



Bouwen voor de vraag heeft de toekomst

13 nieuwbouwprojecten
met toegevoegde waarde
voor de lokale woningmarkt

Bouwen voor de vraag heeft de toekomst

13 nieuwbouwprojecten met toegevoegde
waarde voor de lokale woningmarkt

Inhoud

Voorwoord NVM-voorzitter Ger Jaarsma	
'Goed luisteren naar wensen consumenten leidt tot meer woongenot, snellere verkoop en een toekomstbestendige woningmarkt'	6

Nieuwbouwcijfers 4de kwartaal 2018	
Code rood voor nieuwbouw houdt aan	8

Gemeente Arnhem	
&InArnhem: herontwikkeling met knipoog naar architectuur wederopbouw	12



Gemeente Zeewolde	
Allure in Polderwijk is product van ultieme samenwerking	16

Gemeente Gilze-Rijen	
BANK: opmerkelijke transformatie in het hart van Rijen	20

Gemeente Alkmaar	
Een nieuw dorps hart voor Stompvoren	24



Gemeente Groningen	
Duurzaam wonen op een wierde in Reitdiep	28

Gemeente Tynaarlo	
Patiovilla's Groote Veen bieden veel leefruimte en comfort	32

Gemeente 's-Gravenhage	
Het Vermeerkwartier: goed voorbeeld van geslaagde revitalisatie	36



Gemeente Waalre	
Prijsvraagwinnaar The Lodge eerste NOM-project in Waalre	40

Gemeente Amstelveen	
UpMountain: exclusief wonen op een unieke locatie	44

Gemeente Leidschendam-Voorburg	
In Vlietvoorde ben je straks te gast in het landschap	48

Gemeente Zaanstad	
De Posterijen brengt sfeer van weleer terug	52

Gemeente Alphen aan den Rijn	
Het Havenhuys: wonen in stijl met uitzicht op het water	56



Gemeente Amsterdam	
Houthaven in Amsterdam wordt levendige, karaktervolle eilandenwijk	60

Lessons Learned	
NVM-nieuwbouwspecialisten voegen wezenlijke kwaliteit toe aan projecten	64

'Goed luisteren naar wensen consumenten leidt tot meer woongenot, snellere verkoop en een toekomstbestendige woningmarkt'

Met trots presenteer ik u de alweer derde editie van 'Bouwen voor de vraag heeft de toekomst'. Met deze publicaties proberen we telkens te benadrukken dat een toekomstbestendig woningbestand in Nederland alleen tot stand kan komen als er goed wordt geluisterd naar de woonwensen van al die verschillende mensen en doelgroepen in ons land. In mijn ogen is daarbij het inschakelen van NVM-nieuwbouwspecialisten essentieel. Zij kennen immers de lokale markt en de individuele wensen van hun klanten van haver tot gort. Gemeenten en projectontwikkelaars doen er daarom goed aan hun waardevolle kennis en inbreng te benutten om zo tot een divers en op maat gesneden woningaanbod in ons land te komen. Die samenwerking zal leiden tot succes en tevredenheid bij alle partijen: overheden, ontwikkelaars, makelaars, maar vooral bij consumenten. Want voor hen doen we het natuurlijk allemaal.



Ook deze uitgave maakt weer glashelder dat bouwen voor de vraag de toekomst heeft. In de vorige edities hebben we laten zien hoe belangrijk de inbreng van NVM-makelaars is op het moment dat projectontwikkelaars en gemeenten met nieuwbouw aan de slag gaan. De toegevoegde waarde van NVM-nieuwbouwspecialisten betekent vooral een kwaliteitsimpuls voor de grote nieuwbouwpoging in Nederland. En hoewel ik al jaren mijn zorgen uitspreek over het feit dat er ieder jaar nog steeds te weinig wordt bijgebouwd, ben ik ook verheugd dat de inbreng van onze nieuwbouwspecialisten bij projecten in ieder geval wél leidt tot een betere kwaliteit en maatwerk voor iedereen. In dit boekje staan dertien projecten, verspreid over heel Nederland, waarin projectontwikkelaars en NVM-nieuwbouwspecialisten vertellen hoe ze deze realiseren door goed en in een vroeg stadium samen te werken. Dit keer staan daarin de specifieke kwaliteiten centraal die op advies van een NVM-nieuwbouwspecialist aan een project zijn toegevoegd. Als de ontwikkelaar een plan heeft bedacht, kan de NVM-nieuwbouwspecialist met zijn lokale marktkennis advies geven om wijzigingen in de plattegronden, het materiaalgebruik of de installaties en de inrichting van het nieuwbouwproject aan te brengen. Dit kan een groot verschil maken bij het succesvol in de markt zetten van het project. Daarbij kun je bijvoorbeeld denken aan het toevoegen van buitenruimte bij appartementen, een fietsenstalling of de verplaatsing van de trap waardoor er meer bergruimte ontstaat. Of dat de woningen optimaal geplaatst worden met het oog op zonnepanelen op het dak, zodat de verduurzaming van Nederland ook een handje wordt geholpen. Hierdoor wordt een project beter gewaardeerd door de mensen die er gaan wonen. En het levert minder risico en een hoger rendement op voor de ontwikkelaar.

Bouwen voor de vraag, voor specifieke behoeften: het advies van de NVM-nieuwbouwspecialist daarbij is waardevol en nodig. Het zorgt ervoor dat de noodzakelijke doorstroming op de woningmarkt vorm krijgt en dat alle bevolkingsgroepen

een passende woning kunnen bemachtigen, rekening houdend met ieders woonvoorkeuren, maar ook met zaken als inkomen en leeftijd.

Optimaal inspelen op veranderende woningmarkt

Bouwen voor de vraag is vooral zo goed mogelijk inspelen op de pluriforme woonwensen van alle mensen die in Nederland wonen of komen wonen. De behoeften van mensen veranderen en daarmee onze woningmarkt. Daar moeten we zo vroeg mogelijk rekening mee houden bij onze nieuwbouw. Wat ik zie, is een toename van het aantal alleenwonenden, senioren, zzp'ers die flexibel en mobiel moeten zijn in hun werk- én woonsituatie en de komst van expats, statushouders en vluchtelingen. Daarnaast blijft er een aanhoudende stroom naar de stad. Ook de generatie babyboomers (geboren tussen 1945-1955) gaat de woningmarkt de komende decennia ingrijpend veranderen. Tot slot is en blijft verduurzaming een belangrijk onderwerp voor mensen. Nieuwbouw zal vrijwel uitsluitend 'gasloos' zijn en mensen willen in meer of mindere mate energiezuinige of zelfs energieneutrale oplossingen terugzien in hun woningen. Dat doet een groot beroep op de kwaliteit van onze nieuwbouw en zijn voorzieningen, mede ook om de betaalbaarheid te kunnen waarborgen. Dit vormt voor alle betrokkenen – overheden, ontwikkelaars, woningcorporaties en makelaars – een enorme uitdaging om iedereen aan een passende woning te helpen. Die uitdaging ligt voor een belangrijk deel in nieuwbouw.

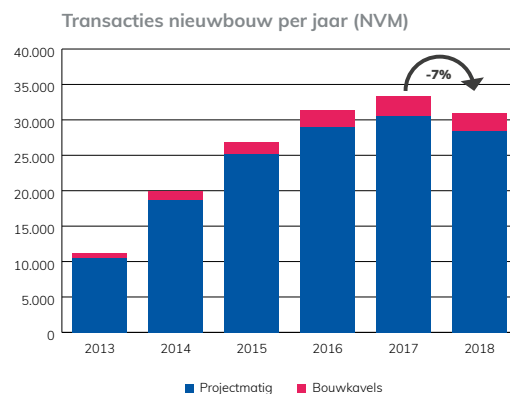
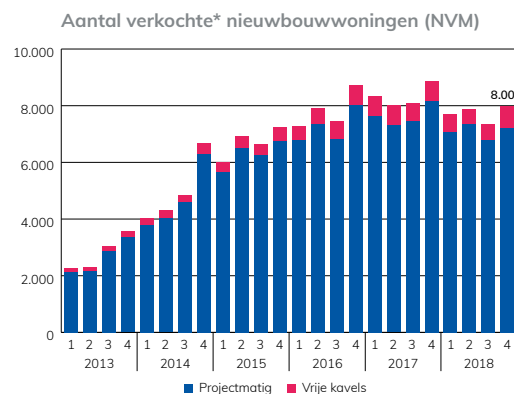
Ik wens u veel inspiratie en leesplezier met deze uitgave 'Bouwen voor de vraag heeft de toekomst'.

Ger Jaarsma, voorzitter NVM

Code rood voor nieuwbouw houdt aan

Enorme interesse voor nieuwbouw, maar transacties stikken door verslechterende prijs-kwaliteit-verhouding. Prijs nieuwbouw zichzelf uit de markt?

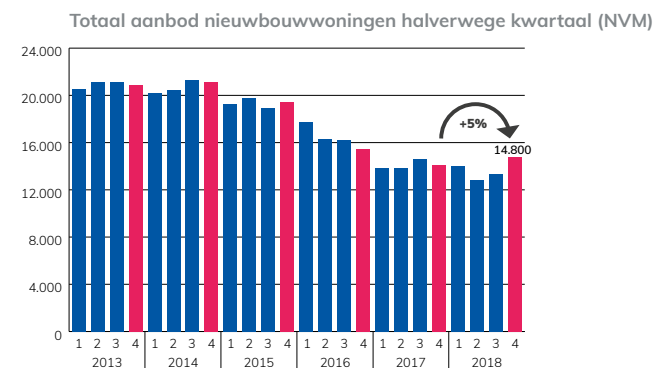
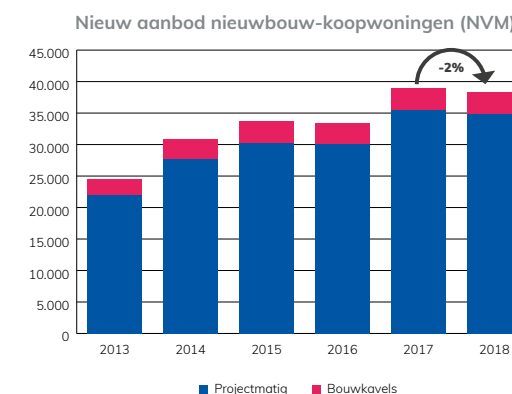
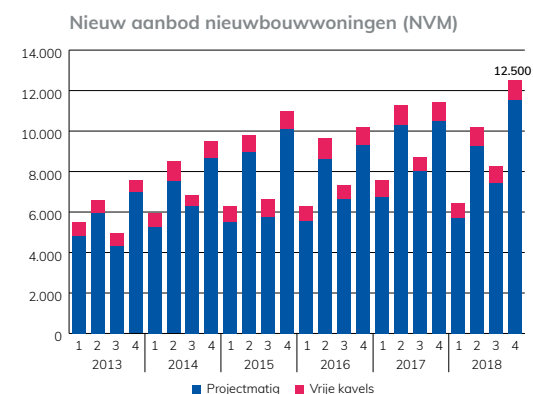
Makelaars signaleerden in 2018 nog meer geïnteresseerden en nog meer inschrijvingen voor nieuwbouw dan in 2017. Toch resulteerde de enorme interesse voor nieuwbouw niet in meer transacties, integendeel. Het aantal nieuwbouwverkoop daalde met 7% ten opzichte van vorig jaar naar 30.900 door NVM-makelaars verkochte nieuwbouwwoningen (28.400 projectmatig ontwikkelde woningen en 2.500 vrije kavels). Dat is voor een deel te verklaren door een gebrek aan aanbod, maar er is meer aan de hand.



Aanbod: te weinig nieuwbouw om aan de vraag te voldoen

In mei 2018 heeft de NVM de Nationale Woonagenda ondertekend. Speerpunt is het verhogen van de bouwproductie naar minimaal 75.000 nieuwbouwwoningen per jaar in de periode tot 2025, waarbij voor de eerste jaren van deze periode een productie van minimaal 80.000 woningen gewenst is om het grote tekort terug te dringen. Circa twee derde dient uit koopwoningen te bestaan.

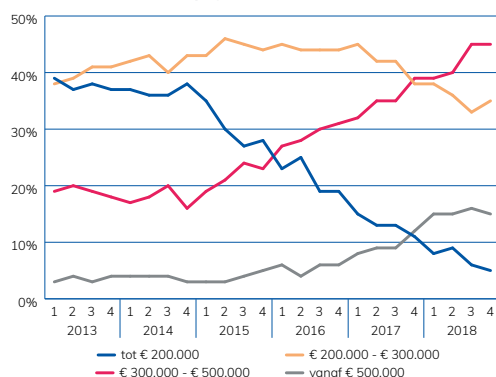
In 2018 is het gewenste aantal koopwoningen niet gehaald. Sterker nog, in de eerste drie kwartalen van 2018 werden juist aanzienlijk minder nieuwbouwwoningen te koop gezet dan een jaar eerder. Het vierde kwartaal van 2018 maakte een hoop goed: door een uitstekend kwartaal is het nieuwe aanbod in heel 2018 beperkt gebleven tot -2% ten opzichte van 2017. Door deze last-minute aanbodgolf stonden halverwege het laatste kwartaal van 2018 14.800 nieuwbouwwoningen te koop bij NVM-makelaars, een stijging van 5% ten opzichte van vorig jaar.



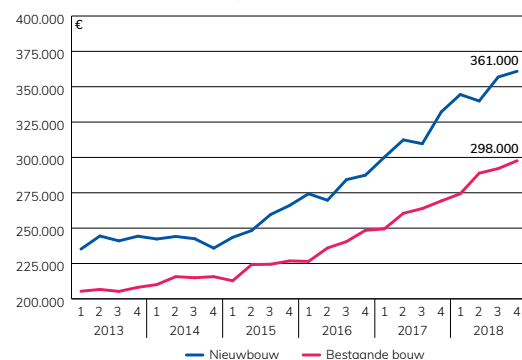
Nieuwbouw prijst zichzelf uit de markt

Net als in de bestaande bouw stijgen de prijzen in nieuwbouw sterk door de enorme vraag naar woningen. Daar komt bij dat de nieuwbouwprijzen verder worden opgestuwd door hoge bouw- en personeelskosten, gasloos bouwen en de focus op binnenstedelijk ontwikkelen. Steeds meer makelaars schetsen een negatief beeld van onbetaalbare nieuwbouw voor een groeiende groep geïnteresseerden.

Transacties naar prijsklasse (NVM)



Mediane transactieprijs (NVM)

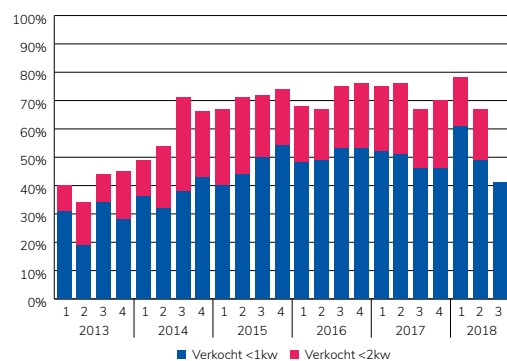


Voorverkoopperiode loopt op

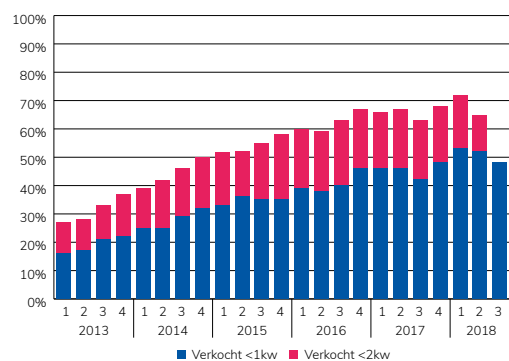
De periode om 70% voorverkoop te halen wordt langer en staat soms zelfs onder druk. Dit terwijl het aantal geïnteresseerden en inschrijvingen voor nieuwbouwprojecten juist toeneemt. Kortom, steeds vaker haken geïnteresseerden af bij het zien van de prijslijst bij start verkoop.

Makelaars in het hele land signaleren deze trend, maar in de grotere steden wordt deze trend hardnekkig. Voor het eerst sinds de start van de registratie in 2013 wordt nieuwbouw in de vier grote steden trager verkocht dan daarbuiten. De kwaliteit van de nieuwbouw stijgt niet in dezelfde mate mee met de prijs, waardoor de prijs-kwaliteitverhouding onder druk staat. De koper, die steeds dieper in zijn buidel moet tasten, wordt steeds kritischer.

Verkoopsnelheid nieuw aanbod - 4 grote steden



Verkoopsnelheid nieuw aanbod - excl. 4 grote steden



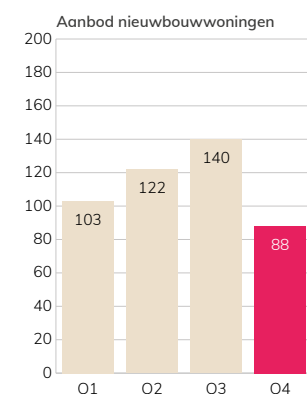
&InArnhem: herontwikkeling met knipoog naar architectuur wederopbouw



“Vanaf de initiatieffase heeft Strijbosch Thunnissen ons geadviseerd over het product”, aldus Jeroen Messemaeckers van de Graaff van Stadswaarde (rechts).

In de zuidelijke binnenstad van Arnhem ontwikkelt Stadswaarde het nieuwbouwproject &InArnhem. NVM-nieuwbouwspecialist Maarten Muller van Strijbosch Thunnissen Nieuwbouwmakelaars uit Arnhem was vanaf de initiatieffase bij het project betrokken. “Zijn advies was erg belangrijk. Omdat deze appartementen voor Arnhemse begrippen erg groot en relatief duur zijn, moest alles kloppen”, aldus Jeroen Messemaeckers van de Graaff, directeur van Stadswaarde.

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente Arnhem



Aantal verkochte nieuwbouwwoningen	316	13,1%
Krapte-indicator	4,3	Prijsstijging per m ²
Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen	€ 329.391	16%
Prijs per m ² *	€ 2.391	Aandeel nieuwbouwwoningen in alle woningverkoop
Aantal bestaande bouw	1.702	

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

&InArnhem wordt een luxe appartementencomplex in het centrum van Arnhem. “Met name de genuanceerde architectuur maakt dit project bijzonder. We hebben heel zorgvuldig nagedacht over het maken van een gebouw dat refereert aan de architectuur van de naoorlogse wederopbouw. LEVS Architecten uit Amsterdam heeft deze locatie goed gelezen en begrepen. Met als resultaat een zorgvuldige vernieuwing die past in de historische ontwikkeling van Arnhem”, vertelt Jeroen Messemaeckers van de Graaff, directeur van Stadswaarde.

Herontwikkeling

Volgens Maarten Muller van Strijbosch Thunnissen Nieuwbouwmakelaars kende het gebied tussen de Rijnkade en het centrum van Arnhem voorheen veel bedrijfsmatige activiteiten. “Om dit deel van Arnhem meer bij de binnenstad te betrekken, is de gemeente hier een opmerkelijke herontwikkeling gestart. Zo werd een half jaar geleden het nieuwe Focus Film Theater geopend. Daarnaast vind je er een hotel, diverse supermarkten en een bibliotheek. Langzamerhand leeft dit deel van de binnenstad echt op.”

Toen Stadswaarde het gebied aankocht, benaderden ze Muller voor advies over welke inhoud

hieraan gegeven kon worden. “Strijbosch Thunnissen is in mijn ogen een goed kantoor in Arnhem”, vertelt Messemaeckers van de Graaff.

‘Voor dit prijsniveau verwacht de doelgroep wel een topproduct’

“Het was voor mij dan ook heel logisch dat zij deze woningen zouden gaan verkopen. Vanaf de initiatieffase hebben zij ons geadviseerd over het product. Dat was belangrijk, omdat een aantal van de appartementen die wij hier ontwikkelen ontzettend groot is voor de Arnhemse markt en ook relatief duur. We wilden ervoor zorgen dat echt alles aan de appartementen zou kloppen, zowel qua indeling, entree tot het gebouw als parkeerplaatsen. Op al die punten heeft Maarten met ons meegedacht. En dat was heel fijn.”

Waanzinnige plek

Ook Muller is enthousiast over de samenwerking. “In de crisis zagen we dat met name voor het hogere segment heel weinig appartementen werden ontwikkeld. We hebben daarom geadviseerd om hier te bouwen voor de bovenkant van de markt in Arnhem. Voor mensen waarvan de kinderen het huis uit zijn, en die het liefst comfor-

Gemeente Arnhem



tabel in de binnenstad willen wonen dicht bij alle voorzieningen. Bouwen voor het hogere segment was ook even schakelen voor Stadswaarde, en daar zijn we op een hele goede manier uitgekomen. Waar op de bovenste laag eigenlijk vijf appartementen zouden komen, hebben we ervoor gekozen om drie penthouses te realiseren. Je hebt daar zo'n waanzinnige plek midden in de stad. Er was bovendien voldoende ruimte voor", legt Muller uit.

In de plint van het gebouw aan het nieuwe Audrey Hepburnplein komen vier commerciële units. De appartementen erboven krijgen antracietgrijze kozijnen met veel glas. Aan de zuidzijde komen zeer ruime balkons. Woningen van dergelijke afmetingen brengen uiteraard een bepaald prijsniveau met zich mee. Daarvoor verwacht de doelgroep wel een topproduct, aldus Muller. De appartementen worden dan ook aangeboden met Villeroy & Boch-sanitair en een compleet uitgewerkte Siematic-keuken. "Omdat veel mensen uit een grondgebonden woning komen, behoorde ook een gesprek met een interieurontwerpster tot de dienstverlening van Stadswaarde. Zij maakte samen met de kopers

een eerste schetsontwerp voor de inrichting van hun nieuwe appartement op basis van hun wensen en meubels."

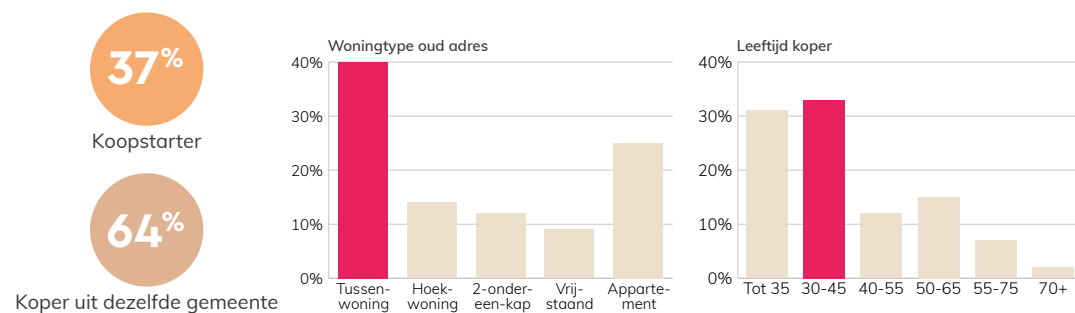
Klimaatneutraal

In &InArnhem is ook stevig ingezet op duurzaamheid. "Nog voordat de regelgeving van kracht werd, hebben wij al besloten om hier gasloos te gaan bouwen", vertelt Messemackers van de Graaff. "Alle appartementen zijn bovendien klimaatneutraal, wat wil zeggen dat alle gebouwgebonden energie wordt opgewekt in het gebouw zelf. Je kunt hierbij denken aan het verwarmen en koelen van de appartementen. Daartoe heeft iedereen privé tussen de tien en veertien zonnepanelen. Die liggen deels op het dak en deels op de luifel boven de parkeerplaatsen. Bijzonder is dat mensen het appartementsrecht kopen plus de zonnepanelen die op het dak liggen en een parkeerplaats voor een auto en een fiets die elektrisch te voeden zijn. Vanuit je eigen zonnepanelen. Het restant van de opgewekte stroom kun je uiteraard gebruiken in je eigen appartement."



NVM-nieuwbouwspecialist Maarten Muller: "We hebben geadviseerd om hier te bouwen voor de bovenkant van de markt in Arnhem."

Kopersanalyse Turfstraat



Over het project &InArnhem

Het door Stadswaarde ontwikkelde complex &InArnhem bestaat uit vijftien luxe appartementen, drie penthouses en een viertal commerciële units in de plint. LEVS Architecten uit Amsterdam tekende voor het ontwerp van het gebouw dat een eigentijdse vertaling is van de architectuur van de naoorlogse wederopbouw. De woonoppervlaktes van de apparte-

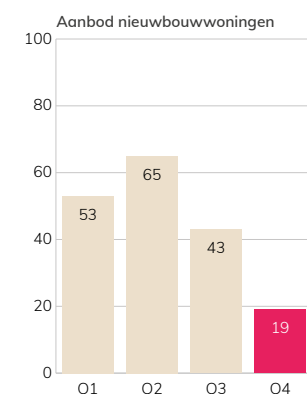
menten variëren van 96 tot 132 m². Die van de penthouses van 146 tot 177 m². De woningen zijn klimaatneutraal en beschikken allemaal over zonnepanelen en een eigen parkeerplaats met oplaadpunt voor een elektrische auto en/of fiets. De bouw start begin 2019, de verwachte oplevering is een jaar later.

Allure in Polderwijk is product van ultieme samenwerking



In de nieuwste wijk van Zeewolde, de Molenbuurt, ontwikkelde De Realisatie het project Allure. De twaalf levensloopbestendige eengezinswoningen hebben alle een vrij uitzicht over het water met zongerichte voortuinen. "Dit project is echt een product van ontwikkelaar, architect en makelaar geworden", aldus Thom Wortelboer, ontwikkelaar bij De Realisatie in Almere.

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente Zeewolde



Aantal verkochte nieuwbouwwoningen **106**

Krapte-indicator **5,1**

Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen **€ 304.599**

Prijs per m²* **€ 2.357**

Aantal bestaande bouw **252**

5,6%

Prijsstijging per m²

30%

Aandeel nieuwbouwwoningen in alle woningverkoppen

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

Nadat projectontwikkelaar De Realisatie de kavel in de Polderwijk toegewezen had gekregen door de gemeente Zeewolde, benaderde deze Mirjam Cok van DNA Makelaars in Almere. Wat zouden voor deze locatie de mogelijkheden zijn? In het oorspronkelijke plan hadden de woningen volgens de verkaveling van de gemeente namelijk tuinen gelegen op het noordoosten. Terwijl de zonnige zuidwestzijde juist prachtig aan het water gelegen is. Vlak naast de locatie bevindt zich bovendien een supermarkt. "We hebben onszelf toen de vraag gesteld wie op deze locatie zou willen wonen en in welke levensfase. Al snel kwamen we uit bij jonge senioren, maar ook starters", vertelt Cok.

en de eindgebruiker. Zij lette er gedurende het proces voortdurend op dat de plattegrond speelser en voor meer doeleinden geschikt bleef."

Het uitgangspunt dat de gemeente gehanteerd had, was de woningen wat dichters op de dijk te zetten, vervolgt Wortelboer. "In overleg met Mirjam hebben we ervoor gekozen om de woningen juist wat verder van de dijk af te halen om aan de voorzijde een soort zuidligging te creëren aan het water. Dit biedt een enorme meerwaarde. De achtergevel en de achtertuintjes doen hiermee nu dienst als informele voordeuren."

Veel opties

In Allure in Polderwijk waren tal van opties mogelijk. Zo kon het slaap- en badprogramma op meerdere manieren op de begane grond worden gerealiseerd. "Daarmee zijn deze woningen echt levensloopbestendig te maken en geschikt voor senioren. Anderzijds zijn de woningen ook heel geschikt voor starters. Je hebt hier twee ruime slaapkamers op de verdieping en een badkamer. In combinatie met een dakkapel in de schuine kap aan de achterzijde kan bovendien een extra slaapkamer gerealiseerd worden. En kies je voor een uitbouw op de begane grond, dan kun je die benutten als studeerkamer", aldus Wortelboer.

Flexibele woningen

"In samenwerking met de architect – Bouwburo AGB – en Mirjam Cok hebben we ervoor gekozen om hier zeer flexibele woningen te ontwerpen met veel verschillende opties", vult Thom Wortelboer van De Realisatie aan. "Vanuit de doelgroep hebben we eerst gekeken naar de plattegronden en de kavels. Van daaruit hebben we het ontwerp gemaakt. Daarmee is het echt een product van ontwikkelaar, architect en makelaar geworden", aldus Wortelboer die erg tevreden is over de samenwerking met Cok. "Wij kijken naar bouwkundige zaken, Mirjam kijkt vanuit de consument

Gemeente Zeewolde



Om optimaal te profiteren van de zonnige ligging aan het water, is een extra grote voortuin gecreëerd. Cok: "Aan de voorzijde bieden openslaande deuren toegang tot het terras dat wordt omheind door heggetjes. Hier, aan de kant van het water, bevindt zich tevens de voordeur. Aan de achterzijde van de woning is de tweede toegang en kunnen bewoners hun auto parkeren op een pleintje. Deze achterzijde biedt tevens de mogelijkheid om een vergunningsvrije aanbouw te maken. Van die mogelijkheid hebben dan ook enkele kopers gebruikgemaakt."

Duurzaamheid

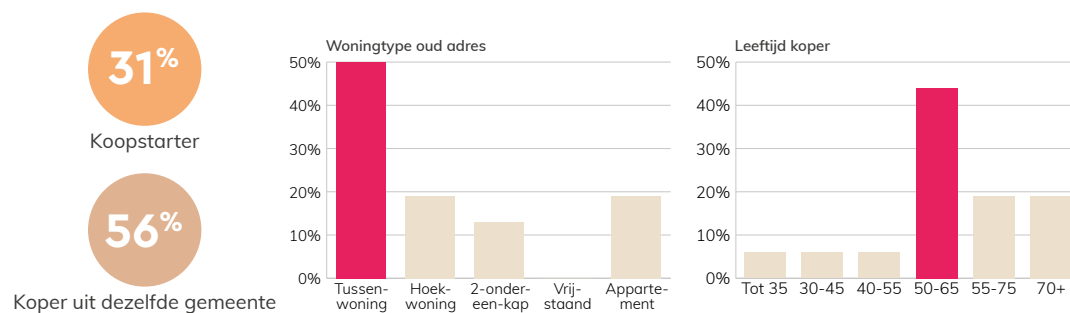
Niet alleen qua woningindeling, maar ook wat betreft duurzaamheid is Allure in Polderwijk op de toekomst voorbereid. "Polderwijk in Zeewolde

is al een gaslose wijk. De wijk is namelijk aangesloten op de stadsverwarming van de gemeente Zeewolde. Het duurzame warmtebedrijf Ennatuurlijk maakt hiervoor gebruik van biogas uit de omgeving. De woningen van het project Allure in Polderwijk beschikken daarnaast standaard over zonnepanelen", aldus Cok. "Naar wens konden kopers het aantal zonnepanelen uitbreiden."

'Dit is een product van ontwikkelaar, architect en makelaar'

De ligging van de woningen is in meerdere opzichten ideaal. "Op loopafstand bevindt zich een grote supermarkt. Met name voor senioren is dat perfect. De wijk bevindt zich aan de rand van Zeewolde op loopafstand van de natuur, vlak bij een strand. De gemeente Zeewolde is hier bovendien bezig met de aanleg van een eiland in de vorm van een tulp. Dit biedt in de toekomst gelegenheid voor horeca, toerisme en watersport. Door de ligging aan de rand van Zeewolde zijn steden als Harderwijk en Almere bovendien snel bereikbaar", besluit Wortelboer.

Kopersanalyse Allure in Polderwijk



Thom Wortelboer (De Realisatie): "In samenwerking met de architect – Bouwburo AGB – en Mirjam hebben we ervoor gekozen om hier zeer flexibele woningen te ontwerpen met veel verschillende opties."



"Om optimaal te profiteren van de zonnige ligging aan het water, is een extra grote voortuin gecreëerd", aldus NVM-nieuwbouwspecialist Mirjam Cok.

Over het project Allure in Polderwijk

De twaalf eengezinswoningen in het project Allure in Polderwijk zijn eenvoudig levensloopbestendig te maken met een slaap- en badprogramma op de begane grond. De kavelgrootte varieert van 138 m² tot 277 m². De woonoppervlakte bedraagt gemiddeld 113 m². De vanafprijzen van de woningen bedroeg € 205.000. Tal van opties waren mogelijk om de woning geheel aan de woonwensen van de koper aan te passen.

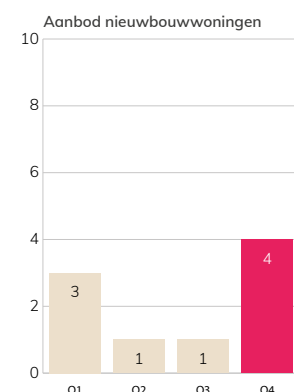
Alle woningen beschikken over een blijvend vrij uitzicht over het water en zijn voorzien van dubbele openslaande deuren aan de voor- en achterzijde. De Molenbuurt in Polderwijk ligt gunstig ten opzichte van zowel natuur als diverse voorzieningen. Harderwijk en Almere zijn bovendien snel bereikbaar. Het project is in september 2017 in verkoop gegaan. De woningen zijn begin oktober 2018 opgeleverd.

BANK: opmerkelijke transformatie in het hart van Rijen



In Rijen vindt midden in het centrum een opmerkelijke metamorfose plaats. De voormalige Rabobank en het achtergelegen parkeerterrein worden namelijk getransformeerd tot luxe appartementen en patiwoningen. "Het aanbod is gericht op het hogere segment: grote woningen met flinke buitenruimten en een hoogwaardige uitstraling", aldus Knud Nelissen van Kin Makelaars.

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente Gilze-Rijen



Aantal verkochte nieuwbouwwoningen	9	28,8%
Krapte-indicator	3,0	Prijsstijging per m ²
Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen	€ 438.778	4%
Prijs per m ² *	€ 2.892	Aandeel nieuwbouwwoningen in alle woningverkoop
Aantal bestaande bouw	236	

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

Het plan BANK bestaat uit twee fases, vertelt Knud Nelissen, NVM-nieuwbouwspecialist bij Kin Makelaars uit Rijen. "In de eerste fase vindt de transformatie plaats van het voormalige Rabobankgebouw naar een commerciële plint en zeven koopappartementen. In fase twee worden negen patiwoningen gerealiseerd op het achtergelegen terrein."

Toen Kin Makelaars het voormalige Rabobankgebouw in verkoop kreeg, stelden ze al bij de rondleiding door het pand vast dat transformatie het meest renderend zou zijn. "Namens de Rabobank hebben we vervolgens een koper gezocht die bereid was de optimale prijs te betalen en waarvan we wisten dat ze de kennis en kunde hebben om er een prachtige herontwikkeling van te maken. Dat is gelukt. Met Maas-Jacobs hebben we een ontwikkelaar gevonden die aan beide kenmerken voldoet."

Transformatie

"Bij transformatie is het belangrijk dat je iedere ruimte goed doorziet, want alles is gerelateerd aan het bestaande pand. Zo bleek dit pand voornamelijk geschikt voor de realisatie van grote appartementen", vertelt Koen van der Vorst, projectontwikkelaar bij Maas-Jacobs. Samen met de architect werkte Maas-Jacobs

de plannen voor deze transformatie uit. "We hebben hiervoor Bedaux de Brouwer Architecten ingeschakeld, omdat wij uit ervaring weten dat zij goed zijn in dit soort transformatieprojecten. Zij hebben er echt iets moois van gemaakt", vervolgt Van der Vorst.

Tijdens een presale-bijeenkomst konden geïnteresseerden de plattegronden en impressies bekijken en hun interesse gericht kenbaar maken. "Er is daarbij gericht op het hogere segment: grote appartementen met flinke buitenruimten en een hoogwaardige uitstraling, met plafondhoogtes tot wel 4,5 meter en buitenruimtes tot 67 m². Bij de transformatie zal de bestaande verschijningsvorm zoveel mogelijk worden behouden, maar een heel ander uiterlijk krijgen: het dak wordt vervangen, de bestaande gevels worden gecementeerd en geschilderd en alle kozijnen worden vervangen door aluminium kozijnen", vertelt Nelissen."

Toekomstgericht

Dit type woningen is volgens Nelissen zeer toekomstgericht. "Het aanbod aan gelijkvloerse woningen is minimaal in Rijen, terwijl hier wel veel vraag naar is. En dit zal naar onze visie in de toekomst nog verder toenemen. Toch is niet één stempel te drukken op de doelgroep, hebben

Gemeente Gilze-Rijen

we gemerkt. BANK is geschikt voor iedereen die gelijkvloers wil wonen in het centrum van Rijen. Ouderen, maar we merken dat ook jongeren vooruit kijken als het gaat om gelijkvloers wonen.”

‘De gemeente was blij met deze invulling’

Kin Makelaars heeft een lange traditie als (dorps) makelaar in Rijen. “Het goede imago dat we hier hebben, hebben we niet alleen vergaard door de succesvolle bemiddeling bij verkoop, maar ook vanwege het feit dat we altijd constructief en toekomstgericht meedenken met vernieuwingen in ons dorp. Zo zijn we door de gemeente bijvoorbeeld gevraagd om deel te nemen in meerdere klankbordgroepen, worden we door aannemers en ontwikkelaars in een vroege fase benaderd mee te denken wat de ideale ontwikkeling zou zijn op een bepaalde locatie en denken we met pandeigenaren mee over hoe we hun eigendom het meest toekomstbestendig en toekomstrendabel kunnen maken. Transformatie is daarbij een duurzame oplossing waar steeds vaker voor gekozen wordt. Zeker bij gebouwen die zo centraal liggen als BANK.”

Oog voor kwaliteit

De samenwerking met Maas-Jacobs verloopt prima, aldus Nelissen. “We zoeken bij ieder project die partijen waarvan we weten dat ze het project

perfect aankunnen. We wisten van Maas-Jacobs dat zij hier een ideale partij zouden zijn. Ze zien de potentie van een pand en kunnen hier perfect op inspelen. Met oog voor de kwaliteit van het gebouw en de omgeving.” Ook Van der Vorst is zeer te spreken over de samenwerking. “We hebben met Kin Makelaars nauw contact over doelgroepen, mogelijke producten en indelingen, en allerhande praktische zaken. En ze spelen uiteraard een belangrijke rol bij de verkoop van de appartementen.”

De gemeente stond positief ten opzichte van dit plan. “Het is natuurlijk niet gewenst dat zo'n markant gebouw leeg komt te staan. Ze waren dan ook blij met deze nieuwe invulling. We starten in januari 2019 met de bouw en ik verwacht dat eind 2019 de appartementen kunnen worden opgeleverd. Ook de commerciële plint is inmiddels verkocht aan een accountantskantoor dat zich daar zal gaan vestigen. Ook bij de verkoop daarvan heeft Kin Makelaars een belangrijke rol gespeeld”, besluit Van der Vorst.

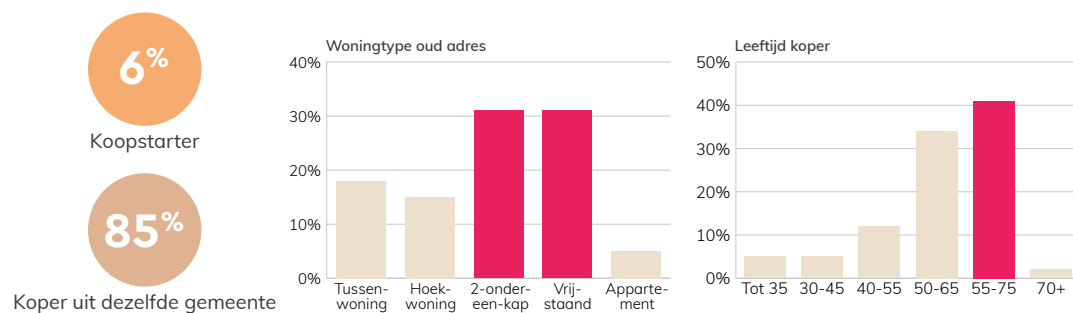


NVM-nieuwbouwspecialist Knud Nelissen: “BANK is geschikt voor iedereen die gelijkvloers wil wonen in het centrum van Rijen. Ouderen, maar we merken dat ook jongeren vooruit kijken als het gaat om gelijkvloers wonen.”



Projectontwikkelaar Koen van der Vorst: “Bij transformatie is het belangrijk dat je iedere ruimte goed doorziet, want alles is gerelateerd aan het bestaande pand.”

Kopersanalyse BANK



Over het project BANK

In het centrum van Rijen wordt het voormalige Rabobankgebouw getransformeerd tot zeven ruime koopappartementen en een commerciële plint. Projectontwikkelaar Maas-Jacobs kocht het pand aan en start begin 2019 met de verbouwingswerkzaamheden. Architect Bedaux de Brouwer tekende voor het ontwerp

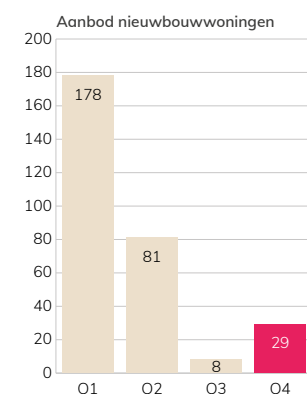
van deze transformatie. De prijzen van de ruime appartementen lopen uiteen van € 350.000 tot € 460.000. Deze zullen naar verwachting eind 2019 gereed zijn. In een latere fase zullen nog negen patiowoningen worden gerealiseerd op het terrein achter BANK. Wanneer de bouw van deze woningen start, is nog niet bekend.

Een nieuw dorpshart voor Stompeloren



In Stompeloren krijgt het dorpshart een heel nieuw uiterlijk. Met de bouw van een gevarieerd aanbod aan woningen slaat Bouwbedrijf J. Nat & zn. b.v. volgens NVM-nieuwbouwspecialist Bas Zuiderwijk van VLIEG Makelaars OG de spijker op de kop. "Ze hebben de visie om het dorp iets extra's te geven, zijn bevlogen en zien dit echt als een prestigeproject."

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente Alkmaar



Aantal verkochte nieuwbouwwoningen	264
Krapte-indicator	3,4
Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen	€ 345.991
Prijs per m ² *	€ 2.964
Aantal bestaande bouw	1.094

14,2%

Prijsstijging per m²

19%

Aandeel nieuwbouwwoningen in alle woningverkoop

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

Stompeloren maakt deel uit van de HAL-regio (Heerhugowaard, Alkmaar, Langedijk), vertelt Bas Zuiderwijk van VLIEG Makelaars OG uit Heerhugowaard. "Dit is een groeikern en wordt ook weleens gezien als de bovenkant van de Randstad. Vroeger was Stompeloren echt een dorpje en nog steeds heeft het een dorps karakter, maar het is wel steeds meer bij de stad Alkmaar gaan horen. Met name mensen die dicht bij de stad willen wonen, maar toch de rust opzoeken van het landelijke trekken hier naartoe."

Eigen identiteit

Hoewel flink gegroeid, heeft het dorp door de jaren heen zijn eigen identiteit behouden, vervolgt Zuiderwijk. "Er was hier al heel lang sprake van dat het dorpshart herontwikkeld moest worden. Er stond een ouderwets café met een zalencomplex dat dienstdeed als dorps huis. Met de komst van een nieuw horecagebouw/dorps huis, een grote supermarkt en een gevarieerd aanbod aan woningen krijgt Stompeloren nu een nieuw dorpshart. De architect, FKG architecten uit Koog aan de Zaan, heeft in de opzet van dit plan het dorps karakter heel goed weten te vatten. Er zijn veel verschillende woningtypen in een robuust-landelijke stijl. Die uitstraling en diversiteit maken dit plan echt bijzonder."

Kijken we naar de beoogde doelgroepen, dan kunnen zowel starters, doorstromers als 60-plussers hier straks heerlijk wonen. "We bouwen hier elf rijwoningen waarvan vier levensloopbestendig met het woon- en slaapprogramma op de begane grond. Hierdoor bedienen we zowel een jonge als een wat oudere doelgroep. Dat geldt ook voor de appartementen. Mensen die niet langer het onderhoud van een tuin willen, wonen hier comfortabel in een appartementengebouw met lift en uitzicht op een plein. Diverse voorzieningen zijn om de hoek. Zo wordt hier een grote supermarkt gerealiseerd en bouwen we een nieuw dorpscentrum dat onderdak gaat bieden aan diverse verenigingen", vertelt ontwikkelend bouwer Richard Nat van Bouwbedrijf J. Nat & zn. b.v.

Ook aan duurzaamheid wordt aandacht besteed in het nieuwe dorpshart. "Zo is het ons gelukt om hoewel dit project al een geruime tijd loopt, toch gasloos te bouwen. Dat bereiken we door middel van luchtwarmtepompen. Deze worden door zonnepanelen die in de daken van de woningen worden geïntegreerd, van de nodige stroom voorzien", aldus Nat.

Samenwerking

Zuiderwijk raakte al vroeg in het proces bij het plan betrokken. "In de ontwerpfase dachten we al met Bouwbedrijf Nat & zn. mee over doelgroepen, typen woningen en prijzen. Geregeld spar je dan over wat haalbaar is. Daaruit komt een voorlopig ontwerp dat je gaat finetunen. Voor je het definitief ontwerp hebt, ben je al snel een jaar verder."

'Dorpse karakter blijft behouden'

De samenwerking verloopt prima, vertelt de NVM-nieuwbouwspecialist. "We hebben een wat langere historie met Bouwbedrijf Nat & zn. en al vaker voor hen gewerkt. De lijnen zijn kort en dat werkt erg prettig." Ook Nat is zeer tevreden: "Doordat we al eerder hebben samengewerkt weet je wat je aan elkaar hebt. Het advies dat zij ons geven betreft niet alleen woningprijzen, maar ook praktische zaken op het gebied van het ontwerp en bijvoorbeeld indelingen."

Prestigeproject

Er zijn volgens Nat heel wat hobbels genomen voordat het huidige project door de gemeente werd goedgekeurd. "Door de jaren zijn nogal wat plannen voor een nieuw dorpshart de revue gepasseerd. Plannen die keer op keer werden afgekeurd. Dit project is gelukkig enthousiast ontvangen en nu staan alle seinen op groen."

Bouwbedrijf Nat & zn. is dé partij om hier wat moois van te maken, aldus Zuiderwijk. "Ze hebben de visie om het dorp iets extra's te geven, zijn bevlogen en zien dit echt als een prestigeproject. Als je kijkt naar wat ze in Stompatoren nog meer in aanbouw hebben, dan zie je dat ze het beste met het dorp voorhebben."

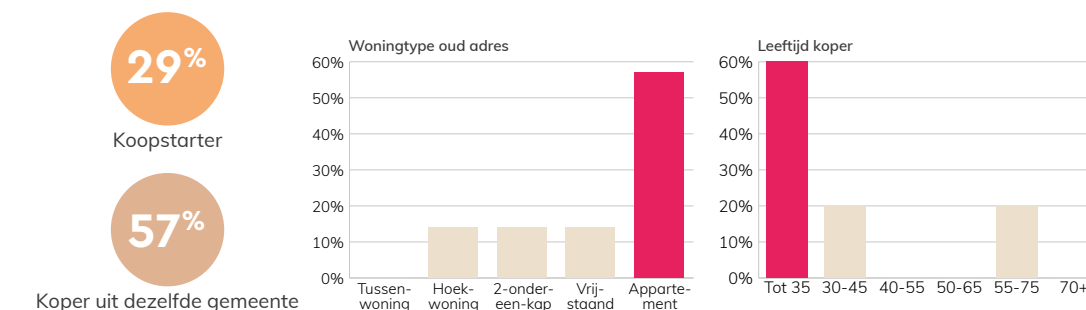


NVM-nieuwbouwspecialist Bas Zuiderwijk: "In de ontwerpfase dachten we al met Bouwbedrijf J. Nat & zn. mee over doelgroepen, typen woningen en prijzen."



"Mensen die niet langer het onderhoud van een tuin willen, wonen hier comfortabel in een appartementengebouw met lift en uitzicht op een plein", aldus de ontwikkelend bouwer Richard Nat.

Kopersanalyse Dorps Hart Stompatoren



Over het project Dorps Hart Stompatoren

In het dorps hart van Stompatoren realiseert Bouwbedrijf J. Nat & zn. b.v. elf rijwoningen (waarvan vier levensloopbestendig en twee starterswoningen), acht twee-onder-een-kapwoningen en twaalf appartementen. Architect van het plan is FKG architecten uit Koog aan de Zaan. Het perceel waar de woningen gebouwd gaan worden is inmiddels bouwrijp en met de bouw van het nabij gelegen horecagebouw/

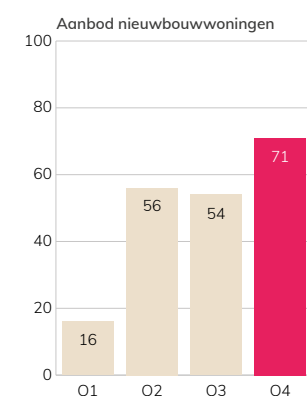
dorpshuis start Bouwbedrijf J. Nat & zn. b.v. begin 2019. De eerste fase van het plan (elf rijwoningen) is begin december in verkoop gegaan. De prijzen van deze eengezinswoningen starten bij € 235.000. In maart 2019 zal de bouw van deze eerste fase starten. Daarna volgen de twaalf appartementen (vanaf ca. € 155.000 en tot slot de acht tweekappers (vanaf ca. € 332.500).

Duurzaam wonen op een wierde in Reitdiep



In fase III van nieuwbouwwijk Reitdiep in Groningen ontwikkelt KUUB uit Groningen veertien energieneutrale en gasloze twee-onder-een-kapwoningen. "In Goudplevier woon je in een energieneutrale woning op een duurzame locatie", aldus NVM-nieuwbouwspecialist Maarten Gijgink van Boekholt & partners Makelaardij uit Groningen.

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente Groningen



Aantal verkochte nieuwbouwwoningen	214
Krapte-indicator	2,8
Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen	€ 309.644
Prijs per m ² *	€ 2.381
Aantal bestaande bouw	2.076

5,9%

Prijsstijging per m²

9%

Aandeel nieuwbouwwoningen in alle woningverkoop

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

De jonge woonwijk Reitdiep ligt op korte afstand van de binnenstad van Groningen te midden van een landelijke en waterrijke omgeving. Hier realiseert KUUB veertien energieneutrale woningen op een duurzame locatie. De gemeente Groningen kiest er in de derde fase van Reitdiep namelijk voor om het afvalwater op een andere manier af te voeren. Het zwarte afvalwater wordt centraal verzameld en vergist in de installatie in Garmerwolde en zo benut voor energieopwekking. Het grijze afvalwater (uit de wasmachine, douche, gootsteen, wastafels e.d.) wordt in de groene wijkrand (wilgenbos) verwerkt met behulp van natuurlijke filters. Het regenwater dat op de daken valt wordt oppervlakkig op de straten afgevoerd naar de omliggende watergangen.

All-electric

Op zo'n duurzame locatie past een duurzame woning, dacht KUUB. "We waren heel blij dat we deze locatie mochten gaan ontwikkelen. Een mooie plek op een toekomstige wierde zoals je die in Groningen ook in het oude landschap ziet. Zo'n locatie ligt wat verheven boven de omgeving, zodat water eenvoudig afgevoerd kan worden. We vonden het passend om op deze duurzame locatie een duurzaam huis te ontwikkelen. Alle woningen worden all-electric uitgevoerd, met een warmtepomp en zonnepanelen. Op een eenvoudige manier kunnen de huizen bovendien nul-op-de-meter gemaakt worden. Daar is het ontwerp helemaal op gemaakt met grote dakvlakken gericht op de zon", vertelt Jacobien de Goede, senior projectleider bij KUUB.

Verkaveling

NVM-nieuwbouwspecialist Maarten Gijgink kwam in gesprek met KUUB toen het oorspronkelijke project niet naar wens verliep. "Het is namelijk een lastig plan wat betreft de verkaveling, omdat het hierbij gaat om een driehoekige locatie." Op zijn advies ging de verkaveling helemaal op de schop. "We zijn daarbij van twaalf naar veertien woningen gegaan. Van een gezamenlijke binnentuin werd het ontwerp aangepast naar lange, individuele kavels. Ook de kleurstelling werd aangepast", vertelt Gijgink. "Met als resultaat een krachtig ontwerp met ruime tuinen en een moderne grijze uitstraling."

'Het gaat hier echt om maatwerk'

Medeopdrachtgeverschap

KUUB is een vooruitstrevende ontwikkelaar en met name actief in collectief particulier opdrachtgeverschap. "We zijn zo'n vijftien jaar geleden opgericht met het doel om bewoners in collectieven de mogelijkheid te geven om opdrachtgever te zijn van hun eigen huizen. Goudplevier is dat niet helemaal, we noemen dat zelf medeopdrachtgeverschap. Kopers zijn wel opdrachtgever richting de aannemer, maar wij als KUUB hebben vooraf al wat dingen bepaald. Met als doel om overal waar het lastig is alvast het voorwerk te doen en de leuke dingen aan de kopers over te laten. Daar waar het gaat om hun eigen huis en de indeling en uitstraling daarvan komen de kopers in beeld, zij maken samen met de architect het huis verder af", aldus De Goede.

Doelgroep

De twee-onder-een-kapwoningen zijn in trek bij zowel jonge gezinnen als mensen waarvan de kinderen net de deur uit zijn, vertelt Gijgink. "Het leuke daarbij is dat de woningen levensloopbestendig te maken zijn met een woonprogramma op de begane grond. Er zijn veel variaties mogelijk. Pas als de plattegrond en de indeling van de gevels samen met de architect zijn bepaald, wordt het koopcontract getekend. Dat is heel kenmerkend voor KUUB, die persoonlijke aanpak. Alles kan veranderd worden, zelfs

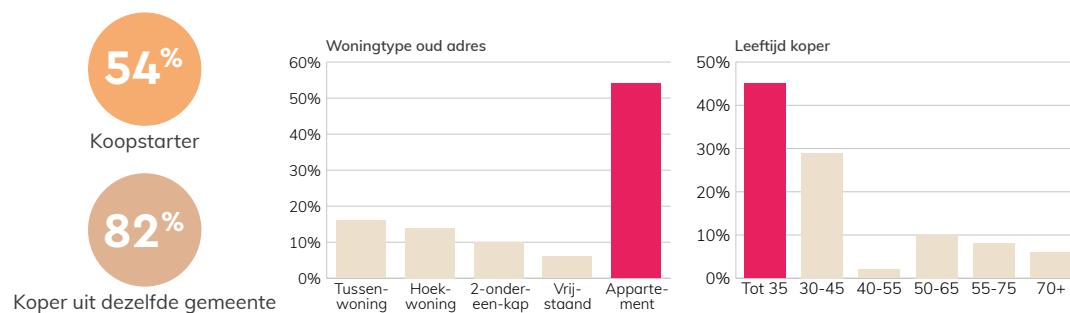
raampartijen. Het gaat hier echt om maatwerk." De Goede vult aan: "Om de zonligging ten volle te benutten en de woning echt nul-op-de-meter te kunnen maken, ligt de kap er asymmetrisch op. Hierdoor is de ene helft van de tweekapper op de tweede verdieping wat kleiner dan de andere. De kleinere variant trekt gezinnen waarvan de kinderen de deur uit zijn, terwijl de grotere woningen met name door jonge gezinnen worden gekocht."

Ligging

De ligging van het project Goudplevier is gunstig. Niet alleen is de natuur rondom aanwezig, maar ook tal van voorzieningen zijn dichtbij, vertelt De Goede. "De wijk Reitdiep kent diverse basisscholen, sportvoorzieningen, winkels, een busverbinding met de binnenstad van Groningen en een goede fietsverbinding." Ook voor wie met de auto reist is er een goede ontsluiting, via de ring van Groningen naar de A28 (Assen-Zwolle) en de A7 (Drachten-Joure).



Kopersanalyse Goudplevier



NVM-nieuwbouwspecialist Maarten Gijgink: "Alles komt bij dit project samen. Kopers van Goudplevier kiezen bewust voor duurzaamheid."



Jacobien de Goede, senior projectleider bij KUUB: "Overal waar het lastig is, doen wij alvast het voorwerk en de leuke dingen laten we aan de kopers over."

Over het project Goudplevier

De veertien twee-onder-een-kapwoningen in het project Goudplevier worden energieneutraal gebouwd. De kavels zijn ruim en variëren van 216 tot 435 m². Door de asymmetrische zongezichte dakvlakken zijn de twee woningen onder de kap verschillend van afmetingen. Optioneel kunnen ze als nul-op-de-meter-woning worden gerealiseerd. Alle woningen zijn all-electric en

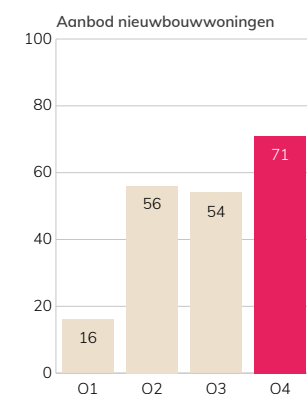
voorzien van een warmtepomp, zonnepanelen en vloerverwarming. Voor het ontwerp tekende DAAD architecten uit Beilen. De prijzen van de woningen variëren van € 309.500 tot € 369.500. Het project is eind april 2018 in verkoop gegaan. Met de bouw wordt naar verwachting voorjaar 2019 gestart.

Patiovilla's Groote Veen bieden veel leefruimte en comfort



In de jonge wijk Groote Veen in Eelde realiseert Friso Bouwgroep vijf comfortabele en levensloopbestendige patiovilla's. Initiator van het project is Luit Tebbens Tarringa, makelaar bij Nieuwbouwgroningen.nl. Hij ziet zichzelf als een typisch voorbeeld van een NVM-nieuwbouwspecialist anno 2018. "Zelf kijken waar vraag naar is in de markt en hiervoor een ontwikkelmogelijkheid zoeken."

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente Tynaarlo



Aantal verkochte nieuwbouwwoningen **214**

Krapte-indicator **2,8**

Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen **€ 309.644**

Prijs per m²* **€ 2.381**

Aantal bestaande bouw **2.076**

7,8%

Prijsstijging per m²

6%

Aandeel nieuwbouwwoningen in alle woningverkoop

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

In de kop van Drenthe en dicht bij Groningen ligt Eelde. Te midden van aloude landgoederen verrijst hier de nieuwe wijk Groote Veen. Een ruim opgezette wijk te midden van veel groen. Tot nu toe werden hier vooral eengezinswoningen gebouwd. Met de bouw van vijf levensloopbestendige patiovilla's in het hogere segment komt daar nu verandering in.

Behoeft

Luit Tebbens Tarringa van Nieuwbouwgroningen.nl signaleerde al enige tijd een behoefte aan levensloopbestendige woningen in en rondom Eelde. Woningen kortom waar je tot in lengte van dagen kunt blijven wonen. "Op de website nieuwwonengroningen.nl konden mensen aangeven of zij geïnteresseerd waren in een dergelijke woning." Het aantal reacties en abonnees op de nieuwsbrief deed Tebbens Tarringa besluiten actie te ondernemen. Hij benaderde hiervoor architect Derk Flikkema van bureauNoordeloos in Delfzijl.

Gewapend met een plan voor comfortabele en levensloopbestendige woningen benaderden zij vervolgens samen de gemeente Tynaarlo. Die reageerde positief. "De gemeente kwam met een mogelijke locatie in Groote Veen in Eelde. Op een door ons gemaakte vrijblijvende schets van vijf

levensloopbestendige patiovilla's reageerde de gemeente zo enthousiast, dat we de mogelijkheid kregen om daar uiteindelijk ook te gaan ontwikkelen", vertelt Tebbens Tarringa enthousiast.

Schot in de roos

Samen met de architect ging de NVM-nieuwbouwspecialist daarna op zoek naar een ontwikkelaar. De keuze viel daarbij op Friso Bouwgroep uit Sneek, een voor Tebbens Tarringa bekende partij waar hij al diverse keren prettig mee samengewerkt had. "Luit kende de locatie en had met de architect wat eerste ideeën gemaakt. Vervolgens kwam dat bij ons op tafel", vertelt Cees Kuipers, projectcoördinator bij Friso Bouwgroep. De ontwikkelaar kocht de grond aan en het project kon starten.

"We bouwen hier op een relatief kleine locatie een hele royale woning in het hogere segment voor de doelgroep 55+. Een doelgroep die vaak uit een grote eengezinswoning komt en wel royaal en comfortabel wil wonen, maar geen behoefte meer heeft aan een grote tuin. Deze woning voldoet hier op alle punten aan. Zij heeft een ruime slaap- en badkamer op de begane grond en een onderhoudsvriendelijke patio. Voor logees of (klein)kinderen bevinden zich op de verdieping

Gemeente Tynaarlo

bovendien twee slaapkamers en een tweede badkamer. Wetende dat voor deze doelgroep in dit hogere segment weinig gebouwd wordt, bleek het project een schot in de roos”, aldus Kuipers.

‘Het project bleek een schot in de roos’

Gespiegeld

De vijf patiovilla's in Grootte Veen hebben een geschakelde aanbouw en zijn gespiegeld gebouwd. De openslaande deuren in de woonkamer bieden toegang tot de onderhoudsvriendelijke patio die ook achterom te bereiken is. Hier is echter niet alleen ingezet op luxe en comfort, maar ook op duurzaamheid en energiezuinigheid. “Zo is de begane grond voorzien van vloerverwarming, waardoor altijd sprake is van een behaaglijk binnenklimaat. Bovendien bevinden zich zonnepanelen op het dak”, vertelt Tebbens Torringa.

Rondleidingen

Het bouwproces is inmiddels in volle gang. Kuipers benadrukt dat Friso Bouwgroep daarbij een andere aanpak hanteert dan de gemiddelde aannemer. “Bij een nieuwbouwwoning komt altijd heel veel emotie kijken. Mensen zijn benieuwd hoe de bouw van hun nieuwe huis vordert en hebben allerlei vragen tijdens het bouwproces. Overdag kunnen we hen niet op de bouwplaats ontvangen. Daarom organiseren we van tijd tot tijd een rondleiding over de bouwplaats. Mensen kunnen dan zien hoe hun woning vordert en ook meteen vragen stellen. Dat wordt enorm gewaardeerd. Wij doen dat een aantal keer gedurende het bouwproces en starten hiermee in de beginfase. Die bijeenkomsten zijn ook handig om kennis te maken met de andere kopers en dus de nieuwe burens. Vaak ontstaat dan al heel snel een Facebook- of Whatsapp-groepje.”

Ligging

De ligging van de patiovilla's is in meerdere opzichten ideaal. Niet alleen qua natuur en recreatiemogelijkheden, maar ook wat betreft voorzieningen. Het centrum van Eelde met winkels, supermarkten en andere voorzieningen ligt op slechts 3 minuten fietsafstand van de wijk Grootte Veen. Maar ook grote steden als Groningen en Assen zijn dankzij de goede aansluiting op zowel de A28 als A7 snel bereikbaar.

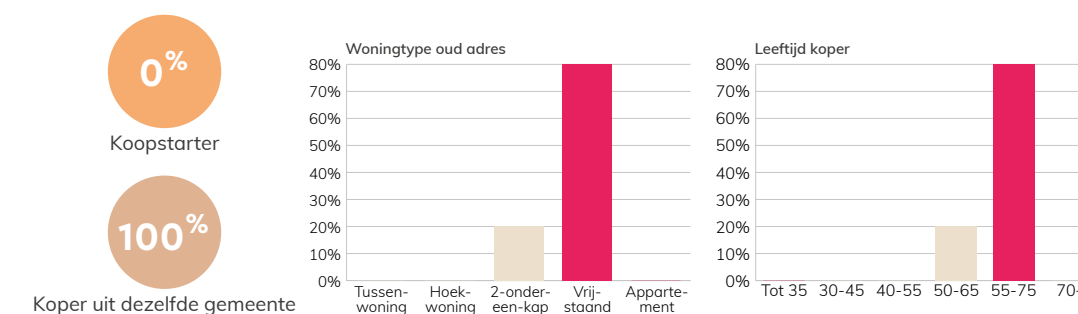


Cees Kuipers van Friso Bouwgroep: “We bouwen hier op een relatief kleine locatie een hele royale woning in het hogere segment voor de doelgroep 55+.”



NVM-nieuwbouw-specialist Luit Tebbens Torringa van Nieuwbouwgroningen.nl was de initiator van het project.

Kopersanalyse Grootte Veen Eelde



Over het project patiovilla's Grootte Veen

De vijf geschakelde comfortabele patiowoningen in Grootte Veen zijn gebouwd voor de doelgroep 55+. Alle voorzieningen bevinden zich gelijkvloers, al kan dit eenvoudig gewijzigd worden. Op de verdieping bevinden zich een tweede badkamer, twee slaapkamers en een berging. Initiator van het project is makelaar Luit Tebbens Torringa van Nieuwbouwgroningen.nl. Architect

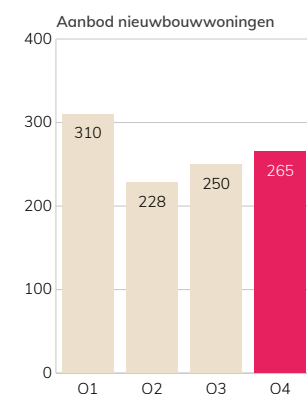
Derk Flikkema van bureauNoordeloos uit Delfzijl tekende voor het ontwerp van de patiovilla's. Friso Bouwgroep uit Sneek realiseert de woningen. De prijzen varieerden van € 384.000 tot € 391.000. De bouw is in de zomer van 2018 gestart. Voorjaar 2019 worden de woningen naar verwachting opgeleverd.

Het Vermeerkwartier: goed voorbeeld van geslaagde revitalisatie



Betaalbare en kwalitatief goede eengezinswoningen bouwen, zodat mensen in de wijk kunnen doorstromen. Dat was de insteek bij project Het Vermeerkwartier in de Haagse Schilderswijk. "Je revitaliseert een wijk door ondernemende bewoners vast te houden, maar ook aan te trekken", aldus Yvette Poell-van den Heuvel van Van Wijnen.

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente 's-Gravenhage



Aantal verkochte nieuwbouwwoningen **547**

Krapte-indicator **5,8**

Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen **€ 491.215**

Prijs per m²* **€ 3.472**

Aantal bestaande bouw **5.072**

14,2%

Prijsstijging per m²

10%

Aandeel nieuwbouwwoningen in alle woningverkoop

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

Toen een locatie in de Schilderswijk, waar voorheen vijfhonderd sociale huurappartementen stonden beschikbaar kwam, werd Olsthoorn Makelaars in Den Haag ingeschakeld door de projectontwikkelaar. "Van Wijnen zag hier namelijk kansen om meer differentiatie aan brengen in de wijk, door de vijfhonderd sociale huurappartementen te vervangen door tweehonderd betaalbare koopwoningen. Dit levert een daadkrachtigere wijk op. 'Samen bouwen aan ruimte voor een beter leven', luidt de slogan van Van Wijnen. Ze vroegen ons om advies ten aanzien van woningtypen, plattegronden en doelgroepen. Wij hebben vervolgens een rapport geschreven en een prijsadvies uitgebracht. Op basis daarvan heeft Van Wijnen een haalbaarheidsonderzoek uitgevoerd. Daaruit bleek dat het project mogelijk was", vertelt Esther Olsthoorn.

Dankbaar project

Volgens Yvette Poell-van den Heuvel, verkoopmanager bij Van Wijnen, willen de mensen die in deze wijk wonen, het liefste doorstromen naar een gezinswoning met een tuin. Met de ontwikkeling van Het Vermeerkwartier wordt in die behoefte voorzien. "Je maakt de wijk bovendien daadkrachtiger door ondernemende bewoners vast te houden, maar ook aan te trekken. Want ook heel veel mensen die inmiddels uit de wijk vertrokken

waren, zijn teruggekomen. Dat bereik je alleen door betaalbare en kwalitatief hoogwaardige woningen aan te bieden", aldus Yvette Poell-van den Heuvel.

Volgens Esther Olsthoorn is Het Vermeerkwartier een arbeidsintensief, maar dankbaar project. "Met name de multiculturele doelgroep maakt het bijzonder. Veel mensen woonden in een huurwoning in de wijk en waren niet goed bekend met koop. Dat vergde een intensieve begeleiding. Deze doelgroep maakt bovendien niet veel gebruik van mail, maar belt liever. Zodra een fase in verkoop ging, stond de telefoon hier dan ook roodgloeiend. Dat vergt een andere verkoopstrategie dan normaal. Je kunt mensen letterlijk bij de hand nemen en door het hele proces leiden. Dat maakt het meteen heel erg leuk, want ook wij hebben hiervan heel veel geleerd."

Massale belangstelling

In iedere fase was de belangstelling massaal. Naast aankondigingen via social-mediakanalen, speelde ook een bouwbord bij de ingang naar de wijk een belangrijke rol. "Mensen die niet meer in de wijk woonden, kwamen daar langs. Kopers van een eerdere fase, namen bij start verkoop vaak hun hele familie mee en fungeerden zo weer als ambassadeurs", aldus Yvette Poell-van den Heuvel.

Gemeente 's-Gravenhage

Alle fases zijn inmiddels verkocht, de laatste fase wordt medio 2019 opgeleverd, licht Yvette Poell-van den Heuvel de stand van zaken toe. "Per fase nam de belangstelling toe. Dat resulteerde in een positieve ontwikkeling van de wijk. Hoe verder je in de fases kwam, hoe meer het inkomens- en opleidingsniveau van de kopers steeg. Ik denk dat je daarmee niet alleen een positieve impuls geeft aan Het Vermeerkwartier en de Schilderswijk, maar ook aan de stad zelf."

Samenwerking

Over de samenwerking zijn beide dames erg te spreken. "Van Wijnen is een fijne partij om mee samen te werken, omdat je hele korte lijntjes hebt. Ze nemen ons advies echt aan", aldus Esther Olsthoorn. Yvette Poell-van den Heuvel vindt het feit dat Olsthoorn Makelaars een NVM-nieuwbouwspecialist is erg belangrijk. "Een nieuwbouwproject verkopen is toch beduidend anders dan het verkopen van bestaande bouw. Je ziet dat Olsthoorn Makelaars zich erg goed verdiept in de klant, ze weten wat belangrijk is voor de doelgroep."

'Betaalbare en kwalitatief hoogwaardige woningen'

De gemeente Den Haag is blij met het eindresultaat. Al was de gemeente volgens Esther Olsthoorn op stedenbouwkundig gebied ook best streng. "Het project is ingepast in de wijk die een jaren-30-uitstraling heeft. Die uitstraling moest behouden blijven. Daarom was het belangrijk dat de huizen een bepaalde goothoogte zouden krijgen met zadeldaken. Dat is goed gelukt en het project is daarmee echt een verrijking van de wijk geworden."

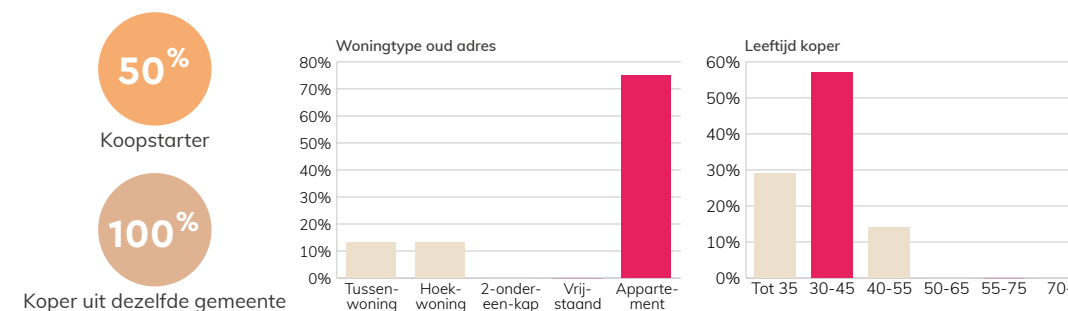


NVM-nieuwbouwspecialist Esther Olsthoorn: "Het Vermeerkwartier is een arbeidsintensief, maar dankbaar project. Met name de multiculturele doelgroep maakt het bijzonder."



Volgens Yvette Poell-van den Heuvel, verkoopmanager bij Van Wijnen, willen de mensen die in deze wijk wonen, het liefste doorstromen naar een een gezinswoning met een tuin.

Kopersanalyse Vermeerkwartier



Over het project Het Vermeerkwartier

Het project Het Vermeerkwartier is gestart in december 2015 en bestaat uit 145 betaalbare eengezinswoningen, zeven appartementen, één commerciële ruimte en 41 vrije sector huurwoningen. Deze laatste worden verhuurd door Syntrus Achmea. De prijzen voor de koopwoningen varieerden van € 160.000 - € 231.500 in fase 1 tot € 240.000 - € 289.000 in fase 5. De prijzen van appartementen varieerden van € 152.500 - € 199.500. De commerciële

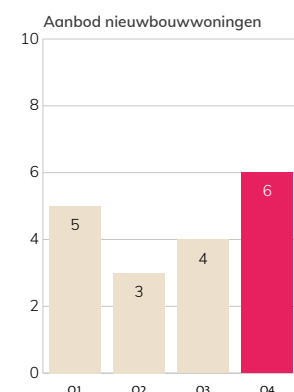
ruimte was erg populair bij lokale ondernemers, uiteindelijk is deze ruimte per opbod verkocht. De appartementen variëren in grootte van 65 tot 96 m². De eengezinswoningen hebben een woonoppervlakte van 104 m² tot 147 m². Dakkapellen of een aanbouw waren opties. Voor het ontwerp tekende Venster Architecten uit Gouda. In het vierde kwartaal van 2016 zijn de eerste woningen opgeleverd en rond de zomer van 2019 zullen alle woningen opgeleverd zijn.

Prijsvraagwinnaar The Lodge eerste NOM-project in Waalre



Aan de oever van De Meeris, ook wel bekend als "het Gat van Waalre", realiseert Dura Vermeer The Lodge. In dit nul-op-de-meterwoningbouwproject komen naast rijwoningen, twee-onder-een-kap- en vrijstaande woningen ook sociale huurappartementen. "Als kantoor zijn we in alle stadia bij dit project betrokken", aldus NVM-nieuwbouwspecialist Pieter van Santvoort van Van Santvoort Makelaars uit Eindhoven.

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente Waalre



Aantal verkochte nieuwbouwwoningen **27**

Krapte-indicator **2,0**

Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen **€ 473.481**

Prijs per m²* **€ 2.662**

Aantal bestaande bouw **184**

4,9%

Prijsstijging per m²

13%

Aandeel nieuwbouwwoningen in alle woningverkoop

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

Het begon allemaal in september 2016, toen de gemeente Waalre een plancompetitie uitschreef voor de ontwikkeling van een locatie in Waalre-Noord. Hierop besloot projectontwikkelaar Dura Vermeer een team van deskundigen te vormen. "Een integraal team van ontwerpers, diverse adviseurs en een makelaar ging met deze competitie aan de slag. Architectuur en aanpak waren daarbij leidend. Daarnaast was duurzaamheid een belangrijke eis van de gemeente", vertelt Michiel Roelofs, manager Ontwikkeling bij Dura Vermeer.

architect, Geesink Weusten Architecten uit Arnhem, heeft dit vervolgens vertaald."

Om de doelgroep goed te kunnen bepalen, organiseerde Van Santvoort onder andere een avond voor geïnteresseerden in nieuwbouwwoningen in het algemeen. "Uit de enquêtes die we gedurende die avond hielden, volgde dat in deze regio met name behoefte is aan grotere en duurdere woningen. Die informatie was heel waardevol, waardoor we ook echt vanuit die markt vraag zijn gaan ontwikkelen."

Team

Ook NVM-nieuwbouwspecialist Pieter van Santvoort van Van Santvoort Makelaars uit Eindhoven werd door Dura Vermeer bij het team betrokken. "De gemeente had het bestemmingsplan en het beeldkwaliteitsplan weliswaar al vastgesteld, maar je kon je op een aantal elementen onderscheiden. Energiezuinigheid was daar een van. Het mooie is dat we samen deze uitdaging zijn aangegaan en kennis hebben ingebracht en gedeeld. Op het vlak van consumentengericht bouwen, scoren we hier maximaal. Als kantoor hebben we al in een heel vroeg stadium hard meegedacht over de te ontwikkelen producten in relatie tot de doelgroep. Daarvoor hebben we veel marktonderzoek gedaan. De

Winnaar

Uiteindelijk kwam Dura Vermeer met het plan The Lodge, als winnaar uit de bus. "Het plan moest vervolgens nog wel vertaald worden naar een visie en een uitwerking, en daar hebben we intensief met de potentiële kopers over gesproken."

Dura Vermeer en Van Santvoort organiseerden een informatieavond voor bewonersparticipatie. "Geïnteresseerden in het plan werden in staat gesteld om kennis te nemen van het project en daarnaast ook hun input te leveren voor de nieuwe woningen. Naar aanleiding van die gesprekken is het product nog verder gedefinieerd en aangepast", vertelt Van Santvoort. "We zijn

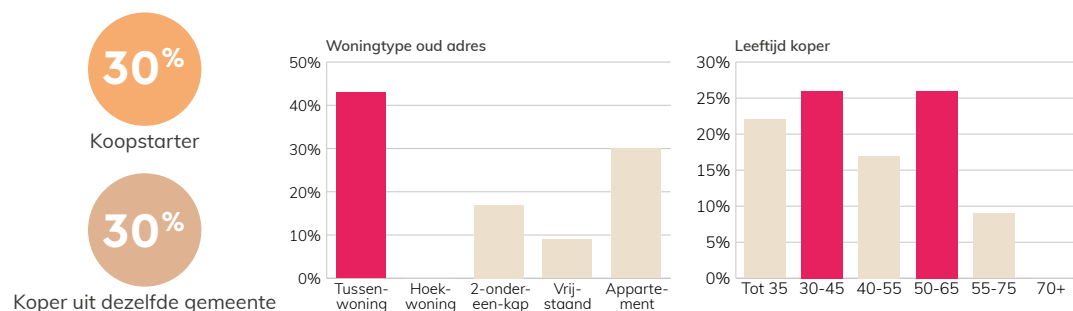


dus echt in alle fasen van het traject bij dit plan betrokken geweest. Vanaf de advisering ten behoeve van de planpresentatie, tot het uiteindelijk vermarkten van de koopwoningen en de verhuur van de appartementen.”

‘Architectuur en aanpak waren leidend’

In totaal worden in The Lodge 35 woningen gebouwd; 23 koopwoningen en twaalf huurappartementen. Het gaat hierbij om vier rijwoningen, dertien luxe lodges aan het water, vier twee-onder-een-kapwoningen en twee luxueuze vrijstaande woningen. De twaalf appartementen zijn verkocht aan een belegger. Deze worden op verzoek van de gemeente verhuurd in de sociale sector.

Kopersanalyse The Lodge



NOM

Alle woningen worden nul-op-de-meter (NOM) en gasloos uitgevoerd. “Om de grondgebonden woningen en appartementen in The Lodge te verwarmen, maken we gebruik van aardwarmtepompen. Dura Vermeer is al ruim zes jaar bezig met het ontwikkelen van gasloze woningen. Al ver dus voordat de huidige regelgeving van kracht werd. Verder worden de woningen extra goed geïsoleerd en uiteraard voorzien van zonnepanelen om de gebouwgebonden elektriciteitsbehoefte op te wekken”, aldus Roelofs.

Over de samenwerking met Van Santvoort is Roelofs zeer te spreken. “We hebben vertrouwen in Pieter en zijn medewerkers. Dat heeft alles te maken met kennis en kunde. Omdat zij een duidelijke toegevoegde waarde hebben, vinden wij het van belang dat de makelaar zo vroeg mogelijk in het proces instapt en meedenkt.”

Ligging

The Lodge bevindt zich in Waalre-Noord. Deze wijk heeft een dorps karakter en sluit aan op de dorpskern van Waalre met basisscholen, winkels, restaurants en een sportpark. Het project ligt aan de rand van het water De Meeris (ofwel het “Gat van Waalre”) en wordt omringd door bosachtige natuur. Waalre-Noord heeft weliswaar een dorps karakter, maar heeft ook goede aansluitingen op de A2 en A67, daarnaast zijn Eindhoven en Eindhoven Airport snel bereikbaar.



“Naar aanleiding van de gesprekken met potentiële kopers is het product nog verder gedefinieerd en aangepast”, vertelt NVM-nieuwbouw-specialist Pieter van Santvoort.



Over de samenwerking met Van Santvoort is ontwikkelaar Michiel Roelofs zeer te spreken. “We hebben vertrouwen in Pieter en zijn medewerkers. Dat heeft alles te maken met kennis en kunde.”

Over het project The Lodge

In Waalre-Noord realiseert Dura Vermeer The Lodge. Na het uitschrijven van een competitie door de gemeente Waalre in september 2016, is dit plan van Dura Vermeer in november 2016 als winnaar aangewezen. De 35 woningen die hier worden gebouwd zijn alle nul-op-de-meter en gasloos. Het gaat hierbij om twaalf huurwoningen, vier betaalbare rij- en hoekwoningen, dertien luxe lodges aan het water, vier twee-onder-een-kapwoningen en twee luxueuze

vrijstaande woningen. De prijzen varieerden van € 200.000 voor de rij- en hoekwoningen tot € 724.500 voor de vrijstaande woningen. De twaalf appartementen die door een belegger zijn gekocht, worden alle in de sociale sector verhuurd. Architect van het plan is Geesink Weusten Architecten uit Arnhem. De woningen zijn inmiddels in aanbouw en zullen naar verwachting in mei 2019 worden opgeleverd.

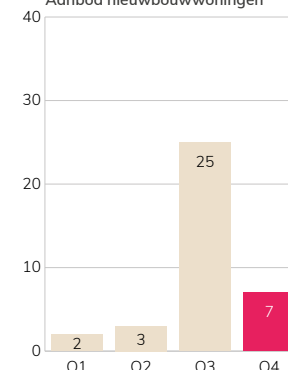
UpMountain: exclusief wonen op een unieke locatie



Ongekende luxe en een verrassende woonbeleving komen samen in UpMountain in hartje Amstelveen. Letterlijk op een toplocatie wordt hier een bijzonder appartementengebouw gerealiseerd. Makelaar Ramón Mossel werd daarbij al vroeg in het traject betrokken: "We hebben de woningen letterlijk kunnen intekenen en kunnen meedenken over de grootte van de appartementen."

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente Amstelveen

Aanbod nieuwbouwwoningen



Aantal verkochte
nieuwbouwwoningen **57**

Krapte-indicator **1,9**

Transactieprijs verkochte
nieuwbouwwoningen **€ 711.064**

Prijs per m²* **€ 4.675**

Aantal bestaande bouw **904**

3,9%

Prijsstijging per m²

6%

Aandeel nieuwbouwwoningen
in alle woningverkoop

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

Appartementencomplex UpMountain dankt zijn naam enerzijds aan het luxe karakter van de appartementen en anderzijds aan de opmerkelijke architectuur. "We zien de bestaande parkeergarage waarop het complex gebouwd wordt als de berg, en het project UpMountain als het bergdorpje bovenop", vertelt Erik Schimmel, verkoopmanager bij AM. Dat maakt dit project ook meteen uniek in Nederland. "In Nederland is nog nooit een appartementencomplex van deze omvang op een bestaand gebouw gerealiseerd."

Riant uitzicht

Want groot wordt UpMountain zeker; het gaat hier om 45 appartementen met een totaal woonoppervlak van zo'n 7.000 m². "De trapsgewijze opbouw van UpMountain zorgt ervoor dat het gebouw als een berg boven het Stadshart van Amstelveen uitsteekt. Bewoners hebben er dan ook een riant uitzicht vanaf de grote terrassen", vertelt makelaar Ramón Mossel. De voet van UpMountain bestaat uit een parkeergarage van zes lagen. De appartementen worden hierboven gerealiseerd, verspreid over de zevende tot en met de twaalfde laag. Standaard beschikt ieder appartement over een parkeerplaats in de onderliggende parkeergarage.

Schimmel is erg te spreken over de samenwerking met Mossel die al vroeg tot stand kwam. "Ramón heeft ons geadviseerd vanaf het voortraject, dus nog voordat we het opstalrecht van het bestaande gebouw hadden verworven. Hij onderzocht waar de zoekers vandaan kwamen en wat het meest gezocht werd in Amstelveen. Zo zijn we uitgekomen bij het hogere segment. Waarbij hij aan kon geven hoeveel serieuze zoekers er waren voor dit type product." Ook de samenwerking met de gemeente Amstelveen verliep goed. "Toen het idee ontstond, hebben we dit met de gemeente besproken. Die heeft daar een ruimtelijke onderbouwing voor geschreven. In goed overleg is vervolgens de procedure doorlopen, die in juni 2018 tot een onherroepelijke omgevingsvergunning heeft geleid."

Hoog afwerkingsniveau

De doelgroep bestaat hier voornamelijk uit mensen die een gezinsleven achter de rug hebben, aldus Mossel. "Mensen van wie de kinderen de deur uit zijn, maar die gewend zijn om groot te wonen met een grote buitenruimte. Voor die doelgroep zijn deze appartementen ideaal. Met woonoppervlaktes die oplopen tot 390 m² is hier voor ieder wat wils. De luxe appartementen hebben een kwalitatief hoog afwerkingsniveau en dankzij de hoge raampartijen is er veel lichtinval.

Gemeente Amstelveen

UpMountain bevindt zich bovendien op een voorzieningslocatie pur sang. Vanuit het gebouw loop je zo het Stadshart van Amstelveen in, en het OV brengt je snel naar de binnenstad van Amsterdam. Maar ook snelwegen en Schiphol zijn goed en snel bereikbaar”, aldus Mossel.

‘UpMountain bevindt zich op een voorzieningslocatie pur sang’

Mossel adviseerde AM niet alleen over doelgroepen en waar zij vandaan zouden kunnen komen. “We hebben de woningen letterlijk kunnen intekenen en meedenken over de grootte van de appartementen. Vervolgens heeft de architect er nog wat specifiek naar gekeken. We kregen de contouren van het gebouw te zien en konden per verdieping invullen wat naar ons idee de invulling zou moeten zijn. Je kunt dan echt aantonen hoe goed je de markt kent. Het geeft heel veel vertrouwen, dat AM ons deze ruimte heeft gegeven. Dankzij een intensieve en vooral prettige samenwerking hebben we samen met Erik fantastische appartementen en resultaten kunnen realiseren.”

Bijzondere constructie

Om een dergelijk groot appartementencomplex op een bestaand gebouw te realiseren, vraagt volgens Schimmel wel om een andere manier van

bouwen. “Boven op de pilaren van de bestaande parkeergarage worden een aantal hamerstukken geplaatst. Dat zijn een soort wigvormige stalen constructies die straks het hele complex gaan dragen. Het hele gebouw wordt bovendien in staalbouw opgetrokken. Dat is in het buitenland redelijk standaard, maar in Nederland beslist niet. Deze lichtere manier van bouwen creëert meteen veel flexibiliteit. Mensen kunnen hun appartement helemaal naar wens indelen, uiteraard wel rekening houdend met wat technisch mogelijk is”, legt Schimmel uit.

Vanwege die keuzevrijheid is er op aanraden van Mossel voor gekozen om kopers eerst bij een binnenhuisarchitect langs te sturen, zodat ze hun wensen kenbaar kunnen maken. “Aan de hand van een wensenlijstje maakt de binnenhuisarchitect de gewenste plattegrond voor de kopers. Als de plattegrond helemaal naar wens is, wordt het zo gebouwd”, aldus Mossel.

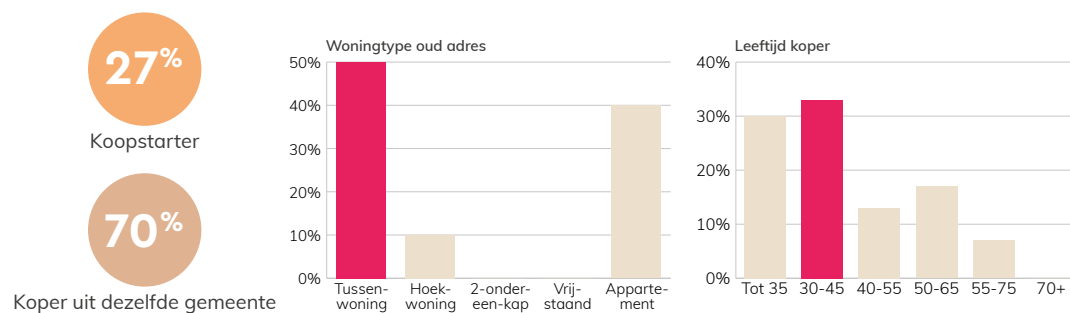


Erik Schimmel van AM is erg te spreken over de samenwerking met Mossel die al vroeg tot stand kwam.



“De trapsgewijze opbouw van UpMountain zorgt ervoor dat het gebouw als een berg boven het Stadshart van Amstelveen uitsteekt”, vertelt NVM-nieuwbouwspecialist Ramón Mossel.

Kopersanalyse UpMountain



Over het project UpMountain

In totaal komen er 45 appartementen in UpMountain. Dat begint op de 7e verdieping met veertien appartementen variërend van 75 tot ca. 151 m² waarvan vier maisonnettes. Op de 8e verdieping komen elf appartementen van ca. 92 tot ca. 180 m². De 9e verdieping biedt plaats aan negen appartementen van ca. 94 tot ca. 228 m². Op de 10e verdieping bevinden zich zeven appartementen van ca.

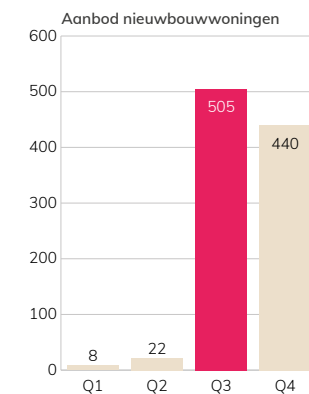
94 m² tot ca. 263 m². De 11e verdieping kent drie appartementen van ca. 193 tot 300 m². De 12e verdieping ten slotte is bestemd voor het exclusieve penthouse van ca. 384 m². De luxe appartementen hebben alle een ruim terras en een hoog afwerkingsniveau. Architect Rijnbout uit Amsterdam tekende voor het ontwerp. Begin december 2018 start de bouw. Eind 2019 zal het complex worden opgeleverd.

In Vlietvoorde ben je straks te gast in het landschap



In Vlietvoorde worden circa 150 duurzame, riante woningen gebouwd. De woningen in de drie deelgebieden Bos, Kreek en Plas krijgen ieder een eigen karakter in een unieke leefomgeving. "Het is heel zeldzaam dat het wordt toegestaan om te bouwen in een groene corridor in de Randstad", aldus René Gahrman van Schouten & De Jong Projectontwikkeling die het plan samen met gebiedsontwikkelaar BPD (Bouwfonds Property Development) ontwikkelt.

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente Leidschendam-Voorburg



Aantal verkochte nieuwbouwwoningen	103	0,9%
Krapte-indicator	28,4	Prijsstijging per m ²
Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen	€ 490.863	9%
Prijs per m ² *	€ 3.210	
Aantal bestaande bouw	1.002	Aandeel nieuwbouwwoningen in alle woningverkoop

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

"Vlietvoorde is een nieuwbouwwontwikkeling gelegen tussen Leidschendam en Voorschoten in", vertelt Hugo Janssens van WVK Makelaars uit Voorburg. "Gronden waar voorheen glastuinbouw plaatsvond worden hier getransformeerd naar wonen." "Dit gebied noemen we ook wel de Duivenvoordecorridor", vult zijn collega Wim Nieuwenburg aan. "Dit stukje groen Leidschendam-Voorburg grenst aan de zuidoostkant aan de Vliet, een doorgaand vaarwater."

Het is heel zeldzaam dat het wordt toegestaan om te bouwen in een groene corridor in de Randstad, vult René Gahrman, Real Estate Developer bij Schouten & De Jong Projectontwikkeling, aan. "Vanuit de historie zijn hier al buitenplaatsen gevestigd. Met Vlietvoorde keert dat weer terug."

Tender

In 2017 schreef de gemeente Leidschendam-Voorburg een tender uit voor de invulling van dit gebied. Volgens Gahrman was daarbij een groot deel van de randvoorwaarden al gegeven. "Het landgoed, landschap en ecologie waren belangrijke randvoorwaarden, ook voor het soort woningen dat daar gerealiseerd gaat worden." Uiteindelijk ontwikkelden Schouten en BPD een plan voor ongeveer 150 woningen. "De

gedachte was een deel van het land terug te geven aan het water. En dan landtongen te maken en daar woningen op te realiseren. Toen dit plan werd goedgekeurd, besloot de ontwikkelaar een aantal deelgebieden te ontwikkelen", aldus Nieuwenburg.

Deelgebieden

Meest landinwaarts komt het Bos. "Hier worden de woningen als het ware in het bos geplaatst. Die natuurbeleving is ongelooflijk belangrijk. Hier komen voor een groot deel houten huizen te staan met veel glas. Aan het water komt het plan Kreek. Dit worden landtongen, met daarop vrijstaande en geschakelde woningen. Aan het water ligt ook deelgebied de Plas. Daar komen hoofdzakelijk luxe tweekappers en vrijstaande woningen. Tussen water en Bos bevindt zich een groen middengebied met daarop onder meer een appartementengebouw."

'Landgoed, landschap en ecologie waren belangrijke randvoorwaarden'



Elkaar versterkt

Nieuwenburg is enthousiast over de manier waarop het plan tot stand is gekomen. “We hebben eigenlijk vanaf dag 1 dat Schouten/ BPD werd uitgenodigd om aan de tender mee te doen deelgenomen aan een team met daarin de ontwikkelaar, landschapsarchitect Stijlgroep landschap en stedelijke ruimte en architectenbureaus SeARCH en Architectuur MAKEN. Iedere veertien dagen kwamen we bij elkaar om na te denken over producten, doelgroepen, ambitieniveau, prijzen en duurzaamheid. We hebben veel met elkaar gespard, elkaar versterkt.” Ook Gahrmann is tevreden met de samenwerking en koos bewust voor WVK Makelaars: “Wij hebben WVK Makelaars erbij gehaald vanwege hun expertise als NVM-nieuwbouwspecialist en lokale naamsbekendheid. We werken geregeld met hen samen.”

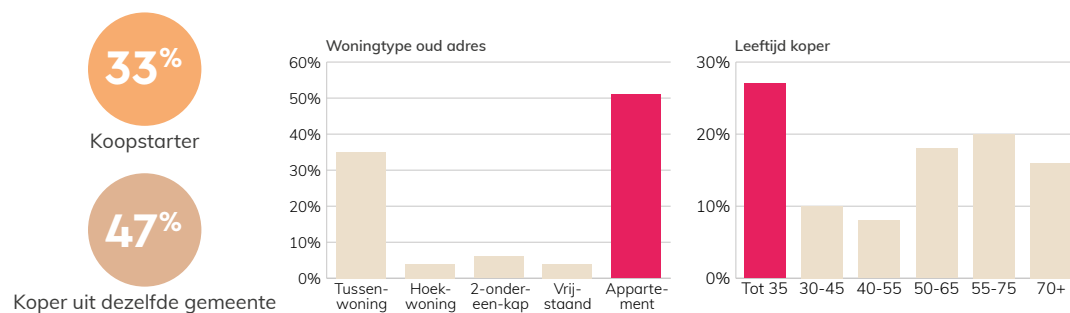
Doelgroepen

De doelgroepen zijn hier divers, aldus Nieuwenburg. “Bij het Bos zien we vooral jonge gezinnen.” Dat de tuinen van de huizen hier in elkaar overlopen zal even wennen zijn, al is dit volgens Janssens ook een ecologiegedachte. “Mensen die kiezen voor groen en voor duurzaamheid, zal die woningen heel erg aanspreken.” In het midden-deel komen appartementen, hier is de doelgroep 50- tot 60-plus. “Bij het water verwachten we gezinnen met iets oudere kinderen, maar ook mensen waarvan de kinderen het huis uit zijn. Het gemis van een tuin wordt hier gecompenseerd door de aanwezigheid van een ruim terras aan het water en een ligplaats voor een sloep.”

Duurzaamheid

Op het gebied van duurzaamheid wordt Vlietvoorde uiteraard gasloos gebouwd. “Maar ook de wijze waarop hier land wordt teruggegeven aan het water en de waterberging maken dit plan vooruitstrevend. Het CLT-bouwsysteem (Cross Laminated Timber) is milieuvriendelijk, en eenvoudig te monteren óf demonteren. We streven hier bovendien naar een groot aantal zonnepanelen”, aldus Janssens. “We kijken nog naar concepten als deelauto’s, misschien zelfs deelboten. Dat is allemaal volop in ontwikkeling”, vult Nieuwenburg aan.

Kopersanalyse Vlietvoorde



Ligging

Vlietvoorde ligt exact tussen de gemeenten Voorschoten en Leidschendam-Voorburg in. “In 5-10 minuten zit je in Voorschoten. In zuidelijke richting is Leidschendam-Voorburg dichtbij. Daar komt bovendien het grootste winkelcentrum van Nederland: Mall of the Netherlands. Scholen bevinden zich in Leidschendam of in Voorschoten. Richting Voorschoten is ook een internationale school. In dit gebied is de expatmarkt ook belangrijk, dus ook dat is een doelgroep”, besluit Nieuwenburg.



NVM-nieuwbouwspecialist Hugo Janssens (links): “Mensen die kiezen voor groen en voor duurzaamheid, zal de woningen in deelgebied Bos heel erg aanspreken.”

Wim Nieuwenburg (NVM-nieuwbouwspecialist): “Iedere veertien dagen kwamen we bij elkaar om na te denken over producten, doelgroepen, ambitieniveau, prijzen en duurzaamheid.”



René Gahrmann (Schouten & De Jong Projectontwikkeling): “Het feit dat je gaat wonen in zo’n landgoedachtige omgeving maakt dit project heel bijzonder.”

Over het project Vlietvoorde

Project Vlietvoorde bestaat uit drie deelgebieden: Bos, Kreek en Plas. In het Bos komen voornamelijk twee- en driekappers. Deze boswoningen worden uitgevoerd in hout, waardoor het uiterlijk naadloos aansluit op het omliggende boslandschap. Het oostelijke deel van Vlietvoorde bestaat uit landtongen in het water. Op de dijk in dit deelgebied Kreek worden geschakelde woningen gerealiseerd. De overige kreekwoningen zijn bereikbaar via doorgangen

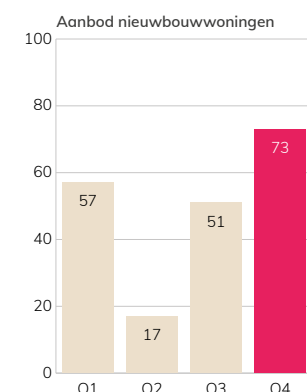
in de dijk. Het zuidelijkste deelgebied is Plas. Hier komen luxe tweekappers en vrijstaande woningen, maar ook een openbare aanlegplaats met boothuis, een waterzuiveringskas met theeschenkerij een grote verblijfruimte aan het water. De woningen hier hebben een nautische uitstraling en een riante buitenruimte. De verkoop van de woningen in Vlietvoorde start naar verwachting in de zomer van 2019.

De Posterijen brengt sfeer van weleer terug



In Krommenie verrijst een nieuw appartementen- en winkelcomplex, dat het oude postkantoor op die plek gaat vervangen. Hier komen woningen voor senioren en drie commerciële ruimtes die de architectuur van het centrum echt afmaken. "Zowel de gemeente als de omwonenden zijn heel enthousiast over het plan", aldus Eric van Duijkeren van projectontwikkelaar IdefixCapital.

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente Zaanstad



Aantal verkochte nieuwbouwwoningen	183
Krapte-indicator	3,2
Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen	€ 357.782
Prijs per m ² *	€ 3.003
Aantal bestaande bouw	1.504

23,1%

Prijsstijging per m²

11%

Aandeel nieuwbouwwoningen in alle woningverkoop

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

"Midden in het historische centrum van Krommenie vlak bij de Nicolaaskerk en diverse monumenten verrijst binnenkort De Posterijen. Waar voorheen het postkantoor van Krommenie stond, komen drie winkelruimtes, twee studio's en twintig driekamerappartementen. Je woont hier straks niet alleen heel sfeerol, maar bovendien met alle voorzieningen op loopafstand", vertelt NVM-nieuwbouwspecialist Jan den Adel van Brantjes Makelaars uit Assendelft.

Advies

Toen Brantjes Makelaars in contact kwam met de projectontwikkelaar IdefixCapital uit Assendelft was de grove opzet voor het complex er al. "Wel hebben we geadviseerd bij de optimalisatie. Bijvoorbeeld over het splitsen van de bedrijfsruimtes en het toevoegen van extra woningen, wat daarmee samenhangt. Maar ook bij het optimaliseren van de indelingen en de liggingen van de overdekte balkons."

Het complex krijgt twee startersappartementen in de prijsklasse vanaf € 197.500. "Dat zijn studio's van 71 m². Bij de grotere driekamerappartementen die schommelen tussen 75 en 90 m² bestaat de doelgroep uit 60-plussers. Een groep waarvoor niet veel gebouwd wordt in

deze regio. Van deze appartementen variëren de prijzen van € 275.000 tot € 319.000", vertelt Den Adel. Alle appartementen beschikken over overdekte balkons, zogenaamde loggia's, waardoor bewoners heerlijk buiten kunnen zitten, met toch voldoende privacy.

Zowel de gemeente als de omwonenden zijn heel enthousiast over het plan, vertelt Eric van Duijkeren van IdefixCapital uit Assendelft. "Niet alleen omdat er woningen komen voor senioren, waar veel vraag naar is in Krommenie, maar ook omdat de woningen duurzaam gebouwd worden. Daarnaast zijn alle partijen blij dat met dit nieuwbouwplan de leegstand op deze plek wordt tegengegaan."

Gasloos

De woningen worden gasloos gebouwd en beschikken alle over vloerverwarming. Daarvoor wordt gebruikgemaakt van een aardwarmtepomp met warmte-koudeopslag, zodat in de zomer ook gekoeld kan worden middels de vloer. Er worden per appartement vier zonnepanelen op het gezamenlijke dak geplaatst om deze installatie van de benodigde stroom te voorzien. "Ook de drie commerciële ruimtes op de begane grond worden

Gemeente Zaanstad

op dit verwarmingssysteem aangesloten. Deze winkelunits beschikken eveneens over zonnepanelen”, licht Van Duijkeren toe.

‘De Zaanse gevels maken dit project echt bijzonder’

Voor het ontwerp tekende Pattynama Ahaus Architectuur uit Amsterdam. Deze architect liet zich duidelijk inspireren door de voor deze regio kenmerkende houten huizen en gevels. Van Duijkeren: “Die typisch Zaanse gevels maken dit project echt bijzonder en de architectuur in het centrum van Krommenie echt af. Al maken we hier geen gebruik van hout, maar van een composiet materiaal dat onderhoudsarm is.”

Verder kijken

De samenwerking tussen makelaar en ontwikkelaar verloopt erg goed. “Ik ken Brantjes Makelaars vanuit het verleden en heb vaker met hen samengewerkt. Onze samenwerking verloopt dan ook voorspoedig. Dat komt ook door de deskundigheid van de medewerkers, die verder kijken dan alleen het verkopen van appartementen. Zo denken ze ook heel actief mee bij het tot stand komen van de splitsingsakte en allerlei vastgoedgerelateerde zaken”, vertelt Van Duijkeren.

Den Adel sluit zich hier volledig bij aan en vertelt dat zijn kantoor niet de enige lokale partij is die bij dit project betrokken is. “Zo gaat een lokale aannemer – Van der Gragt – het complex bouwen. Daarnaast zijn ook de keukenleverancier en de leverancier van het sanitair en de tegels gevestigd in het dorp. Die herkenbaarheid is ook leuk voor deze doelgroep.”

Belangstelling overweldigend

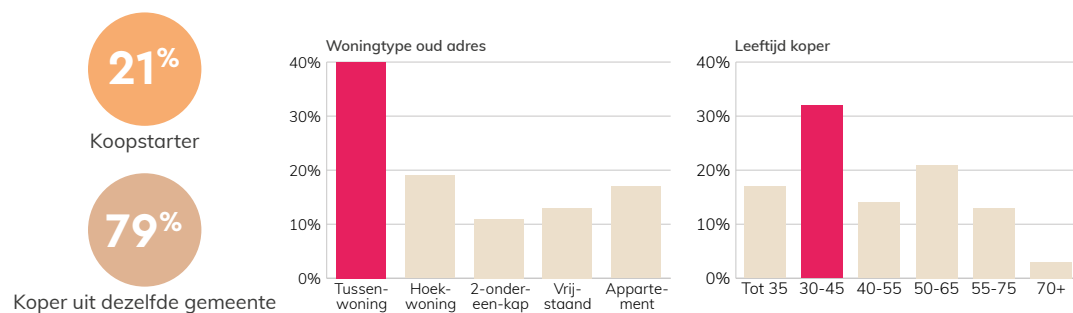
De belangstelling voor het complex is overweldigend. “Tijdens de start verkoop bijeenkomst werden tweehonderd brochures overhandigd. We hebben de woningen dan ook moeten toewijzen, want alles was ruim overtekend. Ook de winkelruimtes zijn verkocht”, vertelt Van Duijkeren. De voorbereidingen voor de bouw zijn inmiddels in volle gang. Het oude postkantoor is gesloopt en na archeologisch onderzoek kan de bouw in het eerste kwartaal van 2019 starten. In de zomer van 2020 moet het project zijn voltooid.



“Zowel de gemeente als de omwonenden zijn heel enthousiast over het plan”, vertelt Eric van Duijkeren (links).

Jan den Adel (rechts): “Je woont hier straks niet alleen heel sfeervol, maar bovendien met alle voorzieningen op loopafstand.”

Kopersanalyse De Posterijen



Over het project De Posterijen

Midden in het historische centrum van Krommenie realiseert IdefixCapital een complex met appartementen en winkels luisterend naar de naam De Posterijen. En dat is niet voor niets, voorheen stond hier een postkantoor dat al geruime tijd leeg stond. Het complex krijgt twee studio's van 71 m² in de prijsklasse vanaf € 197.500. De 20 grotere driekamerappartementen met woonoppervlaktes van 75 tot 90 m² hebben een oudere doelgroep. Van deze appartementen variëren de prijzen van € 275.000 tot

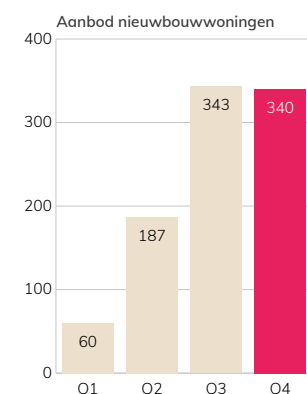
€ 319.000. De ligging van het complex midden in het centrum van Krommenie is ideaal. Niet alleen ten opzichte van openbaar vervoer, maar ook qua voorzieningen. Architect Pattynama Ahaus Architectuur uit Amsterdam tekende voor het opmerkelijke ontwerp met gevels die doen denken aan huizen van weleer uit de Zaanstreek. De bouw van het complex start in het eerste kwartaal van 2019. In de zomer van 2020 moet het project zijn voltooid.

Het Havenhuys: wonen in stijl met uitzicht op het water



De Rijnhaven in Alphen aan den Rijn wordt getransformeerd van bedrijvenlocatie tot een stads woon-winkelgebied met een mooie recreatiehaven. Hier verrijst binnenkort appartementencomplex Het Havenhuys. "We hebben met de ontwikkelaar en de architect meegeschetst, om te kijken hoe we de totale setting van het gebouw en de appartementen zo optimaal mogelijk kunnen maken", aldus Albert de Boer van De Koning makelaars.

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente Alphen aan den Rijn



Aantal verkochte nieuwbouwwoningen **364**

Krapte-indicator **7,7**

Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen **€ 367.549**

Prijs per m²* **€ 2.734**

Aantal bestaande bouw **1.342**

17,7%

Prijsstijging per m²

21%

Aandeel nieuwbouwwoningen in alle woningverkoop

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

Het Havenhuys wordt gerealiseerd direct aan de Baronie Haven met uitzicht op het water en de boten. Dit moderne gebouw telt straks dertig royale appartementen en vier luxe penthouses. "Dit project is alleen al bijzonder vanwege de historie van de locatie. De locatie waar in 1956 de chocoladefabriek van Baronie werd gevestigd, hebben wij helemaal herontwikkeld", vertelt projectontwikkelaar Paul van der Eng van GREEN Real Estate. "De Baronie is nu een gebied met 19.000 m² winkels, woningen en kantoren. Dit gebied gaan we koppelen met de haven aan de Rijn die in ontwikkeling is. Daardoor ontstaat straks een heel mooi werk-woon-winkelgebied."

NVM-nieuwbouwspecialist Albert de Boer van De Koning makelaars uit Alphen aan den Rijn raakte bij dit project betrokken toen het zich nog in de ontwerpfase bevond. "Toen hebben wij aan GREEN onder meer aangegeven welke appartementen wij op die locatie zagen en voor welke doelgroepen. Samen met de ontwikkelaar en de architect konden we bovendien meeschetsen aan het ontwerp van het gebouw en de plattegronden van de appartementen. Zo hebben wij onder meer veel meer kwaliteit toegevoegd door een tweede entreehal toe te voegen waardoor er geen galerij-appartementen meer in het plan zijn, maar kwalitatief mooie portiekappartementen."

Korte lijnen

"Het Havenhuys kent straks een gemêleerd aanbod in metrages, dus voor ieder wat wils. Het complex ligt dicht bij alle voorzieningen en spreekt daarmee een brede doelgroep aan, die voornamelijk bestaat uit Alphenaren. Het sluit bovendien aan bij de architectuur van de bestaande Baronie", vult Van der Eng aan. "Het appartementengebouw ligt direct aan de haven, waarbij de gemeente al ligplaatsen en steigers heeft aangelegd om hier ook te kunnen recreëren. We hebben dan ook de samenwerking gezocht met een ondernemer die hier een botenloods gaat realiseren, zodat we aan potentiële kopers direct een ligplaats kunnen aanbieden."

'Er ontstaat straks een heel mooi werk-woon-winkelgebied'

De samenwerking met de makelaar verloopt prima, aldus de projectontwikkelaar. "We werken altijd samen met lokale makelaars en vinden het belangrijk dat partijen elkaar aanvullen. Daarnaast zoeken we makelaars die actief meekijken naar plattegronden en naar het product. Dat is ook hier gebeurd. Het is een samenwerking waarin we elkaar versterken, om zo gezamenlijk tot het optimale eindproduct te

Gemeente Alphen aan den Rijn

komen waarbij de prachtige historie van de Baronie tot aan de haven te voelen is”, aldus Van der Eng. De Boer sluit zich hierbij aan. “De lijnen zijn kort en iedere vier tot zes weken hebben we een projectvergadering om de stand van zaken door te nemen, de aanpassingen in het plan en ook de scope naar de toekomst.”

Grote appartementen

Kijken we naar de opbouw van Het Havenhuys, dan begint de begane grond bewust iets hoger. “Op de begane grond woon je niet op maaiveld-niveau, maar 1.80 meter daarboven. Daardoor kijk je ook hier over de boulevard heen richting het water en de haven”, beschrijft De Boer het gebouw. De 3-kamerappartementen op deze laag variëren van 88 tot 112 m² woonoppervlakte, waarbij de hoekappartementen naar wens kunnen worden aangepast naar een 4-kamerappartement. Op de verdiepingen hierboven worden verschillende 3-kamerappartementen gerealiseerd van 105 tot 112 m² en royale 4-kamerappartementen van 120 m². De vier penthouses bovenop maken het gebouw ten slotte af. Deze hebben woonoppervlaktes van ca. 155 m² en bijzonder grote terrassen die variëren van 24 tot wel 48 m².

Duurzaamheid

In Het Havenhuys wordt uiteraard ook aandacht besteed aan duurzaamheid, vertelt Van der Eng: “Het gebouw is gasloos en krijgt separate WKO- (warmte- en koudeopslag) installaties voor de woningen. Daarnaast komen er zonnepanelen op het dak.” Voor elektrische auto’s zijn er straks bovendien aansluitingen in de halfverdiepte parkeergarage onder het plan. “Voor ieder appartement is hier een parkeerplaats en een fietsenberging. De penthouses beschikken zelfs over een parkeerbox”, besluit De Boer. Het Havenhuys gaat vermoedelijk in maart 2019 in verkoop. GREEN verwacht het complex in het vierde kwartaal van 2020 op te kunnen leveren.



NVM-nieuwbouw-specialist Albert de Boer is betrokken bij dit project vanaf de ontwerpfase en schetste mee met het ontwerp.

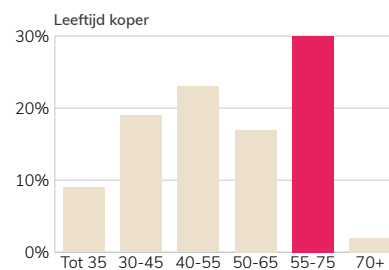
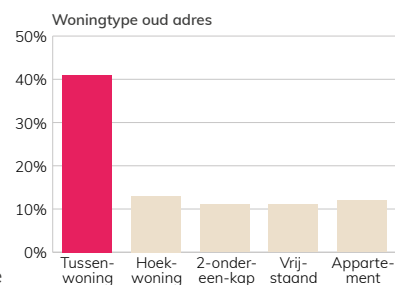
Kopersanalyse Het Havenhuys

10%

Koopstarter

81%

Koper uit dezelfde gemeente

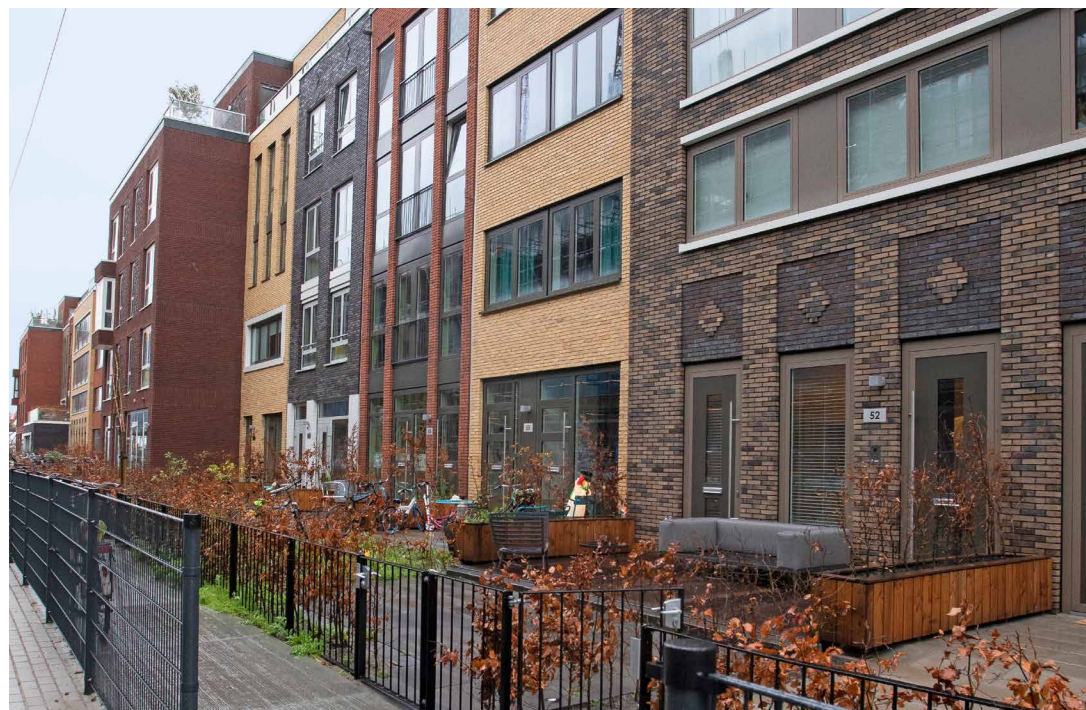


Over het project Het Havenhuys

In Alphen aan den Rijn realiseert GREEN Real Estate appartementencomplex Het Havenhuys. Het complex verrijst aan de Baronie Haven met uitzicht op het water en de boten en telt straks dertig royale appartementen en vier luxe penthouses. De 3-kamerappartementen op de eerste woonlaag variëren van 88 tot 112 m² woonoppervlakte, waarbij de hoekappartementen in 4-kamerappartementen kunnen

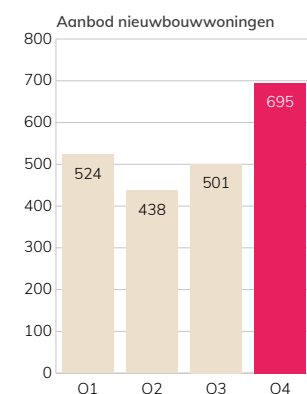
worden gewijzigd. Op de verdiepingen hierboven worden verschillende 3-kamerappartementen gerealiseerd van 105 tot 112 m² en royale 4-kamerappartementen van 120 m². De vier penthouses bovenop hebben woonoppervlaktes van ca. 155 m². Bureau voor stedenbouw en architectuur Wim de Bruijn uit Rotterdam tekende voor het ontwerp. Het project gaat vermoedelijk in maart 2019 in verkoop.

Houthaven in Amsterdam wordt levendige, karaktervolle eilandenwijk



De Houthaven in Amsterdam is van oorsprong een handelshaven. Waar zich eens industrie bevond, ontstaat nu een nieuwbouwwijk met een echt Amsterdams karakter. Maar dan wel een dicht bij de stad en op verschillende groene eilanden. Dit nieuwe woon- en werkgebied krijgt bovendien een grote diversiteit aan gebouwen en gebruikers.

Nieuwbouwmarkt in cijfers gemeente Amsterdam



Aantal verkochte nieuwbouwwoningen **958**

Krapte-indicator **6,8**

Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen **€ 528.083**

Prijs per m²* **€ 4.975**

Aantal bestaande bouw **6.615**

7,1%

Prijsstijging per m²

13%

Aandeel nieuwbouwwoningen in alle woningverkoop

* Prijsontwikkeling is erg afhankelijk van de locatie- en woningkenmerken van de nieuwbouwprojecten

Arno de Haas van ontwikkelaar VORM vertelt: “De Houthaven is een transformatiegebied. Dit gebied waar zich oorspronkelijk industrie bevond, wordt nu omgeturnd tot woongebied. Bij de planvorming is gekeken naar het vasthouden van gezinnen in de stad. Zij zijn dan ook de voornaamste doelgroep. Het is fijn en hip om in de stad te wonen. Mensen herkennen dat ook en willen hier blijven. Die groep werd en wordt onvoldoende bediend. Wat nu in de Houthaven wordt gerealiseerd, is vooral met die gedachte gemaakt.”

Appartementen

De eerste bouwfase bestaat voor het grootste deel uit appartementenblokken, vervolgt De Haas. “Hiervan zijn inmiddels twee gebouwen opgeleverd. Bij elkaar gaat het hier om circa 150 woningen. Daarnaast hebben we nog zo'n driehonderd woningen in aanbouw.” Deze woningen trekken vooral gezinnen, maar ook stellen zonder kinderen. “Met name huizen voor iets grotere gezinnen zijn in de stad maar heel beperkt beschikbaar. Daarom hebben we hier ook heel prominent voor die doelgroep gekozen.”

Wat dit project voor De Haas heel bijzonder maakt, is dat het heel Amsterdams is. “De Houthaven is de grootste nieuwbouwlocatie van

de afgelopen paar jaar. Heel dicht bij de stad. Het is bovendien echt Amsterdam, als je naar de gevels en de gracht kijkt, als je kijkt naar hoe we aansluiten op de buurt ernaast. Amsterdamser kan bijna niet. Dat zie je ook terug in de klanten. De koopsommen zijn inderdaad hoog, dus het project trekt de hogere inkomens. Vaak gaat het hierbij om Amsterdamse ondernemers. Dat komt hier heel mooi samen, en dat maakt het heel leuk.”

Lang gewacht

NVM-nieuwbouwspecialist Barbara de Rijk van Hallie & Van Klooster Makelaardij uit Amsterdam begeleidt VORM sinds 2014 bij de projecten in de Houthaven. “Dat doen we samen met Ramón Mossel Makelaardij. Op deze ontwikkeling van de Houthaven is heel lang gewacht. De nabij gelegen industrie heeft lang geprobeerd om deze woonwijk tegen te houden, om redenen van milieuregelgeving. Anderzijds heeft dat ook een beetje bijgedragen aan de verbijzondering van deze plek. Want dat wat niet komt, wil je des te liever hebben.”

Toen VORM begon met de ontwikkeling van Houthavens was dit hun eerste serieuze project in Amsterdam, vertelt De Haas. “Dat was even wennen, want een binnenstad is heel anders dan bouwen in suburbane steden of landelijk gebied.

Gemeente Amsterdam

Je product, marketing en klantgerichte aanpak zijn anders. Barbara de Rijk heeft ons daar enorm bij geholpen. Zo hebben we veel gesprekken gehad over hoe de inrichting eruit zou moeten zien. Amsterdammers houden van stijl, maar het mag ook wel wat rauw zijn. Bij die look en feel hebben we niet alleen de ontwerpers en het interieur gezocht, maar ook de klank in onze communicatie. Daarvoor heb je lokale kennis nodig. Dat is het leuke van zo'n samenwerking."

'Alle plattegronden zijn gecustomized'

Ook De Rijk ervaart de samenwerking als heel prettig: "Het was voor ons ongelooflijk leuk, om eens met een ontwikkelaar aan tafel te zitten die niet in het Amsterdamse bekend is. Omdat we hier al jaren makelen, weten we goed wat wel en niet werkt." Dat uit zich bijvoorbeeld in de woningtypen die hier gebouwd worden. Zoals drielaags herenhuizen, waar je de combinatie maakt met water, tuin en een gezinshuis.

Klantgericht

Kijken we naar consumentgerichtheid, dan is dat hier ver doorgevoerd. "We hebben hier alle plattegronden gecustomized. Alle types waren al bijna allemaal verschillend. Als je dan ook nog in ieder huis alles anders gaat maken, dan is dat wel heel klantgericht. Zo zijn er mensen geweest die woningen hebben samengevoegd en mensen die delen van woningen hebben ingericht om weer apart te kunnen verhuren. Er zijn mensen die de badkamer ergens anders hebben gemaakt, keuken en wonen omgedraaid hebben, het slaapgedeelte hebben samengevoegd, of juist gesplitst." Die flexibiliteit was volgens De Rijk een zegen. "VORM zei meteen: we gaan iedereen gewoon vragen wat ze met de woning willen. Dat horen we als makelaar heel graag, want dat is een leuke manier om met mensen om tafel te zitten. Geen lijstjes, maar zelf bedenken en tekenen."

Ook de samenwerking met de gemeente verliep voorspoedig. "De ambitie die ze hier neergelegd hebben, is eigenlijk heel eigentijds. De grachten terugbrengen. Elk blok een eigen thema in de architectuur, waar ze regie op voeren. Dat doen ze hartstikke goed. Dat is ook de formule om kwaliteit te krijgen", is de mening van De Haas. De Rijk sluit zich hierbij aan: "Wat ze heel goed hebben gedaan, is de manier waarop ze op de gemeentelijke website informatie hebben gegeven over de Houthaven. De stedenbouwkundige opzet, het stedenbouwkundig plan. Het gaat hier tenslotte om een heel nieuw gebied."

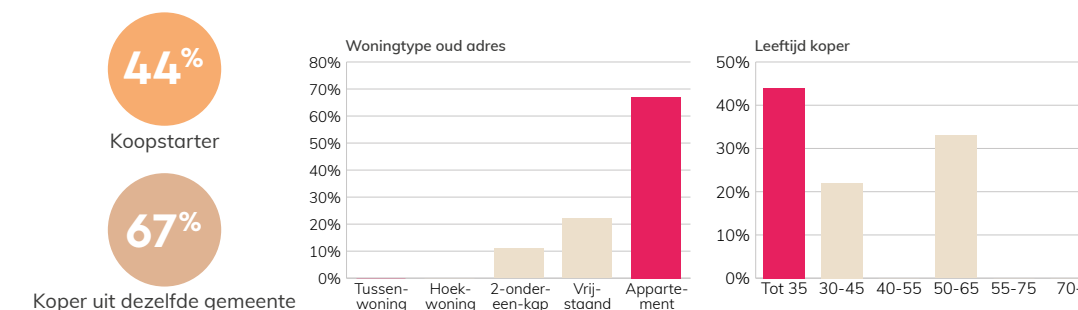


NVM-nieuwbouw-specialist Barbara de Rijk: "Het was voor ons ongelooflijk leuk, om eens met een ontwikkelaar aan tafel te zitten die niet in het Amsterdamse bekend is."



Projectontwikkelaar Arno de Haas: "De Houthaven is de grootste nieuwbouwlocatie van de afgelopen paar jaar. Heel dicht bij de stad en echt Amsterdams."

Kopersanalyse Narva Eiland (West) De Houthavens



Over het project Houthaven

Bij elkaar komen er in de Houthaven zo'n 2.700 woningen, verdeeld over zeven eilanden. De namen verwijzen naar oude steden waar het hout vandaan komt. Ontwikkelaar VORM bouwt hier in totaal 450 woningen. Het gaat hierbij om herenhuizen en appartementen. Daarvan zijn inmiddels 157 woningen opgeleverd. In het tweede halfjaar van 2019 volgen weer 80 ople-

vingen, waarvan 19 herenhuizen, op het Narva eiland. Daarnaast bouwt VORM twee gebouwen op het Reval eiland, daarvan moet het eerste eind 2019, begin 2020 gereed zijn. Het laatste blok zal vermoedelijk midden 2020 opgeleverd worden. De architecten van het plan zijn Klunder Architecten uit Rotterdam en Van Aken Architecten uit Eindhoven.

NVM-nieuwbouw-specialisten voegen wezenlijke kwaliteit toe aan projecten

De makelaars die in deze uitgave aan het woord komen zijn allemaal bij de NVM geregistreerd als NVM-nieuwbouwspecialist. Om hiervoor in aanmerking te komen, zijn aantoonbare praktijkervaring en een kennistest noodzakelijk. Ook werkt de nieuwbouwspecialist met een door de NVM vastgestelde kwaliteitsnorm. De specialisten komen regelmatig samen om kennis en ervaring uit te wisselen en om gezamenlijk te werken aan het verder verbeteren van hun dienstverlening. NVM-nieuwbouwspecialisten bieden consumenten op de woningmarkt niet alleen het grootste aanbod van nieuwbouwwoningen, maar ze hebben door hun lokale marktkennis ook voor projectontwikkelaars en gemeenten een meerwaarde. In dit laatste hoofdstuk van deze uitgave vertellen NVM-nieuwbouwspecialisten en projectontwikkelaars in korte uitspraken wat het nieuwbouwproject in hun gemeente zo bijzonder maakt en welke toegevoegde waarde de NVM-nieuwbouwspecialist daarbij heeft gehad.

“Zo hebben wij onder meer veel meer kwaliteit toegevoegd door een tweede entreehal toe te voegen waardoor er geen galerij-appartementen meer in het plan zijn, maar kwalitatief mooie portiekappartementen.” - **Albert de Boer (De Koning makelaars) over de transformatie van een bedrijvenlocatie naar woningen in Alphen aan den Rijn.**



Albert de Boer (De Koning makelaars) over de transformatie van een bedrijvenlocatie naar woningen in Alphen aan den Rijn.

Wat de beschreven projecten in deze uitgave vooral duidelijk maken, is dat de inbreng van de NVM-nieuwbouwspecialist leidt tot een wezenlijk betere kwaliteit van de nieuwbouwwoningen. Met die kwaliteitsimpulsen doen projectontwikkelaars hun voordeel én worden consumenten/kopers beter op hun wenken bediend. Een win-winsituatie voor iedereen, dus.

Kruisbestuiving leidt tot betere nieuwbouw, afgestemd op de lokale wensen

Waar ontwikkelaars en architecten in de regel vooral oog hebben voor de functionaliteit en bouwtechnische aspecten van nieuwbouwwoningen, daar voegen NVM-nieuwbouwspecialisten met hun diepgewortelde kennis van de lokale markt en de lokale behoeften van mensen extra kwaliteit toe. Die kruisbestuiving leidt tot het succesvol in de markt zetten van nieuwbouwprojecten. De toegevoegde waarde van NVM-nieuw-

“Dat was even wennen, want een binnenstad is heel anders dan bouwen in suburbane steden of landelijk gebied. Je product, marketing en klantgerichte aanpak zijn anders. NVM-makelaar Barbara de Rijk heeft ons daar enorm bij geholpen. Zo hebben we veel gesprekken gehad over hoe de inrichting eruit zou moeten zien.” -

Arno de Haas (VORM) over de rol van de NVM-nieuwbouwspecialist bij de ontwikkeling van de Houthaven in Amsterdam.



bouwspecialisten uit zich op vele manieren, zoals de projecten in dit boekje aantonen. Door in een vroeg stadium een NVM-nieuwbouwspecialist te betrekken, kan al voor de bouw finetuning plaatsvinden om de verschillende doelgroepen voor wie de woningen bedoeld zijn zo goed mogelijk tegemoet te komen. Want het maakt nogal uit of je gaat bouwen voor het hoge dure segment, voor senioren, voor starters, voor jonge gezinnen of voor gezinnen die veel te besteden hebben. Daarnaast moet je goed letten op culturele achtergronden van mensen: een Amsterdammer zoekt eerder iets eigenwijs in zijn woning dan een inwoner van Zeewolde, om maar iets te noemen. Een NVM-nieuwbouwspecialist houdt daarmee rekening en adviseert bijvoorbeeld over aanpassingen in de verkaveling, plattegronden en indeling van woningen zodat nieuwbouwprojecten zo goed mogelijk passen bij de lokale behoeften, ieders levensfase en de financiële middelen van kopers. Een ander goed voorbeeld is dat veel Nederlanders graag aan of met uitzicht op het water wonen. Ook duurzaamheid is een steeds belangrijkere stimulans voor mensen om wel of niet voor een bepaalde woning te kiezen. Een gunstige ligging, zodat zonnepanelen een optimaal rendement opleveren, kan helpen om nieuwbouwwoningen (nog) aantrekkelijker te maken voor kopers.

“Het aanbod aan gelijkvloerse woningen is minimaal in Rijen, terwijl hier wel veel vraag naar is. En dit zal naar onze visie in de toekomst nog verder toenemen. Toch is niet één stempel te drukken op de doelgroep, hebben we gemerkt. BANK is geschikt voor iedereen die gelijkvloers wil wonen in het centrum van Rijen. Ouderen, maar we merken

dat ook jongeren vooruit kijken als het gaat om gelijkvloers wonen.” - **Knud Nelissen (KIN Makelaars) over een nieuwbouwproject in de gemeente Gilze-Rijen.**



Het brede palet van de NVM-nieuwbouwspecialist

Sommige nieuwbouwprojecten zijn eigenlijk transformatieprojecten. Dan valt te denken aan oude (monumentale) bedrijfsgebouwen, kloosters, scholen en overig gemeentelijk vastgoed tot woningen en appartementen. Een NVM-nieuwbouwspecialist kan er bij zo'n transformatieproject voor zorgen dat betrokken partijen en kopers bij elkaar gebracht worden. Ook adviseren

“We wilden ervoor zorgen dat echt alles aan de appartementen zou kloppen, zowel qua indeling, entree tot het gebouw als parkeerplaatsen. Op al die punten heeft de NVM-nieuwbouwspecialist met ons meege-

dacht.” - **Jeroen Messenmaeckers van de Graaff (Stadswaarde) over de rol van de NVM-nieuwbouwspecialist bij de herontwikkeling van de Arnhemse binnenstad.**



NVM-nieuwbouwspecialisten over de betaalbaarheid en zorgen voor een goede mix aan typen woningen, zodat diversiteit en maatwerk in een nieuwbouwproject worden gegarandeerd. De meer esthetische zaken kun je ook overlaten aan de NVM-nieuwbouwspecialist. Die weet met zijn of haar markt- en klantenkennis waar mensen voor 'vallen'. Dat kan variëren van kleurstelling van de woningen tot hoge plafonds, de entree, ligging en aard van de keuken, lichtval et cetera. Daarnaast zijn NVM-nieuwbouwspecialisten als geen ander in staat om bewonersparticipatie te organiseren, zodat al op de tekentafel rekening gehouden wordt met individuele wensen van toekomstige bewoners.

“Ik ken Brantjes Makelaars vanuit het verleden en heb vaker met hen samengewerkt. Onze samenwerking verloopt dan ook voorspoedig. Dat komt ook door de deskundigheid van de medewerkers, die verder kijken dan alleen het verkopen van appartementen. Zo denken ze ook heel actief mee bij het tot stand komen van de splitsingsakte en allerlei vastgoedgerelateerde zaken.” -

Eric van Duijkeren (IdefixCapital) over de samenwerking met een NVM-nieuwbouwspecialist bij een transformatieproject in Krommenie.



De aangewezen expert

Meer dan ooit is het belangrijk dat er met beleid wordt gebouwd, zowel kwantitatief als kwalitatief. Anders gezegd: waar specifiek behoefte aan is en op de plekken waar er vraag naar is. Er is behoefte aan stabiliteit en een langetermijnvisie op de woningmarkt, aan kansen voor starters, aan garantie voor doorstroom, aan invulling voor senioren. Zodat Nederland ook over 20, 30 of 40 jaar een gezonde woningmarkt kent. Woningzoekers zijn kritischer en willen invloed en inspraak. Daar moet volgens de NVM het woningaanbod op worden afgestemd. Meer dan ooit is er dus behoefte aan iemand die woningzoekers kent en ze begrijpt, die weet waar behoefte aan is en die kennis heeft van de lokale en regionale woningmarkt. De NVM-nieuwbouwspecialist is die aangewezen expert.

“De doelgroepen zijn hier divers. Bij het Bos zien we vooral jonge gezinnen. Bij het water verwachten we gezinnen met iets oudere kinderen, maar ook mensen waarvan de kinderen het huis uit zijn. Het gemis van een tuin wordt hier gecompenseerd door de aanwezigheid van een ruim terras aan het water en een ligplaats voor een sloep.” - **Wim Nieuwenburg (WVK Makelaars) over bouwen tegen het Groene Hart.**



“In overleg met de NVM-nieuwbouwspecialist hebben we ervoor gekozen om de woningen juist wat verder van de dijk af te halen om aan de voorzijde een soort zuidligging te creëren aan het water. Dit biedt een enorme meerwaarde. De achtergevel en de achtertuintjes doen hiermee nu dienst als informele voordeuren.” - **Thom Wortelboer (De Realisatie) over een nieuwbouwproject in Zeewolde.**



Spin in het web

Vraaggestuurd bouwen, dat is bouwen waar nu, maar zeker ook in de toekomst behoefte aan is. Dat vereist een heldere visie, een scherpe blik en een flinke dosis anticiperend vermogen. Het doel staat vast: een structureel gezonde woningmarkt. Daarbij is ook de relatie tussen de bestaande woningvoorraad en toekomstige nieuwbouwwplannen belangrijk. Dat is vertrouwd terrein voor de NVM-nieuwbouwspecialist: analist, adviseur en makelaar in één. Een NVM-nieuwbouwspecialist analyseert lokale en regionale data verkregen vanuit de NVM-database en vanuit de funda marktverkenner. Bovendien doet hij of zij eigen onderzoek, bijvoorbeeld naar woonwensen. De data-analyse en lokale marktkennis geven de NVM-nieuwbouwspecialist een helder beeld van wat er leeft en speelt op de woningmarkt en waar behoefte aan is met betrekking tot nieuwbouw. De NVM-nieuwbouwspecialist kan de vraag vanuit de markt omzetten naar een onderbouwd advies voor projectontwikkelaars of gemeenten. Daarbij speelt de NVM-nieuwbouwspecialist een actieve rol bij de marketing en de verkoop of verhuur van een project. Kortom, de spin in het web.

“Luit kende de locatie en had met de architect wat eerste ideeën gemaakt. Vervolgens kwam dat bij ons op tafel.” -

Cees Kuipers van Friso Bouwgroep over de rol van de NVM-nieuwbouwspecialist in het project Grote Veen in Eelde.



Regionale platforms waar consumenten zich kunnen oriënteren op nieuwbouw

In steeds meer regio's in Nederland zijn uit samenwerking tussen NVM-nieuwbouwspecialisten digitale platforms ontstaan. Dit zijn websites waarop niet alleen het huidige aanbod van alle nieuwbouwprojecten in de regio te vinden is, maar ook toekomstig aanbod van woningen. De coöperatie Nieuw Wonen Nederland (www.nieuwwonennederland.nl) vormt een landelijk dekkend netwerk van deze regionale platforms. Via nieuwsbrieven op deze websites blijven geïnteresseerde kopers op de hoogte van nieuw aanbod, kunnen zij projecten online volgen en invloed uitoefenen op toekomstige ontwikkelingen door hun woonwensen kenbaar te maken. Voor de NVM-nieuwbouwspecialist is dit waardevolle informatie om hun adviezen rond vraaggestuurd bouwen nog beter te maken.

Belangstelling overweldigend

Nu er de komende jaren en decennia ongeveer 1 miljoen nieuwe woningen in Nederland moeten worden gebouwd, is het belangrijk dat er weloverwogen wordt gebouwd. Vraaggestuurd bouwen voorkomt niet alleen problemen in het verkoopproces, maar op langere termijn zorgt het ook voor een goede balans in het lokale woningaanbod, het reduceert faalkosten, onvrede onder eigenaren, dalende huizenprijzen en uiteindelijk leegstand. Een NVM-nieuwbouwspecialist heeft alles in huis om een waardevol advies te geven voor vraaggestuurde woningbouw. Zo draagt de NVM op het gebied van nieuwbouw bij aan een gezonde en toekomstbestendige woningmarkt.

“Er was hier al heel lang sprake van dat het dorpshart herontwikkeld moest worden. Er stond een ouderwets café met een zalencomplex dat dienstdeed als dorps huis. Met de komst van een nieuw horecagebouw/dorps huis, een grote supermarkt en een gevarieerd aanbod aan woningen krijgt Stompertoren nu een nieuw dorps hart. De architect, FKG architecten uit Koog aan de Zaan, heeft in de opzet van dit plan het dorps karakter heel goed weten te vatten. Er zijn veel verschillende woningtypen in een robuust-landelijke stijl. Die uitstraling en diversiteit maken dit plan echt bijzonder.” -

NVM-nieuwbouwspecialist Bas Zuidervijk van VLIEG Makelaars.



“Met name de multiculturele doelgroep maakt het bijzonder. Veel mensen woonden in een huurwoning en waren niet goed bekend met koop. Dat vergde een intensieve begeleiding. Deze doelgroep maakt bovendien niet veel gebruik van mail, maar belt liever. Zodra een fase in verkoop ging, stond de telefoon hier dan ook roodgloeiend. Dat vergt een andere verkoopstrategie dan normaal. Je kunt mensen letterlijk bij de hand nemen en door het hele proces leiden. Dat maakt het meteen

heel erg leuk, want ook wij hebben hiervan heel veel geleerd.” -

Esther Olsthoorn (Olsthoorn Makelaars) over een herontwikkelingsproject in de Haagse Schilderswijk.



“De gemeente had het bestemmingsplan en het beeldkwaliteitsplan weliswaar al vastgesteld, maar je kon je op een aantal elementen onderscheiden. Energiezuinigheid was daar een van. Het mooie is dat we samen deze uitdaging zijn aangegaan en kennis hebben ingebracht en gedeeld. Op het vlak van consumentengericht bouwen, scoren we hier maximaal.” -

Pieter van Santvoort (Van Santvoort Makelaars) over het nul-op-de-meter-woningbouwproject in Waalre.



“We zijn daarbij van twaalf naar veertien woningen gegaan. Van een gezamenlijke binnentuin werd het ontwerp aangepast naar lange, individuele kavels. Ook de kleurstelling werd aangepast. Met als resultaat een krachtig ontwerp met ruime tuinen en een moderne grijze uitstraling.” -

Maarten Gijgink (Boekholt & partners Makelaardij) over energie-neutrale nieuwbouw in Groningen.



“We hebben de woningen letterlijk kunnen intekenen en meedenken over de grootte van de appartementen. Vervolgens heeft de architect er nog wat specifiek naar gekeken. We kregen de contouren van het gebouw te zien en konden per verdieping invullen wat naar ons idee de invulling zou moeten zijn. Je kunt dan echt aantonen hoe goed je de markt kent. Het geeft heel veel vertrouwen, dat we die ruimte kregen. Dankzij een intensieve en vooral prettige samenwerking hebben we fantastische appartementen en resultaten kunnen realiseren.” -

Ramón Mossel (Ramón Mossel Makelaardij) over een appartementencomplex in Amstelveen.



Colofon

'Bouwen voor de vraag heeft de toekomst'

is een uitgave van de Nederlandse
Vereniging van Makelaars en Taxateurs
in onroerende goederen NVM.

Hoofdredactie

Gratia van Hooijdonk (NVM)

Coördinatie & redactie

PACT Public & Media Affairs

Interviews, redactie & data

Anneke Bisschops
Matthijs Hofman (Brainbay)
Sander Schilders

Fotografie

Feenstra Fotografie
Sicco van Grieken
Nicole Romijn
Tina Lantink

Vormgeving & opmaak

PROOF internal & employer branding

Druk

Mediacenter Rotterdam



**Nederlandse Vereniging van
Makelaars en Taxateurs in
onroerende goederen NVM**

Fakkelstede 1
Postbus 2222
3430 DC Nieuwegein
T 030 - 608 51 85
www.nvm.nl