

## Bijlage 1, Interview vragen

### Vragen voor de ontwikkelaar

Naam

Functie

Plaats

Datum

Tijd

Aanleiding voor dit gesprek:

Wij zijn bezig met het onderzoeken van de mogelijkheid om in Groningen een appartementencomplex te realiseren, met een servicepakket. Aangezien de kennis hieromtrent niet aanwezig is, zijn we eerst oriënterend bezig. Dat wil zeggen dat we vergelijkbare projecten aan het bekijken zijn.

De centrale vraagstelling voor het onderzoek luidt dan ook:

*'Hoe groot is de markt voor appartementen met een extra servicepakket in de stad Groningen?'*

Inleidend

- Wie bent u en wat is uw betrokkenheid bij dit project?

Het project

- Hoe is het idee voor het project ontstaan?
- Waar kwam het vandaan?
- Wat waren de belangrijkste voorwaarden / uitgangspunten?
- Hoe was het gesteld met de woning/appartementenmarkt?
- Hoe was de medewerking/ samenwerking met de gemeente?
- Welke (on)zekerheden waren er voorafgaande aan het project?
- Wat hebben jullie er aan gedaan om deze te minimaliseren?
- Huur en/of koop en waarom in die verhouding?
- Wat zijn de verwachtingen voor de toekomst?

#### De doelgroep

- Is er een doelgroepanalyse gedaan?
- Op welke doelgroep werd er gericht?
- Werde rekening gehouden met hun wensen?
- Hoe groot was deze doelgroep?
- Waaruit bestaat de werkelijke doelgroep?

#### Het servicepakket

- Hoe is men gekomen tot een invulling van het servicepakket?
- Welke diensten?
- Door wie wordt het geregeld?
  
- Wat zijn de afwegingen van de kopers / huurders om in een serviceappartement te gaan wonen?
- Speelt de locatie en bereikbaarheid hierbij een rol?
- Wordt er gebruik gemaakt van alle diensten?
- Welke zijn positief uitgevallen en welke negatief?
- Welke service mist er?

#### Einde

Dank u wel voor het interview, hebt u zelf nog vragen of opmerkingen?

### Vragen voor de gemeente

Naam

Functie

Plaats

Datum

Tijd

Aanleiding voor dit gesprek:

Wij zijn bezig met het onderzoeken van de mogelijkheid om in Groningen een appartementencomplex te realiseren, met een servicepakket. Aangezien de kennis hieromtrent niet aanwezig is, zijn we eerst oriënterend bezig. Dat wil zeggen dat we vergelijkbare projecten aan het bekijken zijn.

De centrale vraagstelling voor het onderzoek luidt dan ook:

*'Hoe groot is de markt voor appartementen met een extra servicepakket in de stad Groningen?'*

Inleidend

- Wie bent u en wat is uw betrokkenheid bij dit project?

Het project

- Wanneer werd u betrokken bij het project?
- Welke rol hebt u gespeeld bij dit project?
- Paste het project binnen het bestemmingsplan / regioplan?
- Hoe was het voor het project gesteld met de woning / appartementenmarkt?
- Was er vraag naar dergelijke appartementen?
- Hebben jullie verder nog naar cijfers gekeken, zo ja welke?
- Zijn er meerdere van deze projecten gaande / of liggen die op stapel?



Einde

Dank u wel voor het interview, hebt u zelf nog vragen of opmerkingen?

### Vragen voor de makelaar

Naam

Functie

Plaats

Datum

Tijd

Aanleiding voor dit gesprek:

Wij zijn bezig met het onderzoeken van de mogelijkheid om in Groningen een appartementencomplex te realiseren, met een servicepakket. Aangezien de kennis hieromtrent niet aanwezig is, zijn we eerst oriënterend bezig. Dat wil zeggen dat we vergelijkbare projecten aan het bekijken zijn.

De centrale vraagstelling voor het onderzoek luidt dan ook:

*'Hoe groot is de markt voor appartementen met een extra servicepakket in de stad Groningen?'*

Inleidend

- Wie bent u en wat is uw betrokkenheid bij dit project?

Het project

- Wanneer werd u betrokken bij het project?
- Welke rol hebt u / speelt u bij het project?
- Hoe was het gesteld met de woning/appartementenmarkt?
- Wat zijn de verwachtingen voor de toekomst?

De doelgroep

- Op welke doelgroep werd er gericht?
- Werde rekening gehouden met hun wensen?
- Hoe groot was deze doelgroep?
- Waaruit bestaat de werkelijke doelgroep?

Het servicepakket

- Wat zijn de afwegingen van de kopers / huurders om in een serviceappartement te gaan wonen?
- Speelt de locatie en bereikbaarheid hierbij een rol?
- Wordt er gebruik gemaakt van alle diensten?
- Welke zijn positief uitgevallen en welke negatief?
- Welke service mist er?

Einde

Dank u wel voor het interview, hebt u zelf nog vragen of opmerkingen?

## Bijlage 2a, Interviews bij het Montevideo

### Het concept

Het idee van Montevideo is ontwikkeld door ING en Mecanoo architecten. Gezamenlijk zijn deze twee partijen naar Amerika gegaan om te kijken hoe men daar omgaat met dit veel toegepaste concept. Daarnaast zijn er ook vooronderzoeken gedaan door marktonderzoekers op de interne afdeling van de ING. Inhoudelijk kon hier helaas niets over gezegd worden.

### *De gemeente*

Deze heeft bij dit project ook andere projecten geen risicodragende functie. Het enige dat de gemeente doet, is het verschaffen van randvoorwaarden door middel van de zogeheten hoogbouw nota. Daarin staat onder andere dat de woontorens wel voorzieningen dienen aan te beiden en wordt er aangegeven welke oppervlakte van de appartementen gewenst is.

Dat het merendeel van de appartementen koop is, past wel goed bij de plannen van de gemeente. Op het moment bestaat namelijk zo'n 80 procent van de woningen uit goedkope huur. Het doel is om via de bovenzijde van het segment, dus de middeldure en dure huur en koop, beweging te krijgen in het wooncircuit.

### Het gebouw

De appartementen van het Montevideo bevinden zich in de twee torens. Elk van deze torens wordt beheerd door een verenigingen van eigenaren (v.v.e.) De hoge toren met de Sky, City en Loft appartementen wordt door een middenstuk met de lage toren verbonden. Hierdoor is er niet alleen een fysieke scheiding tussen de beide torens gecreëerd, maar ook een sociale scheiding. Mogelijkerwijs zou dit te maken kunnen hebben met het feit dat de Water appartementen de kleinste en de goedkoopste appartementen van Montevideo zijn. Dat de lage toren met de Water appartementen als een aparte toren kan worden gezien, komt ook tot uitdrukking door het feit dat deze een eigen ingang heeft.

In het tussenstuk tussen de hoge en de lage toren, bevindt zich de kantoorruimte en de Excellent Health club. In de plint bevinden zich de winkels. Door de opslag van deze winkels tussen de appartementen en de winkel te plaatsen, wordt een goede buffer gecreëerd voor bijvoorbeeld geluidsoverlast.

### **Voorverkoop**

Het project zou gestart worden bij een voorverkoop gerealiseerd van minimaal 50%. Dit was echter moeilijker te behalen dan dat men had gedacht. Belangrijkste oorzaken: het inzakken van de economie na 2001 en de lange tijd die de koper moest wachten alvorens deze z'n appartement kon betreden (meer dan 3,5 jaar). Daarnaast moeten de kopers ook nog af van hun eigen vaak dure woning en dat is in deze periode ook niet heel eenvoudig.

Om de grens van 50% te kunnen halen, heeft de gemeente Rotterdam de directie van Montevideo geadviseerd om een gedeelte van het project te verkopen aan een belegger. Dit is uiteindelijk Vesteda geworden. Door Vesteda werden in totaal 69 appartementen overgenomen, waarvan het merendeel bestaat uit de Loft appartementen. De huurprijs die voor deze appartementen wordt gehanteerd varieert van 1500 tot 1700 euro.

Op het huidige moment zijn 70% van alle appartementen verkocht, waarbij het vooral de duurere appartementen zijn die lastig worden verkocht. In prijs zijn dit de appartementen met een koopsom van 6 ton en meer. Daarmee is de verkoop redelijk te noemen, maar zeker niet meer dan dat. Met een opleveringsdatum van eind 2005 zal er nog veel moeten gebeuren wil men alle appartementen verkocht hebben. Wel neemt men waar, nu er vordering zit in de bouw van het Montevideo, dat de vraag ook langzaam weer wat toeneemt. De reden hiervoor is waarschijnlijk dat mensen nu ook een werkelijk beeld krijgen van hoe het er uit komt te zien.

Op de kantorenmarkt gaat het tegenwoordig niet goed en dit ziet men ook terug bij de verkoop of verhuur van de kantoorruimte. Dit wordt door de makelaar als slecht omschreven. De plint met winkels verloopt wel voorspoedig.

### *Informatievoorziening*

De makelaar geeft aan dat de moeizame verkoop had kunnen worden voorkomen, indien er meer vooronderzoek verricht zou zijn naar de marktvraag en de mogelijke economische ontwikkelingen. Daarnaast wordt ook door de makelaar aangegeven dat de informatievoorziening ook niet optimaal was. Zo kon men bijvoorbeeld lange tijd niets zeggen over de omvang van het zwembad. Pas sinds kort beschikken de makelaars over voldoende verkoopmateriaal, zoals folders, een infomap of een internetsite waar ook digitale plattegronden kunnen worden bekeken in pdf-formaat..

Opmerkelijk:

In de folders etc wordt er gesproken over een vrije hoogte van 3,2 meter, terwijl dit in de werkelijkheid maar 2,6 meter zal bedragen, doordat er ook nog een verlaagd plafond zal worden aangelegd..

#### *Concurrerende projecten*

Een ander argument voor de moeizame verkoop van appartementen (3 per maand) is dat er in Rotterdam vele projecten rond september zullen worden opgeleverd. Dit zijn ook woontorens zoals het Montevideo. Door dit grote aanbod van gelijksoortige appartementen verliest het Montevideo wel een deel van zijn concurrentie positie. Want de andere woontorens beschikken ook over zwevende vloeren en zijn van gelijke omvang als de appartementen van het Montevideo.

#### **Koopargumenten**

Binnen Montevideo is er een prijs differentiatie toegepast, waarbij de hoogte als variabele werd gebruikt. Dit wil zeggen, dat hoe hoger men komt te wonen des te hoger de koopsom van de appartementen wordt. Achteraf zegt men nu dat de factor uitzicht ook best had kunnen worden verrekend. Want bij de verkoop werden de appartementen die uitkeken over de stad en het water, richting de Erasmusbrug, als eerste verkocht. Ook wordt er door de potentiële kopers als eerste naar het uitzicht gekeken. Het uitzicht is dan ook een van de grootste sellingpoints.

#### *Locatie*

Een ander argument is de locatie. Het Montevideo staat op de kop van Zuid pal naast de grote publiekstrekker hotel New York en het Luxor. Daarnaast wordt er door ontwikkelaars en de gemeente Rotterdam alles aan gedaan om dit gebied verder te ontwikkelen. Levendigheid staat hierbij voorop. De bereikbaarheid van is verder ook uitstekend, zowel van buiten af als ook de bereikbaarheid van het centrum.

Echter een nadeel is en blijft het feit dat de locatie de Kop van Zuid is en dit behoort tot Rotterdam Zuid. Voor veel Rotterdammers heeft dit een negatieve klank en is het een reden om een appartement niet te kopen. Er werd gezegd dat indien het gebouw aan de overkant van het water zou zijn geplaatst, de verkoop vlotter zou verlopen.



### *Voorzieningen*

De aanwezigheid van de voorzieningen zoals de Excellent Health Club wordt volgens de makelaar niet gezien als een koopargument. Wel kan hierbij worden opgemerkt dat het per koper verschilt wat deze van belang vindt en hoe deze denkt over comfort. Voor de een is het aanwezig zijn van een zwembad en overige sportfaciliteiten een invulling van de term comfort en voor de ander kan dit wel de uitstraling en het wonen in het hoogste gebouw van Nederland zijn.

### *Indeling*

Het zelf mogen beslissen over de inrichting van het appartement, kan ook worden gerekend tot de lijst met koopargumenten. Wanneer men een appartement aanschafft, worden drie scenario's voorgelegd:

- Kies een van de standaard plattegronden;
- Kies een binnenhuis architect en maak zelf een plattegrond;
- Kies ervoor om het casco op te leveren.

Tot op heden blijkt dat de meeste 'lage' kopers (de lager etages) een binnenhuis architect in de hand nemen en daar samen een geschikte oplossing voor kiezen en dat de 'hoge' kopers het casco kopen. Of het echt een belangrijke rol speelt bij de aankoop is niet duidelijk.

### **Voorzieningen**

Het bijzondere van deze woontoren is de exclusiviteit en de servicepakket dat wordt aangeboden. Zo komt er in het middelste gedeelte een Excellent Health Club, waar de bewoners gebruik van kunnen gaan maken. In deze club bevindt zich een zwembad van 5 bij 13 meter, een fitnessclub en een sauna.

Door Sportfonds Nederland (SFN) wordt deze ruimte voor al de voorzieningen gehuurd van de vereniging van eigenaren voor een symbolische euro en is er een vijfjarig contract gesloten. De kosten van deze voorzieningen worden betaald door de bewoners van de appartementen, de werknemers van de kantoren de winkeleigenaren. Allen mogen gebruik maken van de aangeboden voorzieningen. Mochten niet alle appartementen worden verkocht, dan is er de mogelijkheid om de overgebleven abonnementen voor deze voorzieningen te verhuren om zo toch nog kosten dekkend te zijn. Opmerkelijk: het zwembad is niet dieper dan 1,25 m, omdat dan geen toezicht nodig is.

Door de makelaar wordt gezegd dat de aanwezigheid van de Excellent Health Club geen selling point is. Want in Rotterdam is het totaal aan sportscholen enorm toegenomen de laatste jaren en de kans is groot dat de bewoners van het Montevideo al geabonneerd zijn bij zo'n club.

#### *IRS*

Het IRS is een apparaat met een afstandsbediening waarmee alles in huis en in het Montevideo kan worden geregeld. Zo is het tegelijkertijd een sleutel en een afstandsbediening voor het bewakingssysteem. De onbekendheid met het systeem is tevens het nadeel hiervan.

Omdat de kopers niet weten hoe het werkt, kunnen ze meestal ook geen waarde geven aan het systeem. Bekender is wel het aanwezig zijn van een huismeester en dit wordt dan ook door de kopers als een echt pluspunt gezien,

#### *Kosten*

De kosten van deze voorzieningen en services worden maandelijks doorgerekend aan de bewoners. In totaal bestaat de VVE uit 135 euro servicekosten voor:

- Beheer door Dynamis ABC;
- 2 lidmaatschappen Healthclub;
- Huismeesterdiensten;
- Aansluiting basispakket IRS.

Daar overheen komen nog de overige VVE kosten van circa 115 euro. Dit zijn de normale VVE kosten zoals onderhoud, verzekering etc.

#### **Kopers**

In Rotterdam zijn er 17.000 a 18.000 huishoudens die in aanmerking komen als koper voor dit project op basis van het salaris. Nu men al enige appartementen verkocht heeft blijkt het merendeel van de kopers te bestaan uit twee verdiemers met een leeftijd van 45 en hoger en uit 'ouderen' tussen de 50 en 60. De reden dat er relatief weinig kopers zijn uit de categorie tussen de 30 en 45 is, dat dit meestal ouders met kinderen zijn. Daarnaast kan worden opgemerkt dat de meeste kopers afkomstig zijn uit Rotterdam, terwijl juist gericht werd op kopers van buiten Rotterdam.

### **Conclusie**

De belangrijkste conclusie is wel dat de kopers het servicepakket en de voorzieningen niet als belangrijkste koopargument hebben. Enerzijds zou dit kunnen komen door de slechte informatievoorziening en anderzijds zou het kunnen zijn dat het servicepakket niet echt een meewegende factor is bij de keuze van het wel / niet overgaan tot kopen. Het merendeel van de kopers was tot op heden slechts geïnteresseerd in het uitzicht en de oppervlakte van het appartement. Er zou kunnen worden gezegd dat deze twee aspecten en de verhouding tot de prijs, bepaald of een koper wel of niet geïnteresseerd is.

Daarnaast speelt informatie een belangrijke rol, zowel voorafgaande aan het project (marktonderzoeken) als ook tijdens en na het project (informatie voor potentiële kopers). Bij het project van Montevideo is deze informatie voorziening niet altijd optimaal geweest. Zo is het niet tijdig leveren van flyers en ander beeldmateriaal al genoemd. Dit zou bij een volgend project meer aandacht moeten krijgen en daarmee wellicht de verkoop bevorderen. Wanneer een dergelijk project in Groningen gerealiseerd zou moeten worden, dan wordt aangeraden om ook eens naar andere mogelijkheden te kijken. Zoals het commercieel aanbieden van de voorzieningen.

## Bijlage 2b, Interviews bij het Kwartier

### Het concept

In 1990 is er begonnen met de ontwikkeling van woningbouw rond en op de grond van het olympisch stadion. Het is dankzij BPF dat het Olympisch stadion kan worden behouden. Want BPF heeft aangegeven het Kwartier grotendeels te willen ontwikkelen, onder de voorwaarde dat het olympisch stadion behouden zou blijven. Samen met de vereniging de Centrale Stad Amsterdam heeft BPF dit laten vastleggen in een convenant. Hierin staan alle locaties en gebouwen die BPF wil behouden voor Amsterdam, waaronder dus ook het olympisch stadion.

Het voordeel van een dergelijke constructie is dat de gemeente Amsterdam, de grondeigenaar, de grond met een korting aan BPF heeft verkocht. Denk aan een kortingspercentage van zo'n 20 a 25 procent. Uiteraard speelt het opknappen van het olympisch stadion hier een belangrijke rol bij.

Voor BPF is het concept van Tijd om te Wonen ontstaan uit de noodzaak om meer rendement te kunnen behalen. Daarom hebben ze zichzelf afgevraagd hoe ze de huurprijs zouden kunnen verhogen. Door het aanbieden van meer faciliteiten en services blijkt dit mogelijk. Daarnaast moet het concept ervoor zorgen dat de bewoners langer als huurder in de appartementen blijven wonen.

### *De gemeente*

De gemeente heeft bij dit project geen risicodragende functie, maar is er vooral om te sturen. Belangrijk hierbij is het Kwaliteitsfonds dat in leven is geroepen. Dit fonds behelst de doelstelling om het gebied, maar ook de gebouwen, van een zo hoog mogelijke kwaliteit te laten zijn. Hiervoor is een budget gerekend van 180 euro per woning. Met dit geld proberen ze door middel van onder andere het inhuren van kunstenaars en door de gebouwen goed te belichten, te zorgen voor de extra kwaliteit en uitstraling.

De gemeente heeft ook niet aangestuurd op koop dan wel huur. Het enige dat ze willen bevorderen is de doorstroom naar de duurdere woningen, ongeacht of dit nu koop of huur is. Zo zou AM Wonen in hetzelfde gebied een woningblok ontwikkelen, waarbij dure koopwoningen zouden worden aangeboden. De voorverkoop van deze woningen verliep echter zo slecht dat de plannen moesten worden omgegooid en er nu huurwoningen gebouwd gaan worden.

### **Het gebouw**

Er zullen in de drie gebouwen genaamd Vaandeldrager, Winnaar en Koploper 412 appartementen worden aangeboden. Voor al deze appartementen geldt dat de bewoners hiervan gebruik zullen kunnen maken van de voorzieningen zoals deze worden aangeboden. Deze zijn gesitueerd in het middengedeelte van het gebouw de Koploper, 5 meter onder het maaiveld. Aangrenzend aan het zwembad bevindt zich een buitenruimte.

Op hetzelfde binnenplein is een kinderopvang gesitueerd. Dit is in samenspraak met de gemeente gegaan. Deze heeft aan BPF toestemming gegeven om extra functies toe te voegen aan het plan, indien er maar een kinderopvang bij zat. Een andere toegevoegde functie is de bibliotheek.

### **Voorverhuur**

Het nadeel van het enkel aanbieden van huurwoningen is dat je deze pas kunt gaan verhuren in een veel later stadium dan dit het geval zou zijn bij koopwoningen. Bij het project het Kwartier ging de verhuur van start zo'n jaar voor oplevering van het eerste gebouw. Aanvankelijk was de verwachting dat dit direct goed zou lopen, maar dat bleek het begin niet het geval te zijn. Via acties via banken en veel promotie van de makelaars kwam gedurende het jaar de verhuur op gang. De realisatie van de eerste modelwoningen was hier van groot belang.

Wanneer een appartement binnen drie maanden van oplevering wordt verhuurd, dan is er de mogelijkheid aanpassingen te doen aan de kleur van de keuken en de douche. Standaard worden deze zwart - wit aangeleverd.

Momenteel is zo'n 95% van alle appartementen verhuurd en staan er nog een twintigtal te huur. De verwachting is dat deze de komende maand ook wel verhuurd zullen worden. Achteraf gekeken bleken het de duurder appartementen te zijn, met een huur van 2000 euro en meer, die voor problemen zorgden. Door middel van een huurcorrectie heeft men getracht dit toch op gang te helpen.

Een ander probleem vormen de werkruimtes in de plint van het gebouw. Deze kunnen worden gehuurd in een zogenaamde woon-werk combinatie. Echter de vraag is zo klein dat ze bij BPF aan het onderzoeken zijn hoe hier een andere functie aan gegeven kan worden.

### Huurargumenten

Het gehele project moet een kwalitatief goede uitstraling hebben. Ook de gemeente wil dit nastreven. Om die reden zijn er ook twee architecten ingeschakeld die een passend ontwerp moesten realiseren, waarbij ze de Amsterdamse school moesten volgen. De bewoners kiezen dus ook voor deze kwalitatieve uitstraling van het project, de appartementen en ook de omgeving. Luxe en die uitstraling dat is waar deze mensen voor kiezen.

### *Locatie*

De omgeving of buurt heeft ook een goede reputatie. Zeker met het nabij gelegen olympisch stadion krijgt het toch een extra dimensie. Verder wordt verwacht dat de ontwikkeling van de Zuid as ook een positieve invloed zal hebben op het gebied.

Daarnaast heeft BPF getracht, middels het inschakelen van een marktonderzoeksbureau, de Amsterdamse woningmarkt in kaart te brengen en zo een lijst te formuleren van mensen die voldoen aan de kenmerken van mogelijke huurders. Hierbij is gekeken naar het hoogste kwartiel van inkomen, en naar de rijkste wijken van Amsterdam en de rijkste wijken van de rand gemeenten Almere en Amstelveen. Na het onderzoek hadden ze een groep van 1200 mensen die benaderd konden worden met de vraag of ze mee wilden werken aan het enquête, discussie etc.

BPF kon op deze manier bepaalde informatie ten aanzien van het project voorleggen aan deze mensen, die een soort klankbord vormden. De feedback werd meegenomen bij de ontwikkeling van de drie appartementencomplexen en het voorzieningspakket.

### *Veiligheid*

Zo bleek dat het aspect veiligheid bij iedereen hoog stond op de lijst en feitelijk het belangrijkste argument was. BPF heeft hier op ingespeeld door de appartementen te voorzien van een alarmsysteem en een goed beschermde voordeur. Ook de centrale ingang is beveiligd en het gebouw kan alleen betreden worden met een speciale sleutel. Daarnaast zijn in verband met de veiligheid nog de volgende maatregelen genomen:

- Veel toetreding van (natuur) licht in de parkeergarage;
- Speciale snel sluitende deuren in de parkeergarage.



Uit het onderzoek kwam ook voort dat de bewoners graag veel licht in de woonkamer willen en vanuit de bank naar buiten moeten kunnen kijken. Dus dit betekent lage raamposten en een hoog plafond van 2,90m.

### **Voorzieningen**

In het Kwartier wordt het concept Tijd om te Wonen van BPF aangeboden. Dit is een concept dat alle bewoners van alle gemakken voorziet. Inmiddels kan er al wel wat gezegd worden over hoe de bewoners de voorzieningen ervaren.

#### *Zwembad*

Over het zwembad wordt gezegd dat deze niet heel veel gebruikt wordt door de bewoners. Echt verwonderlijk is dit niet, omdat BPF dit van te voren wel had ingeschat. Een dergelijk zwembad is meer voor de 'heb' voor de meeste mensen, dan dat het echt functioneel is. Hierbij werd tevens de vergelijking gemaakt met een hotel met zwembad. Het blijkt dat meestal niet meer dan 3% van alle gasten gebruik maakt van het zwembad.

#### *Fitness*

Dit is een ruimte met een aantal apparaten, waar de bewoners zelf aan de slag kunnen. Echter het blijkt dat de bewoners graag officiële begeleiding zouden krijgen. Naar de mogelijkheden hiervoor wordt momenteel gekeken.

De kapper / verzorgingsruimte is een aparte ruimte waar de materialen en apparatuur aanwezig is. De bewoners kunnen dan via de facility manager een schoonheidsspecialist of kapper langs laten komen.

#### *Centrale ruimte*

Deze ontmoetingsplek voor de bewoners wordt helaas nog weinig gebruikt. Tot op heden zijn het alleen de moeders van de kinderen die zwemles hebben, die hier echt gebruik van maken.

#### *Facility point*

Dit is voor de bewoners de centrale plek om zaken te regelen. Zo zijn er ook een aantal vergaderruimtes beschikbaar die men kan huren voor een half dagdeel. Dit loopt op het moment nog niet heel geweldig, maar de verwachting is dat dat wel gaat komen. Wel goed loopt de verhuur van een aantal hotelkamers voor gasten ed.

#### *Breedband internet*

Vanuit BPF is er zelf de eis gekomen om in de appartementen goudvezel kabel aan te leggen. Hiervoor hebben ze een andere partij dan KPN of UPC benaderd, omdat deze niet mee wilden werken.

Het voordeel hiervan is dat de bewoners heel erg snel kunnen internetten, meer tv-zenders kunnen ontvangen (ook een zender van het facility point) en tegen lagere tarieven kunnen telefoneren.

#### *Kosten*

Alle hierboven genoemde voorzieningen zijn opgenomen in de huurprijs. Dus er kan helaas niet gezegd worden over verschillende prijzen afzonderlijk.

#### **Huurders**

De doelgroep voor het Kwartier bestaat uit de 'snelle' tweeverdieners en 50 plussers. Daarnaast kan als richtlijn worden genomen dat de bewoners minimaal 50 keer de huur moeten hebben als inkomen. Dus wanneer een appartement 2000 euro per maand moet kosten, dan moet het jaarsalaris ongeveer rond de 100.000,- euro bedragen.

In de praktijk blijken deze veronderstellingen goed te kloppen. De genoemde doelgroepen zijn inderdaad aanwezig in de drie appartementencomplexen. Het merendeel van de ouderen zijn mensen die grote huizen bezaten en deze nu inruilen, omdat de kinderen ook het huis uit zijn. Ze willen nu gewoon gemak en luxe. Ook blijkt dat de meeste bewoners uit Amsterdam komen.

#### **Conclusie**

Al met kan gezegd worden dat het Kwartier een succesvol project is. Bijna alle appartementen zijn verhuurd en er zijn tot op heden weinig klachten van bewoners. Ook is via het facility point van alles te regelen. Zo zijn er al een aantal standaard services, maar in overleg kunnen deze worden uitgebreid. Bijvoorbeeld met een was en strijkservice of een fitness begeleider.

Het service pakket als zodanig is voor de bewoners niet de reden om in het Kwartier te gaan wonen. Uiteraard speelt het wel een rol, maar meer van belang is de kwaliteit die aangeboden wordt. Dat wil zeggen een goed verzorgde omgeving, luxe afgewerkte appartementen die ook nog eens goed beveiligd zijn.

Ook de extra's die aangeboden wordt zoals de goudvezel kabels, wordt door de bewoners op prijs gesteld. Zo werd gezegd dat rijke mensen vaak hele zuinige mensen zijn en daardoor rijk geworden zijn.



Wanneer een dergelijk project in Groningen gerealiseerd zou moeten worden, wordt aangeraden de markt goed in beeld te krijgen en ook in discussie te gaan met de doelgroep. Daarnaast is het een kwestie van kun je het gewenste rendement behalen als ontwikkelaar. Oftewel is het mogelijk om de appartementen tegen een bepaalde huur of koopprijs op de markt af te zetten? Aangeraden werd om het project in ieder geval niet te grootschalig op te zetten.

## Bijlage 2c, Interviews bij de InFocus

### Het concept

AM Wonen is een organisatie die zich richt op het gehele bouwtraject. Ze zijn zowel actief bij de ontwikkeling als ook bij de uitvoering. Bij het project van de InFocus appartementen is dit ook het geval. Het project valt binnen het grotere project van de herontwikkeling van het winkelcentrum het Bachplein. Om dit project meer volume te geven heeft AM Wonen onderzoek gedaan naar wat voor type woningen vraag is. Zo bleek in Zwolle het aanbod van goedkope koopwoningen, voor bijvoorbeeld starters, niet te bestaan.

Daarnaast zag ook AM Wonen dat zich in Nederland de trend voordoet dat ontwikkelaars steeds vaker naast appartementen ook voorzieningen aanbieden om zo een concurrentievoordeel te behalen. Het is een manier om je te onderscheiden van de rest. Bij het project InFocus is echter geen sprake van concurrentie aangezien er in heel Zwolle niet dit soort goedkope appartementen worden aangeboden.

### *De gemeente*

Het project InFocus is niet een project dat door alle gemeente geaccepteerd zal worden. Veel gemeentes vinden dat zij al voldoende kleine appartementen hebben in de centrum van de stad en vinden niet dat er nog extra bijgebouwd moeten worden. De gemeente Zwolle heeft echter wel toestemming gegeven voor dit project. Hieruit valt op te maken dat AM Wonen de grond waarschijnlijk niet zelf in handen had.

### Het gebouw

De InFocus appartementen maken onderdeel uit van het herontwikkeling van het winkelcentrum Bachplein. Boven dit winkelcentrum komen in twee half separate torens de plus appartementen en de studio's. De voorzieningen zoals het zwembad en dergelijk zijn gelegen in de toren van de studio's.

### Voorverkoop

Een ontwikkelaar start een project meestal niet eerder dan wanneer er zo'n 50 a 60 procent is voorverkocht. Des te opvallender is dan ook dat AM Wonen begonnen is met de bouw van de InFocus appartementen zonder dat er ook nog maar een appartement was verkocht. Dit was mogelijk omdat het project deel uitmaakt van het herontwikkelingsproject van het winkelcentrum Bachplein. Door de gestelde opleveringsdatum was AM Wonen genoodzaakt om alvast te starten met de bouw van de appartementen.

Anderzijds zou ook gezegd kunnen worden dat wanneer je het project in z'n geheel bekijkt, dus met winkelcentrum, studentenwoningen, en de appartementen, dat al zo'n 60 procent voorverkocht is en daarmee het risico al grotendeel beperkt is.

De appartementen worden begin 2006 opgeleverd. Op dit moment zijn alle studio's, oftewel de kleinere appartementen, allemaal zo goed als verkocht. De verkoop van de grotere Plus appartementen daarentegen verloopt moeizamer.

Als reden hiervoor wordt aangegeven dat het voor starters lastig is om nu al een beslissing te nemen over waar ze zich over anderhalf jaar zullen begeven. Hetzelfde gaat op voor bijvoorbeeld de mensen die net uit een scheiding komen en nu op zoek zijn naar een nieuwe onderkomen. Ondanks dat AM Wonen dit soort argumenten hoort, zijn ze van mening dat wanneer de eerste appartementen opgeleverd zijn en daarmee ook de eerste modelwoningen kunnen worden ingericht dat de verkoop vanzelf op gang komt.

Een andere veel toegepaste oplossing in situaties waarbij de voorverkoop achterblijft, is dat een belegger of een woningcorporatie de mogelijkheid wordt geboden om de appartementen op te kopen en daarna te verhuren. Alleen de combinatie van een v.v.e met een woningcorporatie zag AM Wonen niet zitten in verband met de verschillende belangen. Daarom is er voor gekozen om de prijzen van de Plus appartementen naar beneden bij te stellen om zo de verkoop te bevorderen.

### **Koopargumenten**

AM Wonen heeft net als bij de andere projecten goed onderzocht wat de potentiële kopers willen. Ze hebben dit gedaan door op het internet een site te maken waarop vooral jonge mensen zich konden inschrijven voor dit onderzoek. Om de site enige ruchtbaarheid te geven hebben ze her en der teasers geplaatst in kranten en tijdschriften. Toen ze eenmaal voldoende kandidaten hadden, ongeveer 100, zijn deze aangeschreven. Via enquêtes, groepsgesprekken is getracht uit te zoeken welke voorzieningen deze groep mensen wel of niet zien in een appartementencomplex willen hebben.

Uit het onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat een boodschappenservice of gastsuites niet zaken zijn waar de (potentiële) bewoners veel gebruik van denken te gaan maken.

Daarentegen uit men zich wel positief uit ten opzichte van:

- een zwembad;
- een sauna;
- een dakterras;
- een feestruimte.

De fitnessruimte is achterwege gelaten, omdat er een keuze gemaakt moest worden tussen een sauna of een (relatief klein) fitnessruimte. De beslissing is uiteindelijk in het voordeel van de eerst genoemde uitgevallen. Een van de tegenargumenten was dat in de buurt zich al een grote fitnessruimte bevind.

#### *Locatie*

De appartementen worden gebouwd in de wijk Holtenbroek wat te beschouwen is als een achterstandswijk. Zoals zoveel van deze wijken wordt ook deze wijk nu zo langzamerhand opgeknapt door de gemeente. Dit is dan ook een reden waarom de (potentiële) kopers in de appartementen willen wonen.

#### *Prijs*

Een ander argument is de prijs. Met name bij de kleinere appartementen blijkt de prijs van groot belang. Zoals gezegd is erg lastig om als starter een koopwoning te vinden en de studio's zijn qua prijs gunstig.

#### **Voorzieningen**

Het voorzieningenpakket in de InFocus woningen is afgestemd op datgeen dat werd aangegeven door het klantenpanel. Dit betekent dat er een sauna is in plaats van een fitness en dat er ook een ruimte is voor het geven van feesten of anders zaken. De veiligheid werd niet gezien als erg belangrijk. Hierdoor ontbreekt er in de appartementen een beveiligingssysteem.

Bij de InFocus appartementen ligt de nadruk vooral op kostenbeheersing. Dit zie je dan ook terug door het gebruik van veel onderhoudsvriendelijke materialen in de appartementen en centrale ruimtes.

#### *Kosten*

De kosten van de voorzieningen worden onderverdeeld in algemene v.v.e. kosten zoals service en onderhoud en de kosten voor de voorzieningen. AM Wonen kan nog geen duidelijkheid geven over wat de kosten maandelijks zullen zijn. Dit omdat men aan de bewoners een drietal scenario's wil gaan voorleggen waaruit ze kunnen gaan kiezen. Hierbij variëren de scenario's van minder betalen en zelf meer doen, tot alles laten regelen en daardoor ook meer betalen. Het is uiteindelijk aan de bewoners om hier een keuze in te gaan maken. AM Wonen reikt alleen de scenario's aan en zal na oplevering zich er verder niet meer mee gaan bemoeien.

AM Wonen heeft de kosten laten variëren per type woning. De grotere en duurdere woningen zouden in het eerste plan meer moeten betalen voor de service en onderhoud dan de bewoners van de studio's. Echter nu al wordt er geroepen dat dit een onevenredige verdeling is, aangezien beiden evenveel gebruik kunnen maken van de voorzieningen. Gemiddeld zullen de kosten van de voorzieningen als ook de service en het onderhoud zo rond de 100 euro per maand liggen.

### **Huurders**

De doelgroep die AM Wonen voor ogen houdt zijn starters, jonge stellen maar ook gescheiden mensen die opzoek zijn naar een nieuwe goedkopere woning. Tot op heden zijn met name de studio's verkocht en de kopers voldoen aan het geschetste beeld. Opvallend is ook dat er ook veel studenten nu al een appartement hebben gekocht, in de wetenschap dat wanneer ze hun opleiding hebben afgerond dat ze dan in die appartementen kunnen gaan wonen.

### **Conclusie**

Als conclusie kan worden gezegd dat ook bij appartementen die in de lagere segmenten worden aangeboden, het mogelijk is om deze te voorzien van een zwembad, een sauna en noem maar op.

### Bijlage 3, Begeleidende brief aan het discussie panel

Geachte heer / mevrouw,

De afgelopen jaren is er een nieuw woonconcept op de Nederlandse woningmarkt gekomen. Het betreft luxe appartementen met een groot pakket aan service en voorzieningen. Denk hierbij aan een huismeester en het aanbieden van gemaksdiensten als een stomerijservice, maar ook aan voorzieningen als een zwembad, een fitnessruimte en een sauna. Op een aantal locaties in met name het westen van Nederland zijn dergelijke appartementgebouwen reeds gerealiseerd of in aanbouw, zoals in Rotterdam (Montevideo en De Hooge Heeren) en in Amsterdam (naam).

Een interessante vraag is of een dergelijk concept ook in de stad Groningen gerealiseerd zou kunnen worden. Namens Pandomo Makelaars onderzoekt Theo Heegsma, student vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen, daarom welke mogelijkheden de stad Groningen hiertoe biedt.

Na gesprekken met onder andere de bij dit woonconcept betrokken ontwikkelaars, makelaars en overheden in Rotterdam en Amsterdam en een uitgebreide inventarisatie van de Groningse woningmarkt is het naar ons idee interessant om de eerste resultaten van het onderzoek voor te leggen aan enkele organisaties in de stad Groningen. Wij willen u dan ook graag uitnodigen voor een informele bijeenkomst om met u van gedachten over de mogelijkheden en onmogelijkheden van een dergelijk concept in deze stad.

De bijeenkomst zal plaatsvinden bij Pandomo Makelaars aan de Naberpassage 2 op **11 juli van 12 uur tot half twee**. Uiteraard wordt voor een goede lunch gezorgd. Mocht u onverlet niet kunnen, dan willen wij u verzoeken een vervanger deze bijeenkomst te laten bijwonen.

Met vriendelijke groet,



Piet Cazemier  
directeur Pandomo Makelaars

Vertegenwoordigers van de volgende organisaties zijn uitgenodigd voor het bijwonen van deze bijeenkomst:

IN - Groningen  
T.a.v. dhr Jansen  
Postbus 7104  
9701 JC GRONINGEN

Nijestee Groningen  
T.a.v. dhr Bouma  
Postbus 447  
9700 AK GRONINGEN

Gemeente Groningen  
T.a.v dhr van Gent  
Postbus 30026  
9700 RM GRONINGEN

Rijksuniversiteit Groningen  
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen  
T.a.v. dhr Heins  
Postbus 800  
9700 AV Groningen

Rijksuniversiteit Groningen  
Housing office  
T.a.v. mevr de Vries  
Postbus 546  
9700 AM GRONINGEN

## Bijlage 4, Prijzen uit WMN

Tot en met 2003 zijn cijfers gepubliceerd over variabele prijsklassen, gebaseerd op de door het ministerie van VROM gehanteerde prijsklassengrenzen. Deze grenzen voldoen echter niet meer en worden bovendien door het ministerie niet meer gebruikt. Met ingang van 2004 worden cijfers gepubliceerd over nieuwe variabele prijsklassen. Voor 2002 zijn de beide grenzen bepaald als de gemiddelde verkoopprijs van bestaande woningen volgens het Kadaster plus en min 20%. Indexering vindt plaats met de gemiddelde prijsstijging in het voorafgaande jaar (opnieuw volgens de cijfers van het Kadaster). In bijlage 1 is te zien tot welke prijsklassengrenzen dat leidt voor de periode van 1997 tot heden.

### PRIJSKLASSE:

#### 1997:

- goedkope woningen: stichtingskosten tot € 86.000;
- middelduur: stichtingskosten van € 86.000 tot € 130.000;
- duur: stichtingskosten van € 130.000 en meer.

#### 1998:

- goedkope woningen: stichtingskosten tot € 96.000;
- middelduur: stichtingskosten van € 96.000 tot € 143.000;
- duur: stichtingskosten van € 143.000 en meer.

#### 1999:

- goedkope woningen: stichtingskosten tot € 105.000;
- middelduur: stichtingskosten van € 105.000 tot € 158.000;
- duur: stichtingskosten van € 158.000 en meer.

#### 2000:

- goedkope woningen: stichtingskosten tot € 122.000;
- middelduur: stichtingskosten van € 122.000 tot € 184.000;
- duur: stichtingskosten van € 184.000 en meer.

#### 2001:

- goedkope woningen: stichtingskosten tot € 146.000;
- middelduur: stichtingskosten van € 146.000 tot € 219.000;
- duur: stichtingskosten van € 219.000 en meer.



2002:

- goedkope woningen: stichtingskosten tot € 160.000;
- middelduur: stichtingskosten van € 160.000 tot € 240.000;
- duur: stichtingskosten van € 240.000 en meer.

2003:

- goedkope woningen: stichtingskosten tot € 169.000;
- middelduur: stichtingskosten van € 169.000 tot € 254.000;
- duur: stichtingskosten van € 254.000 en meer.

2004:

- goedkope woningen: stichtingskosten tot € 174.000;
- middelduur: stichtingskosten van € 174.000 tot € 261.000;
- duur: stichtingskosten van € 261.000 en meer.

2005:

- goedkope woningen: stichtingskosten tot € 181.000;
- middelduur: stichtingskosten van € 181.000 tot € 271.000;
- duur: stichtingskosten van € 271.000 en meer.

## Bijlage 4, Nieuwbouw programma Groningen



### Damsterkade / Oosterkade

**ligging**

Nabij de Oosterhaven aan resp. de Damsterkade en de Oosterkade.

**aantal woningen:**

14+4

**type woning:**

14 appartementen en 4 'pakhuis' woningen

**prijsklasse:**

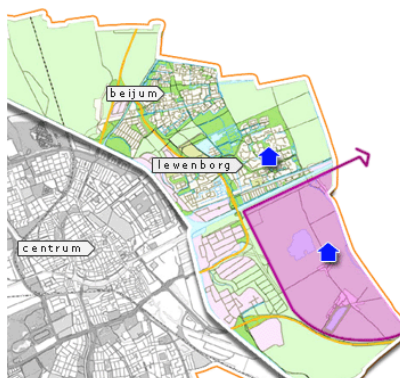
Appartementen v.a. € 200.000,- v.o.n. en woningen v.a. € 580.000,- v.o.n.

**status:**

In verkoop

**makelaar**

[Meeüs](#)



### Meerstad

#### ligging

Meerstad is het gebied dat ten oosten van de stad Groningen ligt op het grondgebied van de gemeenten Groningen en Slochteren. Het gaat bestaan uit verschillende deelgebieden elk met hun eigen gezicht en woonmilieu: het meer en omgeving, de linten, de Euvelgunnezone, Harkstede en het buitengebied aan de oostkant.

aantal woningen:  
8.700 - 10.000.

type woning:  
Alle categorieën

prijsklasse:  
Alle prijsklassen

meer informatie  
Projectbureau Meerstad Groningen, telefoonnummer (050) 367 86 00 of kijk op [www.meerstad-groningen.com](http://www.meerstad-groningen.com)

### Lewenborgsingel

#### ligging

Centraal in de wijk Lewenborg. Lewenborg ligt aan de noord-oostzijde van de stad en is zeer ruim en met veel groen opgezet.

aantal woningen:  
68

type woning:  
(Half) vrijstaand en rijwoningen

prijsklasse:  
Vanaf € 152.000,-

status:  
In verkoop en in uitvoering

makelaar  
[Pandomo](http://Pandomo)

meer informatie  
[www.lewenborgsingel.nl](http://www.lewenborgsingel.nl)



#### CiBoGa

**ligging**

CiBoGa ligt net ten noord-oosten van het stadshart van Groningen. Wonen, werken en ontspannen kan dus op een steenworp afstand van elkaar plaatsvinden.

**aantal woningen:**

Circa 1000

**type woning:**

Appartement en grondgebonden

**status:**

In ontwikkeling

**makelaar**

[Boelens Jorritsma](#) en [Meeus](#)

**meer informatie**

[ciboga](#)

#### Jan Steenstraat

**ligging**

In de buurt Kostverloren (verlengde van de Schildersbuurt)

**aantal woningen:**

18

**type woning:**

Appartement

**prijsklasse:**

Vanaf € 152,000,-

**status:**

In verkoop en in uitvoering



makelaar  
[Pandomo](#)

#### Soendastraat, De Kop van Indië

ligging

Soendastraat, Molukkenplantsoen en Palembangstraat. De Indische buurt maakt deel uit van de Korrewegwijk, gelegen ten noordoosten van het centrum van de stad Groningen in de kop van de Indischebuurt.

aantal woningen:  
89

type woning:  
Appartement en grondgebonden

prijsklasse:  
Huur vanaf €450,- koop vanaf € 155.000,- nog niet bekend

status:  
Deels in uitvoering, verwachte oplevering: 2005/2006

makelaar  
[Meeus](#)

meer informatie  
[Stichting In](#)

#### Parimaribostraat

ligging

Paramaribostraat in de West-Indischebuurt.

aantal woningen:  
48

type woning:  
Grondgebonden

prijsklasse:  
Huur v.a. € 400,-

status:  
In uitvoering, geplande oplevering: eind 2004

meer informatie  
[Stichting In](#)

#### Gerbrand Bakkerstraat, Oosterparkwijk (tweede fase)

ligging

De Oosterparkwijk is gelegen ten noordoosten van de binnenstad van Groningen en wordt gekenmerkt door veel groen en veel architectuur in de stijl van de Amsterdamse School.

aantal woningen:

57

type woning:

Koop

prijsklasse:

Prijzen v.a. € 188.000,- v.o.n.

makelaar

[Pandomo](#) en [Boelens Jorritsma](#)

meer informatie

[www.gerbrandbakkerstraat.nl](http://www.gerbrandbakkerstraat.nl)

#### Hyacinthstraat, Oosterparkwijk

ligging

In de buurt Kostverloren (verlengde van de Schildersbuurt)

aantal woningen:

18

type woning:

Appartement

prijsklasse:

Vanaf € 152,000,-

status:

In verkoop en in uitvoering

makelaar

[Pandomo](#)

#### Oosterhamriktracé

ligging

Langs het Oosterhamrikkanaal grenzend aan de wijken Korrewegwijk en Oosterparkwijk.

aantal woningen:

Ca. 1100 woningen

type woning:

Appartementen en grondgebonden in koop- en huursector

meer informatie

Meer informatie: gemeente Groningen, dienst RO/EZ, afdeling Wonen. Tel: (050) 367 81 85.

### West-Indischebuurt

ligging  
Coranthijne-, Marowijne- en Surinamestraat

aantal woningen:  
58

type woning:  
Grondgebonden

prijsklasse:  
Vanaf € 170.000,-

status:  
In uitvoering, verwachte oplevering: eind 2004

makelaar  
[Boelens Jorritsma](#) en [Pandomo](#)

### Lissabonstraat

ligging  
Nabij de Westerhaven in de Schildersbuurt.

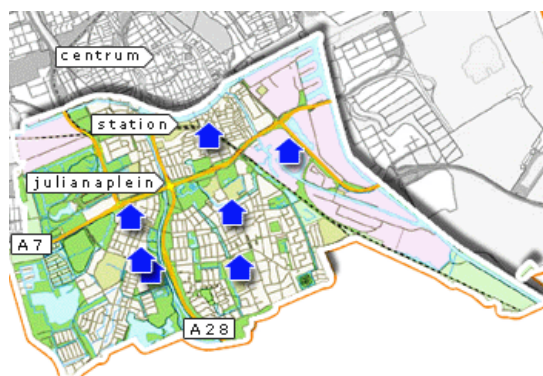
aantal woningen:  
27

type woning:  
Appartement

prijsklasse:  
Vanaf € 195.000,- v.o.n.

status:  
In ontwikkeling

makelaar  
[Meeus](#)



### Flexwonen

**ligging**

Hippocrateslaan in de wijk Corpus den Hoorn. Corpus den Hoorn ligt in het zuiden van de stad Groningen.

aantal woningen:  
48

type woning:  
Grondgebonden

prijsklasse:  
Vanaf € 185.000,-

status:  
Verwachte start bouw medio 2005

makelaar  
Pandomo

meer informatie  
Kuub

### Laan Corpus den hoorn - Schaaksport

**ligging**

Op het terrein van Maartenshof aan de Laan Corpus den Hoorn-Schaaksport.

aantal woningen:  
54

type woning:  
Appartementen

prijsklasse:  
Huur v.a. € 615,-

status:  
Verwachte start bouw zomer 2005, oplevering eind 2007

makelaar

meer informatie  
[Huismeesters](#)



### Laan van de Vrijheid

ligging  
Laan van de Vrijheid e.o. in Corpus den Hoorn.

Belangrijk onderdeel van dit project is een bijzonder vormgegeven gemeenschappelijke groene buitenruimte voor een actieve doelgroep. Zowel ouderen als jongeren zullen zich uitstekend thuisvoelen op deze locatie.

aantal woningen:  
117

type woning:  
Koop (w.o. 24 patiwoningen) en huur

prijsklasse:  
Vanaf € 185.000,- ; huurprijs rond € 550,-

status:  
Verwachte oplevering gefaseerd vanaf 2006

makelaar  
Meeüs

meer informatie  
Over huur: [Huismeesters](#)

### Herepoort

ligging  
Op de voormalige ENNAM-locatie aan de Hereweg/Feithstraat in de Herewegbuurt nabij het station.

aantal woningen:  
52 waarvan 20 appartementen

makelaar  
[Boelens Jorritsma](#)

### Helpermaar

ligging  
Aan de Ketwich Verschuurlaan in het zuiden van de stad Groningen. Er zal worden gebouwd op de plek waar nu nog het Martiniziekenhuis is gesitueerd

aantal woningen:  
ca. 350

type woning:  
Gevarieerd

prijsklasse:  
hogere prijsklasse

status:  
Planvorming

makelaar  
Boelens Jorritsma

#### Helperveste

ligging  
Aan de Helper Westsingel in Helpman

aantal woningen:  
30

type woning:  
Appartement

prijsklasse:  
Prijzen v.a. € 200.000,- v.o.n.

status:  
In verkoop en in aanbouw, oplevering eind 2004

makelaar  
Boelens Jorritsma

#### Europapark: de Linie

ligging  
Ten zuidoosten van de ringweg wordt nabij de binnenstad, Oosterpoort en Helpman een nieuwe wijk ontwikkeld: Europapark. Kenmerkend voor Europapark wordt de maximale menging van wonen, werken, uitgaan en recreëren. Europapark bestaat o.a. uit het sport- en vermaakcentrum Euroborg, het kanto-renpark, een nieuw NS-station, Helperpark en de woonwijk 'De Linie'.

aantal woningen:  
Circa 600 woningen merendeels appartementen

type woning:  
Divers

prijsklasse:  
Appartementen v.a. € 225.000,= Vrijstaande woning v.a. € 255.000,- v.o.n.

status:  
Na de zomer van 2004 is gestart met de verkoop en aansluitend wordt begonnen met de bouw. De afronding vindt plaats in 2006/2007

makelaar  
[Boelens Jorritsma](#) en [Meeüs](#)

meer informatie  
[www.europaparkgroningen.nl](http://www.europaparkgroningen.nl).

## Bijlage 5,



maandag, 28. februari. 2005

### Woonplicht

We hebben het vaak over woonrecht. Een dak boven je hoofd is immers een van de belangrijkste levensvoorwaarden. In Groningen (stad en ommeland) is het daarom nogal schrijnend dat de woningbouw stagneert. Bij herhaling heb ik daar aandacht voor gevraagd. Nu lijkt ook Marc Calon doordrongen van de noodzaak om actie te ondernemen. Hij wil provinciale ambtenaren uitlenen om gemeenten te helpen. Voor kleinere gemeenten zou dat wellicht kunnen helpen, voor de stad niet. De dienst RO/EZ heeft voldoende medewerkers, die toch in staat geacht moeten worden om in ieder geval aan ambtelijke kant alle randvoorwaarden te optimaliseren. Dan zouden de resterende problemen nog bij de bouwers of kopers kunnen zitten. Dat laatste is in ieder geval niet zo. Onderzoek na onderzoek blijkt dat er voldoende kopers in de stad zijn. Bovendien stijgen door de stagnatie de koopprijzen met name in de stad enorm. In minder dan vijf jaar (van 1998 - 2003) stegen de prijzen met zo'n 75 procent. Ook blijkt er een uittocht van met name gezinnen te zijn naar Assen. De woningen zijn daar wel beschikbaar en betaalbaar. We moeten in Groningen denk ik vooral gaan bouwen waar de markt om vraagt: gewone mensenhuizen voor gewone prijzen (dus middensegment) en daarnaast proberen het inkomensniveau in de stad verder te verbeteren door meer duurdere woningen te bouwen, waarmee de broodnodige doorstroming ook mogelijk wordt (en de slechtere huizen dus afgebroken kunnen worden).

Dan toch nog even terug naar Marc Calon. Recent was ik op een congres van de RuG waar de directeur-generaal van de Belastingdienst sprak. Zij vertelde dat het klantbewustzijn van haar medewerkers zo groot was, omdat de medewerker zelf ook klant zijn. Dat geeft blijkbaar een enorme stimulans aan de bereidheid om een extra stap te zetten voor de burger. Opvallend is dat in Groningen veel ambtenaren buiten de stad wonen en dus aan het einde van de middag in hun autootje stappen en naar elders reizen en de stadse problemen achter zich laten. Misschien zou de productiviteit van RO/EZ wel verbeteren als meer ambtenaren in Groningen zouden wonen. Stel je eens voor dat er 1000 extra huishoudens in de stad zouden komen wonen. Dat moet wel een enorme (cumulatieve) stimulans geven aan het bouwvolume. Geen woonrecht dus, maar gewoon de ouderwetse woonplicht voor ambtenaren!

@ 08:18 am | [reageer](#)



# DAGBLAD VAN HET NOORDEN



NIEUWS MIJN DAGBLAD VRAAG & AANBOD ONTSPANNING SERVICE & INFORMATIE

[Nieuws](#) > [Zoeken](#) > Artikel

[Terug](#)

## Schreeuwende behoefte aan nieuwe huizen

Cees Vellekoop

groningen - De woningbouw in de stad Groningen moet drastisch omhoog. Bijna 14.000 nieuwe huizen moeten er de komende vijf jaar worden gebouwd. Dat is ruwweg tweemaal zo veel als de stad nu op het programma heeft. "Niet langer praten, maar bouwen, en veel", meent George Groote, directeur van Meeùs in Groningen.

Eigenlijk wisten de makelaars al lang dat de woningvraag in Groningen veel hoger is dan het aanbod, zegt Groote. Toch heeft Meeùs de woningmarkt nog eens laten onderzoeken door een extern bureau, ABF research. De conclusies liegen er niet om.

"De markt trekt aan. De stad heeft de afgelopen jaren ver beneden de maat gepresteerd in de woningbouw. Groningen heeft het streefcijfer van zo'n 1.350 huizen per jaar de afgelopen jaren bij lange na niet gehaald. Het is niet genoeg als de stad dat programma voortaan wel haalt. Er is veel meer nodig", vat de makelaar samen. Hij presenteert het rapport vanmiddag op het jaarlijkse congres over de vastgoedmarkt in Noord-Nederland in Martiniplaza.

Op het ogenblik is de stad een gunstige uitzondering op de landelijke malaise op de woningmarkt, constateert Groote. "Gemiddeld staat een huis in Nederland 86 dagen te koop, in Groningen 42 dagen." Ook blijven de prijzen van de meeste woningtypen nog stijgen. Daarmee steekt de stad gunstig af bij andere noordelijke gemeenten.

"Steeds meer mensen kiezen weer voor wonen in de stad. De spanning op de woningmarkt wordt steeds groter. Niet alleen koop, maar ook huur. Vroeger moesten we hard werken om de huurwoningen vol te krijgen. Tegenwoordig zijn er wachtlijsten, ook voor de duurdere huizen."

Groote koppelt aan het onderzoek een dringend pleidooi om snel te bouwen wat de markt vraagt. "Ontwikkelaars en bouwers moeten hun voorzichtigheid afwerpen. De behoefte is er wel. Je kunt zelfs op voorraad te bouwen. Als die huizen er eenmaal staan, worden ze verkocht. Je ziet het aan de projecten die nu worden gebouwd. Die verkopen vlot. En de gemeente moet zorgen voor korte procedures en weinig rompslomp bij nieuwe plannen."

### Stadshart of groen

De meeste vraag is naar koopwoningen in een groene omgeving, laat het onderzoek van ABF zien. Maar ook de binnenstad en de vooroorlogse wijken daar omheen zijn geliefd. Opmerkelijk is de grote behoefte aan huurappartementen in het stadscentrum, ook in de hogere prijsklassen. Veel minder liefhebbers zijn te verwachten voor de nieuwbouw in de naoorlogse wijken. Ruim 2000 van die woningen staan er op het gemeentelijke programma voor de komende jaren, maar ze staan bij hooguit 1000 woningzoekenden bovenaan het verlanglijstje.



15 september 2005, 08:32 uur