostitutiestraat, stonden als het ware met hun rug naar die straat. In nauwe samenwerking tussen de drie partijen is een nieuw plan gemaakt. De idee van het hofje is gehandhaafd. Het aandeel van de AWV is toegenomen en dat van het Bouwfonds is afgenomen. De AWV kwam wel voor bepaalde subsidies in aanmerking, die niet voor ons golden. De gemeente is actief bezig om de omgeving te verbeteren. De sexshops worden, in het kader van een leefbaarheidsverordening, aangepakt. Het urinoir is verplaatst en vernieuwd. Er is een actief aanschrijvingsbeleid. Via het aangrenzende bezit van de gemeentelijke NV Woningbeheer, wordt geïnvesteerd in de kwaliteit van de woningen.

De verkoop kwam in eerste instantie niet van de grond. Wij zijn toen op zoek gegaan naar een blad, dat door veel binnenstadsbewoners wordt gelezen. Dat heeft effect gehad. De meeste bewoners van de koopwoningen komen uit de Haagse binnenstad.

5.8 Conclusies

- Het beeld, de positionering van de locatie, moet door alle partijen in een vroeg stadium actief ondersteund worden.
- Partijen moeten partners worden om vervolgens gezamenlijk de onzekerheid van de uitkomst van de (her)ontwikkeling en de weg daar naartoe aan te kunnen.
- Partners moeten flexibel zijn, ondernemend en bereid al hun mogelijkheden in te zetten.
- Ontwikkelaars moeten bereid zijn een hoger risico-profiel te aanvaarden dan op uitbreidingslocaties.
- Het beeld van de doelgroep kan worden benaderd met marktonderzoek, maar de doelgroep zal uiteindelijk door publiciteit en promotie gecreëerd moeten worden.
- Binnenstedelijke projectontwikkeling betekent elke keer het zoeken naar de juiste norm, de maat der dingen voor die locatie.

AANPAK VAN WONINGBOUW OP BINNENSTEDELIJKE LOCATIES; ERVARINGEN VANUIT DE GEMEENTE

W.G.M. Giezeman, gemeente Den Haag

6.1 Inleiding

In november van het vorig jaar werd in Utrecht door de stichting Van na de oorlog een landelijke manifestatie georganiseerd onder de titel "Wie is er bang voor de naoorlogse wijken?". Compleet met oproep was het een enthousiast gebeuren waaraan breed werd deelgenomen. Het maandblad ARCHIS² van januari was juichend. Kritiek gold slechts de aanwezige wethouders met hun 'saai-technische gebabbel'. Dat was de deelnemers aan de manifestatie ook opgevallen. De stichting Van na de oorlog had juist uitgezien naar het slotdebat met de wethouders, omdat zij immers dé politieke spil zouden moeten zijn waar de herontwikkeling van de naoorlogse wijken en meer in het algemeen de herontwikkeling van binnenstedelijk gebied om draait. Helaas het enthousiastme van de manifestatie werkte niet aanstekelijk.

Mijn bijdrage heeft onder andere tot doel om de huidige houding van lokale bestuurders te begrijpen en te plaatsen. Mogelijk kunt u aan de hand van dat inzicht uw eigen rol in dat buitengewoon ingewikkelde proces, dat we binnenstedelijke vernieuwing noemen, beter kiezen. Eerst zal ik een schets geven van de vraagstukken, waar gemeenten zich thans voor gesteld zien. Vervolgens zal ik ingaan op de gemeentelijke regierol, ontwikkelingen in visie en beleid, planvorming en proces en de rol van niet-gemeentelijke partijen.

6.2 Waarmee wordt een gemeente op dit moment geconfronteerd?

Extern:

zeer verschillende belangen

Anno 1996 herbergt elke stad een onafzienbare hoeveelheid mondig verwoorde belangen. Schier onmogelijke zaken moeten met elkaar in overeenstemming gebracht

² ARCHIS 1-96, blz. 15 "Een luid applaus voor de Stichting Van na de Oorlog"

worden. Een enorm arsenaal van inspraak- en beroepsmogelijkheden maken elke procedure stroperig. Het lokale bestuur is steeds minder in staat om voor plannen voldoende draagvlak te vinden.

oplopende werkloosheid / economische neergang

De aantallen werklozen blijven onverminderd hoog. Jarenlange werkloosheid ontnaemt velen hun plek in de samenleving. Nog zachtjes uitgedrukt leidt dat tot steeds minder commitment bij het reilen en zeilen van de stedelijke samenleving. Ronduit zenuwslopend is het periodieke vertrek van goed renderende bedrijven naar andere regio's en, vaak minder evident maar wel goed merkbaar, het vertrek van koopkrachtige burgers.

segregatie en onderkant

Burgers aan de onderkant van de samenleving concentreren zich in bepaalde buurten en wijken. Voor het eerst sinds decennia worden we geconfronteerd met iets dat we nog geen getto mogen noemen. Alle inspanningen rond stadsvernieuwing en volkshuisvesting ten spijt. In sommige steden ligt de segregatielijm tussen de centrumstad en randgemeenten. Burgers aan de onderkant vragen terecht een onevenredig deel van de aandacht van het bestuur. Oplossingen zijn vaak buitengewoon moeilijk, zoniet onmogelijk.

Intern:

beperkte middelen

Het oplossen van stedelijke vraagstukken is uitermate kostbaar. Voor de vier grote steden is uitgerekend dat het afmaken van de stadsvernieuwing alleen al bijna 40 miljard kost³. Alle grote steden knopen al jaren de financiële eindjes aan elkaar en sommige belanden in de artikel 12 status. De inzet van stedelijke herontwikkeling wordt in sterke mate bepaald door degene die aan de geldkraan staat, dat heeft de stadsvernieuwing wel laten zien.

reorganisatie en regiovorming

Om enigszins tegemoet te komen aan noden van de moderne stad wordt elk gemeentelijk apparaat ondertussen bijna permanent gereorganiseerd. Het is niet overdreven om te zeggen dat het een speciale vaardigheid is geworden om steeds weer de juiste ambtenaar te vinden. Dat geldt overigens ook voor ambtenaren onderling. Bestuurlijk vraagt het proces van regiovorming veel te veel aandacht, terwijl het juist voor binnenstedelijke herontwikkeling zo belangrijk is dat partijen een goed beeld hebben van de verdeling van verantwoordelijkheden.

³ Boelhouwer, P.J., H.M. Kruythoff en H. Priemus, 1995, *Beleid voor de grote stad in de toekomst*, Delft (Delftse Universitaire Pers), blz. 47.

privatisering en commercialisering

Belangrijke instrumenten voor stedelijke ontwikkeling zoals de volkshuisvesting en woonruimteverdeling zijn de laatste jaren geprivatiseerd. Daarnaast voeren gemeenten in toenemende mate en vaak door de nood gedwongen een uiterst marktconform en commercieel grondbeleid.

Het hiervoor geschetste beeld maakt dat veel gemeenten op het ogenblik eigenlijk alleen maar bezig zijn te overleven en dat doen ze door in steeds grotere mate te kiezen voor beheer en een strenger handhavingsbeleid. Met andere woorden: de meeste steden zijn helemaal niet bezig met het visionair en gedreven ontwikkelen van grote vernieuwingsprojecten. De tijd van een grootschalige en enthousiasmerende aanpak van de gebouwde omgeving onder leiding van een wethouder is verleden tijd. Het aantal projectleiders wijkbeheer overtreft al verre het aantal projectleiders voor bouwprojecten. De wethouder stadsbeheer is in veel steden invloedrijker dan zijn collega van ruimtelijke ordening.

Elk stedelijk ontwikkelingsproject dient rekening te houden met deze omstandigheid. Herontwikkeling van de gebouwde omgeving heeft haar primaat moeten afstaan aan de dagelijkse en actuele gang van zaken in de stad. De nood van vandaag is groter dan de nood van morgen.

6.3 Hoe zal nu de herontwikkeling van stedelijke bouwlocaties in de toekomst in zijn werk gaan?

De gemeentelijke plannen die op dit moment gemaakt en gepresenteerd worden, zullen zonder uitzondering terecht komen (om de uitnodigingsbrochure voor deze studiedag te citeren) in het standaardwerk 'Nooit gebouwd Nederland'. Zij vormen helaas een zielloos anachronisme, dat refereert aan een tijd dat gemeenten nog veel te zeggen hadden. Die tijd is voorbij.

De tijd is überhaupt voorbij dat er nog grote gebieden met een plan zullen worden aangepakt. Het binnenstedelijk ontwikkelingsproces is daar sowieso te complex voor.

De gemeente zal haar marktconforme houding waarmee zij als een koopman op de markt van projecten staat, inruilen voor een meer procesmatige en in het ideale geval voor een rol als coach in omvangrijker stedelijke ontwikkelingsprocessen. Plannen zullen vervangen worden door reeksen van min of meer samenhangende projecten. Het imago van de gemeente op het gebied van betrouwbaarheid, draagvlak bij de burgers, bestuurlijke consistentie, het ingevoerd zijn in belangrijke netwerken en ruimte laten voor initiatief zal belangrijker zijn dan het hebben van een uitgesproken visie.

Een visie zal voortaan het produkt zijn. Door gezamenlijke inspanning en door het planproces goed maar vooral ook open te coachen zal de gemeente wat van haar

gezag op het terrein van stedelijke herontwikkeling terugveroveren en ondervinden dat anderen, burgers, corporaties, ontwikkelaars, ondernemers allemaal een eigen, integrale betrokkenheid hebben op de vraagstukken van de stad. Misschien hebben we dan bereikt dat de gemeente niet meer in haar eentje hoeft op te draaien voor alles wat er in de stad mis kan gaan.

6.4 Ervaringen in Den Haag

In Den Haag zijn we al zo'n 10 jaar intensief bezig met de binnenstedelijke ontwikkelingslocatie Den Haag Zuidwest. Met een aantal van de ervaringen die we daar hebben opgedaan wil ik mijn bijdrage afsluiten.

Integraliteit: te ingewikkeld

Integraliteit, hoe verleidelijk en misschien ook noodzakelijk, is een utopie. Wie tot een daadkrachtige aanpak wil komen, moet permanent de neiging onderdrukken om alles aan alles te verbinden. Stedelijke processen zijn daarvoor te ingewikkeld en de belangen te divers. Er is geen beleids optie te effectueren waarin bijvoorbeeld de ongewisse produktie van de VINEX-locaties, de leegstand van scholen, de verpaupering van winkelcentra, de onderbespeling van sportvelden, onveiligheidsgevoelens van bewoners, achterstallig onderhoud, etc. in één gedragen en uitvoerbaar plan onder te brengen zijn. Iedereen zal steeds weer beginnen over integraliteit en het lijkt heel zinnig, maar wie op wil schieten neemt het woord 'integraliteit' niet op.

Doelstelling : differentiatie

De bevolking van anno 1995 is heterogeen, geïndividualiseerd en anoniem. Juist die heterogeniteit, ook al roept het soms onbehagen op bij van oudsher zittende bewoners, geeft richting aan het ontwikkelingsproces. Heterogeniteit vraagt ruimte voor afwijkende oplossingen. Niet één oplossing maar vele oplossingen, bedacht en uitgevoerd door veel partijen of netwerken van partijen.

Regie: improvisatie onder leiding

De ruimtelijke ordening en stadsontwikkeling in Nederland kennen een rigide gemeentelijke planningsmethodiek. Vroeg naoorlogse wijken zijn daarvan een fraai voorbeeld. Binnen de huidige ruimtelijke en volkshuisvestelijke verhoudingen is er echter geen ruimte meer voor een door de gemeentelijke overheid opgelegde regie. Het ontbreekt haar eenvoudigweg aan voldoende financiële en juridische instrumenten om corporaties, bewoners, ontwikkelaars en beleggers haar wil op te leggen. Als gedifferentieerde oplossingen voor een heterogene bevolking de centrale doelstelling is, is dat ook helemaal niet nodig.

De gemeentelijke regie is meer de regie van een acteur, die het thema voor een toneel improvisatie neerzet en al voortacterend het thema steeds weer terugbrengt. De goede acteur zal zijn thema zo kiezen dat de andere acteurs geïnspireerd hun eigen rol spelen. Met zijn thema zal hij een kader scheppen waarbinnen iedereen uit de voeten kan.

De stedelijke regie berust dus op improvisaties op een thema. Het thema moet helder en continu zijn. De gemeente is de aangewezen partij om het thema te stellen en te bewaken.

Plan: raamwerk

Als opgelegde integraliteit niet werkt, de doelstelling differentiatie is en de regie op een thema gebaseerd, dan kan het ontwikkelingsplan geen blauwdruk of eindplaatje zijn. Het plan is letterlijk een raamwerk, ook in zijn praktische, stedenbouwkundige betekenis. Binnen een patroon van ontsluitingswegen en grote voorzieningen kan elk woonblok zijn eigen identiteit verwerven. Het plan is dus een open planvorm, faseerbaar in de tijd en uit te splitsen naar partijen, zonder dat de grote lijn uit het oog verloren wordt.

Organisatie: netwerk

De heterogeniteit van de samenleving vindt haar contramale in de producenten van de stad: verschillende gemeentelijke diensten, corporaties, ontwikkelaars, beleggers, aannemers, het grondbedrijf, etc. Men tezamen brengen in één organisatie is onbegonnen werk. Alleen al de onuitroeibare cultuurverschillen en vooroordelen leveren jaren van vertraging op. Daarnaast moet men zich realiseren dat de tijdschik-
horizon van bijna alle producenten niet verder reikt dan 2 à 3 jaar. Geloof geen enkel lange-termijnverhaal uit de private sector. Zij kunnen het zich niet veroorloven zich }
voor zolang vast te leggen.

Naarmate doelstelling en raamwerk van het plan door de gemeentelijke politiek consequent worden gehanteerd, zullen formele en informele netwerken rond de uitvoering van grote en kleine projecten ontstaan.

Nogmaals, hoe spijtig misschien ook, de macht om de stad vorm te geven is zodanig versplinterd, dat geen enkele organisatie, ook de gemeentelijk overheid niet, in staat is het planningsproces eenzijdig te sturen.

Proces: flexibel

Om binnen de gekozen doelstelling en het stedenbouwkundig raamwerk daadwerkelijk tot projecten te komen, is van veel factoren afhankelijk. Een ding is echter zeker: projecten komen alleen tot stand als de corporatie, de ontwikkelaar of de belegger er zijn doelstellingen mee kan waarmaken. Dat betekent in bijna alle gevallen: het maken van winst en het mijden van risico.

In het stedenbouwkundig raamwerk en in de regie is maximale ruimte ingebouwd voor eigen inkleuring door de producenten. Die zullen dat overigens graag doen mits de gemeentelijke overheid continuïteit garandeert. Het scannen van zo'n flexibel proces met meerdere autonome actoren is een belangrijke procesactiviteit die professioneel en objectief moet worden uitgevoerd.

Investeringsstrategie: projectgericht

Het is inderdaad waar dat er aanzienlijke reserves aangetroffen worden in boekwaardes van opstallen en grond. Menig project zal in de toekomst haalbaar blijken door dit fenomeen. Ernstig ontraden moet worden om projecten van verschillende

ontwikkelaars direct aan elkaar te koppelen via een collectieve investeringsstrategie met verevening van winst en verlies binnen één grondexploitatie. Zo'n directe relatie leidt hoe dan ook tot stagnatie en tot uitermate ingewikkelde afspraken, die in de uitvoering veel problemen geven omdat daar teveel ongewis is. Binnen één project met één opdrachtgever zijn de risico's in tijd en ruimte te overzien en kan een investeringsstrategie met interne verevening succesvol zijn.

Inspraak: consumentgericht

Men moet erop bedacht zijn dat burgers in het algemeen behoudend zijn. Men heeft vaak een uiterst effectieve afweer gevonden om gemeentelijke plannen te traineren en te ontcrachten. Bewoners reageren sterk afwijzend op elke verandering en blokkeren daarmee vaak ook een mogelijke verbetering van hun eigen situatie. Anderzijds leert de ervaring, dat projecten die concrete veranderingen brengen, buitengewoon positief ontvangen worden. Inspraak dient zich af te spelen op het niveau van het project en daar alleen. Het inspraakproces moet bij voorkeur georganiseerd worden door de ontwikkelende partij: corporatie, ontwikkelaar of gemeentelijke dienst.

Sociaal plan: garantie

Burgers zien veel zekerheden wegvallen. Ze zijn jarenlang de dragers, maar ook de consumenten van de verzorgingsstaat geweest. Het getuigt van wijs beleid om dit volstrekt serieus te nemen. De gemeentelijke overheid moet vooraf de rechten van de zittende bewoners garanderen voor het geval er daadwerkelijk iets aan hun woning wijzigt. Het belangrijkste recht is zekerheid over door hen gewenste herhuisvesting, inclusief een redelijke vergoeding.

Het kan niet genoeg benadrukt worden, dat voor de rust in het overigens toch al niet al te overzichtelijke vernieuwingsproces een sociaal plan onontbeerlijk is.

AANPAK VAN WONINGBOUW OP BINNEN- STEDELIJKE LOCATIES; ERVARINGEN VAN EEN WONINGCORPORATIE

ir. H. Michel, directeur Woonstichting De Key, Amsterdam

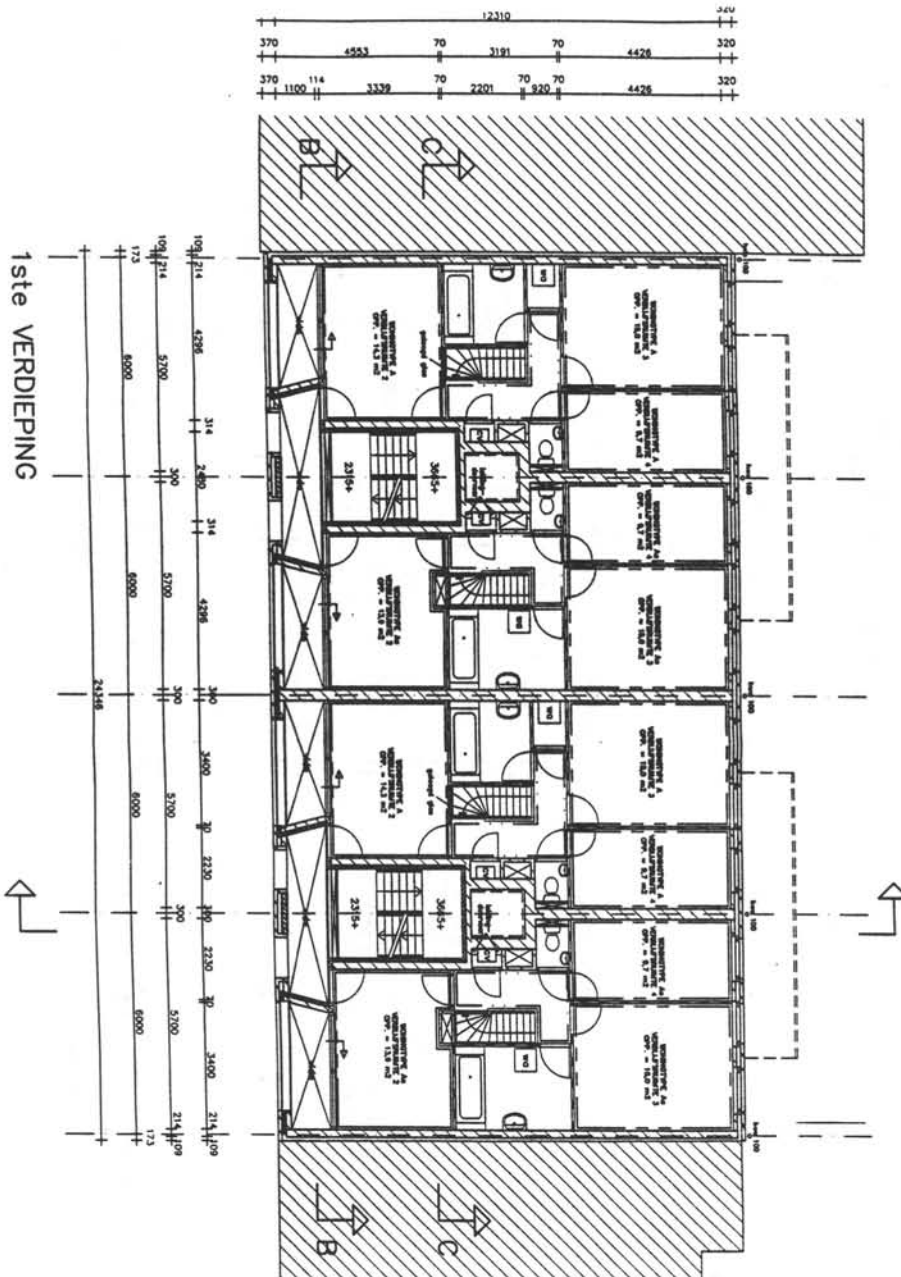
7.1 Inleiding

Mijn verhaal is een lofzang op de ontwikkelende corporatie. Ik begin met een korte impressie van projecten die De Principaal totstand brengt of heeft gebracht. Zo krijgt u een beeld van de zaken die wij doen. Als ik over wij spreek dan bedoel ik De Principaal, dat is de ontwikkelmaatschappij van Woonstichting De Key. Daar kom ik zo op terug.

Projecten van De Principaal:

- Bij het Oosterpark heeft De Principaal 12 sociale-huurwoningen en 29 koopwoningen ontwikkeld. Het was een stadsvernieuwingsproject, waarbij het stadsdeel aanvankelijk de sociale-huurwoningen aan het park wilde hebben en de duurdere koopwoningen in de zijstraten. Die vlieger ging niet op. Op dit moment bouwen we de duurdere woningen aan het park. Het zijn hele grote woningen. We spreken hier van type Valeriusstraat: een dubbele benedenwoning van 145 m², prijs van f 3200 à f 3300,- per m². Duidelijk een andere categorie dan we normaal bouwen. Erna van Sambeek heeft de woningen ontwikkeld. De 12 sociale-huurwoningen zijn van een grote eenvoud. Wij kunnen deze betalen door te verevenen en door een kleine eigen bijdrage. Hier gebruiken we de open plattegronden, het handelsmerk van De Principaal.
- In de Dapperbuurt ontwikkelen we in het project De Noordkaap: appartementen en maisonnettes in de prijsklasse tussen de f 180.000,- en f 240.000,-. Deze woningen moeten concurreren met het grote aanbod van voornamelijk 3-kamerappartementen tussen de f 200.000,- en f 300.000,- in Amsterdam.
- De Principaal heeft een prijsvraag gewonnen voor de herinrichting van een wasserijterrein. Hier worden 82 vrije-sectorwoningen gerealiseerd. We hebben gekozen om de bestaande bebouwing te laten staan en daar om- en overheen nieuwbouw te plegen. Het oude wasserijterrein is nu omgedoopt tot de Lightfactory. Zo geven we het hele terrein een sterke identiteit. Het is bijvoorbeeld heel slecht dat de naastgelegen woningen nog altijd aangeduid worden als de woningen die staan op de plaats van de Victoriafabriek. Een vernieuwd terrein heeft een nieuw imago nodig.

Afb. 7.2 Open plattegrond Oosterparkwoningen, eerste verdieping



- Een zeer interessant gebied is de Buyskade. Het is een bedrijvenlocatie. Uit een wedstrijd is hiervoor een plan naar voren gekomen, waarbij de verstrengeling van wonen en werken centraal staat. In dit gebied willen we wonen en werken integreren. De woningen hebben op de begane grond bedrijfsruimte die gekoppeld kan worden aan de woning. Ze zijn opgezet op een loft-achtige manier met een vrij open indeling.

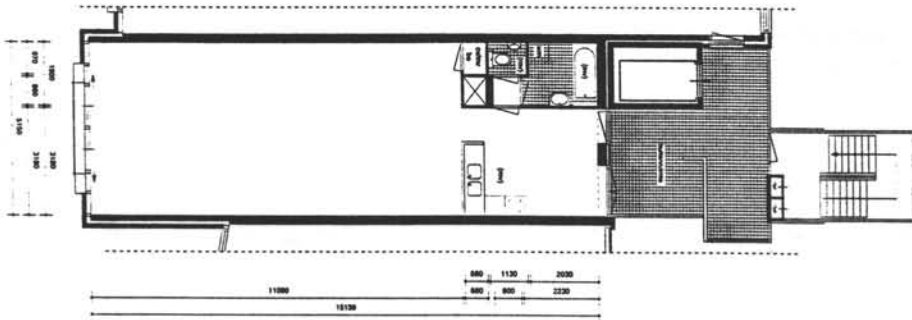
Afb. 7.4 Loft-plattegrond voor de Buyskade

Zuidtoren woningnr.: 41

standaard: type st A 77 III

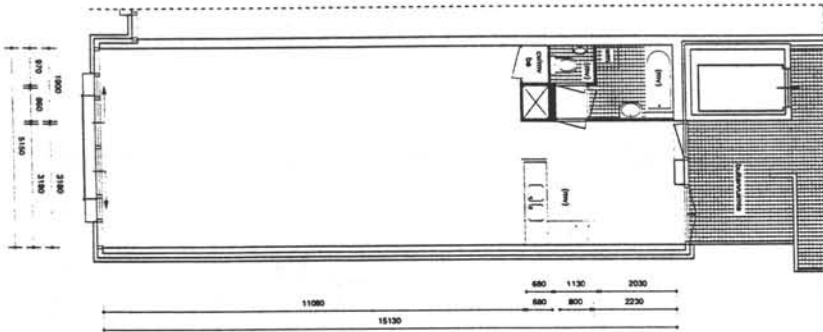
varianten: st A 77 O

st A 77 IV



type A 77 III

ook st A 77 III

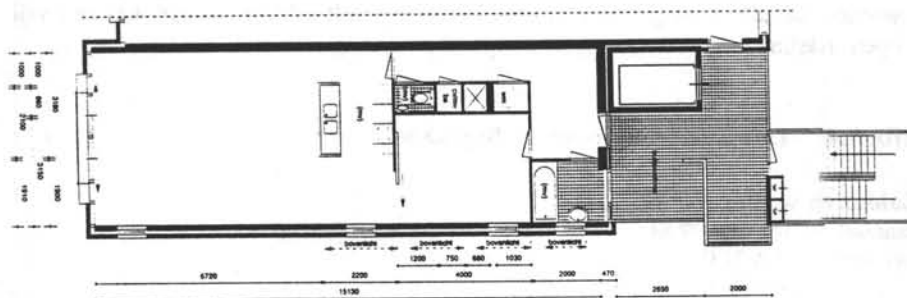


Zuidtoren woningnr.: 43, 45, 47, 49, 51

standaard: type A 77 II

varianten: A 77 III

A 77 IV



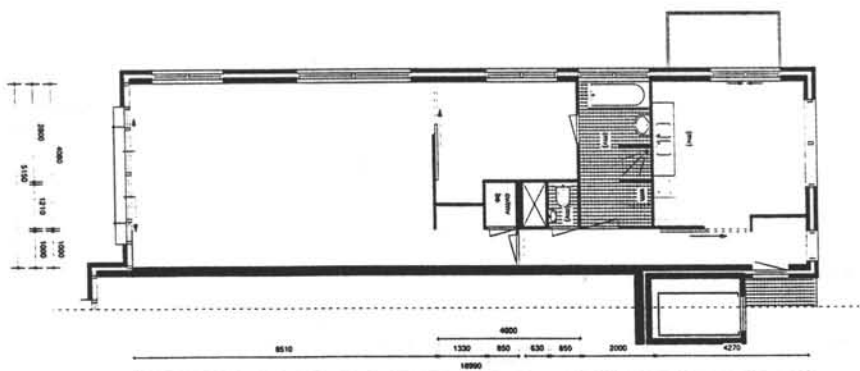
Zuidtoren woningnr.: 46

standaard: type B 97 I

varianten: B 97 0

B 97 II

B 97 III

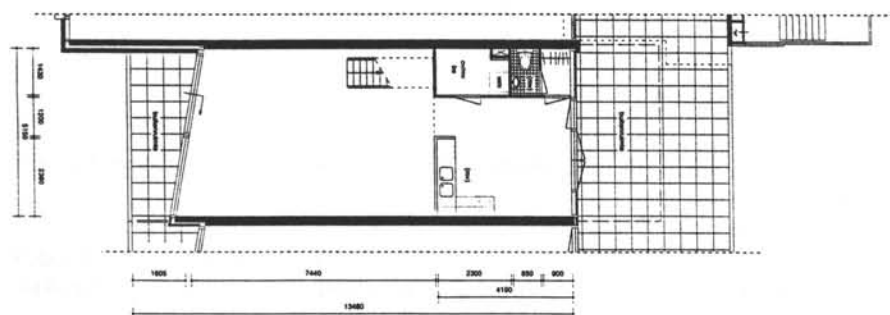


'Huisjes' woningnr.: 52

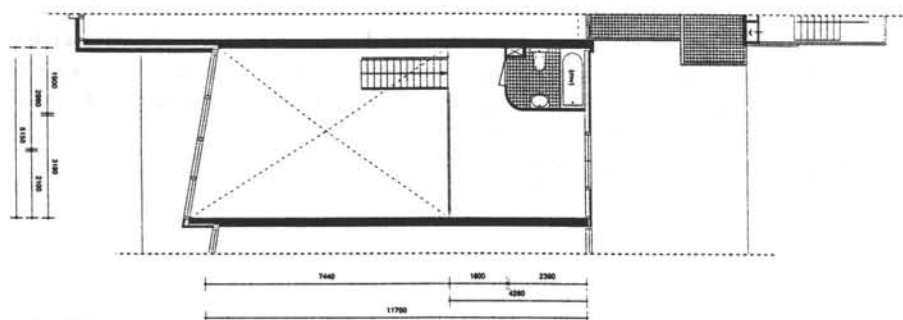
standaard: type C 60 I

varianten: C 60 I-0

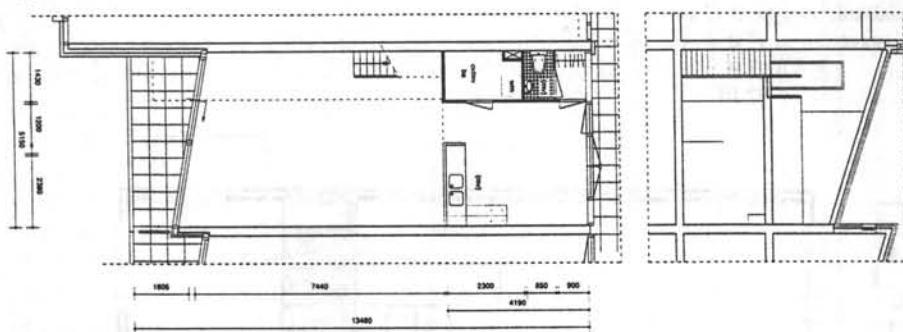
C 60 I+



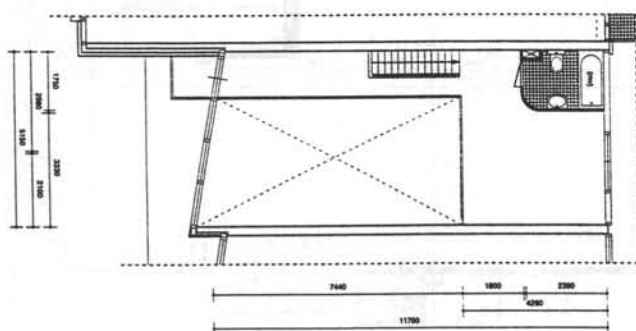
verdieping



type C 60 I+



verdieping



- De mini-woningen (30 m²) van Salerno uit 1850 zijn recent aangekocht en deze knapt De Principaal op.
 - Bij de Slotterplas ontwikkelen we een zorgcentrum.
 - In Buitenveldert zijn we bezig met een project van Thijs Asselbergs. Hier worden 82 woningen gebouwd, waarvan 27 in de sociale-huursector. Ook hier gebruiken we onze beroemde flexibele open plattegrond.
 - Het laatste voorbeeld is een project op de Silo-dam. Hier staat een betonnen silo uit de jaren '50 en een stenen silo uit de vorige eeuw van architect Klinkhamer. Beide silo's worden nu verbouwd tot woningen. In de eerste silo gaan 78 sociale-huurunits (kleine appartementen en wat koopwoningen). We werken hier samen met de Rabo. Verderop op de strekdam zijn de verhoudingen omgedraaid. Daar komen ruim 150 woningen, waarvan 15 in de sociale sector.
- Zoals u ziet een gevarieerd programma.

7.2 De Principaal

De Principaal was de ontwikkelclub van drie Amsterdamse corporaties: De Doelen, Lieven de Key en Onze Woning. Het is in 1994 opgericht. De samenwerking met de

drie corporaties ging zo goed dat ze besloten te fuseren. Per 1 januari 1996 zijn ze gefuseerd. De Principaal is nu een integraal bedrijfs onderdeel van de nieuwe Woonstichting De Key. Wel blijven we de naam De Principaal voeren, omdat die bekendheid geniet. Woonstichting De Key heeft ongeveer 30.000 eenheden. Dat is heel groot. Alleen de voormalige woningbedrijven zijn nog net groter. We hebben het oprichten van De Principaal altijd gezien als een strategische stap. Het ging ons om het positioneren van de moderne stedelijke corporatie als opdrachtgever onder de nieuwe verhoudingen. Voor de duidelijkheid: de nieuwe verhoudingen omvatten natuurlijk de switch van de fameuze volkshuisvesting naar vooral marktgestuurde woningbouw. De Principaal werkt in principe in alle prijsklassen in de koop- en de huursector. We willen worden afgerekend op ons eigen beleidspakket, waarbij het hoofdthema de ongedeelde stad is. De ongedeelde stad is de stad waar simpel gezegd alles gemengd is: gemengde school, gemengd zwemmen, gemengde huwelijken, gemengd publiek, gemengde bebouwing en een royale range aan inkomens. De opgave is om te zorgen voor een stad en voor wijken waar mensen met een breed scala aan inkomens wonen die ervoor gekozen hebben om daar te wonen. Kortom: wie zich opwerpt voor de kwaliteit van het wonen voor de lage inkomens, moet zich inzetten voor de kwaliteit van de stad als geheel. Dat beleid van ons voor de ongedeelde stad is dus een zeer ruimte interpretatie van de taak van de corporaties. We coveren daarmee royaal de criteria van de prestatievelden die gelden voor het bezig zijn in het belang van de volkshuisvesting. We vinden wel dat, als je onze prestaties meet, dit een integrale meting moet zijn.

7.3 Keuze bouwen of beheren?

Corporaties staan nu voor de keuze of ze het accent op het beheren leggen of dat ze gaan beheren en bouwen. Voor ons was dat geen keuze. Als je niet bouwt, dan dient de stilstaand water-metafoor zich aan. Je bezit staat dan langzaam maar zeker te verouderen. Het wordt stap voor stap eenzijdiger. Het marktsegment wordt beperkter en daarmee risicovoller. Als je deze lijn verder doortrekt, komt op de lange duur de continuïteit van de organisatie in het geding. Onze conclusie was dat wie alleen beheert weliswaar op de korte termijn geen risico's loopt, maar ook geen toekomst heeft.

Het kiezen voor het bouwen heeft overigens behoorlijk ingrijpende consequenties. U moet zich voorstellen dat onder de oude verhoudingen corporaties in feite coöperatieve uitvoerende organisaties waren. Zij volgden in de slipstream van de gemeente. In nauwe samenwerking met de gemeente voerden de corporaties de plannen uit, waarbij de gemeente de regie had. De financiële risico's lagen nadrukkelijk bij de gemeente of bij het Rijk. In no-time is dat beeld veranderd. De positie van de gemeente is structureel verzwakt. De expertise daar erodeert. De financiële risico's liggen bij de corporatie zelf en voorzover er nog subsidies zijn, zijn dit in feite investeringsprikkelers. De corporaties moeten gaan ontwikkelen. En ontwikkelen zou je moeten noemen: het vooraf matchen van kosten en opbrengsten en het inschatten van de risico's. We hadden natuurlijk wel ervaring in het realisatietraject, maar

nauwelijks in de ontwikkelingsfase. Die kennis moeten we opbouwen en eventueel inkopen. Die kennis is de kern van de zaak. Je hebt die expertise nodig om de risico's te kunnen taxeren. Want wie geen kennis in huis heeft, die wordt of overmoedig of krijgt last van koudwatervrees en kan niet ondernemen. Een derde mogelijkheid is dat hij slachtoffer wordt van een partij die wel de kennis in huis heeft, maar ook nog een grote dosis gewiektheid. Die ontwikkeling van de professionaliteit is essentieel voor de ontwikkelende corporatie. Ik vind het jammer dat dit in de politieke discussies geen enkele rol speelt. Men praat daar over bouwen alsof het schaatsen is. Als het seizoen daar is, haal je de schaatsen uit de kast en daar ga je. Je verleert het nooit. Zelfs de voormalige directeur van het NAI (Nederlands Architectuur Instituut) hoor ik zelden een hartstochtelijk pleidooi houden voor het behoud van breed vakmanschap bij de corporaties. En u weet dat, om dat vakmanschap te verkrijgen en te behouden, dit niet los te zien is van een continue productie. Die kennis gekoppeld aan intuïtie en een zekere mate van affiniteit is natuurlijk ook essentieel in de conceptfase van de plannen om kansen te creëren. Het gaat echter om het zien van de stedeboekkundige en architectonische potenties. Een goede notie van de stedelijke morfologie en de typologie van de gebouwen. De kennis om interessante programma's te schrijven en stimulerende opdrachten te formuleren. Dat is nu de opgave, dat moeten we ons goed realiseren in de subsidieloze tijd, om de stedeboekkundige en architectonische meerwaarde niet alleen tot uitdrukking te laten komen in het oordeel van Ruud Brouwers in het jaarboek Architectuur, maar ook aan de kant van de opbrengsten van het project. Wij en ook een aantal andere partijen proberen op die wijze te werken. Een soort engineering in de conceptfase, bijvoorbeeld met het behouden van het voormalige wasserijgebouw bij de Lightfactory die alle anderen gesloopt hadden. Daar zaten we financieel gezien beter, door de reductie van de sloopkosten.

7.4 Discussie over de positionering van de corporaties

De discussie van de afgelopen tijd was: wat is nu de maat van het speelveld voor de corporaties? Hoe ver kunnen ze gaan? In de tijd is dat een discussie over de positionering van de corporaties. Gaat het nu om een sociale instelling of is het een zakelijke onderneming? De Tweede Kamer heeft hier onlangs over gesproken en een streep getrokken. U weet dat corporaties zouden mogen bouwen tot f 238.000,-. Wij vinden dat een hybride besluit met een hoog veldwachtersgehalte. Het besluit past bij deze instabiele overgangssituatie. De kern van de zaak wordt niet aan de orde gesteld. Het vaststellen van een gemiddelde verkoopprijs is natuurlijk een ondergeschikt element bij de risicobeheersing. Het gaat veel meer om de marktsituatie en de prijs/kwaliteitsverhouding. Bovendien wordt totaal voorbijgegaan aan essentiële zaken zoals de kwaliteit van het proces, de kwaliteit van het apparaat, de risico-analyse, de kwaliteit van het intern toezicht en natuurlijk het eigen vermogen (de eigen financiële slagkracht, risicospreiding, etc.). Wie zijn organisatie daar niet op inricht, kan ook onder de f 238.000,- heel veel geld vermorsen. Het is zo dat geen van onze nieuwbouwprojecten alleen maar bestaan uit sociale-huurwoningen. Het is

altijd een combinatie. Ten opzichte van de totale portefeuille is maar 37% sociale-huur, terwijl we toch echt ons best daarvoor doen. Aan de andere kant zien wij die mix van prijsklassen niet als een straf, maar het sluit juist goed aan bij onze kijk op de ongedeelde stad. Ook als we ongesubsidieerd bouwen, dus boven de f 225.000,- (in Amsterdam is dat boven de f 200.000,-), proberen we de variatie in prijs, grootte en type maximaal te maken. Gedifferentieerde typen, mikken op specifieke doelgroepen en het benadrukken van karakteristieken in het plan en de woningen. De sociale-woningbouw in de combi-projecten is vooral haalbaar door het totale effect van schaalvergroting + verevening + een uitgekende procesgang + de eigen bijdrage van de ontwikkelende corporaties. In Amsterdam geldt een soort huisregel: f 10.000,- is de minimum aanslag en in feite loopt dat op tot hogere bedragen omdat een aantal kostenposten niet goed zichtbaar wordt gemaakt. De gemeente rekent bijvoorbeeld maar f 900,- per woning als ontwikkelkosten, terwijl de werkelijke kosten natuurlijk vele malen hoger zijn. U moet hierbij denken aan zo'n f 4.000,- à f 5.000,-. In feite knevelen de deelgemeenten en de gemeente hier de corporaties. Het genereuze aanbod van de corporaties om met een open boekhouding te werken, wordt door de gemeente misbruikt om totaal verantwoorde risicoreserveringen en ontwikkelkosten te bestrijden. En natuurlijk om een riant grondprijs in rekening te brengen. Een verdere verzakelijking zou met zich brengen dat corporaties gezien worden als een normaal bedrijf. Dit zou de samenwerking tussen gemeente en corporaties ten goede komen. Ik vind dat, als we als corporatie een groter risico nemen, dit een eigen keuze moet zijn.

7.5 Samenwerking met marktpartijen

Het samenwerken met andere marktpartijen, vooral bij de grotere binnenstedelijke projecten, komt de projecten ten goede. De verschillende argumenten om te gaan samenwerken zijn al genoemd. Ik zal daar niet nader op ingaan. De ontwikkelende corporatie is voor de marktpartijen ook belangrijk. Alle partijen hebben baat bij de samenwerking. Het gaat dan natuurlijk niet alleen om de algemene aard van de corporatie, die relatie met het beheer en de kennis van de sociale sector en al die gedetailleerde lokale kennis, maar het kan ook best gaan om specifieke kennis van corporaties. Het hangt van de club af of ze een bijzondere architectonische of stedenbouwkundige insteek hebben of dat ze erg bezig zijn met het revitaliseren van oude gebouwen. De samenwerking met andere marktpartijen vraagt om een grote mate van professionaliteit. De Principaal kiest steeds zoveel mogelijk voor de samen-uit-samen-thuis-formule. We gaan in principe 50-50 voor alle categorieën. Het risico lijkt dan wel groter, maar je hebt optimale grip op het proces en dat blijkt in de praktijk minder goed mogelijk als je meteen naar prijscategorieën uitsplitst. Priemus vroeg mij bij de voorbereiding van deze dag een antwoord te geven op de vraag waar de taak van de ontwikkelaar eindigt en de taak van de ontwikkelende corporatie begint. Ik ben van mening dat er geen schot tussen de partijen moet zitten. Ik denk niet aan opsplitsing (per sector bijvoorbeeld), maar aan samenwerking. Ik sluit ook maar weinig binnenstedelijke projecten bij voorbaat uit voor

corporaties. Wat ik wel uitsluit zijn de zeer dure segmenten, de geïsoleerde projecten met een hoog risico zonder veel externe effecten. Wij vinden ook dat activiteiten in niet-woonbestemmingen, die veel effect hebben op het leefklimaat, zeer goed denkbaar zijn.

Er is niet één type ontwikkelende corporatie. Verschillende organisaties zullen verschillende profielen hebben, afhankelijk van hun eigen beleidsprioriteiten en affiniteiten. De stap naar schaalvergroting in de organisatie door één of andere vorm van samenwerking lijkt me wel essentieel. Een voorwaarde om voldoende deskundigheid in huis te kunnen halen. Die stap is bijvoorbeeld in Amsterdam door drie groepen corporaties genomen. Ze heten WoonWerk, de Delta roA en De Principaal. Zo tekent zich nu al een groep af van de alleen beherende corporaties en de groep die ook gaat voor ontwikkeling. En ik denk dat die voorsprong van de ontwikkelende corporaties niet snel ingelopen zal kunnen worden. Ik kan me heel goed voorstellen dat op niet al te lange termijn de ontwikkelende corporaties in de grote steden verbanden tussen de steden zullen gaan leggen. Die ontwikkelende corporaties hebben veel ijzers in het vuur. Ze zijn duurzaam betrokken bij de buurt, vergroeid met de stad. Ze beheren niet alleen de sociale-huurwoningen maar ook de verenigingen van eigenaren van de appartementen. Ze kunnen switchen van huur naar koop en omgekeerd. En ze kunnen in het kader van grotere beheerplannen bestaande huurwoningen op de markt brengen, dus verkopen en de middelen weer elders inzetten. Kortom potentieel een buitengewoon belangrijke partij. Belangrijk is wel dat corporaties een beetje communicatiever worden. Corporaties waren tot nu toe gewend hun bedoelingen, hun werkwijze en ook hun prestaties slechts in eigen kring nadrukkelijk te bespreken. Dat heeft dan ook tot gevolg dat het maatschappelijk en politiek draagvlak bepaald niet optimaal is. Dat hebben we ook onlangs in de politieke discussies gezien. Het is politiek belangrijk dat daaraan door de moderne corporaties veel meer aandacht wordt besteed.

Wat mij verstandig lijkt, is dat ontwikkelende corporaties uitgedaagd worden, met name door de gemeenten, om hun prestaties te gaan leveren en dan niet in zinloze wedstrijden. Verstandige marktpartijen zoeken samenwerking met ontwikkelende corporaties, en omgekeerd. De corporaties moeten zelf vormgeven aan hun maatschappelijke verankering. Dat hoort bij hun identiteit, hun zakelijk ondernemingschap, hun imago. Dat imago zou moeten zijn 'betrouwbaar met schwing'.

**VERSCHENEN IN DE SERIE
OTB-WERKDOCUMENTEN**

- 96-01 L. Bosten, B. Theelen, F. Wassenberg, Bijlmerbewoners over de toekomst van hun F-buurt,
1996/83 blz./ISBN 90-407-1230-1/f 20,-
- 96-02 E. Tuinen en H. Heeger, Gekwalificeerd adviesrecht bij woningcorporaties,
1996/45 blz./ISBN 90-407-1309-X/f 10,-

YERSCHEWITZ
OTR WERKSTATT

1. Die...
2. Die...
3. Die...

1. Die...
2. Die...
3. Die...

