

# De x-factor van de meergezinswoning

AUTEURS Matthijs van Ginneken & Marlien Oderkerk

FOTOGRAFIE Marlien Oderkerk

**In Amsterdam Nieuw-West worden veel nieuwe meergezinswoningen gebouwd. Waar moet een meergezinswoning in Nieuw-West aan voldoen om aan te sluiten bij de woonwensen van mensen met midden- en hoge inkomens?**

De gemeente Amsterdam heeft de ambitie om door het aantal nieuwe meergezinswoningen in Nieuw-West flink te verhogen, mensen met midden- en hoge inkomens naar dit deel van de stad te lokken. Dit artikel gaat in op de vraag hoe de meergezinswoning op basis van succes- en faalfactoren het beste kan worden ingezet om deze specifieke ambitie te realiseren. Om dit te bepalen is aan de hand van beleidsdocumenten, afzetanalyses, interviews en projectobservaties bestudeerd hoe de meergezinswoning in de praktijk bijdraagt aan het aantrekken van de welvarende stedeling.

Amsterdam Nieuw-West is gebouwd in de wederopbouwperiode. Dit deel van de stad kampt tegenwoordig met diverse leefbaarheidsproblemen. De gemeente heeft al enige tijd de ambitie om de problemen in Nieuw-West aan te pakken onder de noemer 'Richting Parkstad 2015'. De vernieuwingsoperatie is in 1996 begonnen en is gestoeld op de pijlers fysiek, sociaal en economisch. De belangrijkste opgave is het netto toevoegen van 11.000 woningen door middel van sloop en nieuwbouw. Dit zullen voornamelijk grotere huur- en koopappartementen zijn in de vrije sector, waardoor het aandeel sociale huurwoningen zal slinken.

De gemeente wil rijkere bewoners aantrekken en voor de stad behouden door in te spelen op de woonvraag van deze bevolkingsgroep. In de loop van de tijd is geconstateerd dat deze groep moeite heeft met het vinden van een geschikte woning doordat de kwaliteit van het aanbod tekortschiet. Voor een deel van Nieuw-West bestaat de beleidskeuze uit het verdichten van het bestaande gebied door het toevoegen van meergezinswoningen met de intentie het gebied stedelijker te maken. De gedachtegang van de gemeente is dat door

het verhogen van de stedelijkheid van de randen van de stad deze aantrekkelijker worden voor de rijkere stedeling. Op deze manier kan een deel van Nieuw-West een alternatief worden voor bijvoorbeeld de grachtengordel. De gemeente is er zeker van dat de randen van de stad geschikt zijn als stedelijke woonomgeving en aansluiten bij de woonwensen van de rijkere stedeling. Met deze strategie wordt de woningvoorraad in Nieuw-West wat betreft prijscategorie veelzijdiger en verandert het sociaaleconomisch profiel van het gebied. Zo wordt uitvoering gegeven aan de stedelijke vernieuwing en wordt de leefbaarheid van Nieuw-West verbeterd.

## ***De verstedelijking van Amsterdam Nieuw-West verloopt niet zonder slag of stoot.***

### **Afzetanalyse**

In de afgelopen jaren zijn er in Nieuw-West behoorlijk grote nieuwbouwprojecten uitgevoerd, die niet altijd even succesvol verliepen. Vooral in de periode 2001-2004 deden zich bij een aantal projecten ernstige afzetproblemen voor. Het besluit van de gemeente om in Nieuw-West te verdichten en verstedelijken verloopt niet zonder slag of stoot: ondanks de grote vraag naar woningen in Amsterdam blijkt de vraag naar appartementen in dit gebied niet groot te zijn. Voor het slagen van het vernieuwingsbeleid voor Nieuw-West is een beter inzicht in de succes- en faalfactoren van de meergezinswoning gewenst. In 2005 zijn er in Nieuw-West 1.363 woningen gebouwd in de marktsector, waarbij het ging om 92 procent meergezinswoningen en 8 procent eengezinswoningen. Het aandeel koopwoningen was in 2005 89 procent tegen 11 procent huurwoningen. Het grootste deel van de nieuwe woningen (69 procent) valt in de prijsklasse €135.000 tot €244.000, het goedkope en middensegment. De gemiddelde verkoopprijs per vierkante meter is €2.203, terwijl dit in Amsterdam-Centrum €3.882 is. Van de eengezinswoningen werd 89 procent in hetzelfde jaar afgezet. De afzet van meergezinswoningen ligt met 62 procent een stuk lager.

In 2006 was de situatie niet veel anders. Er werden 1.320 nieuwbouwwoningen aangeboden, waarvan 94 procent meergezinswoningen en 6 procent eengezinswoningen. Het betroffen 1.159 koopwoningen en 161 huurwoningen (88 en 12 procent). De gemiddelde verkoopprijs per vierkante meter in Nieuw-West bedraagt in dit jaar €2.130 en in Amsterdam-Centrum €3.800. Het percentage woningen in het goedkope en middensegment is in 2006 hoger met een aandeel van 75 procent. Verder is de afzet van eengezinswoningen 96 procent en die van meergezinswoningen 76 procent.

In 2007 liep de woningproductie terug. Er werden 1.174 woningen aangeboden, waarvan 980 koopwoningen (83 procent) en 194 huurwoningen (17 procent). Er werden relatief meer eengezinswoningen aangeboden (21 procent) dan in de jaren daarvoor. Verder is opvallend dat de verkoopsnelheid in Nieuw-West lager is dan in de rest van de



*De rommeligheid van de vele bouwwerkzaamheden bevordert de verkoop van nieuwe woningen niet.*

stad. Woningen worden relatief lang aangeboden (gemiddeld 291 dagen in 2005), hoewel er wel een duidelijk verschil is tussen diverse nieuwbouwprojecten in Nieuw-West.

### **Mismatch**

Hoewel de tijd dat woningen te koop of te huur worden aangeboden soms lang is, worden de meeste woningen uiteindelijk wel afgezet. Dit betekent echter niet dat het aantrekken van de midden- en hoge inkomensgroepen gelukt is. De relatief welvarende mensen die wel naar Nieuw-West verhuisden, geven aan dit vooral te doen vanwege de goedkope woningen in een groene omgeving. Kennelijk zijn er nauwelijks nieuwe bewoners die komen vanwege het nieuwe stedelijke woonmilieu. Mensen geven aan dat Nieuw-West te ver van het centrum ligt.

De grootste groep die een nieuwe woning in Nieuw-West betreft, heeft een relatief laag inkomen en een zwakkere sociaaleconomische positie. De gewenste vraagprijs voor koopwoningen ligt rond de €165.000. Uit de afzetanalyse blijkt dat veel woningen van nieuwbouwprojecten een aantal keer in prijs dalen voordat deze uiteindelijk verkocht worden. Kennelijk worden de duurdere woningen in deze buurten nog niet verkocht. Uit de verkoopovereenkomsten blijkt dat een nieuwbouwwoning in Nieuw-West in 70 procent van de gevallen wordt verkocht aan een bewoner uit Nieuw-West. De woningen worden dus niet afgezet aan de gewenste doelgroep, maar voor een lagere prijs aan huidige

bewoners. Daar komt nog bij dat het maar deels lukt om de huidige bewoners met middeninkomens vast te houden. Waarschijnlijk verlaten veel gezinnen Nieuw-West, omdat zij graag in een eengezinswoning willen wonen die ze in Nieuw-West niet kunnen vinden. In de praktijk blijkt dus dat de uitstroom van deze inkomensgroep nog steeds gaande is. Dit betekent dat er nauwelijks verbetering optreedt van de sociaaleconomische positie van het gebied. Het aantrekken van nieuwe bewoners uit andere delen van de stad lukt niet goed.

In Nieuw-West worden dus twee doelgroepen, de huidige en de nieuwe bewoners, geconfronteerd met de meergezinswoning. Voor beide sluit het aanbod niet geheel aan op de vraag. Op dit moment is de grootschalige vernieuwingsoperatie vooral een vernieuwing op wijkniveau, aangezien met name huidige bewoners de nieuwbouwwoningen betrekken. Dit is vooral omdat zij graag in Nieuw-West willen blijven wonen en niet omdat zij per se een koopappartement willen. De voorkeur van de huidige bewoners gaat namelijk uit naar eengezinswoningen, huurwoningen en nieuwbouw.

Ook voor de nieuwe bewoner is de meergezinswoning in zijn huidige vorm niet aantrekkelijk. Het beleid is erop gericht midden- en hoge inkomens aan te trekken, maar die blijven vooralsnog in groten getale weg. Hiervoor is een aantal factoren aan te wijzen.

Veel van de projecten verwijzen naar stedelijkheid en de meeste woningen zijn in wezen geschikt voor gezinnen. Gezinnen dragen echter maar in beperkte mate bij aan de vorming van de gewenste

stedelijke woonomgeving. De meergezinswoningen die nu worden gebouwd, dragen hierdoor onvoldoende bij aan het vormen van een hoogstedelijk woonmilieu dat vergelijkbaar is met het centrum van Amsterdam. Het stedelijke milieu dat nu aanwezig is in Nieuw-West is van een andere aard dan bewoners met midden- en hoge inkomens zich wensen en waar een grotere vraag naar ontstaat. Hoewel veel meergezinswoningen worden gebouwd, ontstaat nog niet direct het stedelijke woonmilieu dat potentiële kopers uit andere delen van Amsterdam en de regio motiveert in Nieuw-West te komen wonen. Opvallend is ook dat de woondichtheid weliswaar toeneemt, maar de dichtheid van andere functies niet. De toename van het aantal bedrijven, winkels en kleine ondernemingen loopt niet gelijk op met de groei van het aantal woningen, terwijl dit juist factoren zijn die de levendigheid in de wijk kunnen verbeteren.

### Succesfactoren

Op basis van de hierboven beschreven mismatch tussen de vraag en het aanbod kan een aantal factoren worden benoemd die een bijdrage kunnen leveren aan het slagen van de vernieuwingsoperatie in Nieuw-West. Sommige gelden specifiek voor de beoogde doelgroep, terwijl andere meer in het algemeen bijdragen aan de afzet van woningen van een project.

In de eerste plaats moet de doelgroep voor de meergezinswoning helder zijn. Aandacht daarvoor vanaf het begin van de planontwikkeling maakt de koppeling tussen vraag en aanbod minder ondoorgrondelijk. Zoals duidelijk is geworden, stellen de huidige bewoners van Nieuw-West hele andere eisen aan de meergezinswoning dan de nieuwe rijkere stedeling. Deze groep verwacht meer luxe en kwaliteit, terwijl de huidige bewoner de meergezinswoning zo functioneel mogelijk wil houden voor het gezin. Gerichter aandacht schenken aan de woonwonen



Nieuwbouwproject De Stadstuinen in Osdorp.

sen van de doelgroep is een belangrijke strategie om per locatie op maat te kunnen bouwen. Door de pijlen te richten op deze strategie kan beter voorkomen worden dat de vraag van de midden- en hoge inkomens naar elders weglekt.

Ten tweede is de indeling van het appartement een cruciale factor voor succes. Het ontwerp van de plattegrond is beter als er veel mogelijkheden zijn om het appartement zelf in te delen. Een flexibele plattegrond kan voor de rijkere stedeling een studeerkamer betekenen en voor de huidige bewoner een extra slaapkamer. Hoe minder poespas, zoals een inbouwkeuken, een parkeerplaats en rare hoeken in de vertrekken, des te functioneler de meergezinswoning is voor de huidige bewoner. Het verplicht kopen van een parkeerplaats stuitte bijvoorbeeld in de projecten De Drie Wachters en New York op problemen. Ook dient het appartement te beschikken over een buitenruimte. Hier wordt nu onvoldoende in voorzien. De belevenis met buiten is sterker in randgebieden van de stad. In de zomer van 2008 heeft het ministerie van VROM deze wens van de consument erkent en besloten de bouwregelgeving hierop aan te passen.

In de derde plaats blijkt dat in Nieuw-West behoefte is aan relatief kleine appartementen. Tot nu toe komen kleine meergezinswoningen echter nauwelijks voor in de plannen. Juist kleinere appartementen kunnen de totstandkoming van het gewenste stedelijke woongebied extra kracht bij zetten. Onder studenten, alleenstaanden, thuiswonende jongeren en starters zonder kinderen bestaat belangstelling voor kleinere woningen. Deze groep kan in belangrijke mate bijdragen aan het slagen van de vernieuwingsoperatie, omdat door de komst van deze groep de wijk verjongt en levendiger wordt. Hoewel deze groep

Tabel 1.

#### Overzicht van aanbod en afzet van nieuwbouwwoningen in Amsterdam Nieuw-West (2005-2007) uitgesplitst naar een- en meergezinswoningen.

	2005	2006	2007*
Aanbod eengezinswoningen (%)	8	6	21
Aanbod meergezinswoningen (%)	92	94	79
Totaal	1363	1320	1059
Afzet eergezinswoningen (%)	89	96	88
Afzet meergezinswoningen (%)	62	76	80

\* Alleen koopwoningen. De gegevens over huurwoningen waren onvolledig.

bewoners niet valt in de groep van midden- en hoge inkomens, kan ze de stedelijkheid wel bevorderen.

Ten vierde komt naar voren dat exclusiviteit van het appartementengebouw en de woning zelf van groot belang zijn voor een succesvolle afzet. De koopkrachtige nieuwe bewoner is op zoek naar een woning die past bij zijn of haar leefstijl en wil zich onderscheiden door middel van zijn woning. Exclusiviteit is mogelijk door het bouwen van kleinschalige complexen, kortere rijen, meer hoekwoningen en meer variatie binnen een appartementengebouw. Een zorgvuldig stedenbouwkundig ontwerp is van groot belang voor een succesvolle afzet van de meergezinswoningen aan de gewenste doelgroep. Verder is het gefaseerd aanbieden van dezelfde typen woningen een basisvoorwaarde. Dit bleek binnen het project Hof van Osdorp van waarde te zijn.

Ten vijfde blijkt dat het zorgvuldig presenteren in de voorverkoop een niet te verwaarlozen succesfactor is. Nieuwbouwwoningen moeten altijd concurreren met de bestaande bouw. Slimme marketingstrategieën maken de verkoop van nieuwbouwapartementen tot een groter succes. Zo kan een modelwoning de afzet bevorderen; hiervoor is gekozen bij het project New York. Dit geeft een beter beeld dan enkel een bouwtekening. Maar ook een goede internetpagina, kleurige sfeerimpressies en een voorbeeld van een inrichting dragen bij aan het afzetsucces.

Ten slotte is er een belangrijke succesfactor die een projectontwikkelaar maar in geringe mate kan beïnvloeden: de omgevingskenmerken. Het woonmilieu speelt een belangrijke rol bij het aantrekken van nieuwe bewoners. Hierbij spelen tastbare zaken een rol, zoals het aanbod van winkels, de hoeveelheid groen en de parkeermogelijkheden, maar ook meer abstracte zaken als veiligheid, lawaai, vervuiling en het aanzien van de buurt. De eerste indruk speelt hierbij vaak een grote rol. Aangezien zich in Nieuw-West veel veranderingen voordoen, kan de eerste indruk in het nadeel werken, onder andere door de rommeligheid van de vele bouwwerkzaamheden. De hele vernieuwingsoperatie en het toekomstige woonmilieu van Nieuw-West moeten daarom beter voor het voetlicht worden gebracht om nieuwe rijkere bewoners vanuit het centrum en de regio aan te kunnen trekken.

Op dit moment kan geconstateerd worden dat te weinig projecten bijdragen aan het creëren van een stedelijke woonomgeving. Er mogen dan wel veel meergezinswoningen worden gebouwd waardoor de dichtheid wordt vergroot, maar dat leidt niet direct tot het aantrekken van de rijkere stedeling naar Nieuw-West. Dit ligt aan de opgeleverde woningen, want de midden- en hoge inkomensgroep met een stedelijke woonwens is gegroeid, en de gestegen woningprijzen in het centrum van Amsterdam duiden op een toenemende druk op de woningmarkt. Nieuw-West vormt voor de rijkere stedeling nog niet één woningmarkt met de centrumgebieden. De projecten die nu al wel de beoogde doelgroep aantrekken, hebben vanwege hun ligging en omgevingskenmerken een voordeel ten opzichte van andere projecten. De locatie is hierbij van doorslaggevend belang. Op andere locaties binnen Nieuw-West worden de woningen op dit moment vooral verkocht vanwege de algehele krapte op de woningmarkt en niet doordat de woningen aansluiten bij de woonwensen. Dit geldt zowel voor de gewenste nieuwe bewoners als voor de huidige bewoners. Extra

kwaliteitsimpulsen zijn daarom hard nodig om de vernieuwingsoperatie te laten slagen.

In Nieuw-West zal de meergezinswoning zelf dusdanige kwaliteiten moeten bieden, dat nieuwe bewoners zich er willen vestigen. Wanneer de krapte op de woningmarkt in Amsterdam afneemt, wordt het belang van de kwaliteit van de woning groter om nieuwe woningen in Nieuw-West te kunnen afzetten. Er moet meer worden geïnvesteerd om de gewenste doelgroep te motiveren. De gemeente, stadsdelen, woningcorporaties en projectontwikkelaars moeten dit vanaf het begin van de planvorming goed voor ogen houden. Het resultaat moet zijn dat de meergezinswoningen exclusiever, flexibeler en luxer worden. Ook het bouwen van kleine appartementen kan een grote bijdrage leveren aan de totstandkoming van een stedelijke woonomgeving, die nieuwe bewoners naar dit deel van Amsterdam kan trekken. Alleen wanneer de meergezinswoningen beter worden afgestemd op de wensen van de stedelijke groep bewoners met midden- en hoge inkomens, heeft de gekozen weg van de gemeente Amsterdam voor de vernieuwing van Nieuw-West kans van slagen.

**Marlien Oderkerk (m.oderkerk@uva.nl) is masterstudent planologie en tevens werkzaam bij de Universiteit van Amsterdam als medewerker studentenhuysvesting. Matthijs van Ginneken (m.vanginneken@royalhaskoning.com) is als planoloog werkzaam bij de divisie Ruimtelijke Ontwikkeling van Royal Haskoning.**

#### Literatuurselectie

- Anderiesen, G. & J. Thielen (2007) Prachtwijken in Nieuw West. Rooilijn 40, 3, 166-173.
- Bureau Parkstad (2002) Richting Parkstad 2015. Ontwikkelingsplan voor de vernieuwing van Amsterdam Nieuw West. Amsterdam.
- Bureau Parkstad (2005) Een blik vooruit. Amsterdam.
- Dienst Wonen (2005a) Concept Woonvisie Amsterdam: Woonbeleid gemeente Amsterdam tot 2015. Amsterdam
- Dienst Wonen (2005b) Wonen in Amsterdam 2003. Amsterdam.
- Dienst Wonen (2006) Wonen in Amsterdam 2005. Amsterdam.
- Gemeente Amsterdam (1999) Nota Stedelijke Vernieuwing. Amsterdam.
- Jansen, P. (2007) Aanbod en afzet 2006, Nieuwbouwwoningen in de marktsector in Amsterdam. Amsterdam: Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam.
- Oderkerk, M. (2006) Aanbod en afzet 2005. Nieuwbouwwoningen in de marktsector in Amsterdam. Amsterdam: Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam.
- Oderkerk, M. (2007) Succes van meergezinswoningen in Nieuw West. Bachelorscriptie Universiteit van Amsterdam.