

of niet-functionele bebouwing aanwezig zijn om zo tot potentiële bouwlocaties te komen. Op grond van een aantal criteria zoals zichtlijnen, bestaande bouwplannen en belemmeringshoeken valt een deel daarvan direct weer af.

### Verrijking

Tenslotte wordt in de derde stap een gradatie gemaakt in de verschillende locaties. Dit gebeurt op grond van een groot aantal criteria, onder andere realiseerbaarheid, afstand tot openbaar vervoer en voorzieningen, uitzicht en bouwvorm. Hierop krijgen de locaties een bepaalde score, waardoor op grond van verschillende berekenings-

methoden een klein aantal geschikte bouwlocaties naar voren komt.

Verder gaan Hermans en Meijers in op de vorm die het gebouw op de verschillende locaties zou moeten hebben. In iedere geval zou dit een toren moeten zijn, in tegenstelling tot bijvoorbeeld een galerijflat. De symbolische waarde van een toren is groot, het dwingt respect af en symboliseert macht, niet alleen van de bewoners maar ook van de stad. Een toren neemt ook weinig oppervlak in beslag waardoor een grote verdichting mogelijk is, terwijl de nadelen van galerijflats ontlopen worden. Een toren staat op zichzelf, is exclusief, waardoor deze aantrekkelijk is voor de doelgroep.

**Woontorens kunnen in veel gevallen een stedenbouwkundige, architectonische en sociaal-economische verrijking van de binnenstad zijn. Zelfs als we ons realiseren dat in de Nederlandse context 'the sky is the limit' niet altijd opgaat, kan het bouwen van woontorens een uitdaging zijn en een impuls voor de zo vurig gewenste revitalisering van de binnensteden.**

\* Redactie AGORA

1. G. Hermans en C. Meijers, *Hoge woontorens in het centrum van Rotterdam* Afstudeerscriptie aan de Nationale hogeschool voor toerisme, verkeer en vervoer, sektor planologie.

## Bouwmaatschappij ziet brede doelgroep

# Hoogbouw niet alleen voor elite

Is er een markt voor hoogbouw? Op grond van het voorgaande artikel lijkt deze vraag met een volmondig ja beantwoord te moeten worden. Hieronder gaat drs. P.J.A. Koenders, werkzaam bij de bouwmaatschappij Intervam, dieper in op deze potentiële markt. Hoogbouw is overigens niet alleen haalbaar voor de elite, zo leert de ervaring bij Intervam.

### DRS. P.J.A. KOENDERS

Dat er een markt is voor hoogbouw hangt ondermeer samen met het urbanisatiebeleid van de huidige regering. In het kader van de, binnenkort te verschijnen, Vierde Nota Ruimtelijke Ordening, zal de trek van stadsbewoners naar het suburbane ommeland van randgemeenten en groeikernen worden afgeremd. Het benutten van bestaande ruimtelijke mogelijkheden voor nieuwbouw binnen stedelijke gebieden krijgt prioriteit. De compacte-stad-filosofie zal tot zo intensief mogelijke bebouwing leiden. Hieraan ligt een herbezinning op het stedelijk grondgebruik ten grondslag, hetgeen resulteert in concrete ruimtelijke mogelijkheden voor hoogbouw.

### Stedelijk wonen

Ook demografische ontwikkelingen lijken de weg voor hoogbouw in Nederland vrij te maken. Niet zozeer door een optredende bevolkingsgroei, maar meer door een sterke toename van het aantal huishoudens. Met name het aantal alleenwonenden, ongehuwd samenwonenden, tweeverdieners en andere kinderloze huishoudens groeit sterk. Het traditionele gezin verliest zeer snel zijn dominante positie, mede door een versnelde vergrijzing, die resulteert in een toename van het aantal huishoudens in de reductiefase (huishoudens in de leeftijd van 47-55 jaar zonder kinderen). Juist bij deze snel groeiende bevolkings-

groepen is een hernieuwde belangstelling voor stedelijk wonen herkenbaar. Het woonwensenpatroon van een ruime eengezinswoning met tuin in een rustige, veilige en groene omgeving wordt hiermee doorbroken. Anders dan het traditionele gezin heeft men behoefte aan een uitgebreid en gevarieerd winkelapparaat, diverse veelsoortige voorzieningen en serviceverlenende instellingen.

**Hoogbouw is haalbaar voor een brede doelgroep. Zelfs in de sociale huursector kan hoogbouw gerealiseerd worden, indien de lokale overheid een voorwaardescheppend beleid voert. Zoals bijvoorbeeld in Den Haag, waar in het stadsvernieuwingsgebied Bezuidenhout-West door Intervam in opdracht van de woningbouwvereniging 'VZOS' een 76 meter hoge woontoren met 102 woningen is gebouwd. Foto: Dick Vanbeurden**



Een groeiende groep huishoudens lijkt hiermee een vraag te kunnen creëren, die aansluit op de aanwezige ruimtelijke mogelijkheden in steden. Hoogbouw kan aan een bepaalde behoefte in de markt voldoen. Voorwaarde hierbij is, dat het produkt aansluit op het vraagprofiel van de markt: hoogbouw als architectonische en stedenbouwkundige marketing en als een hoogwaardig eigentijds technisch produkt. Dit uitgangspunt laat zich als volgt vertalen:

- optimale invulling van hoogbouw op een geschikte locatie in het kader van plaats, grondgebruik, bezonning, uitzicht, aanwezigheid van voorzieningen, etc.;
- herkenbaarheid in de stedenbouwkundige invulling en markant door architectonisch uiterlijk;
- een aan de doelgroep aangepaste wooninvulling met behoud van hoge kwaliteit;
- technisch uitgekiend ontwerp, waardoor een financieel noodzakelijke korte bouwtijd haalbaar is.

**Het voldoen aan deze uitgangspunten vraagt om een brede samenwerking van aannemer, opdrachtgever, architect en gemeente.**

**Overigens is het niet zo, dat alleen voor exclusieve doelgroepen hoogbouw haalbaar gemaakt kan worden. Bij Intervam b.v. zijn bijvoorbeeld concreet uitgewerkte hoogbouwmodellen aanwezig, die zich bewegen op het prijsniveau van een premie B- of C-koopwoning, door een uitgekiend ontwerp te combineren met een geavanceerde en technisch hoogwaardige uitvoeringswijze kan hoogbouw voor een brede doelgroep haalbaar gemaakt worden.**

Nadere informatie over hoogbouw mogelijkheden zijn verkrijgbaar bij:  
Intervam b.v.,  
Afdeling Marketing & Public Relations,  
Postbus 83,  
2280 AB Rijswijk.  
Tel: 070 - 152483