

Bouwen voor de vraag is de toekomst

'Een gewenst woonprogramma'



Inhoud



Voorwoord

Wensen omzetten in woningen



De rol van de nieuwbouwmakelaar

Volgens de NVM-makelaar,
gebiedsontwikkelaar en
NVM-bestuurder



Smakkelaarspark

Wonen in 'het oog
van de orkaan'



Pastorale

Van kerk naar koopwoning



Waterfront

Saai kantoorpand wordt
gaaf woongebouw



Small House, Living Large

Innovatieve en betaalbare
starterswoningen



Welke woningen waar?

Grootste en meest actuele
vastgoeddatabase van
Nederland



Residentie Zwanemeer

Precisie-nieuwbouw



Maashaeghe Park

Nieuwe woonbuurt in
monumentaal park langs
de Maas



Het Schildersgilde

Gevarieerd nieuwbouwproject
brengt doorstroming en
duurzaamheid



Kwartaalcijfers nieuwbouw

Eerste kwartaal 2022



Colofon

Wensen omzetten in woningen

Sinds januari heeft ons land een minister voor Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening. Minister Hugo de Jonge heeft daarmee een belangrijke taak. De woningmarkt in een betere staat brengen. Dat betekent onder andere meer bouwen. De behoefte is berekend op circa 1 miljoen woningen. Om te zorgen dat die er komen heeft de minister onlangs zijn Nationale Woon- en Bouwagenda met het Programma Woningbouw gepresenteerd. Een goede stap. Maar met welke woningen wordt de lokale balans op de woningmarkt beter? Hulp en advies zijn beschikbaar.

De NVM presenteert ook in 2022 de brochure 'Bouwen voor de vraag is de Toekomst'. Juist nu de noodzaak van het toevoegen van nieuwe woningen wordt omgezet in beleid én actie, biedt deze uitgave gemeenten en ontwikkelaars hulp. Met 7 praktijkvoorbeelden, 7 situaties waar de positieve inbreng van een NVM-nieuwbouwmakelaar leidde tot een succesvol nieuw woningbouwprogramma. Daarnaast bevat deze brochure ook de nieuwbouwkwartaalcijfers over het 1e kwartaal 2022.

Teamwork scoort toch beter

Het succes van een gebalanceerd woningbouwprogramma is gegarandeerd als data en kennis de lokale behoefte vormgeven. Voor jongeren, voor ouderen, voor de doorstroming en in een passend prijsniveau. De NVM-nieuwbouwmakelaars zijn in staat om meerwaarde te bieden. Voor de gemeente, de ontwikkelaar en de woningzoekenden.

Mede door de coronamaatregelen doet ook de woningzoekende veel digitaal. Wat heeft dat voor effect op het proces rond de nieuwbouwwoningen? Worden projecten op de markt gebracht die zonder lokale kennis zijn ontwikkeld? Sander ter Beek, directeur Marketing & Verkoop bij AM, Pieter van Santvoort als vertegenwoordiger van de NVM-nieuwbouwmakelaars en Chris van Zantwijk, portefeuillehouder Nieuwbouw in het NVM-vakgroepbestuur Wonen, delen hun visie en praktijkervaringen.

Woonwens consument in beeld

Fonger Ypma is als directeur van NVM-deelneming brainbay verantwoordelijk voor dataverkeer en het uitwerken van instrumenten waarmee de NVM-leden hun meerwaarde bewijzen. Hij maakt duidelijk met welke data en hulpmiddelen de NVM-nieuwbouwmakelaars een gericht advies kunnen geven over de mogelijkheden voor de ontwikkeling van een nieuwbouwlocatie.

Meer weten

Wilt u meer weten op welke wijze een NVM-nieuwbouwmakelaar u kan helpen met een gebiedsontwikkeling, herontwikkeling, inbreilocatie of transformatie? Neem contact op met één van de NVM-nieuwbouwmakelaars. Met de beschikbare kennis van onze leden werkt u voor uzelf, de woningzoekenden en de minister aan het bouwen van de noodzakelijke woningen!

Onno Hoes, voorzitter NVM



Ontwikkelaar kan veel zelf, maar niet zonder nieuwbouwmakelaar

Nederland moet tot 2030 zo'n 900.000 woningen bouwen om het woontekort op te lossen. Maar hoe zien die woningen er uit? Is alles hetzelfde en tegen welke koop- of huurprijs? Waar moeten de woningen en buitenruimte aan voldoen? Om de juiste bouwprojecten te realiseren, hebben ontwikkelaars en gemeenten dus de juiste informatie over wat de woningzoeker echt wil. Door goede kennis van de lokale en regionale markt, direct contact met de consument én toegang tot de grootste vastgoeddatabase van Nederland, kunnen NVM-nieuwbouwmakelaars hierbij adviseren. Zij zijn immers de oren en ogen van de woningmarkt. Of zien ontwikkelaars dit toch anders?

Een NVM-makelaar, een gebiedsontwikkelaar én een NVM-bestuurder vertellen ieder over hoe zij de rol van de nieuwbouwmakelaar zien, nu en in toekomst.





Pieter van Santvoort

NVM-nieuwbouwmakelaar
en directeur van
Van Santvoort Makelaars

“NVM-nieuwbouwmakelaar:
vertegenwoordiger van
de vraag”

Het verkopen van een woning is op dit moment niet de grootse uitdaging, gezien de woningkrapte. De toegevoegde waarde van de NVM-nieuwbouwmakelaar ligt vooral in het geven van passend advies: ervoor zorgen dat je het beste product maakt op de beste plek waardoor risico's afnemen en verkoopsnelheid toeneemt. Je moet ook vooruit durven denken: wat kan er gebeuren als de markt verandert, hoe ontwikkelt een gebied zich en welke economische invloeden kunnen daar een rol in spelen. Daar ligt echt de rol van de NVM-nieuwbouwmakelaar: als vertegenwoordiger van de vraag. Want als je weet hoe de vraag zich ontwikkelt, kun je een ontwikkelaar of gemeente heel goed adviseren over welk product gemaakt moet worden.

Beste inzicht

Wij zijn betrokken vanaf dag één, in veel gevallen nog voor de architect in beeld is. De makelaar is immers de lokale oren en ogen van de woningmarkt. En het hebben van deze kennis, helpt je vooruit. Niet alleen door kennis van de lokale gebruiken maar ook door de grote hoeveelheid vastgoeddata die wij kunnen raadplegen, heeft de makelaar het beste inzicht om tot een goed advies te komen. Projectontwikkelaars hebben die continue data over een bepaalde locatie niet. Die komen en gaan, terwijl de makelaar juist langere tijd in een vast gebied opereert.

Breder en slimmer kijken

Wat je ziet is dat veel gemeentes onvoldoende kennis in huis hebben als het gaat om nieuwbouwprojecten. De stapeling van hun ambities zorgt voor vertraging, vertraging zorgt voor schaarste in de markt en schaarste zorgt voor prijsopdrijvende effecten. Maar volgens de gemeenten ligt de schuld van die hoge

prijzen juist bij de beleggers, die veel woningen opkopen voor de verhuur. Onzin! Door onvoldoende kennis over het functioneren van de lokale woningmarkt worden door veel gemeentes verkeerde beslissingen genomen. Zo stelt een gemeente bijvoorbeeld vast dat 40 procent van de woningen in een nieuwbouwproject sociaal moeten zijn. Dat kan een heel mooi uitgangspunt zijn, maar wanneer dit geldt voor alle projecten in een bepaald gebied of in een gemeente, is het de vraag of dit wel verstandig is. Kan je niet meer bouwen in de middencategorie en voor senioren zodat de doorstroming op gang komt? Je moet dus veel breder en slimmer naar zo'n woningmarkt kijken in plaats van plannen maken die politiek goed uitkomen. Doe juist wat goed is voor je stad of dorp en kijk vooral ook naar de lange termijn.

Tot het goede komen

Door allerlei procedures die doorlopen moeten worden, duurt een ontwikkeling vanaf het plan tot start bouw vele jaren. In die tussentijd ontstaan er weleens nieuwe situaties, maar de contracten worden zo dichtgetimmerd dat er helemaal geen ruimte meer is om plannen te wijzigen. Wie had bijvoorbeeld voorzien dat de bouwpreizen zo enorm snel zouden stijgen? Dan ontstaat er een gat en hoe ga je daar dan mee om? Door juist met elkaar te praten in plaats van over elkaar te praten, kan je tot oplossingen komen. De makelaar kan hierin een verbindende rol spelen en af en toe ook zeer kritisch zijn. Dat doe ik zelf ook in Eindhoven. Ik heb zelf geen belang bij de gemeente, zoals een ontwikkelaar dat wel heeft. Een makelaar kan en moet hier veel breder naar de lokale woningmarkt kijken en kennis inbrengen om tot het goede te komen. Want als je het goede doet, kun je een verschil maken.





Sander ter Beek

Directeur Marketing & Verkoop bij AM

“Een huis kopen is emotie. Dit sentiment haal je niet op uit marktgegevens maar bij een nieuwbouwmakelaar.”

Bij AM zetten we de nieuwbouwmakelaar in voor de verkoop van onze nieuwbouwwoningen, maar ook vanwege hun lokale marktkennis. Wij zitten met onze projecten over een groot deel van Nederland verspreid. Dan kan je nooit weten wat er precies leeft in bepaalde buurten of wijken. Nieuwbouwmakelaars weten als geen ander wat er reilt en zeilt binnen een bepaalde gemeente. Ik heb hier bij AM dan wel de beschikking over een groot aantal marktonderzoekers, die de hele dag bezig zijn met enorm veel data. Maar om een definitief besluit te kunnen nemen moet je heel goed weten wat er leeft en wat er nodig is in een gebied zodat je kan inspelen op de lokale vraag. Dat stuk kan de makelaar goed invullen. Het is voor mij dus altijd een combinatie van de ratio en de emotie.

Marktgegevens geven een bepaalde richting. Maar een huis kopen is naar mijn idee emotie. Dit sentiment haal je niet op uit marktgegevens maar juist bij een nieuwbouwmakelaar. We hebben onze eigen verkoopmanagers maar sommige plannen zijn zodanig groot dat het fijn is om dat met een heel team op te pakken, waaronder ook makelaars, zodat je samen tot het meest optimale product kan komen. Dat houdt dan ook in dat we – afhankelijk van het project - advies inwinnen bij de nieuwbouwmakelaar over gewenste groottes en indelingen van woningen en uiteindelijk natuurlijk over de prijsvorming. Sommige makelaars weten daarnaast goed wat er politiek allemaal speelt of hebben zelf een netwerk binnen de gemeente. Daar kan je dan gebruik van maken.

Beleving

AM heeft nooit de overtuiging gehad om online huizen te verkopen. Een huis koop je niet dagelijks dus het moet echt een feestje zijn. En dat zijn fysieke

bijeenkomsten waarbij je iemand goed kunt informeren maar ook vertrouwen kunt geven dat de juiste beslissing is gemaakt. Wanneer je een huis koopt vanaf tekening, moet je mensen kunnen meekrijgen in wat voor soort huis zij uiteindelijk zullen krijgen. Veel kun je dan online doen maar het werkt toch het prettigst wanneer je samen met een deskundige virtueel door een huis kan lopen. Op deze manier creëer je naar mijn idee een bepaalde beleving waardoor je ook een betere klantreis kunt bieden tot aan de oplevering.

Kennis en passie

Ik vind het belangrijk dat nieuwbouw een specialisatie blijft. Nieuwbouw is namelijk behoorlijk in beweging, met name op het gebied van duurzaamheid en circulariteit. Wij werken bijvoorbeeld steeds meer met houtbouw. Dat vraagt toch wel een andere vaardigheid als makelaar en verbreding van je kennis. Als ontwikkelaar wil ik daarnaast optimale klanttevredenheid. De nieuwbouwmakelaar is het aanspreekpunt in het aankoopproces en daarmee een verlengstuk van ons bedrijf, dus enorm belangrijk. En tegenwoordig wordt het verschil met bestaande bouw steeds groter. In een nieuwbouwwoning zitten steeds meer verschillende systemen en duurzaamheidsvoorzieningen die om uitleg vragen, zodat je als consument weet wat je koopt. Vergelijk het maar met het verschil tussen een elektrische en gewone auto. Het is echt wezenlijk wat anders. Daarom heb je makelaars nodig die mensen kunnen meenemen in iets wat er nog niet is. Makelaars die passie hebben voor nieuwbouw en over de juiste kennis beschikken zodat de klant optimaal geholpen wordt. Daar zit vooral de samenwerking tussen ons en de nieuwbouwmakelaar, inclusief wederzijds begrip voor elkaars werk.





Chris van Zantwijk

Bestuurslid bij vakgroep
NVM Wonen met portefeuille
nieuwbouw en NVM-makelaar
en woningmarktconsulent bij
EKZ makelaars

“Makelaars zijn niet alleen een logo op de verkoopbrochure.”

De nieuwbouwmakelaar is de sparringpartner in het proces voor zowel de consument als de ontwikkelende partijen. En juist daar ligt de vaardigheid van de NVM-nieuwbouwmakelaar: die heeft daar de tools voor, de juiste opleiding en de lokale en regionale kennis. De basis ligt bij het vroegtijdig vertalen van wensen en gedrag van de consument naar de opdrachtgever zodat de juiste producten in de juiste verhoudingen worden ontwikkeld.

NVM-deelneming brainbay beheert alle NVM-data en ontwikkelt tools voor het optimale gebruik van die data. De nieuwbouwmakelaar heeft als geen ander lokale kennis en de vaardigheden om die te combineren met die data. Want er zijn heel veel data beschikbaar, maar die moet je wel goed toepassen. Zo hadden wij ooit een nieuwbouwproject voor jongeren waarbij de ontwikkelaar zich via sociale media richtte op de doelgroep 18 tot 25 jaar. Maar de verkoop bleef achter terwijl de doelgroep op basis van data was benaderd. Als makelaar hebben we toen geadviseerd om juist de ouders van deze jongeren te targetten. Binnen no time was alles verkocht. Dat zijn toepassingszaken die je uit het oog verliest als je puur op data vaart. Makelaars zijn praktijkmensen die elke dag de consument spreken.

Adviesrol

De verdere digitalisering betekent dat de nieuwbouwmakelaar meer en meer op gerichte wijze kan adviseren. Niet alleen verandert de rol van de makelaar, maar ook die van de consument en opdrachtgever. Je ziet dat veel ontwikkelaars zelf de verkoop willen doen. Maar uiteindelijk wil die consument weten waarom de ontwikkelaar wat doet. Niets is prettiger dan de menselijke factor van de makelaar daarbij te hebben en deze lokale deskundige alles te kunnen vragen en daarop ook antwoord te krijgen. Want uiteindelijk is dat de rol van de NVM-

nieuwbouwmakelaar, zodat de consument zeker weet dat hij/zij iets goed heeft gedaan. Wij leveren meerwaarde.

Juiste sparringpartner

Aan ontwikkelaars en gemeenten zou ik daarom willen meegeven bij projecten altijd een NVM-nieuwbouwmakelaar te betrekken. Zo haal je kennis over de lokale en regionale woningmarkt in huis zodat je kan bouwen voor de vraag. Zorg daarnaast voor doorstroming, want een goede doorstroming in de markt, betekent een goede woning voor iedereen. De NVM-nieuwbouwmakelaar is de juiste sparringpartner om dit te realiseren. En welke bijdrage kan een gemeente bijvoorbeeld leveren voor de langere termijn en niet als een quick win? Elke nieuwbouwwoning is op dit moment een nieuwbouwwoning maar wordt een bestaande woning die ook een doorstromingscyclus in de markt moet kunnen maken. Ook dat zijn zaken waar de NVM-nieuwbouwmakelaar rekening mee houdt en advies over kan geven.

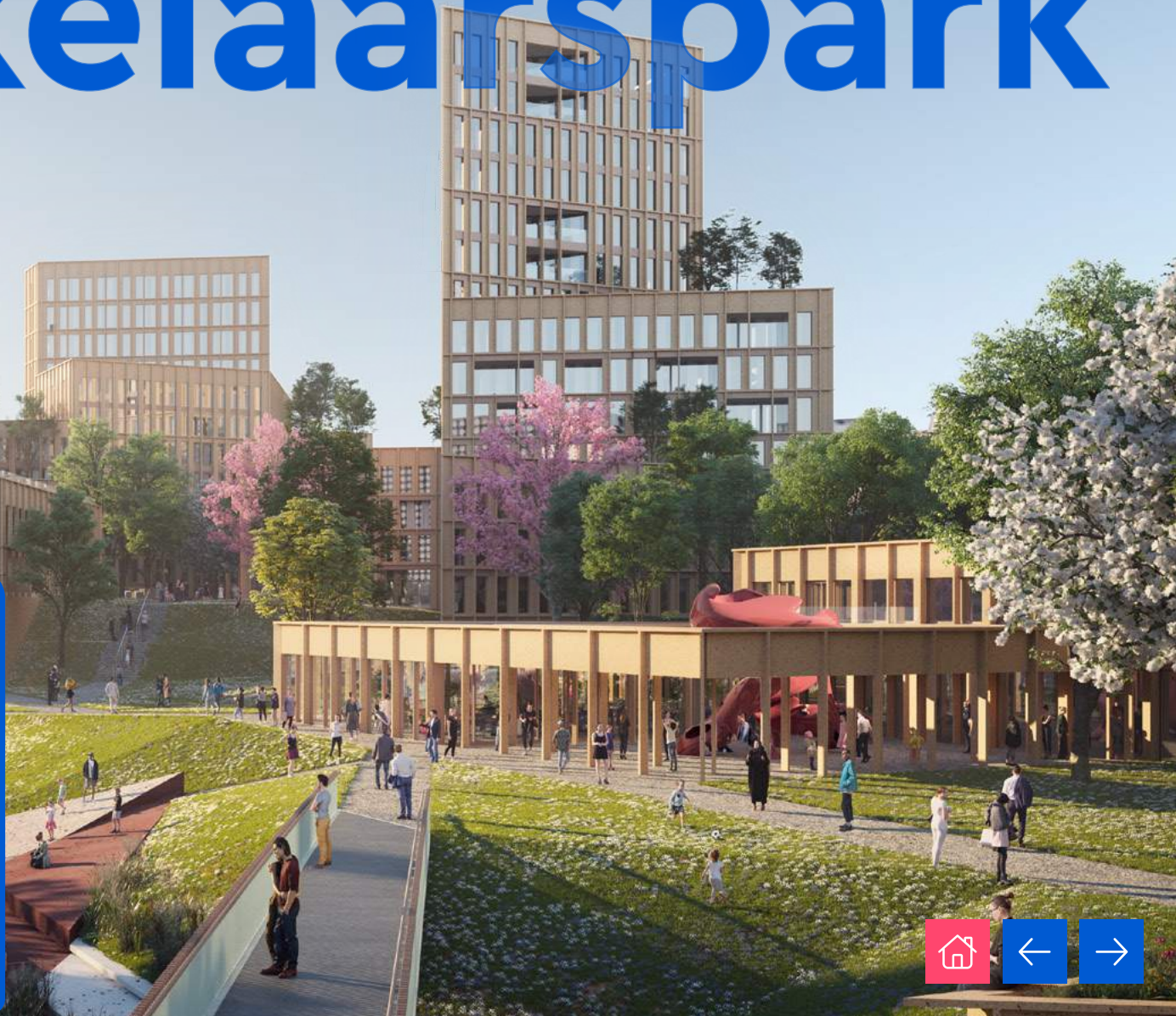
Lokale deskundigheid

In de nieuwbouwpoging die aanstaande is, kunnen wij als NVM-nieuwbouwmakelaar een belangrijke rol spelen voor de maatschappij. Er zijn gelukkig al gemeentes die in hun plannen hebben aangegeven dat er duidelijk lokale deskundigheid moet worden aangewend hoe nieuwbouwprojecten van de grond moeten komen. Maar dat zou bij alle gemeentes zo moeten zijn. Zeker ook met de nieuwe Omgevingswet, kan juist de NVM-nieuwbouwmakelaar om advies worden gevraagd bij het opstellen van een gebiedsvisie. Zorg dat je als gemeente of provincie de regionale en lokale deskundigheid erbij haalt in het totstandkomingsproces van een omgevingsvisie. Want deze deskundigheid in combinatie met data maakt de NVM-nieuwbouwmakelaar een kenner bij uitstek.



Smakkelaarspark

Plaats:	Utrecht
Nieuwbouw:	54 koopwoningen (en 96 huurwoningen en kantoorgebouw)
Status:	Start bouw najaar 2022 en oplevering voorjaar 2025
NVM-Makelaar:	Lautelager Nieuwbouw Makelaars
Opdrachtgever:	Lingotto
Aannemer:	Visser en Smit Bouw
Architect:	Stunionedots
Landschapsarchitect:	ZUS



Wonen in 'het oog van de orkaan'

Midden in het drukke Utrechtse centrum, op 2 minuten loopafstand van Utrecht Centraal, gaat groen straks de boventoon voeren. Ontwikkelaar Lingotto won de tender van de gemeente Utrecht met een nieuwbouwproject van vier woon-/werkgebouwen met groene daken in een groot park. Elk gebouw heeft een eigen functie: koopwoningen, huurwoningen, kantoren of horeca. Eric Anker van Lanteslager Nieuwbouw Makelaars werd al in een vroeg stadium door Lingotto benaderd voor advies over het woongebouw met koopappartementen.

Een onmogelijk stuk grond waar al heel veel gebeurt. Zo omschrijft Anker de locatie waar straks onder andere zo'n 54 koopwoningen moeten verrijzen in een parkachtige omgeving. Naast wonen en werken, zal er ook horeca worden gevestigd: op het dak van het kantoorgebouw en in het park zelf. En er komt een kleine haven, want het park grenst ook aan het water. Vanwege de drukke locatie en de aanwezigheid van openbaar vervoer, is ervoor gekozen het park en het vastgoed hier overheen te leggen. Hierdoor kan een aaneengesloten park worden gerealiseerd.



Esther Lelyveld



Prijsadvies en meer

De ontwikkelaar vroeg Anker allereerst om een prijsniveau af te geven voor het Parkgebouw, het gebouw met de koopappartementen. "Veel informatie was er in het begin nog niet", vertelt Anker. "Je hebt een gebouw in basis en een soort plattegronden, meer niet. Voor de meeste ontwikkelaars is de prijs natuurlijk belangrijk om de haalbaarheid van het ontwerp te toetsen." Esther Lelyveld van Lingotto vervolgt: "Wij zijn een Amsterdamse ontwikkelaar maar wel op zoek naar de plaatselijke markt en samenwerking. Utrecht is geen Amsterdam dus we zijn echt op zoek gegaan om de juiste toon te raken. Eric zit geworteld in Utrecht dus daarin heeft hij een grote toegevoegde waarde gehad, en straks ook met de verkoop."



Eric Anker

Analyses

Over het exacte aantal koopwoningen in het Parkgebouw is Anker nog in gesprek met de ontwikkelaar. “We kijken nu naar wat het beste afzetbaar is in combinatie met het rendement. Maar naast het prijskaartje van de appartementen, moet je natuurlijk ook goed weten wat je doelgroep is.” En dat heeft Anker kunnen doen via een tool van NVM. “Zo kan ik analyses maken vanuit bestaande bouw naar nieuwbouw. Ook gerealiseerde nieuwbouwprojecten zijn aan dit systeem toegevoegd evenals de doelgroepen. Met die informatie in het achterhoofd, heb ik nog eens goed naar de plattegronden gekeken. In het ontwerp waren twee parkwoningen opgenomen, dus wonen op de begane grond met een tuin en slapen op de eerste verdieping. Maar de doelgroep voor deze stadswoningen in een appartementencomplex bleek beperkt.” Daarom adviseerde Anker om daar vier appartementen van te maken, omdat daar juist veel behoefte aan is.

Verskillende belangen

Het goed bekijken van de plattegronden om deze zo optimaal mogelijk in te delen, maken het werk voor Anker zo interessant. “Lingotto staat hier ook heel erg voor open en dat werkt enorm prettig. Als je als makelaar vanaf het begin mee mag kijken, kan je juist de behoefte vanuit de klant meenemen terwijl ontwikkelaars meer vanuit de architect kijken. Door deze manier van samenwerken, en door hier ook de belangen van de architect en de bouwer in mee te nemen, kom je uiteindelijk tot een beter product.” Ook bij het vermarkten van de locatie is Anker door Lingotto betrokken. Lelyveld: “We hebben het met Eric uitgebreid over de communicatie van het project

gehad en gezamenlijk ook een communicatiebureau gekozen om ons te ondersteunen. Het betrekken van een makelaar in dit deel doen we niet altijd, maar we vonden het bij dit complexe project erg belangrijk om de mening van de makelaar te toetsen, zodat we de plank niet misslaan.”

Leads verzamelen

Dit najaar gaat het project in verkoop. Anker: “We hebben al heel veel leads verzameld, zowel binnen ons eigen klantenbestand als via verschillende (social media) kanalen, en die proberen we continu bij het project te betrekken. Dat is best lastig omdat we te maken hebben met een langere doorlooptijd.” Daarnaast haalt Anker data uit het platform NieuwWonen Utrecht waarop vraagzijde data wordt verzameld door NVM-nieuwbouwmakelaars zodat ook de juiste doelgroepen kunnen worden getraceerd. “Want de diversiteit in producten is groot. Daar heb ik ook deels voor geopperd. Door de vorm van het gebouw variëren de appartementen van 45 tot 160 vierkante meter, daar horen verschillende doelgroepen bij.” Maar Smakkelaarspark is een groot project met meerdere gebouwen. “In het Havengebouw zitten middeldure en vrije sector huurappartementen voor voornamelijk starters en doorstromers”, vertelt Lelyveld. “En in het Parkgebouw zijn de kleinere appartementen geschikt voor mensen die alleen of met z’n tweeën willen wonen terwijl de grotere appartementen geschikt zijn voor senioren en mogelijk zelfs gezinnen. Dus we focussen eigenlijk op een breed scala aan mensen.” In 2025 zullen al deze verschillende doelgroepen hun intrek gaan nemen in een nieuw stukje groen midden in Utrecht centrum.

Pastorale

Plaats: Delft
Nieuwbouw: 13 appartementen, 2 grondgebonden
woningen en 1 vrijstaande villa.
Status: Bouw is gestart
NVM-Makelaar: Van Daal Makelaardij
Opdrachtgever: Stichting Heelweg
Aannemer: Vink en Veenman
Architect: Archipelontwerpers



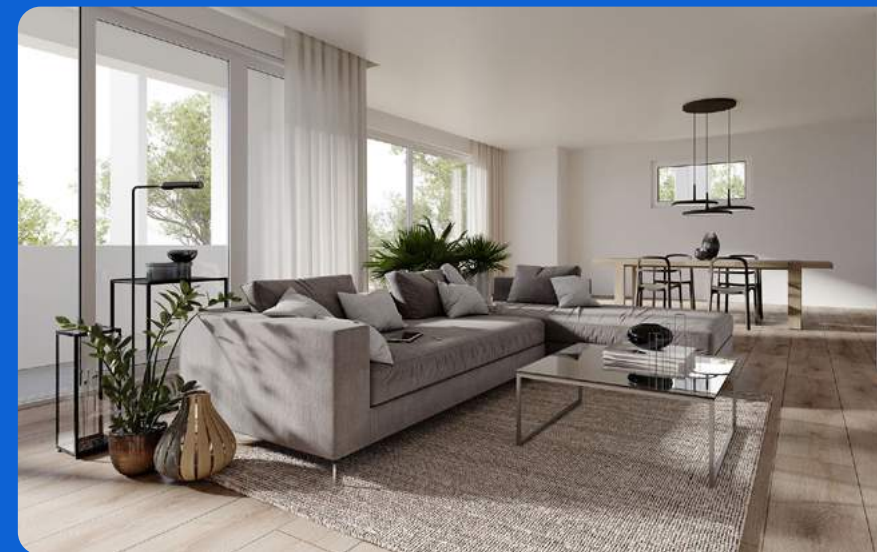
Van kerk naar koopwoning

De Pastoor van Arskerk in Delft krijgt na jarenlange leegstand een nieuwe bestemming. In deze voormalige rooms-katholieke koepelkerk worden tien appartementen gebouwd. Direct naast de kerk, op de plek van de oude pastorie, komen nog eens twee woningen met tuin, drie appartementen en een vrijstaande villa. De kenmerkende cirkelvormige constructie van de kerk, een ronde colonnade, blijft behouden.

Het is een bijzonder project op een plek dichtbij het stadscentrum, vertelt Jan Paul van Daal, NVM-nieuwbouwmakelaar bij Van Daal Makelaardij uit Delft. Van Daal is vanaf het begin af aan betrokken bij de transformatie van deze kerk, waar hij overigens ooit zelf het ja-woord gaf. "Omdat de kerk al lange tijd niet meer werd gebruikt, vroeg het parochiebestuur – eigenaar van de kerk - mij jaren geleden al om taxatieadvies. Vanuit de buurt waren er uiteenlopende wensen en bezwaren en een kerk verkopen is niet eenvoudig. De tegenstand van de buurt bleef. Toen kwamen Archipelontwerpers en Stichting Heelweg in beeld."

Lokale kennis

"Wij zijn altijd op zoek naar bijzondere woningbouwprojecten, al maken we een project als dit niet zo vaak mee", vertelt Nico Dijkhuizen van Stichting Heelweg. "Het ontwerp van Archipelontwerpers waarin de vormen van de oude kerk nog zichtbaar zouden zijn, sprak ons zeer aan. De gemeente Delft reageerde ook positief. We konden dus aan de slag." Maar opnieuw was er bezwaar vanuit de buurt. Omdat Van Daal al eerder betrokken was geweest, vroeg Dijkhuizen hem om advies. "Zowel vanwege zijn generieke kennis als kennis van de lokale markt. En zo hebben we ook op zijn advies het plan aangepast."





V.l.n.r.: Jan Paul van Daal, Nico Dijkhuizen.

Appartementen

Aanvankelijk bestond het plan uit acht herenhuizen, een vrijstaande villa en 3 gelijkvloerse appartementen. “Maar in de pre-sale bleek het animo voor de herenhuizen minimaal terwijl de vraag naar de appartementen juist groot was”, benoemt Van Daal. “Daarom heb ik geadviseerd het ontwerp te wijzigen naar grotendeels appartementen en de herenhuizen te schrappen. De kerk staat namelijk in een bestaande woonwijk met bewoners die daar graag willen blijven wonen en vanuit hun herenhuis of eengezinswoning willen doorstromen naar iets gelijkvloers.”

Colonnade

Toen het plan was gewijzigd, en de gemeente ook dit nieuwe ontwerp steunde, kon bouwbedrijf Vink+Veenman aan de slag. Ook de bouwer heeft vanaf het voortraject tot aan de verkoop intensief contact met NVM-makelaar Van Daal. “Het is voor zowel de makelaar als voor ons geen eenvoudig project”, zegt Ronald Goedhart van Vink+Veenman. “Het plan kent diverse type woningen en omdat de oude cirkelvormige betonnen constructie behouden moet blijven, zijn de constructiemogelijkheden ook beperkt. Zo is bijvoorbeeld niet altijd helder wat het uitzicht vanuit de appartementen is. Het is dan aan de makelaar om dit goed uit te leggen en zichtbaar te maken aan de kopers.” De goede kopersbegeleiding vanuit de makelaar en duidelijke informatievoorziening tussen makelaar en bouwer maken dat dit project zo goed verloopt, volgens Goedhart.

Juiste kennis

Ook Dijkhuizen is enorm te spreken over de samenwerking met Van Daal. “Het gaat hier om unieke woningen. Daar moet je echt willen wonen. We richtten onze pijlen hier vooral op de wat oudere doelgroep die vanuit een grote (eengezins)woning wil doorstromen naar een appartement en al eerder een of meerdere huizen heeft gekocht. Deze groep is kritisch. Van Daal kent de wijk en de behoeften en heeft een groot klantenbestand en netwerk. Alles was daarom snel verkocht.”

VvE

De oplevering moet nog komen maar alle drie de heren kijken nu al positief terug op het project en dat heeft vooral met het enthousiasme van de kopers te maken. Van Daal: “Het is zo'n intensief traject. En als je dan de grote betrokkenheid van de aankomende bewoners ziet, daar doe je het toch voor. Er zijn nu al twee actieve VvE's waarin al goed wordt samengewerkt. Het blijft bijzonder om zo'n project te zien groeien. Als de bellentableaus met de naambordjes straks hangen, ken je toch alle namen. Dat geeft een trots gevoel.” Ook Dijkhuizen benoemt het enthousiasme van de kopers, die voornamelijk uit oudere Delftenaren bestaan. “En dat is allemaal te danken aan alle steun die we kregen vanuit de gemeente Delft en aan de goede samenwerking met de bouwer en Van Daal.”



Waterfront

Plaats: Gorinchem
Nieuwbouw: 15 appartementen waarvan 1 penthouse
Status: Oplevering voorjaar 2022
NVM-Makelaar: Van Ekeren Kuiper Woning- en Bedrijfsmakelaars
Ontwikkelaar en architect: MoVe Development
Aannemer: Staton Bouw



Saai kantoorpand wordt gaaf woongebouw

Aan de rand van het centrum van Gorinchem, vlakbij het station, wordt een voormalig kantoorgebouw van 5 verdiepingen getransformeerd tot appartementencomplex. Het project 'Waterfront' bestaat uit 14 levensloopbestendige appartementen en een penthouse met eigen parkeerplaats. Het kantoorpand stond al jaren leeg toen de Gorinchemse ontwikkelaar MoVe Development het gebouw aan het Merwedekanaal in 2019 kocht. Bij het maken van de eerste schetsen werd de samenwerking met NVM-nieuwbouwmakelaar Dennis Kuiper van Van Ekeren Kuiper uit Gorinchem gezocht.

Kuiper ziet dat de grootschalige kantorenmarkt steeds meer verschuift naar de grote steden en dat veel leegstaande kantoren verouderd zijn. "Hierdoor is er nauwelijks tot geen vraag naar, met langdurige leegstand tot gevolg. Met het oog op duurzaamheid heeft het creatief invullen van de bestaande voorraad ook mijn interesse. Eerder is hier al eens naar transformatie gekeken naar een hotel of startersappartementen. Maar dat past niet in deze wat luxere woonwijk." Ontwikkelaar MoVe Development zag direct de potentie: "De locatie aan het water is prachtig evenals het uitzicht en dat in combinatie met de diepte van het pand met een vrij indeelbare vloer, maakt dat dit zeer geschikt is voor mooie appartementen", vertelt Marianne Mollema die samen met Frans Verweij de directie vormt van MoVe Development. "Doordat wij grote balkons hebben toegevoegd en er een verdieping extra op hebben gezet – een penthouse met dakterras - is het aanzicht veranderd van saai kantoorpand naar gaaf woongebouw."



Onderzoek

MoVehad de grote lijnen van Waterfront, tevens hun eerste project in Gorinchem, al op papier maar haalde Kuiper erbij om te kijken aan welk type appartementen behoefte was. "Je denkt dat je de markt kent maar je wil als ontwikkelaar natuurlijk wel een product afleveren waar de markt behoefte aan heeft", zegt Verweij. "Als makelaar, die de buurt en markt goed kent, heb je daar natuurlijk een gevoel bij", vertelt Kuiper. "Dat gevoel kon ik onderbouwen met onderzoek naar de bestaande voorraad, het analyseren van transacties én door ons klantenbestand intensief te benaderen om de bestaande behoeftes op te halen. Hierdoor hebben we uiteindelijk de focus gelegd op één doelgroep: de 'empty nesters', en niet op een mix." Kuiper heeft bij eerdere projecten al gezien dat het mixen van verschillende doelgroepen, zoals starters en senioren, in een complex op de langere termijn niet werkt en dat gemengde gebouwen zich ook minder ontwikkelen qua waarde.



V.l.n.r.: Dennis Kuiper, Marianne Mollema, Frans Verweij.

Op maat aanbieden

De kopers van deze appartementen zijn doorgewinterde huizenbezitters dus weten goed wat zij wel en niet willen. Omdat de meeste appartementen die worden ontwikkeld een standaard indeling hebben, maakt dat het lastig om voor deze doelgroep een passend appartement te vinden. "Omdat dit gebouw vrij indeelbaar is doordat alleen de gevels dragend zijn en het gebouw geen kolommen bevat, kan je bijna op maat gemaakte appartementen ontwikkelen. En dat is een enorm pluspunt", legt Verweij uit. "Gedurende het proces hebben kopers ook nog het nodige kunnen aanpassen in hun plattegrond." Daardoor was de rol van de nieuwbouwmakelaar ook wat intensiever dan normaal. Kuiper: "Je neemt hier als makelaar iets meer kopersbegeleiding op je dan bij gestandaardiseerde projecten maar zo kan je voor zowel de opdrachtgever als koper kwaliteit toevoegen. Ook hierin denk je mee met de klant of je gaat met kopers al naar hun toekomstig uitzicht kijken. Meestal heb je dat niet met nieuwbouw maar hier was het pand natuurlijk al aanwezig."

Meer dan alleen verkoop

Door die indelingsflexibiliteit van het gebouw, kon op elke van de vier verdiepingen worden gekozen voor vier appartementen van 100 vierkante meter of drie appartementen van 130 vierkante meter. Op basis van een enquête die Kuiper hield onder belangstellenden uit zijn klantenbestand, bleek er veel animo voor de grotere appartementen. Op zijn advies is het ontwerp daarop aangepast. "Als nieuwbouwmakelaar wil je natuurlijk alles van een project zo goed mogelijk verkopen maar net zo belangrijk is het optimaliseren van het plan. Denk dan aan product- en prijsoptimalisatie waar wij van toegevoegde waarde kunnen zijn voor de opdrachtgever. Daarnaast hebben we hier ook geadviseerd in de promotie van het project en was ik namens de ontwikkelaar de spreekbuis richting de koper." Verweij beaamt dit: "We kregen altijd snelle terugkoppeling van Dennis over gesprekken met geïnteresseerden." Of wanneer kopers toch net een andere indeling wilden, "dan werd er snel met ons geschakeld zodat er ook weer snel een aangepaste plattegrond beschikbaar was", vertelt Mollema. "Dat werkte echt enorm goed."

Breed advies

Het kantoorpand dateert uit 2000 en was nog volledig aangesloten op gas. MoVe wilde warmtepompen toepassen. Verweij: "Op advies van Dennis hebben we voorgesteld dat kopers de keuze kregen om een warmtepomp te kopen of te leasen, zodat men er eventueel op een later moment van af kon zien en niet direct aan iets vastzat." Ook is Kuiper betrokken geweest bij de verkoop van de enige kantoorruimte op de begane grond van het appartementencomplex. "We hebben nog gekeken hier een woning te realiseren van 120 vierkante meter", zegt Mollema. "Maar na advies van Dennis hebben we besloten dit toch niet te doen omdat de plek in het complex zich hier niet goed voor leent." Met de verkoop van het kantoor als slotstuk, is de transformatie van kantoor naar wonen succesvol afgerond en heeft Gorinchem er een mooi en modern appartementencomplex bij.

Small House, Living Large

Plaats: Zeewolde
Nieuwbouw: 14 Small Houses
Status: Oplevering voorjaar 2022
NVM-Makelaar: Haanen en Ferneij Makelaardij
Ontwikkelaar: Spark Conceptontwikkeling
Aannemer: Connex
Architect: Op ten Noort Blijdenstein architecten en adviseurs



Innovatieve en betaalbare starterswoningen

Het doet een beetje denken aan een vakantiepark en volgens de ontwikkelaar is al eens de vergelijking gemaakt met een wagenpark vol Mini's. In Zeewolde wordt de laatste hand gelegd aan het project 'Small House, Living Large': 14 kleine vrijstaande starterswoningen aan de rand van de nieuwe wijk 'Molenbuurt'. De gemeente zocht naast reguliere woningbouw ook naar andere woonvormen. Daarom haakte NVM-nieuwbouwmakelaar Paul van Ferneij van Haanen en Ferneij Makelaardij aan bij het plan voor Small Houses van ontwikkelaar Renier Westerhuis van Spark Conceptontwikkeling.

Als Van Ferneij en Westerhuis met een goed voorstel zouden komen en ook de potentiële kopers bij elkaar kon krijgen, zou de gemeente kijken of er grond beschikbaar was. Dus gingen de heren aan de slag. Het woonconcept van de Tiny Houses werd voorgelegd aan het klantenbestand van Haanen en Ferneij Makelaardij. Een informatieavond volgde waar ter plekke de woonbehoeftes van de geïnteresseerden werden opgehaald. "Vanuit die enquêteresultaten zijn ook de ontwerpen gemaakt", vertelt Van Ferneij. "Zo bleek een Tiny House van maximaal 35 vierkante meter te klein. Het Tiny House werd daarom een Small House, in drie varianten." Het plan werd daarna met succes voorgelegd aan de gemeente Zeewolde.



Dorp in woonontwikkeling

Van Ferneij en Westerhuis kregen dus volledige medewerking van de gemeente Zeewolde om hun 'Small House, Living Large' project te realiseren. "Het initiatief voor dit project en zelfs het benaderen van de markt zonder grondpositie, hebben we erg gewaardeerd", vertelt Justus Kuik, projectleider bij het Team Wonen en Economie van de gemeente Zeewolde. Met 35 jaar is Zeewolde nog een betrekkelijk nieuw dorp waar voornamelijk gezinswoningen te vinden zijn. "Nu we zoveel jaren verder zijn, moet het woningaanbod daarop worden aangepast. Vanaf 2005 is al gestart met de bouw van 3000 nieuwe woningen, gemiddeld zo'n 150 woningen per jaar. 90 procent hiervan is reguliere woningbouw, maar we willen ook andere woonvormen voor verschillende doelgroepen aanbieden. Daarom hebben we in onze Woonvisie mogelijkheden opgenomen voor drijvende woningen, CPO-initiatieven en Tiny Houses. Maar omdat wij deze specifieke markt niet kennen, heb je toch echt andere partijen nodig."



Kant-en-klaar plan

De 14 huisjes zijn bedacht door Renier Westerhuis van Spark Conceptontwikkeling. “Ik ben altijd op zoek naar mogelijkheden om de woningmarkt te vernieuwen. Rond 2018 leefde heel erg de trend van Tiny Houses. Een mooi concept dat vooral als iets tijdelijks werd gezien en niet werd opgepakt als projectmatige woningbouw. Daar lag onze uitdaging: om iets te maken van goede kwaliteit, iets wat in waarde kan stijgen én betaalbaar is voor starters. In de gemeente Zeewolde kregen we gelukkig die kans. Zij bieden veel ruimte voor nieuwe partijen en nieuwe woningbouw. Samen met Paul hebben we de markt onderzocht zodat we met een kant-en-klaar plan naar de gemeente konden, inclusief een geïnteresseerde doelgroep. Paul vervulde hierin niet de traditionele makelaarsrol, maar was vanaf het begin af aan betrokken. Zeker bij experimentele woningbouw, heb je echt een makelaar nodig. Dat kan je niet alleen. Paul kent de lokale markt, de wensen van de consument en de gemeente.”

Dat geldt ook voor de gemeente. Voor het woonbeleid van de gemeente Zeewolde worden verschillende stakeholders geraadpleegd, waaronder de makelaar. Projectleider Kuik: “Alle kennis die je uit de markt haalt, heeft waarde. De makelaar weet als geen ander wat er in een dorp speelt: welke wijken zijn populair, wie zijn de kopers, wat zijn de wensen? De makelaar is hier elke dag mee bezig. Zo krijg je kennis van de markt binnen voor je woonbeleid. Zeker noodzakelijk in deze stormachtige woningmarkt.”

Betere doorstroming

Met de Small Houses wil Westerhuis aantonen dat je starterswoningen echt wat kan meegeven waardoor deze bijzonder worden en waardevol. “Het is toch mooi dat je als starter een mooi en - in dit geval - vrijstaand huis kan kopen en dat deze groep kan meeprofiteren met de stijgende huizenprijzen en op den duur een volgende stap kan maken. Daarnaast kiezen we voor producten die een ander niet maakt, en ons bijzonder maken. Niche hoeft niet altijd aan de bovenkant van de markt te zitten.” Alle woningen zijn verder gasvrij, aangesloten op het stadsverwarmingsnet en voorzien van zonnepanelen. “Het zijn ook duurzame huisjes omdat je maar weinig kuub per bewoner hoeft te maken. Dat is ook een manier om naar duurzaamheid te kijken.”

Voor de gemeente Zeewolde bieden de Small Houses op termijn ook een betere doorstroming op de startersmarkt. “En hoeven we minder starterswoningen toe te voegen”, zegt Kuik. “In een reguliere tussenwoning kan men door uit- en aanbouw praktisch een heel leven blijven wonen.

De Small Houses zijn alleen geschikt voor een klein huishouden. Bij gezinsuitbreiding, komt de woning weer beschikbaar.” De gemeente heeft uiteindelijk een locatie aangeboden voor de ontwikkeling van de 14 Small Houses van 50, 60 en 70 vierkante meter. En met een vanaf prijs van zo'n 170.000 euro is wonen in Zeewolde voor starters nog haalbaar.



v.l.n.r. Paul van Ferneij, Renier Westerhuis.



Fonger Ypma

Welke woningen waar?

Brainbay is een datadochteronderneming van NVM en ontwikkelt data- en informatieproducten voor de vastgoedmarkt. Daarnaast beheert en ontwikkelt brainbay met zo'n 30 werknemers de grootste en meest actuele vastgoeddatabase van Nederland met informatie over woningen, commercieel vastgoed en agrarische bedrijven. "Wij hebben de beschikking over de meest actuele data over nieuwbouw en bestaande bouw", vertelt Fonger Ypma, directeur bij brainbay. "Zodra een transactie heeft plaatsgevonden, staat het al in ons systeem. Zo zitten we met onze data altijd dicht op de markt."

Met behulp van data-analyse ondersteunt brainbay NVM-leden bij het kunnen geven van vastgoedadvies, onder andere op het gebied van nieuwbouw. "De input die we hiervoor gebruiken, zijn de uitwisselingsdata die door makelaars zelf worden aangeleverd. Ook door makelaars buiten NVM", legt Ypma uit. "Al die informatie komt samen in onze centrale database en daarmee wordt bijvoorbeeld funda gevoed." Hierdoor beschikt brainbay over enorm veel gegevens over bestaande bouw, nieuwbouwwoningen en commercieel vastgoed. "Denk bijvoorbeeld aan de kenmerken van een object, foto's, plattegronden, en de vraagprijs en uiteindelijke transactieprijs. Die informatie vullen we dan aan met andere databronnen, zoals het CBS of energielabels van de RVO. Daarnaast kopen we ook data in, bijvoorbeeld data over consumentenbehoeftes. Van al die data samen, maken we uitgebreide overzichten zodat NVM-makelaars hun eigen lokale analyses kunnen doen."

Eén handzame nieuwbouwtool

De belangrijkste tool die brainbay exclusief heeft ontwikkeld voor de NVM-nieuwbouwmakelaar is Nieuwbouwadvies Pro. Ypma: "Deze veelzijdige tool geeft een overzicht van de woningvoorraad in een bepaalde omgeving, wat voor soort mensen daar wonen, hoe de markt eruit ziet, wat er wordt verkocht en hoe de verhuisbewegingen lopen. Daarnaast geeft de tool ook overzichten van welke nieuwbouwprojecten er in een bepaalde buurt zijn en kan je nieuwbouwprojecten met elkaar vergelijken op verschillende kenmerken. Bijvoorbeeld hoe snel iets verkocht is maar ook wat de marktpotentie van verschillende woningtypen is, wat de kansrijke doelgroepen daarvoor zijn en wat de verhuiscapaciteit is van mensen. Al die informatie kan je als makelaar bundelen tot een advies over hoe een nieuwproject er idealiter uit zou moeten zien."



Nieuwbouwmonitor

Met de huidige ontwikkeling van de woningmarkt is de roep om nieuwbouw groter dan ooit. Daarom heeft brainbay samen met NVM in 2021 voor het ministerie van Binnenlandse Zaken (BZK) de nieuwbouwmonitor ontwikkeld. “De woningbouwopgaven zijn groot. BZK zocht daarom naar een betrouwbaar systeem waardoor zij een actueel beeld van de woningmarkt krijgen. Dat lukt niet alleen met cijfers van het CBS, die vaak al weer verouderd zijn.”

De nieuwbouwmonitor geeft bijvoorbeeld aan wat het woningaanbod is, hoeveel woningen er gekocht en verkocht zijn en om wat voor soort type woningen dit gaat. “Maar ook de doorlooptijd is zichtbaar en hoe lang het duurt voordat 70 procent van een nieuwbouwproject verkocht is.” Eens per maand deelt brainbay al deze informatie in een nieuwbouwrapportage, waardoor BZK meer fact-based beslissingen kan nemen.

Win-win

De rijke hoeveelheid data die brainbay in handen heeft, in combinatie met de lokale kennis van de NVM-nieuwbouwmakelaar zorgen uiteindelijk voor een goed onderbouwd advies over nieuwbouw voor ontwikkelaars en gemeenten. “Uiteindelijk zorgt brainbay voor de feitenbasis over de woningmarkt op lokaal en landelijk niveau. NVM-nieuwbouwmakelaars kunnen deze data duiden en omzetten naar een advies voor ontwikkelaars en gemeentes”, benoemt Ypma. “Ook de woningkwartaalcijfers die NVM in samenwerking met brainbay uitbrengt, kunnen door NVM-makelaars worden gebruikt om voor hun verzorgingsgebied analyses te doen en dit met gemeentes of ontwikkelaars te delen. Zo kunnen de juiste woningen op de juiste plek worden gebouwd.”



VRAAGSCAN GEEFT MEEST ACTUELE ANTWOORD

De Vraagscan geeft NVM-makelaars een up-to-date kwantitatief inzicht in de vraagzijde van de Nederlandse woningmarkt. Deze tool van funda laat zien hoeveel vraag er naar een bepaald type woning of locatie is en vergelijkt deze vraag direct met het actuele aanbod. Doordat de NVM-makelaar eenvoudig en snel kan zien hoeveel interesse er is voor een specifiek object, objectkenmerk of locatie, kan de makelaar zijn klanten het beste advies geven.

Vraagdata

Funda kent 78 miljoen bezoeken per maand: 50 miljoen op de website en nog eens 28 miljoen via de mobiele apps. Deze bezoeken vertegenwoordigen ongeveer 5 miljoen unieke bezoekers per maand. Gezien de grote hoeveelheid vraagdata (traffic) die op de website van funda wordt gegenereerd, is de Vraagscan actueler en flexibeler in vergelijking met in opdracht uitgevoerde onderzoeken die normaal worden gebruikt voor nieuwbouwprojecten of -plannen. Daarmee hebben zij een uniek instrument in handen richting projectontwikkelaars en gemeenten.

Zoekgedrag

Op dit moment neemt funda alleen het zoekgedrag van ‘serieuze zoekers’ mee. Om deze te onderscheiden van ‘fun zoekers’ analyseert funda zorgvuldig het zoekgedrag op basis van hoe specifiek een gebruiker zoekt, hoe vaak een gebruiker terugkeert naar een bepaald object, of de gebruiker een object opslaat en of er contact is opgenomen met een makelaar. Omdat het systeem het zoekgedrag analyseert en samenvoegt, blijven persoonlijke gegevens van zoekers anoniem, wat vereist is door de Europese privacywetgeving (AVG).



Residentie Zwanemeer

Plaats: Gieten
Nieuwbouw: 10 luxe vrijstaande woningen (4 woningtypes)
Status: Start bouw zomer 2022
NVM-Makelaar: Lamberink Makelaars & Adviseurs
Opdrachtgever: Particulier
Aannemer: Bouwbedrijf Regeling
Architect: Woonwensfabriek



Precisie-nieuwbouw

Aan de rand van het Drentse dorp Gieten, in de gemeente Aa en Hunze, wordt binnenkort gestart met de bouw van 10 luxe vrijstaande woningen op kavels variërend van 800 tot 2.300 vierkante meter. “De grondeigenaar heeft 15 jaar lang geprobeerd deze locatie te herbestemmen. Binnenkort krijgt dit particuliere stuk grond eindelijk een concrete bestemming voor 10 vrijstaande woningen”, vertelt Arjan Lamberink van Lamberink Makelaars & Adviseurs. Aan de hand van woonwensen van potentiële kopers, zijn vier woningtypen ontwikkeld waaruit kopers konden kiezen.

Na een marktonderzoek van ongeveer 6 maanden stapte Lamberink met een kant-en-klaar plan, inclusief ongeveer 100 potentiële gegadigden, naar de gemeente Aa en Hunze, die dit plan direct omarmde. Vervolgens heeft Lamberink in samenwerking met de gemeente de woonbehoefte verder in kaart gebracht om het plan verder te finetunen.

Ontwikkelen

Via de Woonwensfabriek, een ontwerp bureau van Lamberink's makelaarskantoor, is eerst de markt bevroegd over wat men zou willen realiseren op het perceel in Gieten. “Op basis van deze vraagzijde data, in dit geval de woonwensen van 100 geïnteresseerden, hebben wij vier woningtypes ontwikkeld”, legt Lamberink uit. “Dat gaat om levensloopbestendige woningen en luxe gezinswoningen in het middeldure en dure segment. In de periode daarop tot aan start verkoop hebben zich maar liefst 900 belangstellenden gemeld. Dit is dus een mooi voorbeeld van hoe je vraaggericht kan ontwikkelen.” En nieuwbouw voor senioren is volgens Lamberink altijd goed. “Want elke nieuwe woning die je voor senioren realiseert, brengt een verhuisstroom op gang van drie woningen uit de bestaande bouw. Bouwen voor de uitstroom is uiteindelijk bouwen voor de instroom. Dus daar zetten wij extra op in.”



V.l.n.r.: Henk Heijerman, Arjan Lamberink.



Nieuwe woonvisie

Raadslid en voormalig wethouder Henk Heijerman van de gemeente Aa en Hunze, is ook erg blij met deze gebiedsontwikkeling én met de samenwerking met Lamberink. “Het is een mooie groene locatie in Gieten. Die willen we zo duurzaam mogelijk inrichten. Denk aan wijzigingen in verkaveling en behoud van bestaande bomen. In de hele planontwikkeling van Residentie Zwanemeer, inclusief de heldere communicatie naar omwonenden en het creëren van draagvlak, heeft Arjan zeker een hele belangrijke rol gespeeld.” Vervolgens werd Lamberink gevraagd om input te leveren voor de woonvisie van de gemeente. “Onze verouderde woonvisies gaven geen direct inzicht in de woonwensen vanuit de markt”, vervolgt Heijerman. “Arjan kon ons deze informatie wel leveren, waardoor we het plangebied beter kunnen invullen met de juiste combinatie van verschillende woontypes, ook kijkend per dorp binnen de gemeente.”



Vraaggericht

Een onderdeel van Lamberink Makelaars & Adviseurs is de Woonwensfabriek, waar al bijna 35 jaar woningen op maat worden ontworpen voor particulieren (vrije kavelbouw) of waar als gedelegeerd ontwikkelaar wordt geopereerd. "Dat doen wij dienstverlenend. Wij kopen niets aan, dus het gaat niet om risicodragende projectontwikkeling", legt Lamberink uit. "Wij ontwerpen woningen op basis van de woonwensen van onze klant, die vervolgens worden gerealiseerd door onze bouwpartners. Daar hebben wij een speciale vraagtool voor ontwikkeld. We merken dat dit echt een vlucht neemt. We ontzorgen niet alleen particulieren maar ook projectontwikkelaars en gemeenten met vraagzijde onderzoek."

Lamberink heeft samen met andere makelaars uit het land ook aan de wieg gestaan van de kwaliteitsslag bij NVM-nieuwbouwmakelaars die als vertegenwoordiger van de vraag de ontwikkelketen vertegenwoordigen. "Zo stimuleren we ketensamenwerking door als nieuwbouwmakelaars van toegevoegde waarde te zijn voor de woonconsument, overheden en ontwikkelaars. Op deze wijze zijn wij al in de oriëntatiefase van de klant betrokken." Daarnaast blijft verkoop volgens Lamberink ook een belangrijke rol spelen. "Daarvoor hebben we als NVM-nieuwbouwmakelaars de toolbox NieuwWonen Nederland ontwikkeld waarmee we nieuwbouwaanbod kunnen tonen én de vraag in kaart kunnen brengen."

Meerwaarde voor iedereen

Vraaggericht ontwikkelen is een compleet andere aanpak van projectontwikkeling en volgens Lamberink een oplossing om het woningtekort te lijf te gaan. "Vanuit Den Haag wordt non stop opgeroepen tot bouwen, bouwen, bouwen maar als je kijkt naar de bouwcapaciteit kan dat niet. Daarnaast zijn de procedures vanuit de overheid en gemeenten ook niet ingericht om snelheid te maken. Dus waarom zouden we niet veel meer aan precisie-nieuwbouw doen. Dus dat we de bestaande capaciteit zo goed mogelijk inzetten en er lokaal echt goed wordt gekeken waar de behoefte ligt voor de komende jaren." Daarom is Lamberink ook zo blij dat de gemeente Aa en Hunze groen licht gaf voor Residentie Zwanemeer. "De woonconsument heeft hier echt een stem gekregen."

Ook de gemeente kijkt hier met grote tevredenheid op terug. "Uiteindelijk zorgt dit project ervoor dat onze gemeente weer een stukje mooier wordt", besluit Heijerman. "Het is een waardevolle invulling van een plek waar al zo lang niets mee gedaan werd. En deze nieuwbouw leidt tot doorstroming binnen onze woningmarkt. Laat Residentie Zwanemeer een mooi voorbeeld zijn voor vervolgprijzen. Het is wat mij betreft echt een meerwaarde, voor iedereen."

Maashaeghe Park

Plaats: Boxmeer
Nieuwbouw: 52 woningen waarvan 35 projectmatige woningen en 17 bouwkvavels
Status: Alle fases zijn verkocht. De bouw op de laatste bouwkvavels is in volle gang.
NVM-Makelaar: Hans Janssen Makelaars en Smedema Makelaars en Taxateurs
Opdrachtgever: Maashaeghe properties CV
Ontwikkelaar: Bouwaccnt



Nieuwe woonbuurt in monumentaal park langs de Maas

Op het terrein van het voormalige Maasziekenhuis in Boxmeer, is een nieuwe woonwijk gerealiseerd. Maashaeghe Park bestaat uit 35 projectmatige woningen en 17 bouwkvelds. Deze nieuwbouwwijk ligt direct tegen de Maasheggen aan, een beschermd landschap met UNESCO-status en met uitzicht op de Maas. Eén van de mooiste plekken van Boxmeer, vertelt Saskia Konings van Hans Janssen Makelaars.

Konings, die zelf ook in het Brabantse dorp woont, werd samen met Herbert Smedema van Smedema Makelaars en Taxateurs door Robèrt Verheijden, directeur van Bouwaccent en aandeelhouder en ontwikkelaar van Maashaeghe Park, bij het project gevraagd. “Nadat wij de conceptontwikkeling hadden afgerond, betrokken we hierbij niet één maar twee makelaars. Enerzijds vanwege de exclusiviteit van het project en anderzijds vanwege hun lokale en regionale kennis van de markt”, vertelt Verheijden. “Vanaf dag één betrekken we bij onze projecten altijd verschillende adviseurs, waar de makelaar een zeer belangrijke partij van is. Zo kunnen we onze visie spiegelen: klopt het wat wij voor ogen hebben?”





V.l.n.r.: Robèrt Verheijden, Saskia Konings, Herbert Smedema.

Herontwikkelen

Konings had zo haar twijfels bij het eerste plan van Maashaeghe Park. Is de markt van Boxmeer op zoek naar 29 ruime kavels met villa's? Nadat de verkoop was gestart, werd er nauwelijks iets verkocht. Hét moment voor Konings om het gesprek met de ontwikkelaar aan te gaan: "Een nieuwbouwplan kun je maar één keer goed herontwikkelen en dat moment was aangebroken! Vanuit onze lokale kennis en ons netwerk, aangevuld met diverse marktonderzoeken en ruime ervaring, werd bevestigd dat de vraag niet lag bij grote kavels maar dat er behoefte was aan een meer gedifferentieerd aanbod." Omdat er binnen de bestaande contouren van het al goedgekeurde bestemmingsplan ontwikkeld moest worden, was er geen ruimte voor rijwoningen maar kon de locatie aan de vraag naar tweekappers en levensloopbestendige woningen - semibungalows - voldoen. Dit resulteerde in een nieuw plan van in totaal 52 woningen.

Nieuw plan, nieuwe input

Het eerdere plan op het voormalige ziekenhuisterrein dateerde nog uit de tijd dat de woningmarkt zich aan het herstellen was direct na de bankencrisis. Verheijden: "Buiten de Randstad duurde dat herstel langer. Dat zagen we ook in Boxmeer. De kavels bleken toen te groot en de woningen te duur, dus moesten we over naar een ander plan. Daar hebben we bewust Saskia en Herbert intensief bij betrokken. Zij hielpen bij de vraag welk type woningen we moesten maken, voor welke doelgroepen en welke prijs-kwaliteit verhouding." Konings zag dat senioren in de gemeente nergens naartoe konden en daarom in hun grote huis met tuin bleven wonen. "Maar vanuit die situatie wil men niet naar een klein appartement met balkon. De semibungalow - gelijkvloers met een tuin - sluit daarom goed aan bij de wensen van deze groep." Uiteindelijk zijn er in Maashaeghe Park 16 semibungalows gerealiseerd.

Alles-in-één-makelaar

Verheijden is heel tevreden over de samenwerking maar "we hebben ook de gebruikelijke discussies gehad met

de makelaars", vertelt hij lachend. "En dat gaat natuurlijk altijd over de verkoopprijzen. Maar zonder schuren geen glans." Ook Konings benoemt de soms lastige gesprekken die zij heeft moeten voeren. "Je kent elkaars belangen. Maar je hebt ook rekening te houden met de belangen van de ontwikkelaar. En de supervisor heeft ook een bepaald belang: het ontwerp van de woningen moet voldoen aan het beeldkwaliteitsplan. Hoe kunnen we dus binnen de bestaande contouren een nieuw plan maken, waar iedereen zich goed bij voelt? Je bent dus een mediator, een adviseur en een verkoper in één." Wat daarbij ook meespeelde, is dat Konings, voordat zij makelaar werd, ontwikkelaar is geweest. Deze expertise en ervaring kon zij hier dan ook goed meenemen in haar advies aan de ontwikkelaar.

Trots

Het project is inmiddels uitverkocht. Met nog een aantal bouw kavels die nu door bewoners zelf worden bebouwd, is Verheijden gestart met het woonrijp maken van de wijk: de aanleg van wegen en groenvoorzieningen. "De monumentale bomen in de wijk hebben we opgeknapt, het bestaande groen behouden, een groep volwassen platanen is verplaatst en elke kavel heeft prachtige beukenhagen gekregen als natuurlijke afscheiding", vertelt Verheijden enthousiast. Als straks de openbare ruimte klaar is, zal Konings hier vol trots rondrijden. "Het voelt toch een beetje als m'n kindje. Ik heb het project echt geboren zien worden. Vanuit advisering tot het tekenen van de koopovereenkomst en de oplevering van de woning. De trotsheid die je als makelaar kan hebben op een nieuwbouwproject is prachtig om te ervaren. En als je dan ook de succesmomenten kan delen met de ontwikkelaar en de kopers dan is het echt een win-win. En daar heeft de gemeente Boxmeer ook zeker een grote rol in gespeeld door ons te steunen in dit idee. Door de mooie samenwerking en de kwetsbaarheid die we hebben laten zien naar elkaar, hebben we een mooi eindresultaat bereikt. Het was echt teamwork!"

Het Schildersgilde

Plaats: Woerden
Nieuwbouw: 16 appartementen (5 koop en 11 huur),
6 terraswoningen en 11 herenhuizen
Status: Gerealiseerd
NVM-Makelaar: De Koning makelaars
Opdrachtgever: Bemog Projektontwikkeling West BV
Aannemer: Radix & Veerman
Architect: Theo Verburg Architecten



Gevarieerd nieuwbouwproject brengt doorstroming en duurzaamheid

In het Schilderskwartier in Woerden heeft een oude basisschool plaatsgemaakt voor het project Het Schildersgilde met 33 energieneutrale nieuwbouwwoningen: 16 appartementen en 17 eengezinswoningen. “Het gaat om zowel koop als huur”, vertelt NVM-nieuwbouwmakelaar Albert de Boer van De Koning makelaars die door Ed Bulder van Bemog Projektontwikkeling bij dit nieuwbouwplan is betrokken.

De gemeente Woerden kwam met een uitvraag om op een oude schoollocatie woningbouw terug te brengen. “Wij zijn door Bemog gevraagd om advies te geven over de beoogde doelgroep, trends, woonwensen en de verwachting in de markt over een langere tijd”, vertelt De Boer. “Een nieuwbouwplan komt over het algemeen één tot twee jaar later op de markt dan de tenderuitvraag en dat vraagt dus om een toekomstvisie.” De gemeente had in haar uitvraag een aantal randvoorwaarden opgesteld. Zo mochten er maximaal 36 woningen worden gerealiseerd. “Daarnaast waren ook de prijzen vanuit de gemeente gemaximaliseerd. En alles moest ook nog passen op de bouwplot, waarbij kwaliteit en parkeren een belangrijke rol speelde. In verband met de ruimtekwaliteit van het plan hebben wij uiteindelijk voor 33 woningen gekozen. Alles bij elkaar was het dus best een puzzel”, benoemt ontwikkelaar Bulder.



Huur en koop

Samen met De Boer heeft Bulder toen gekeken met welk type woningen, in welke prijsklasse de locatie zo optimaal mogelijk kon worden ingedeeld, maar 33 woningen bleek niet te passen. “Toen kwam Albert met het idee om huurwoningen toe te voegen aan het plan”, vertelt Bulder. “Op die manier val je onder een andere prijsseis vanuit de gemeente en konden we wel 33 woningen realiseren.” Met een plan voor eengezinswoningen van 150 vierkante meter voor starters en gezinnen, appartementen voor senior doorstromers van zo'n 100 vierkante meter, kleinere appartementen van rond de 70 vierkante meter voor de middenhuur en een binnenhof met parkeerplaatsen, werd de tender uiteindelijk gewonnen.





V.l.n.r.: Albert de Boer, Ed Bulder.

Data

Als NVM-nieuwbouwmakelaar heeft De Boer de beschikking over heel veel vastgoeddata uit de NVM-database. "Hier vind je data over marktcijfers, verhuisbewegingen, trends en de verwachte doelgroepen van de toekomst. Aan de andere kant zijn er via funda en het platform NieuwWonen Nederland veel data beschikbaar over de zoekers in de markt. Als je al deze data samenvoegt en die toevoegt aan je eigen lokale marktkennis en gevoel bij de markt, dan kom je tot een gedegen toekomstgericht advies over hoe de consument deze woonwijk over een paar jaar ziet en waar behoefte aan is."

Vanaf de eerste gesprekken met de architect, de bouwer en de ontwikkelaar, tot aan de oplevering is De Boer betrokken geweest. "Die samenwerking is voor alle partijen heel goed verlopen. Ieder heeft vanuit zijn of haar eigen rol inbreng gegeven en dat maakt dat je tot het beste resultaat komt. Als makelaar breng je de marktkennis, trends, kwaliteit en het toekomstig woonbeeld samen. Aansluitend bekijkt de ontwikkelaar het plan vanuit kwaliteit en haalbaarheid. Die combinatie maakt uiteindelijk een winnende combinatie voor zowel ontwikkelaar als bewoner."

Groen

Het Schilderskwartier in Woerden is een echte jaren 60/70-woonwijk met veel doorzonwoningen voorzien van tuin, veel openbaar groen in de wijk en een groot deel sociale huur. De huidige bewoners van de wijk blijven er graag wonen. Daar sluit dit diverse nieuwbouwplan goed op aan, waardoor de doorstroom in de wijk op gang wordt gebracht.

De gemeente Woerden heeft de ambitie om het Schilderskwartier als eerste woonwijk volledig gasvrij te maken. "Met Het Schildersgilde zijn we hierop ingesprongen door nog een stap verder te gaan en een compleet energieneutraal plan te realiseren waarbij de woningen een nul-op-de-meter uitvoering hebben gekregen", legt De Boer uit. "Alle woningen en appartementen hebben een eigen warmtepomp en zonnepanelen." Bulder vervolgt: "Deze nul-op-de-meter woningen passen dus goed in de verduurzamingsstrategie van de gemeente. Zeker in deze tijden met hoge gasprijzen, zijn de bewoners maar wat blij. Ik begreep van sommige bewoners dat zij zelfs geld terugkrijgen omdat zij meer opwekken dan gebruiken."

Lokaal

Alle woningen waren voor de bouw was gestart verkocht. "Dat maak je niet vaak mee", zegt Bulder enthousiast. Voor de huurwoningen vond De Boer een particulier belegger. Met de mix van huur en koop is de diversiteit van nieuwe bewoners groot. Wat de nieuwe bewoners wel gemeen hebben is dat de meesten uit Woerden of zelfs uit de wijk zelf komen. En dat geldt ook voor De Boer en Bulder. "Het is toch mooi om in je eigen woonplaats een project te realiseren met andere lokale partijen", besluit Bulder. "Dat maakt het extra bijzonder."

Neerwaartse spiraal nieuwbouw nog niet doorbroken

In het eerste kwartaal van 2022 zijn circa 6.450 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels te koop gezet, 7 procent minder dan vorig jaar. Als gevolg hiervan daalt ook het aantal verkochte nieuwbouwwoningen en bouwkvavels, maar liefst -29 procent naar 7.150. Wat te koop komt, wordt zeer snel verkocht. Toch stijgen de prijzen minder hard, met 11,5 procent in een jaar. Voor een nieuwbouwwoning wordt gemiddeld 466 duizend euro betaald. De helft van de nieuwbouw is 5 ton of duurder, de markt onder de 2 ton ontbreekt volledig.

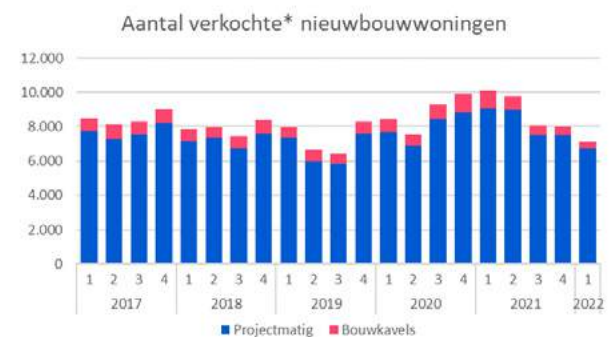
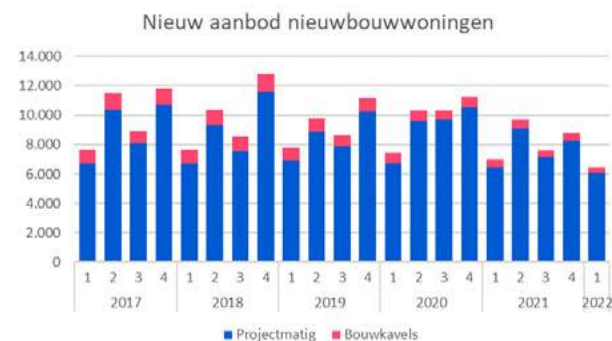
Nieuw aanbod

Traditioneel is het eerste kwartaal een periode waarin weinig nieuwbouwprojecten op de markt komen, maar zo'n laag aantal als het eerste kwartaal van 2022 is wel opvallend. In totaal zijn slechts 6.450 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels via NVM-makelaars te koop gezet, het laagste aantal sinds 2016 en 7 procent lager dan dezelfde periode een jaar eerder.

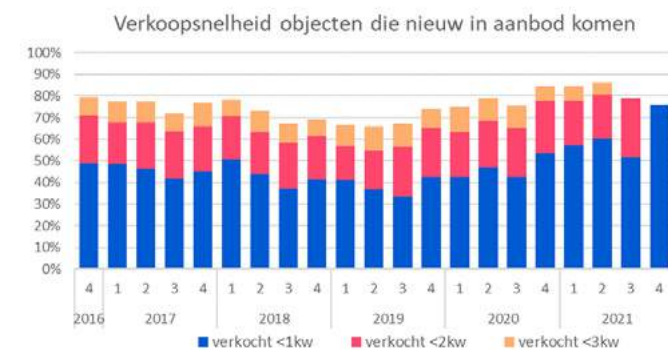
Transacties

In het eerste kwartaal van 2022 zijn 7.150 nieuwbouwwoningen en -kvavels via NVM-makelaars verkocht, een daling van 29 procent. Over een periode van 12 maanden zijn 33 duizend nieuwbouwwoningen en bouwkvavels verkocht.

Zo gaat de trend van de transacties gelijk op met die van het nieuwe aanbod. Het dalend aantal verkopen wordt veroorzaakt door het gebrek aan aanbod en niet door een lagere vraag naar nieuwbouwwoningen. Van nieuwbouwwoningen die in het laatste kwartaal van 2021 te koop werden gezet, was een kwartaal later al 75 procent verkocht. Een groot deel van het resterende kwart is al onder optie.



* Inclusief verkocht onder voorbehoud (van ontbindende én opschortende voorwaarden)

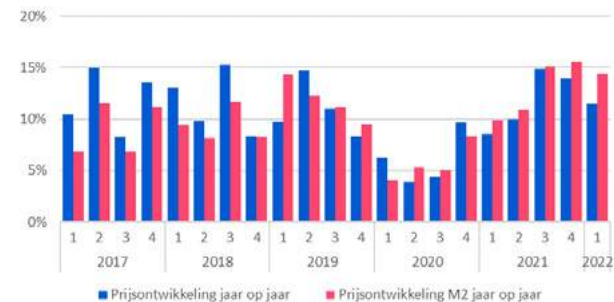


Prijzen

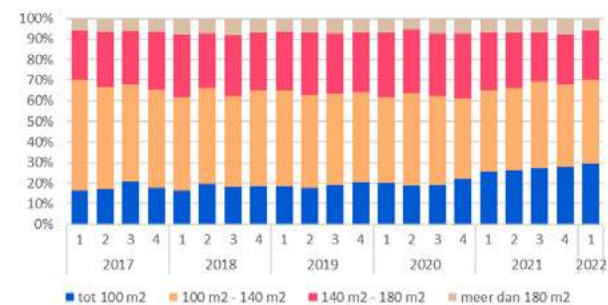
De prijs van nieuwbouwwoningen steeg 11,5 procent in de periode van een jaar. Net als in de bestaande bouw is de prijsontwikkeling van nieuwbouw minder extreem dan voorgaande kwartalen. Door de focus op appartementen zijn nieuwbouwwoningen steeds kleiner geworden. Dit drukt de absolute prijs van nieuwbouw een beetje. De prijsontwikkeling per vierkante meter woonruimte steeg nog 'gewoon' met 14,4 procent. De gemiddelde nieuwbouwwoning kostte in het eerste kwartaal van 2022 ruim 466.000 euro, bijna 40 duizend euro hoger dan een gemiddelde woning in de bestaande bouw.

Bijna de helft van alle nieuw aangeboden nieuwbouwwoningen is duurder dan 5 ton. Boven de 5 ton concentreert het aanbod zich in de prijsklasse 500.000 tot 700.000 euro. Het prijssegment tot 2 ton ontbreekt inmiddels volledig in de nieuwbouwmarkt.

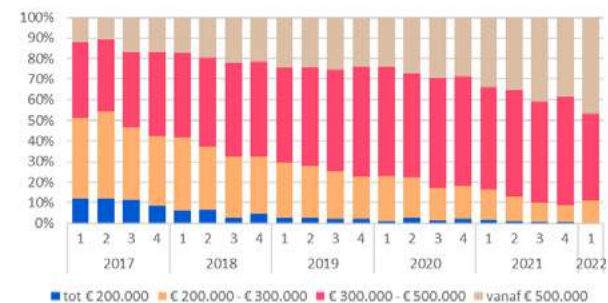
Prijzontwikkeling jaar op jaar



Transacties naar oppervlakteklasse



Nieuw aanbod naar prijsklasse



Colofon

Bouwen voor de vraag is de toekomst
'Een gewenst woonprogramma'

Vragen over de publicatie

Leo Bosch

L.Bosch@nvm.nl

06 3030 5057

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen zonder schriftelijke toestemming van NVM.

Tekst en coördinatie

Eva van Beveren

[Havana Orange](#)

Fotografie

René van den Burg

Ontwerp en opmaak

Marco van Leeuwen

[Mooijontwerp](#)

Bronnen grafieken

Brainbay



Een uitgave van NVM
Mei 2022

Nederlandse Coöperatieve Vereniging
van Makelaars en Taxateurs in
onroerende goederen NVM U.A.
Postbus 2222
3430 DC Nieuwegein
030 608 51 85

