

Afstudeerscriptie

maasdelta



Van wederopbouwwijk naar wijk van de toekomst

Auteur:

Sherilyn van Rooijen

Datum: 15-06-2015

Definitieve versie

In opdracht van:

Hogeschool Rotterdam

Maasdelta Groep

Afstudeerscriptie

Van wederopbouwwijk naar wijk van de toekomst

Hogeschool Rotterdam Academieplein

Instituut Gebouwde Omgeving
Bouwkunde
G.J. de Jonghweg 4
3015 GG Rotterdam

Student

Sherilyn van Rooijen
Nieuweweg 84
3251 AT Stellendam
0187 493099
06 17135456
s.rooijen.hro@gmail.com
Studentnummer 0847167

Afstudeerrichting

Bouwkunde
Projectontwikkeling

Maasdelta Groep

Thorbeckelaan 80
3200 AA Spijkenisse
0181 603703

Begeleiding Maasdelta Groep

1^e begeleider
Mark Witberg
Projectleider vastgoedontwikkeling
06 50283362
m.witberg@maasdelta.nl

2^e begeleider
Pieter Boeter
Manager vastgoedontwikkeling
06 10416328
p.boeter@maasdelta.nl

Begeleiding Hogeschool Rotterdam

1^e begeleidster
Juliette Boogers
j.m.a.c.boogers@hr.nl
010 7944921
06 53733050

Voorwoord

Voor u ligt de scriptie 'Van wederopbouwwijk naar wijk van de toekomst'. Een onderzoek naar de herontwikkeling van wederopbouwwijken in Spijkenisse die in het bezit zijn van Maasdelta Groep. Het onderzoek dient als afronding van de opleiding Bouwkunde aan de Hogeschool in Rotterdam. Van februari 2015 tot en met juni 2015 ben ik bezig geweest met het onderzoek en het schrijven van deze scriptie.

Deze scriptie is geschreven in opdracht van mijn stagebedrijf, Maasdelta Groep. Samen met mijn stagebegeleiders, Mark Witberg en Pieter Boeter, is de onderzoeksvraag opgesteld. Gedurende het onderzoek hebben mijn stagebegeleiders vanuit Maasdelta en mijn begeleidster vanuit school, J.M.A.C. Boogers, mij begeleid en op sommige onderdelen handvaten toegereikt. Aan de hand hun kennis en ervaring heb ik het onderzoek goed af kunnen ronden. Daarom wil ik graag mijn begeleiders en begeleidster bedanken.

Bij dezen wil ik ook de medewerkers van Maasdelta graag bedanken voor de ondersteuning. Zij stonden altijd klaar om mijn vragen te beantwoorden.

Ik wens u veel leesplezier toe.

Sherilyn van Rooijen

Spijkenisse, 15 juni 2015.

Samenvatting

Gedurende de wederopbouwperiode zijn er in een korte tijd veel woningen gebouwd. Deze woningen zijn nu ongeveer 50 jaar oud en voldoen niet meer naar de huidige technische en maatschappelijke eisen. Dit leidt tot veel problemen in dit soort wijken, zoals een leefbaarheid die onder druk komt te staan. Ondanks dat dit een veel voorkomend probleem is, is er geen standaardaanpak om deze wijken aan te pakken.

Ook Maasdelta staat voor dezelfde uitdagingen, want het overgrote aandeel van de woningen van Maasdelta (43%) is gebouwd gedurende de wederopbouwperiode. Een goed voorbeeld van een wederopbouwwijk van Maasdelta is Sterrenkwartier-Hoog, gelegen in Spijkenisse.

Om deze wijken weer toekomstbestendig te maken en de leefbaarheid te verbeteren is een gestructureerde aanpak gewenst. Er is een aanpak ontwikkeld, welke is toegepast op Sterrenkwartier-Hoog, maar die later ook kan worden toegepast door Maasdelta bij het aanpakken van soortgelijke wederopbouwwijken. Om dit probleem op te lossen is de volgende hoofdvraag gesteld:

Op welke wijze kan er een haalbaar programma opgesteld worden om een wederopbouwwijk in Spijkenisse toekomstbestendig te maken?

Het onderzoek is verricht door middel van verschillende secundaire analyses, open interviews en literatuuronderzoek. Aan de hand van het theoretisch kader is er een gestructureerde aanpak opgesteld die inhoudelijk is ingevuld met de gegevens van de wijk Sterrenkwartier-Hoog. In de aanpak staat de kritische gebruiker centraal, het zogenaamde “nieuwe ontwikkelen”. De doelgroepen van Mosaic vormen de hoofdlijn van de gestructureerde aanpak.

Gedurende het onderzoek zijn er verschillende analyses uitgevoerd om de gewenste doelgroepen te bepalen met de input van de belangrijkste stakeholders, zoals Maasdelta en de gemeente Nissewaard. Samen met de relevante trends en ontwikkelingen en het huidige aanbod aan doelgroepen is er bepaald wat er nog ontbreekt in de wijk om deze toekomstbestendig te maken. Eerst zijn de gewenste Mosaic doelgroepen voor Spijkenisse bepaald, waarna er is ingezoomd op de wijk Sterrenkwartier-Hoog.

Er is onderzoek gedaan naar de kenmerken van de wijk en het bestaande woningaanbod. Deze gegevens hebben bepaald welke doelgroepen er geschikt zijn voor de wijk en het bestaande woningaanbod. Aan de hand van de levensduur van het bestaande woningaanbod zijn er drie mogelijke scenario's opgesteld:

- *Scenario 1 wordt er voornamelijk gesloopt en gerenoveerd. Alleen de woningen met een levensduur langer dan 16 jaar blijven gehandhaafd. Door de hoeveelheid sloop-nieuwbouw ontstaat er veel variatie in woningen die teruggebouwd worden.*
- *Scenario 2 wordt er voornamelijk gerenoveerd. Een voordeel hiervan is dat de bouwkosten relatief laag liggen, maar door de renovatie ontstaat er weinig diversiteit.*
- *Scenario 3 blijft het meest gehandhaafd. De kosten liggen hier laag, maar de wijk blijft ook hetzelfde. De problemen van de wijk worden hierdoor niet opgelost. Dit scenario wordt als enige niet uitgewerkt door middel van een exploitatieberekening.*

De eerste twee scenario's zijn getoetst door middel van een voor dit doel ontwikkelde tool in de vorm van een exploitatieberekening. Aan de hand van een exploitatieberekening kan er geconcludeerd worden dat scenario 1 het meest financieel haalbaar is ten opzichte van scenario 2. Bij scenario 2 ontstaat er meer diversiteit, wat de leefbaarheid verbetert.

Door de bovengenoemde gestructureerde aanpak in combinatie met de tool voor de exploitatieberekening te gebruiken, kan er een haalbaar programma worden opgesteld om een wederopbouwwijk weer toekomstbestendig te maken. Wel is het aan te raden om nog verder onderzoek te doen naar de Mosaic doelgroepen, omdat hier mogelijk nog doelgroepen ontbreken, zoals de grote gezinnen en de hulpbehoevende medemens.

Er is nu uitgegaan van het bestaande casco, dus verschillende mogelijkheden van renovatie, zoals samenvoegen en optoppen zijn buiten beschouwing gelaten. Door het samenvoegen van woningen zijn de woningen sneller geschikt voor meerdere doelgroepen. Daarom is het aan te raden deze mogelijkheden nog nader met de ontwikkelde methode uit te werken. Daarnaast zijn de scenario's gebaseerd op de bestaande verkaveling. Wanneer men optimaler gebruik wil maken van de grond, zullen er scenario's opgesteld moeten worden met meer verdichting, waarna ook deze doorgerekend kunnen worden.

Begrippenlijst

In dit hoofdstuk worden de definities gegeven van de belangrijkste begrippen uit deze scriptie.

Aftoppingsgrens	Markeert het deel van de huur waarboven geen of nog maar weinig huurtoeslag wordt verstrekt.
DAEB	DAEB activiteiten zijn het huisvesten van huishoudens met een verzamelinkomen kleiner dan €33.614 en het maatschappelijk vastgoed.
Empty-nesters	De doelgroep die geen thuiswonende kinderen meer heeft. Het gaat vaak om huishoudens van 50 jaar of ouder.
Extramuralisering	Het streven om buiten een zorginstelling gelijkwaardige zorg te bieden. Thuiszorg is hier een goed voorbeeld van.
Lemon enquête	De lemon enquête is een instrument om de beleving van de leefbaarheid te meten en te presenteren. Dit wordt gemeten aan de hand van een schriftelijke vragenlijst, die door de bewoners worden ingevuld.
Maisonnettes	Een gestapelde woning met een verdieping, waarbij woon- en slaapverdieping boven elkaar liggen. ¹
Migratiesaldo	Het verschil tussen het aantal mensen dat het land inkomt (immigratie) en het land verlaat (emigratie).
Mutatie	De letterlijke betekenis van mutatie is verandering. Bij een woningcorporatie spreken ze over een hoge mutatie, wanneer een huurwoning vaak opnieuw verhuurd moet worden.
Niet-DAEB	Niet-DAEB activiteiten zijn woningen met een kale huur van meer dan €652,52 per maand, koopwoningen en commerciële ruimte (ook in de plint). ²
Primos onderzoek	Onderzoek naar prognose van de bevolking en huishoudens tot 2040 in Nederland.
Verenging van Eigenaren	Is een rechtspersoon die als taak heeft het beheer en onderhoud van de gemeenschappelijke gedeelten en zaken van het appartementengebouw alsmede het behartigen van de gemeenschappelijke belangen van de eigenaars. ³
Wooncarrière	Het groeien op het gebied van woning. Men begint vaak met een appartement, waarna men doorgroeit naar een rijtjeswoning. Deze carrière groeit zo door.
Leefbaarheid	De mate waarin het fysieke woonmilieu afgestemd is op de menselijke behoeften, verlangens en eisen. ⁴
Extramuralisering	Verschuiving van intramurale zorg naar lichtere vormen van zorg en ondersteuning buiten de muren van de instelling. ⁵

¹ (Encyclo, 2015)

² (Finance ideas, 2015)

³ (Symfonie VvE Beheer B.V., 2015)

⁴ (SWC, 2015)

⁵ (Encyclo, 2015)

Inhoudsopgave

1	Inleiding	1
1.1	Aanleiding	1
1.2	Probleem-, doel- en vraagstelling.....	1
1.3	Onderzoeksmethode	3
1.4	Eindproduct	4
1.5	Randvoorwaarden	4
1.6	Afbakening.....	4
1.7	Leeswijzer	5
2	Theoretisch kader	6
2.1	Wederopbouwwijk	6
2.2	De herontwikkeling.....	9
2.3	Gegevens voor de herontwikkeling	12
3	De aanpak	14
3.1	Het stappenplan	14
3.2	De stappen.....	15
4	Voortraject Spijkenisse.....	17
4.1	Visie Maasdelta	17
4.2	Visie gemeente Nissewaard	19
4.3	Trends en ontwikkelingen	21
4.4	Huidig aanbod Spijkenisse	23
4.5	Demografische kenmerken Spijkenisse	24
5	Doelgroep bepaling Spijkenisse	26
5.1	Doelgroepselectie Spijkenisse	26
5.2	Top 9 Spijkenisse	26
6	Wijkanalyse Sterrenkwartier-Hoog	27
6.1	Kenmerken	27
6.2	Demografische kenmerken	30
6.3	Leefbaarheid	31
6.4	Doelgroep bepaling Sterrenkwartier-Hoog	33
7	Woninganalyse Sterrenkwartier-Hoog	34
7.1	Woningaanbod	34
7.2	Doelgroep bepaling woningaanbod	38
8	Doelgroep bepaling locatie in de wijk	39

9	Toetsing.....	40
9.1	Scenario 1	40
9.2	Scenario 2	41
9.3	Scenario 3	42
9.4	Conclusie.....	43
10	Fasering.....	44
11	Conclusie en advies	45
11.1	Conclusie.....	45
11.2	Advies	45
	Literatuurlijst	46
	Bijlagen.....	48
A.	Afstudeerplan	48
B.	Plan van Aanpak	48
C.	Interview Bureau Voor Ruimtelijke ordening.....	48
D.	Hoofd Mosaic doelgroepen	48
E.	Stappenplan.....	48
F.	Tabel huidige- en verwachte woningbehoefte naar woningtype	48
G.	Tabel huidige- en verwachte woningbehoefte naar eigendom	48
H.	Doelgroepselectie Spijkenisse	48
I.	Interview woonconsulenten Sterrenkwartier	48
J.	Doelgroepselectie wijkniveau.....	48
K.	Sub Mosaic doelgroepen	48
L.	Plattegrond galerijwoning	48
M.	Plattegrond portiekwoning	48
N.	Doelgroepselectie gebouwniveau	48
O.	Input exploitatieberekening	48
P.	Exploitatieberekening scenario 1	48
Q.	Exploitatieberekening scenario 2	48

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

In de periode van 1945 tot 1965 zijn er naar aanleiding van de woningnood, 2 miljoen woningen in Nederland gebouwd. Deze periode wordt ook wel de wederopbouwperiode genoemd. De genoemde woningen zijn nu ongeveer 50 jaar oud en voldoen niet meer aan de huidige technische en maatschappelijke eisen. Dit leidt tot veel problemen in de wijk, zoals: verlaagd wooncomfort, ondermaatse leefbaarheid en leegstand. Om dit probleem aan te pakken, zullen deze wijken moeten worden aangepast.⁶ De meeste wijken uit de wederopbouwperiode zijn gebouwd in de gesubsidieerde sector. Het grootste deel van deze wijken zijn nu nog in het bezit bij woningcorporaties. Met als gevolg dat er voor de woningcorporaties een grote opgave ontstaat om deze wijken aan te pakken. Ondanks dat dit een veel voorkomend probleem is, is er geen standaardmethode om dit probleem aan te pakken.

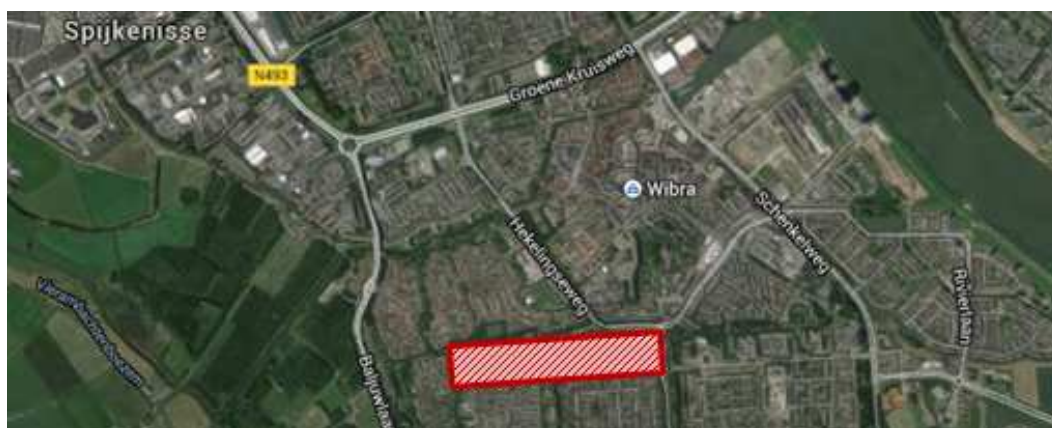
Ook Maasdelta Groep staat voor deze uitdaging. Dit is een woningcorporatie met ongeveer 225 medewerkers in dienst. Het bedrijf is ontstaan uit vier lokale corporaties/gemeentelijke woonbedrijven. Een paar belangrijke aandachtspunten voor het bedrijf zijn: duurzame woningen, vitale wijken, betrokken bewoners en een goede dienstverlening.

1.2 Probleem-, doel- en vraagstelling

1.2.1 Probleemstelling

Het overgrote aandeel (43%) van de woningen van Maasdelta Groep Spijkenisse zijn gebouwd tussen 1960 en 1969. Dit aandeel is verdeeld over verschillende wijken. Al deze wijken zijn op het moment ongeveer 50 jaar oud en dus aan het einde van hun levensduur. Hierdoor ontstaat er een grote opgave om deze wijken aan te pakken. Om de wederopbouwijken toekomstbestendig te maken, is er een aanpak nodig waarbij de relevante markt een grote rol speelt. Maasdelta heeft dit tot nu toe altijd traditioneel aangepakt vanuit de gewoonte en het zogenaamde “onderbuik gevoel”. Op deze manier ontwikkelt de aanpak zich niet.

Een goed voorbeeld van een wederopbouwwijk van Maasdelta is Sterrenkwartier-Hoog. Sterrenkwartier-Hoog ligt in Spijkenisse en valt onder de gemeente Nissewaard. Door de problemen komt de leefbaarheid van deze wijk onder druk te staan en moeten dus op korte termijn worden aangepakt, zodat de wijk toekomstbestendig wordt gemaakt.



Afbeelding 1: Ligging Sterrenkwartier-Hoog

⁶ (Nannen & Blom, 2001)

1.2.2 Doelstelling

Om de leefbaarheid in Sterrenkwartier-Hoog weer te verbeteren, zal er onderzocht moeten worden welke aanpak er nodig is om dit te realiseren. Er zal een aanpak ontwikkeld worden, welke wordt toegepast op Sterrenkwartier-Hoog, wat later ook gebruikt kan worden door Maasdelta bij soortgelijke wederopbouwwijken.

Naast het verbeteren van de leefbaarheid is het van belang dat de ontwikkeling aansluit op de visie van de belangrijkste stakeholders, zoals: de gemeente Nissewaard en Maasdelta Groep. De herontwikkeling zal marktgeoriënteerd moeten zijn en aansluiten op de belangrijkste trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen.



Afbeelding 2: Zicht op Sterrenkwartier-Hoog



Afbeelding 3: Zicht op Sterrenkwartier-Hoog

1.2.3 Vraagstelling

De hoofdvraag luidt als volgt:

Op welke wijze kan er een haalbaar programma opgesteld worden om een wederopbouwwijk in Spijkenisse toekomstbestendig te maken?

Opstellen aanpak

Om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden, zal er eerst een aanpak moeten worden vastgelegd om gestructureerd te bepalen hoe een wederopbouwwijk geschikt gemaakt kan worden voor de toekomst. Deze aanpak wordt bepaald door het theoretisch kader. Aan de hand van de conclusies uit dit hoofdstuk wordt er een onderbouwde aanpak gekozen. De deelvragen die beantwoordt moeten worden om de aanpak op te stellen, zien er als volgt uit:

1. *Wat zijn de kritische punten bij de herontwikkeling van een wederopbouwwijk?*
2. *Welke stappen moeten er worden gezet in het herontwikkelingstraject?*
3. *Welke gegevens zijn er nodig voor het bepalen van de doelgroepen bij een herontwikkeling?*

Inhoudelijke invulling

Wanneer de gekozen aanpak bekend is, zal deze inhoudelijk ingevuld worden door gebruik te maken van de wijk Sterrenkwartier-Hoog. Om al de benodigde gegevens gestructureerd te verzamelen, zijn er verschillende deelvragen opgesteld. Iedere deelvraag vormt een apart onderzoek. De deelvragen voor de toetsing van de aanpak zien er als volgt uit:

Voortraject Spijkenisse

4. *Hoe ziet de visie (wensportefeuille) van Maasdelta Spijkenisse eruit?*
5. *Wat is de visie van de gemeente Nissewaard?*
6. *Wat zijn de trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen?*
7. *Wat is het huidige aanbod van de woningen in Spijkenisse?*
8. *Welke demografische ontwikkelingen zijn er te zien in Spijkenisse?*

Wijkgerichte analyse

9. *Wat zijn de huidige kenmerken van Sterrenkwartier-Hoog op het gebied van ligging ten opzichte van het centrum, dagelijkse voorziening en de structuur van de wijk?*
10. *Wat zijn de demografische kenmerken van de bewoners in Sterrenkwartier-Hoog?*
11. *Welke maatregelen moeten er worden genomen om de leefbaarheid in Sterrenkwartier-Hoog te verbeteren?*

Woninggerichte analyse

12. *Wat is de huidige staat van de woningen in Sterrenkwartier-Hoog op het gebied van eigendom, type, kwaliteit en levensduur?*

Toetsing

Wanneer alle bovengenoemde deelvragen zijn beantwoord, wordt de meest bruikbare aanpak gekozen getoetst door middel van een haalbaarheidsanalyse. In het laatste onderdeel zullen de volgende deelvragen worden beantwoord:

13. *Wat is markttechnisch en financieel het meest haalbare programma voor Sterrenkwartier-Hoog?*
14. *Hoe ziet de fasering voor het meest haalbare programma eruit?*

1.3 Onderzoeksmethode

Secundaire analyse

Dit is een vorm van kwantitatief onderzoek. Er zal gebruik worden gemaakt van bestaande gegevens. Het wordt ook wel bureauonderzoek genoemd. Een voordeel van dit onderzoek is dat je niet nogmaals onderzoek hoeft te doen naar al onderzochte gegevens. Echter zal er wel goed gelet moeten worden op de compleetheid van de gegevens. Het kan zijn dat het onderzoek op andere kenmerken is getoetst. Deze methode wordt toegepast bij de deelvragen over bijvoorbeeld de gegevens van Spijkenisse. Zo zal er gebruik worden gemaakt van de gegevens, zoals: Centraal Bureau voor Statistiek en Feitenkaart Rotterdam en regio.

Open interviews

Dit is een vorm van een kwalitatieve methode. Om de informatie van de betrokkenen te kunnen betrekken bij het onderzoek zullen er interviews worden afgenomen. Het voordeel van een interview is dat er gerichte vragen gesteld kunnen worden. Wanneer een antwoord nog onduidelijkheid schept, is er nog een mogelijkheid om door te vragen.

Zo zal deelvraag twee deels worden beantwoord door gebruik te maken van deze onderzoeksmethode. Om te achterhalen welke stappen er gezet moeten worden bij een herontwikkelingstraject zullen er verschillende personen geïnterviewd worden. De personen die worden geïnterviewd, zullen de benodigde kennis moeten hebben over het herontwikkelingstraject van wederopbouwwijken.

Literatuuronderzoek

Dit is een vorm van een kwalitatieve onderzoeksmethode. Door gebruik te maken van een literatuuronderzoek wordt bestaande literatuur, zoals: boeken, tijdschriften, kranten, internet en bestaande onderzoeksverslagen als bron gebruikt. Dit zorgt voor een goede basis van het nieuwe onderzoek. Wel moet er op gelet worden dat de bronnen nog relevant zijn. Deze methode wordt bijvoorbeeld gebruikt bij de deelvraag over de trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen. Er worden bronnen gebruikt, zoals: Leefbaarheid in Spijkenisse en de Wegwijzer Wederopbouw.

1.4 Eindproduct

Het eindproduct is een algemene aanpak voor de wederopbouwwijken in Spijkenisse. Om aan te tonen dat de aanpak werkt, zal er door gebruik te maken van de aanpak een programma opgesteld worden voor Sterrenkwartier-Hoog. Wanneer er wordt geconcludeerd dat de aanpak werkt, kan deze worden toegepast op soortgelijke wederopbouwwijken in Spijkenisse.

1.5 Randvoorwaarden

Het programma voor Sterrenkwartier-Hoog moet aansluiten aan de randvoorwaarden van Maasdelta. Om een goed beeld te krijgen van deze randvoorwaarden, wordt er gekeken naar het Strategisch Opgave Beleid (SOB). Naast de visie van Maasdelta spelen de belangen van de gemeente Nissewaard ook een belangrijke rol bij de herontwikkeling.

De uitkomst zal, naast de visie van Maasdelta en de gemeente, marktgeoriënteerd moeten zijn. Dit houdt in dat het programma aansluit op de wensen vanuit de markt.

Ook zal het programma getoetst worden door middel van een haalbaarheidsanalyse. Dit wordt gedaan door gebruik te maken van een exploitatieberekening. De kans is groot dat de uitkomst financieel niet haalbaar is. Dit heeft te maken met de onrendabele top van woningcorporaties. De maximale onrendabele top per woning ligt meestal rond de €100.000 per huurwoning. Het project is niet winstgevend te maken door het bouwen van koopwoningen. Daarom zal een project ook haalbaar worden beschouwd wanneer de ontwikkeling de leefbaarheid mogelijk verbetert en voor voldoende diversiteit zorgt in de wijk. Dit kan gerealiseerd worden door veel variatie in doelgroepen of in woningaanbod.

1.6 Afbakening

Om te voorkomen dat er onduidelijkheden ontstaan over het onderzoek is er een afbakening opgesteld. Dit zorgt ervoor dat er duidelijke grens is voor zowel de begeleiders als de student.

- Het programma dat naar voren komt als eindresultaat zal worden weergegeven als een vlekkenplan. Aan de hand van dit programma is het voor een stedenbouwkundige of architect mogelijk om het programma verder uit te werken tot tekeningen.
- De aanpak die wordt ontwikkeld, is bedoeld voor de herontwikkeling van wederopbouwwijken met alleen woningbouw. De bestaande voorzieningen zullen enkel als bestaand gegeven meegenomen worden bij de vorming van het plan.
- De fasering van het programma bestaat uit een periode van 15 jaar. Woningen die nog een levensduur hebben van 16 jaar of langer worden niet meegenomen in de aanpak en krijgen de status “behouden”.
- Als uitgangspunt wordt er bij de woningen uitgegaan van de bestaande structuur, dus het casco blijft onaangetast bij de renovatie.
- Bij de exploitatieberekening worden zowel de huur- als koopwoningen meegenomen. Met het plan dat uiteindelijk wordt opgesteld, kan Maasdelta naar een ontwikkelende aannemer. Wanneer de woningen gebouwd zijn, neemt de aannemer de koopwoningen over. De huurwoningen blijven wel in bezit van Maasdelta.

1.7 Leeswijzer

Het rapport is opgesplitst in drie verschillende delen. Het eerste deel is gebaseerd op een literatuurstudie over wederopbouw wijken in zijn algemeen en het herontwikkelen ervan. Deze studie is weergegeven in hoofdstuk 2. Als afsluiter van dit hoofdstuk wordt de aanpak opgesteld voor het toekomstbestendig maken van de wederopbouw wijken. Deze gekozen aanpak wordt in hoofdstuk 3 verder gepresenteerd.

In deel twee wordt de aanpak inhoudelijk ingevuld. De eerste stap is het voortraject Spijkenisse en wordt in hoofdstuk 4 behandeld. Het gaat hier om de visie van de belangrijkste stakeholders, zoals Maasdelta en de gemeente Nissewaard. Ook zijn de trends en verschillende ontwikkelingen meegenomen. Aan de hand van al deze gegevens wordt er bepaald welke doelgroepen er geschikt zijn voor Spijkenisse. Dit wordt uitgewerkt in hoofdstuk 5.

Wanneer de geschikte doelgroepen voor Spijkenisse bekend zijn, zal er in hoofdstuk 6 verder worden ingezoomd op de wijk Sterrenkwartier-Hoog. Er zal overzichtelijk worden gemaakt wat de kenmerken zijn van de wijk. Hier speelt de huidige leefbaarheid ook een belangrijke rol. Aan de hand van de kenmerken van Sterrenkwartier-Hoog wordt er bepaald welke doelgroepen er geschikt zijn voor de wijk.

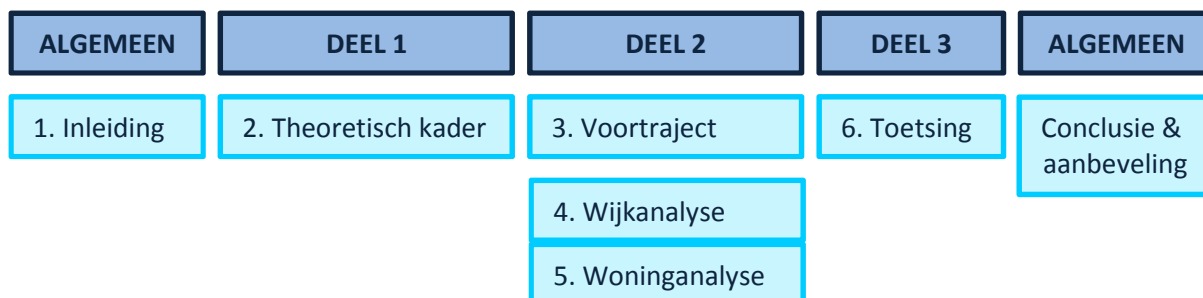
Hoofdstuk 7 wordt het woningaanbod van Sterrenkwartier-Hoog bekeken. Er wordt geanalyseerd hoe de huidige woningvoorraad er uit ziet en welke gebouwen er worden meegenomen in het stappenplan. De kenmerken van het woningaanbod bepalen welke doelgroepen er geschikt zijn.

In het derde deel wordt er bepaald welke doelgroepen waar gevestigd worden. Om dit te bepalen is er onderscheid gemaakt in drie type locaties. Deze uitwerking wordt behandeld in hoofdstuk 8. Vervolgens worden er drie verschillende scenario's opgesteld aan de hand van de status van ieder gebouw. Ieder scenario wordt getoetst door middel van een exploitatieberekening. De toetsing van de scenario's worden in hoofdstuk 9 behandeld. Het programma dat het meest haalbaar wordt geacht, wordt uitgewerkt in de vorm van een vlekkenplan. Van dit programma wordt de fasering opgesteld in hoofdstuk 10.

In hoofdstuk 11 wordt het onderzoek afgesloten met het beantwoorden van de hoofdvraag:

Op welke wijze kan er een haalbaar programma opgesteld worden om een wederopbouwwijk in Spijkenisse toekomstbestendig te maken?

Uit de hoofdvraag zal een gestructureerde aanpak voor de wederopbouw wijken in Spijkenisse naar voren komen. Om aan te tonen dat de aanpak werkt, wordt hij getoetst door de wijk Sterrenkwartier-Hoog. Ook zal er advies worden gegeven over de geschiktheid van de gestructureerde aanpak en de toepasbaarheid ervan op de wederopbouw wijken in Spijkenisse.



Figuur 1: Schematische opbouw rapport

2 Theoretisch kader

In het theoretisch kader wordt er een theoretische onderbouwing gegeven van de begrippen “wederopbouwwijken” en de “herontwikkeling”. Dit zijn onderwerpen die een belangrijke rol spelen in het onderzoek. Aan de hand van deze onderbouwing wordt er een aanpak opgesteld om te bepalen hoe wederopbouwwijken in Spijkenisse grootschalig kunnen worden aangepakt.

2.1 Wederopbouwwijk

Dit hoofdstuk omvat de kritische punten van een wederopbouwwijk. Om te achterhalen welke dit zijn, wordt er gekeken naar het ontstaan van een dergelijke wijk. Aan de hand hiervan komen de kenmerken, kwaliteiten en problemen aan bod. Naast de sociale kenmerken, wordt er ook gekeken naar de technische gegevens van de woningen.

Wat zijn de kritische punten bij de herontwikkeling van een wederopbouwwijk?

2.1.1 Het ontstaan

Na de tweede wereldoorlog was Nederland het meest beschadigde land van West-Europa⁷. Deze schade moest in een korte periode hersteld worden. De focus lag niet alleen bij het herstellen van de woningen, maar er moest ook veel nieuw aanbod gecreëerd worden⁸. Er waren veel nieuwe woningen nodig door de babyboom en het feit dat iedereen na de oorlog pas ging samenwonen.

In de periode tussen 1945 en 1965 werden er maar liefst twee miljoen woningen gebouwd. Doordat er in een korte periode zo veel mogelijk woningen gebouwd moesten worden tegen beheersbare kosten, kwam de nadruk bij de kwantiteit te liggen en niet bij de kwaliteit. Door gebruik te maken van standaard plattegronden ging het allemaal nog sneller².

De wederopbouwwijken zijn gebouwd aan de hand van “licht, lucht en ruimte” en de wijkgedachte. Men had als doel om de ideale structuur voor de wijken te vinden, zodat de bewoners een prettige woonomgeving kregen.⁹

De Wijkgedachte: *“Zelfs de meest volmaakte woning is in een ongunstige omgeving niet volmaakt”*

2.1.2 Kenmerken en kwaliteiten³

De bovengenoemde aanpak heeft ertoe geleid dat de wijken veel overeenkomsten hebben. De kenmerken en kwaliteiten van de wederopbouwwijken zien er als volgt uit:

Heldere begrenzing

De wijk is vanaf de buitenkant al herkenbaar, omdat duidelijk te zien is waar de wijk begint en eindigt. De onderlinge wijken worden vaak gescheiden door middel van brede wegen of groen.

Stempels en stroken

Een goed kenmerk van een wederopbouwwijk zijn de zogenoemde stempels en stroken. Een stempel bestaat uit een groep bouwblokken met soms verschillende hoogten en woningtypen. Hetzelfde patroon werd vaak meerdere malen herhaald in een wijk.

⁷ (Kromhout, 2007)

⁸ (Tienstra, 2009)

⁹ (Pelzer, 2012)

Functionele- en overzichtelijk wegenstructuur

Gedurende de jaren van de wederopbouw kwam de auto in opkomst en dit zorgde ervoor dat er wegen aangelegd moeten worden. Ook is er vaak veel rekening gehouden met voet- en fietspaden.

Veel groen

In en om de wijk is veel groen te vinden. De belangrijke voorzieningen voor de wijk liggen vaak in het groen. Ook werd het vaak als ontmoetingsplaats gebruikt en dit is terug te zien in de groene pleinen.

Gunstige ligging

In de tijd dat de wijken gebouwd werden was de afstand tussen woning en plaats van werk erg belangrijk, want dit mocht niet te ver zijn. Dit heeft gezorgd voor een gunstige ligging ten op zichten van het centrum en het openbaar vervoer.

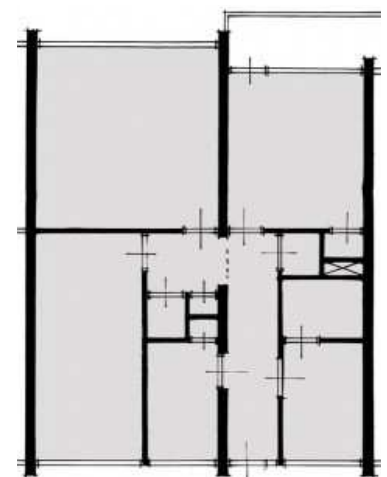
2.1.3 De technische gegevens

Het doel gedurende de wederopbouwperiode was om zo snel mogelijk in een korte tijd te bouwen. Om dit zo snel mogelijk te realiseren, is er gebruik gemaakt van al bestaande bouwmethodes. Meer landen zaten met een grote woningvraag. Zo kwam het Dura-Coignet-systeem uit Frankrijk, BMB-systeem uit Verenigd koninkrijk en Panagro Larsen-Nielson Systeem (afgekort PLN) uit Denemarken. In Spijkenisse zijn de flats voornamelijk gebouwd door middel van PLN- en Dura-Coignet Systeem. Het grote verschil tussen deze flats is het woningtype met de bijbehorende plattegrond.

PLN-systeem¹⁰

De galerijflats in Spijkenisse zijn deze gebouwd met het PLN-systeem, ook wel Elementumflats genoemd. Rond 1964 zijn ze begonnen met de bouw van deze flats. De vloeren, wanden, kopgevels en daken werden in de fabriek gemaakt. De elementen werden daarna in zijn geheel naar de bouwplaats getransporteerd. De eerste montage werd gedaan door middel van een bout en vervolgens werden de naden met beton gevuld, dus een 'natte' montagebouw.

Wanneer er naar de plattegronden worden gekeken is er weinig variatie te zien door de standaardisatie. In Spijkenisse zijn er voornamelijk galerijwoningen gebouwd met drie- of vierkamerwoningen. De woningen hebben aan één kant een balkon en deze zijn vaak op de zon georiënteerd.



Afbeelding 4: Plattegrond Elementumflat (galerij)

Dura-Coignetsysteem¹¹

De portiekflats in Spijkenisse zijn gebouwd met het Dura-Coignetsysteem. Dit systeem komt oorspronkelijk uit Frankrijk en Dura heeft het in Nederland geïntroduceerd. Wel waren er wat aanpassingen nodig, want anders voldeed het niet aan de Nederlandse bouwregelgeving. In Frankrijk waren de gevels vloerdragend, maar dit was niet toegestaan in Nederland. Daarom heeft Dura ervoor gezorgd dat de woningscheidende wanden dragend zijn. Bij dit systeem zijn zowel de vloeren als wanden uitgevoerd in beton.



Afbeelding 5: Plattegrond Dura Coignetflat (portiek)

¹⁰ (van Nunen, 2013)

¹¹ (Dura-Coignet NV, 2010)

In één gebouw zitten zowel drie- als vierkamerwoningen. Dit verschil wordt veroorzaakt door het trappenhuis, want bij sommige woningen zit hier een extra slaapkamer. De flats hebben aan zowel de voor- als achterkant een balkon. De woonkamers zijn altijd gericht op de binnentuin, zodat de ouders hun kinderen in de gaten konden houden.

Beide flatgebouwen zijn gebouwd zonder lift, want in de jaren 60 werd hier nog maar weinig gebruik van gemaakt. De woningen zijn daarom nu vaak slecht bereikbaar voor ouderen of mindervaliden.

2.1.4 De problemen

De wijken en woningen hebben door deze aanpak niet alleen hun kwaliteiten, maar er ontstaan nu ook problemen. Er kan een onderscheid worden gemaakt tussen fysieke- en sociale problemen. Hoe groot de problemen van een wijk zijn, hangt af van verschillende factoren. Zo kampt ook niet iedere wijk met dezelfde problemen.

Fysieke problemen

De gebruiker wordt steeds kritischer en zijn woonwensen steeds groter. De woningen uit de wederopbouwperiode zijn vaak relatief klein, gehorig en slecht geïsoleerd. Dit heeft ertoe geleid dat de woningen minder aantrekkelijk zijn geworden voor de economisch sterkere doelgroep.

In de wederopbouwperiode werd er gebouwd aan de hand van standaard plattegronden, waardoor er een eenzijdig aanbod ontstond. Door het eenzijdige aanbod in de wijken krijgen de bewoners niet de mogelijkheid om een wooncarrière binnen een wijk te doorlopen. Dit heeft als gevolg dat men verhuist naar een andere wijk.

Sociale problemen

Door de fysieke problemen vertrekken de economisch sterkere doelgroepen, waardoor de economische zwakkere doelgroep overblijft. Veel van deze bewoners hebben een laag inkomen of zijn zelfs werkloos. De wijk zelf biedt ook maar weinig werkgelegenheid, omdat deze vaak alleen een woonfunctie heeft.

De sociale problemen die vaak genoemd worden, zijn een onveilige buurt, criminaliteit en overlast door jongeren. Dit kan veroorzaakt worden door de economische zwakkere doelgroep die woont in de wijk.

2.1.5 Conclusie

Wat zijn de kritische punten bij de herontwikkeling van een wederopbouwwijk?

Door de aanpak uit de wederopbouwperiode werd er kwantitatief gebouwd, want het was van belang dat er in een korte periode zo veel mogelijk woningen werden gebouwd. Dit ging allemaal nog sneller door gebruik te maken van al bestaande bouwsystemen. Dit zorgde er echter wel voor dat er weinig diversiteit ontstond in gebouwen en plattegronden. De woningen zijn nu te klein voor een groot gezin, gehorig en slecht geïsoleerd. Veel woningen zijn vaak niet te bereiken met een lift, waardoor de woningen slecht toegankelijk en bereikbaar zijn.

Naast de kritische punten, in de negatieve zin, zijn er ook een aantal kwaliteiten van de wijken die benut moeten worden. Zo is de locatie van de wederopbouwwijken heel gunstig ten opzichte van het openbaar vervoer en het centrum. In de wijk zelf is veel volwassen groen terug te vinden. Wat een belangrijke kwaliteit voor het gebied kan zijn.

2.2 De herontwikkeling

Dit hoofdstuk omvat de stappen die moeten worden doorlopen bij een herontwikkeling van een wederopbouwwijk. Bij een herontwikkeling gaat het om het opnieuw ontwikkelen van een functie op dezelfde locatie. Er kunnen verschillende redenen zijn waarom men over gaat op een herontwikkeling, maar meestal heeft het te maken met het feit dat het huidige woningaanbod niet meer voldoet. Om er achter te komen welke stappen er gezet moeten worden, is er gekeken naar de aanpak van andere partijen.

Welke stappen moeten er worden gezet in het herontwikkelingstraject?

2.2.1 Redenen voor herontwikkeling

Iedereen heeft zo zijn eigen redenen om over te gaan op een herontwikkeling. In het rapport 'Helpt herstructurering?'¹⁰ is er onderzoek gedaan naar de mening van zowel de beleidsmakers als die van de bewonersvertegenwoordigers. Wanneer beide groepen hetzelfde denken over de problemen in een wijk en over hoe het moet worden opgelost, dan ontstaat er een goed draagvlak. In dit rapport liggen de meningen ver uiteen.

De beleidsmakers van woningcorporaties en gemeenten geven aan dat het grootste probleem ligt bij het eenzijdige aanbod van de woningen en het grote aandeel lage inkomensgroepen. De bewoners geven aan dat de nadruk voornamelijk ligt op de slechte kwaliteit van de woningen. Ook wordt er aangegeven dat het maken van een wooncarrière binnen een wijk erg belangrijk is. Wanneer dit niet mogelijk is, is dit vaak de reden dat men verhuist naar een andere wijk of stad.¹²

2.2.2 Renovatie of sloop-nieuwbouw

Wanneer men over gaat op een herontwikkeling zal er eerst bepaald moeten worden of dat men gaat renoveren of over gaat tot sloop-nieuwbouw. Doordat veel woningen uit de wederopbouwperiode niet meer voldoen aan de huidige woonwensen wordt er vaak gekozen voor sloop-nieuwbouw, terwijl renovatie ook een mogelijkheid is. De keuze hangt vaak af van de omgeving en kenmerken van de wijk.¹³

Om een goede onderbouwde keuze te kunnen maken moet er worden gekeken naar de huidige staat van het gebouw en zijn omgeving. Wanneer er gekozen wordt voor renovatie is het van groot belang dat het casco nog in een goede bouwkundige staat is.

2.2.3 Aanpak andere bedrijven

Er zijn veel adviesbureaus die zich bezig houden met de herontwikkeling van wederopbouw wijken. Daarom is er gekozen om de aanpak van deze bedrijven als referentie te gebruiken voor het onderzoek. Om een goed beeld te krijgen, zal er eerst een korte profielschets van het bedrijf worden gegeven met daarna de bijbehorende aanpak.

¹² (Van Bergeijk & Kokx, 2008)

¹³ (Tienstra, 2009)

Vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen (NEPROM)¹⁴

NEPROM is een vereniging die in 1974 is opgericht. Het doel van deze vereniging is het bevorderen van de samenwerking tussen overheid en ontwikkelaars bij de totstandkoming van vastgoedprojecten.

Bij NEPROM maakt men gebruik van harde kennis. Het gaat hier onder andere om de vaste gegevens van een wijk, zoals demografische kenmerken. Aan de hand hiervan wordt er een visie opgesteld. De bewoners spelen hierbij een belangrijke rol, omdat deze groep kan aangeven wat de kwaliteiten en waarden zijn van een wijk. Aan de hand van deze gegevens wordt er bepaald wat er meegenomen moet worden naar de toekomst. De aanpak ziet er als volgt uit:

1. De wijk in kaart brengen en overleggen met de stakeholder en betrokken partijen. Het gaat hier om bijvoorbeeld: de gemeente, omwonende en andere partijen die actief zijn in de wijk.
2. Harde kennis vergaren over de woningvoorraad, huishoudens, belangen, openbaar gebied en woonmilieu.
3. Ontwikkelen van een realistische en haalbare visie. Hier zullen de bestaande kwaliteiten van de wijk goed in beeld gebracht worden. Zo wordt er gekeken naar ligging, identiteit en de bestaande woningvoorraad.
4. Er wordt verder geborduurd op de visie, waardoor er een plan van aanpak ontstaat.
5. Uitwerken van het daadwerkelijke plan.

UPS-Marketing Consultancy bv (UPS-MC)¹⁵

UPS MC is een marktonderzoeks- en adviesbureau, die gespecialiseerd is in de bouw- en vastgoedsegment. Binnen deze segmenten worden er verschillende soorten onderzoeken uitgevoerd.

Bij UPS-MC spelen zowel de huidige bewoners als andere belanghebbende een belangrijke rol. Dit wordt bereikt door de belanghebbenden zo veel mogelijk persoonlijk te betrekken gedurende het gehele proces. Het huidige milieu wordt als eerst geanalyseerd, waardoor de nieuwe doelgroep kan worden bepaald. Daarna vormt de doelgroep de basis voor de rest van de ontwikkeling. De stappen zien er als volgt uit:

1. Analyse woonmilieu.
 - a. *Zo zullen structuren bekeken worden. Er zal een keuze gemaakt moeten worden tussen het behouden of vervangen van de bebouwing.*
2. Bepalen van de doelgroepen
 - a. *Iedere doelgroep heeft zijn eigen kenmerken qua leefstijl, woonsituatie en wooncarrière. Deze gegevens worden gekoppeld aan de wensen ten aanzien van de woning, omgeving en voorzieningen.*
3. Behoeftte voorzieningen van de bepaalde doelgroepen
 - a. *Er wordt gekeken naar de voorzieningen. Het is de bedoeling dat de voorzieningen aansluiten op de wensen van de gewenste doelgroepen. Soms zal er behoefte zijn aan extra voorzieningen, maar het moet wel mogelijk zijn om dit te realiseren.*
4. SWOT-analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities en Threats)
 - a. *Al deze gegevens worden verwerkt in een SWOT-analyse. Hier komen de sterkten en zwakten van een wijk naar voren, samen met de kansen en bedreigingen.*

¹⁴ (Thunnissen & den Breejen, 2004)

¹⁵ (Wels, 2009)

Bureau Voor Ruimtelijke ontwikkeling (BVR)

BVR zijn adviseurs op het gebied van ruimtelijke ontwikkeling. Het team bestaat uit stedenbouwers, landschappers en planologen. Het team werkt aan verschillende ruimtelijke vraagstukken van recreatiegebieden tot toekomstvisies.

In het interview met Bernadette Janssen (zie bijlage C) komt naar voren dat BVR niet werkt met harde kennis of doelgroepen, maar met waarderingen en kansen. Hun insteek is dat je niet je energie moet stoppen in het grootste probleem, maar in de grootste kans. In hun aanpak spelen de stakeholders en bewoners een belangrijke rol. Deze groep kan een goed beeld schetsen van de wijk. Er wordt gewerkt aan de hand van een ambitiedocument. De stappen die gezet worden, zien er als volgt uit:

- Verzamelen van gegevens over de wijk
 - *Er wordt gekeken naar verschillende onderdelen over de wijk, zoals: de ligging, de economie, werkgelegenheid, sociale verandering en de mogelijke kansen.*
- Nagaan wat het beleid is
 - *Er wordt gekeken naar wat er allemaal speelt in de omgeving, waar je mee te maken hebt en waar je allemaal aan moet voldoen.*
- Gesprekken met de stakeholders
 - *Het document wordt afgesloten met gesprekken met de stakeholders, zoals omwonenden en partijen die actief zijn in het gebied.*

Het ambitiedocument dat is opgesteld, dient als onderbouwing voor het plan. Hier vanuit kan een plan worden ontwikkelt.

2.2.4 Conclusie

Welke stappen moeten er gezet worden gezet in het herontwikkelingstraject?

Als men over gaat op een herontwikkeling zal er eerst bepaald moeten worden of men gaat renoveren of sloop-nieuwbouw. De keuze hangt voornamelijk af van de bouwkundige staat van het gebouw en de problemen in de wijk of de omgeving.

Om te bepalen welke stappen er nog meer gezet moeten worden, is er gekeken naar de aanpak van andere bedrijven. Er zijn een aantal stappen die meegenomen worden naar de aanpak voor de herontwikkeling van wederopbouw wijken. Bij UPS-MC spelen en BVR spelen de doelgroepen een belangrijke rol. Om gebruikers gericht te kunnen ontwikkelen, vormen de doelgroepen de basis voor de aanpak. Voordat deze worden bepaald, wordt er nagegaan wat het beleid is van de stakeholders.

Bij alle bedrijven is de aanpak van de herontwikkeling voor een wijk bekeken en daarom zal er een analyse worden gemaakt van de wijk.. Zo zal er gekeken worden naar de huidige kenmerken van de wijk en de huidige staat van de woningvoorraad. Aan de hand van deze gegevens kunnen de kansen van de wijk in kaart worden gebracht. De stappen voor de herontwikkeling van een wijk zien er dan als volgt uit:

1. Nagaan wat het beleid is van de belangrijkste partijen voor een wijk of stad.
2. Analyseren huidige kenmerken van de wijk.
3. Analyseren woningvoorraad.
4. Het bepalen van de geschikte doelgroepen aan de hand van de bijbehorende kenmerken.
5. Opstellen van een plan.

2.3 Gegevens voor de herontwikkeling

In het herontwikkelingstraject moeten er verschillende stappen worden gezet, zoals: nagaan wat het beleid is, analyseren van de wijk, geschikte doelgroepen bepalen en het opstellen van een plan. Om tot een goed eindresultaat te komen zijn er gegevens nodig, zodat de stappen kunnen worden ingevuld. Een belangrijke stap, die nog niet zo vaak wordt gezet, is het bepalen van de geschikte doelgroepen. Deze aanpak is nog relatief nieuw en daarom zal er geanalyseerd worden op welke wijze dit kan worden aangepakt.

Welke gegevens zijn er nodig voor het bepalen van de doelgroepen bij een herontwikkeling?

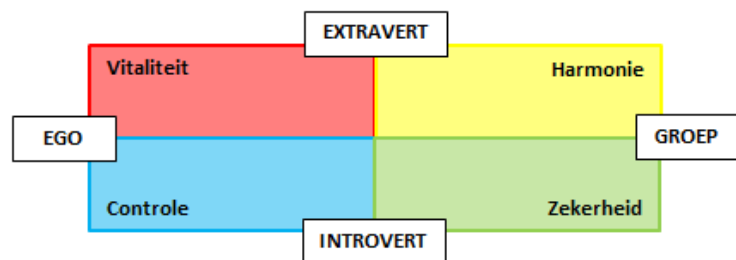
2.3.1 Doelgroep bepaling

De gegevens voor het bepalen van de doelgroepen worden gebaseerd op “het nieuwe ontwikkelen”, want een aantal jaren terug werd er nog geen rekening gehouden met de eindgebruiker. De eindgebruiker wordt steeds kritischer, want men koopt niet zomaar meer een woning. De toekomstbestendige stad moet het vermogen hebben om met deze veranderende behoeften mee te bewegen.¹⁶ Om dit te realiseren is er een nieuwe aanpak nodig, die zich beter richt op de wensen van de gebruikers en die om kan gaan met de onvoorspelbaarheid.

Er zijn diverse onderzoeksbureaus die zich bezig houden met de behoeften van de doelgroepen. Er wordt geprobeerd om zo veel mogelijk gegevens in kaart te brengen. Twee daarvan zijn SmartAgent en Mosaic. De denkwijze van deze twee methodes zijn hetzelfde, maar de benadering is anders.

SmartAgent¹⁷

Bij SmartAgent wordt er gewerkt aan de hand van leefstijlen. Alle leefstijlen vormen samen de doorsnede van de Nederlandse bevolking. De data wordt verzameld door middel van vragenlijsten over bijvoorbeeld: karakterkenmerken, huishoudenstyperingen, werksituaties of beroepen, hobby's, interesses en vrijetijdsbestedingen. Aan de hand van deze aanpak wordt er bepaald welke groep interesse heeft voor een bepaald project, wijk of zelfs gebied. De leefstijlen zijn onderverdeeld in vier verschillende groepen. Iedere groep heeft zijn eigen kenmerken.¹⁸



Figuur 2: Leefstijlen SmartAgent

Voor- en nadelen

Het voordeel bij SmartAgent is dat de markt inzichtelijk wordt gemaakt, waardoor je weet op welke wijze de klant het beste bediend kan worden. De gegevens van Smart Agent worden pas bekend wanneer je met het bedrijf in overleg gaat. Dit zorgt ervoor dat je de gegevens niet zelfstandig kan gebruiken.

Een nadeel kan zijn dat er weinig variatie is in leefstijlen. Hierdoor is de kans groot dat mensen binnen verschillende leefstijlen vallen. Hier zijn percentages aan gehangen, maar dit zorgt er wel voor dat de aanpak lastiger is om zelf toe te passen. Hierdoor kan er niet gewerkt worden met specifieke doelgroepen.

¹⁶ (Bergevoet & van Tuijl, 2013)

¹⁷ (Vestia, 2015)

¹⁸ (van Hattum, 2010)

Mosaic

Mosaic is zo ontworpen dat alle ruim 7 miljoen huishoudens in Nederland zijn geïdentificeerd en geclassificeerd. De doelgroep segmentatie is gebaseerd op een mondiaal Mosaic-Netwerk waar meer dan 10.000 organisaties wereldwijd gebruik van maken. De huishoudens zijn onderverdeeld in veertien verschillende hoofd Mosaic doelgroepen. Deze classificatie is gebaseerd op verschillende kenmerken, zoals: sociaaldemografie, levensstijl, cultuur en gedrag. Iedere hoofd Mosaic doelgroep is onderverdeeld in verschillende sub Mosaic doelgroepen.¹⁹ De veertien hoofd Mosaic doelgroepen hebben allemaal eigen kenmerken (zie bijlage D) en hebben de volgende benamingen:

- | | |
|-----------------------------|-------------------------|
| A. Stedelijke Balanceerders | H. Vrijheid en Ruimte |
| B. Samen Starten | I. Gouden Rand |
| C. Goed Stadsleven | J. Elitaire Topklasse |
| D. Modale Koopgezinnen | K. Landelijk Leven |
| E. Kind en Carrière | L. Welverdiend Genieten |
| F. Sociale Huurders | M. Vergrijsde Eenvoud |
| G. Rijpe Middenklasse | |

De dataverzameling wordt gedaan door middel van verschillende bronnen, zoals: Kamer van Koophandel, Kadaster, PostNL, Centraal Bureau voor de Statistiek et cetera.

Voor- en nadelen

Door gebruik te maken van bronnen die automatisch worden geactualiseerd worden, zijn de gegevens het meest recent. Dit is een groot voordeel, waardoor de gegevens altijd marktconform zijn. Een ander voordeel is dat er veel verschillende doelgroepen bekend zijn, waardoor je bijna iedereen binnen een Mosaic doelgroep kan plaatsen. Dit zorgt ervoor dat er met specifieke doelgroepen gewerkt kan worden. Van iedere doelgroep zijn er evenveel gegevens bekend.

Echter kan de grote hoeveelheid doelgroepen ook een nadeel worden, omdat de grote hoeveelheid doelgroepen onoverzichtelijk kan worden. Door gestructureerd te werken en alles overzichtelijk onder elkaar te zetten, kan die onoverzichtelijkheid allicht worden voorkomen.

2.3.2 Conclusie

Welke gegevens zijn er nodig voor de herontwikkeling?

Bij het nieuwe ontwikkelen wordt de eindgebruiker steeds belangrijker. Daarom zijn de wensen van de doelgroepen een belangrijk gegeven. Dit is de reden dat de doelgroepen een belangrijk onderdeel vormen voor de aanpak van de herontwikkeling van wederopbouw wijken.

Om de gegevens van de doelgroep te kunnen bepalen zal er gebruik worden gemaakt van Mosaic, omdat er veel variatie is in doelgroepen, waardoor bijna iedereen geplaatst kan worden in een Mosaic doelgroep. Natuurlijk zijn er altijd uitzonderingen, maar de gegevens zijn gebaseerd op de doelgroepen die het meest voorkomen in Nederland. Naast de hoeveelheid doelgroepen zijn er ook nog veel gegevens van bekend, zodat er van iedere doelgroep een goed beeld geschetst kan worden. De kenmerken en gegevens van de Mosaic doelgroepen zullen het uitgangspunt vormen voor de aanpak.

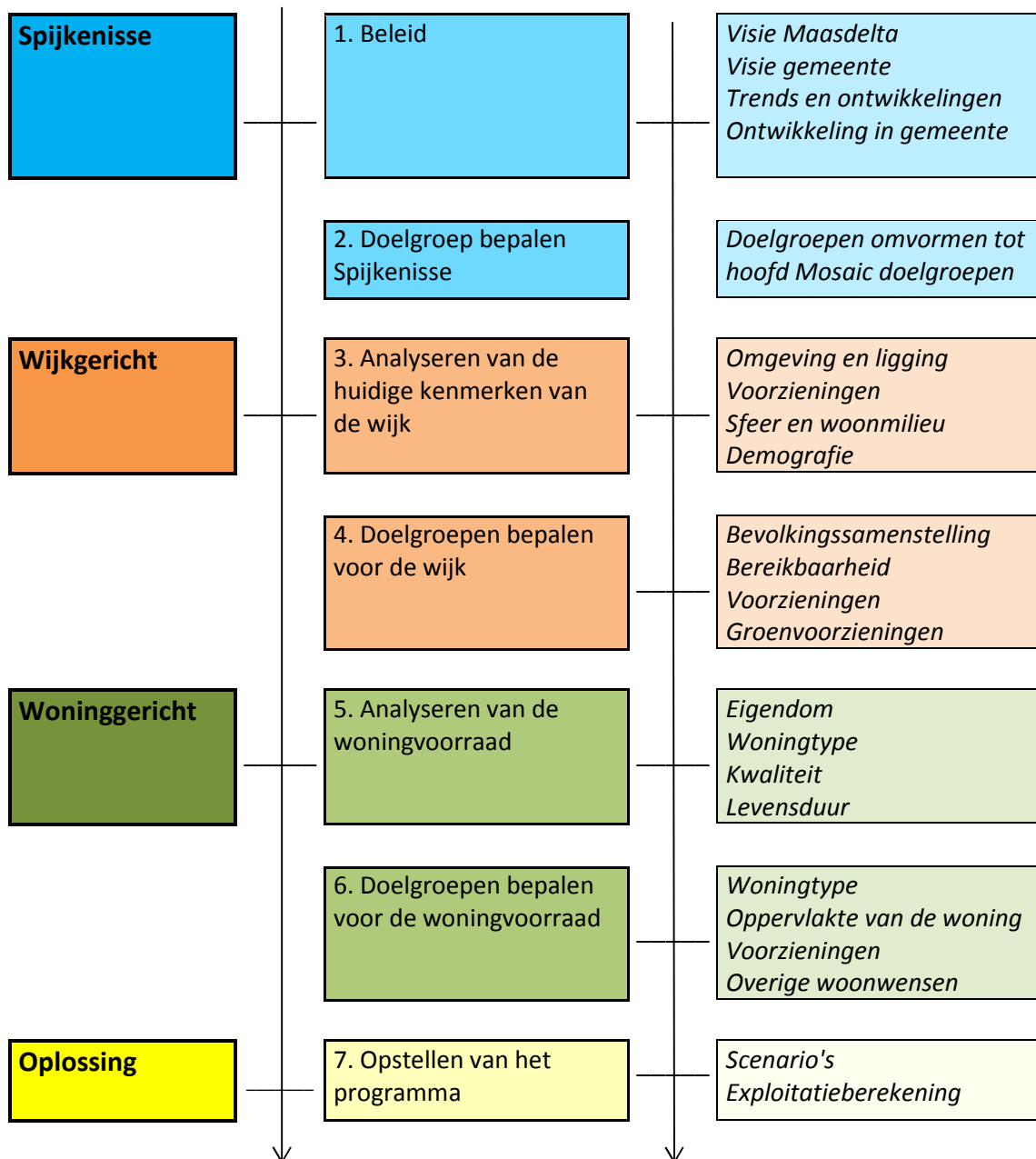
¹⁹ (Experian, 2015)

3 De aanpak

Aan de hand van het theoretisch kader wordt er een aanpak opgesteld die wordt gebruikt in de rest van het onderzoek. De aanpak voor de herontwikkeling van wederopbouwwijken in Spijkenisse zal opgebouwd worden als een stappenplan. Een stappenplan heeft als grote voordeel dat er een overzichtelijk document ontstaat om tot en haalbaar programma te komen en kan later weer hergebruikt worden.

3.1 Het stappenplan

In het stappenplan wordt er eerst gekeken naar Spijkenisse in zijn geheel, daarna naar de wijk en vervolgens naar de woningen. De stappen zullen in dit hoofdstuk verder worden toegelicht. Het volledig uitgewerkte stappenplan is weergegeven in bijlage E.



Figuur 3: Schematische weergave stappenplan

3.2 De stappen

3.2.1 Stap 1.

Nagaan wat het beleid is voor Spijkenisse

Wanneer er gekeken wordt naar de aanpak van anderen, komt er naar voren dat het van groot belang is om de belanghebbenden goed te betrekken, zodat er een draagvlak ontstaat. Naast de visie van Maasdelta heeft ook de gemeente haar eigen beeld voor een wijk of stad. Een concrete aanpak is er nog niet, maar er zal een houvast ontstaan wanneer men dezelfde visie deelt.

Naast de visies van beide partijen, is het van belang dat de uitkomst marktgeoriënteerd is. Er zal ingespeeld moeten worden op de te verwachten ontwikkelingen. Er zijn bedrijven die hier onderzoek naar hebben gedaan en daarom zullen de trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen worden meegenomen. Al deze onderdelen worden met het huidige aanbod vergeleken om te kunnen bepalen welke doelgroepen er nog ontbreken en welke doelgroepen men graag naar Spijkenisse toe willen trekken. Dit eerste gedeelte wordt in het stappenplan ook wel het voortraject genoemd.

3.2.2 Stap 2.

Het bepalen van de doelgroepen voor Spijkenisse

De gewenste doelgroepen die uit deze onderzoeken naar voren komen, zullen omgezet worden in hoofd Mosaic doelgroepen. Door deze koppeling te maken, kunnen de gegevens die bekend zijn vanuit Mosaic gebruikt worden in de rest van het onderzoek. Wanneer de gewenste hoofd Mosaic doelgroepen voor Spijkenisse bekend zijn, zullen deze doelgroepen meegenomen worden naar de volgende stappen.

3.2.3 Stap 3.

Analyseren van de huidige kenmerken van de wijk

In de derde stap wordt er een analyse gemaakt van de wijk. In dit onderzoek wordt de wijk Sterrenkwartier-Hoog als casus gebruikt. Zo spelen de kenmerken op het gebied van ligging en voorzieningen een belangrijke rol. Ook wordt er gekeken naar de demografische kenmerken en de leefbaarheid. Al deze punten worden meegenomen naar het bepalen van de geschikte doelgroep voor de wijk.

3.2.4 Stap 4.

Doelgroepen bepalen voor de wijk

De punten uit stap drie worden onder elkaar gezet om te kunnen bepalen welke doelgroepen er geschikt zijn voor de wijk. Dit wordt gedaan aan de hand van de bevolkingssamenstelling, bereikbaarheid, voorzieningen en groen. De kenmerken van de wijk worden vergeleken met de wensen van iedere doelgroep. Wanneer deze kenmerken en wensen overeenkomen met elkaar, kan er geconcludeerd worden dat een doelgroep in de wijk past.

3.2.5 Stap 5.

Analyseren van de woningvoorraad

Wanneer de doelgroepen voor de wijk bekend zijn, wordt er verder ingezoomd op het gebouwniveau. Er wordt een analyse gemaakt van de huidige woningvoorraad. De kenmerken van de woningen worden geanalyseerd op de punten: eigendom, woningtype en levensduur.

Als een gebouw nog in een goede bouwkundige staat is en de boekwaarde is nog hoog, dan zal het gebouw worden meegenomen met de status renovatie of behouden.

3.2.6 Stap 6.

Doelgroepen bepalen voor de woningvoorraad

Nadat de analyse voor de wijk is opgesteld, wordt er bepaald welke doelgroepen er gehuisvest kunnen worden in het bestaande woningaanbod. Om dit te bepalen worden de kenmerken van de woningen vergeleken met de wensen vanuit de gewenste doelgroep. Dit wordt gedaan aan de hand van het woningtype, oppervlakte van de woning, voorzieningen in de woning en mogelijk overige woonwensen. Wanneer de wensen aansluiten op de kenmerken, kan er geconcludeerd worden dat de doelgroep geschikt is voor een woning in het gebouw.

3.2.7 Stap 7.

Opstellen van het programma

In deze stap zijn de doelgroepen voor de wijk en de woningen bekend. Voordat er een haalbaarheidsanalyse opgesteld kan worden, worden er drie scenario's opgesteld. Deze scenario's zijn gebaseerd op de levensduur van de huidige woningaanbod. Aan de hand van de levensduur worden er verschillende statussen aan ieder gebouw gekoppeld, zoals : sloop-nieuwbouw, renovatie en handhaven. Op basis van deze gegevens worden er drie varianten opgesteld. Aan de hand van deze drie scenario's en de geschikte doelgroepen wordt er een exploitatieberekening opgesteld. De gegevens worden bepaald aan de hand van kengetallen.

Aan de hand van de exploitatieberekening kan er geconcludeerd worden of het programma haalbaar is. Het meest haalbare programma zal uitgewerkt worden naar een vlekkenplan.

4 Voortraject Spijkenisse

De eerste stap van het stappenplan bestaat uit het voortraject voor Spijkenisse. In dit hoofdstuk zijn er gegevens verzameld over de visies van de twee belangrijkste stakeholders: Maasdelta Spijkenisse en de gemeente Nissewaard waar Spijkenisse onderdeel van uitmaakt. Deze visies vormen een belangrijke basis voor de doelgroep bepaling van Spijkenisse. Naast de visies is er ook gekeken naar het huidige woningaanbod samen met de trends en ontwikkelingen.

4.1 Visie Maasdelta

Om te achterhalen wat de visie van Maasdelta Groep is, wordt er gekeken naar de zogenaamde wensportefeuille. Deze wordt weergegeven in het Strategisch Opgave Beleid (SOB). Het SOB omschrijft het gewenste aanbod van Maasdelta. Naast de wensportefeuille wordt er ook gekeken naar de Wijkatlas. De Wijkatlas wordt gebruikt, omdat de nieuwste versie van het SOB nog niet beschikbaar is.

Hoe ziet de visie (wensportefeuille) van Maasdelta Spijkenisse eruit?

4.1.1 Wijkatlas²⁰

In de wijkatlas komt naar voren dat Maasdelta zich richt op de volgende beleidsuitgangspunten:

- Wijkgericht werken in samenwerking met lokale partners
- Focus op integraal wijkbeheer
- Energiebeleid en duurzaamheid

Het aanbod is redelijk in evenwicht, maar toch geeft Maasdelta aan dat de sociale voorraad af kan nemen door middel van verkoop of sloop. De kwetsbare wijken zullen aangepakt moeten worden om de leefbaarheid op peil te krijgen en te houden. Zo zullen nieuwbouw huurwoningen voor meer diversiteit moeten zorgen in de wijken.

4.1.2 Strategisch Opgave Beleid²¹

Gedurende het onderzoek is er een presentatie vrijgegeven van het vernieuwde Strategisch Opgave Beleid. Aan de hand van deze presentatie zijn er verschillende gegevens verzameld over het beleid van Maasdelta Groep.

Primos onderzoek

In het Primos onderzoek, regionaal prognose onderzoek, komt naar voren dat er een stijging wordt verwacht in het aantal (eenpersoons)huishoudens.

Tabel 1: Primos bevolkingsprognose

	Jaartal	Spijkenisse
Bevolking totaal [personen]	2012	72.171
	2015	71.949
	2020	71.165
	2030	72.261
Huishoudens totaal [aantal]	2012	32.126
	2015	32.973
	2020	33.136
	2030	34.435

²⁰ (van Haeften & Jansen, 2010)

²¹ (Gras, 2015)

Dit is ook terug te zien in de vraag en het aanbod in Spijkenisse, want daar is te zien dat er een grote vraag is naar senioren- en eengezinswoningen in de huursector. Aan de aanbodkant is er een groot overschot aan appartementen zonder lift. Deze woningen voldoen vaak niet meer aan de huidige woonwensen. In de koopsector is er een tekort en vraag naar (half)vrijstaande woningen.

Woningen tot aftoppingsgrens

Wanneer er naar de totale voorraad wordt gekeken, dan wil Maasdelta deze laten afnemen met maar liefst 11%. Het gaat hier om woningen in de sociale sector. Wel zal er voldoende voorraad moeten blijven onder de aftoppingsgrens (huur tot €710,68), want door het Europese beleid moeten de woningcorporaties strenger worden op het matchen van inkomen en huurwoning. Zo zal bijvoorbeeld een huishouden met een inkomen onder de inkomensgrens (verzamelinkomen van €34.085 per jaar) niet meer terecht kunnen in een woning boven de aftoppingsgrens. Een groot deel van de huurders van Maasdelta heeft een inkomen onder de inkomensgrens. Dit is de reden dat er voldoende voorraad moet blijven tot de aftoppingsgrens.

Uitgangspunten Directie Team (DT)

In de uitgangspunten van het DT komt naar voren dat Maasdelta zich niet meer zal richten op niet-DAEB woningen. Dit heeft te maken met de nieuwe woningwet die in februari 2015 ingevoerd is. Woningcorporaties dienen zich alleen nog te richten op de verhuur van DAEB-woningen (Dienst van Algemeen Economisch Belang). Het gaat hier om het huisvesten van huishoudens met een verzamelinkomen onder de €34.085. Deze huishoudens zullen worden toegewezen aan een woning met een kale huur van minder dan €664,66 per maand. Deze woningen dienen voor minimaal 90% te worden toegewezen aan het eerder genoemde verzamelinkomen. Maatschappelijk vastgoed valt ook onder DAEB activiteiten. Voor een woningcorporatie is het nu alleen mogelijk om niet-DAEB woningen te realiseren wanneer marktpartijen bij een herstructurering of herontwikkeling geen initiatief nemen. Om voldoende differentiatie te creëren in een wijk, zullen er niet-DAEB woningen gerealiseerd moeten worden. Een aantal voorbeelden van niet-DAEB activiteiten zijn: woningen met een kale huur van meer dan €664,66 per maand, koopwoningen en commerciële ruimten.²²

4.1.3 Conclusie

Hoe ziet de visie (wensportefeuille) van Maasdelta Spijkenisse eruit?

In het Strategisch Opgave Beleid komt naar voren dat er voldoende voorraad moet blijven tot de aftoppingsgrens. Wel wil Maasdelta de woningen in de sociale sector af laten nemen met maar liefst 11%. Voor de woonwijken is het van belang dat de diversiteit wordt vergroot. Dit kan gerealiseerd worden door variatie aan te brengen in zowel de huur- als de koopsector. Daarom zullen er verschillende woningtypen gerealiseerd moeten worden in verschillende prijsklassen.

Op het moment stijgt het aantal eenpersoonshuishoudens, waardoor de vraag naar senioren- en eengezinswoningen steeds groter worden. Maasdelta zal zich niet meer richten op de niet-DEAB woningen, behalve wanneer de marktpartijen geen initiatief tonen. Bovendien is er een tekort aan (half)vrijstaande woningen in de koopsector.

²² (Finance ideas, 2015)

4.2 Visie gemeente Nissewaard

Naast de visie en missie van Maasdelta heeft de gemeente ook een belangrijke rol in het proces. Voor de ontwikkeling is het van belang dat er een binding ontstaat door een gedeelde visie. Om de visie van de gemeente Nissewaard te bepalen, is er gebruik gemaakt van de Woonvisie 2010-2020, de prestatieafspraken en een interview met de Beleidsmedewerker Wonen van de gemeente.

Wat is de visie van de gemeente Nissewaard?

4.2.1 Woonvisie 2010-2020²³

Op aanraden van de Beleidsmedewerker Wonen kan er het beste niet worden gekeken naar de doelgroepen van de Woonvisie 2010-2020, omdat veel punten niet relevant meer zijn. Daarom is er alleen gekeken naar de doelstelling, het streefbeeld, de uitdagingen en de aanpak uit dit document.

Hieruit komt naar voren dat de gemeente een passend aanbod wil creëren voor iedere levensfase. Er is een streefbeeld opgesteld en hierin komt naar voren dat Nissewaard in 2020 een gedifferentieerd woningaanbod heeft. Waar er voldoende woningen zijn voor starters en waar iedereen een wooncarrière kan doorlopen, via de verschillende wijken met gevarieerde woonmilieus. Naast deze punten zullen er ook luxe woningen gerealiseerd worden in een groene omgeving. Om dit te realiseren zal de gemeente met verschillende uitdagingen te maken krijgen, zoals:

- Duurzame wijkverbetering
 - *De wijken van 50 jaar geleden hebben onderhoud nodig en zullen klaargemaakt moeten worden voor de nieuwe generatie.*
- In- en doorstroom woningmarkt
 - *Het moet mogelijk gemaakt worden om een wooncarrière te doorlopen binnen Nissewaard. Deze doorstroming geeft de nieuwkomers ook een kans krijgen.*
- Versterking identiteit van Spijkenisse als aantrekkelijke woon- en leefomgeving
 - *Er zijn veel gezinnen tussen de 25 en 35 jaar die wegtrekken uit Nissewaard. Door de identiteit van de stad te versterken en een passend aanbod te creëren wil de gemeente ervoor zorgen dat deze doelgroepen blijven.*

4.2.2 Prestatieafspraken²⁴

De sociale woningvoorraad is veel groter is dan de vraag van de sociale doelgroep. Door een hoog percentage van het lage segment ontstaat er een instroom van de lage inkomensgroepen. Hierdoor verdwijnt de aantrekkingskracht van de middeninkomens.

Woningvoorraad

De gemeente streeft ernaar om meer differentiatie aan te brengen door de sociale huurwoningvoorraad waar mogelijk te verkleinen, zodat het aantrekkelijker wordt voor de middeninkomens.

²³ (Yanik & Kamminga, 2009)

²⁴ (Yanik & Deijl, 2013)

Leefbare wijken

Om ervoor te zorgen dat de leefbaarheid niet (verder) onder druk komt te staan, is het nodig om een divers aanbod te creëren. Buurtpreventie verbetert aan de ene kant de leefbaarheid en stimuleert de bewoners ook om zelf betrokken te raken bij de eigen buurt en wijk.

Doorstroming

De doorstroming op de woningmarkt in Spijkenisse lijkt ten opzichte van het landelijk gemiddelde nog redelijk te functioneren. In de gebieden met oudere complexen is de leefbaarheid minder, want hier is de doorstroming erg hoog. Dit laat zien dat de bewoners het niet naar hun zin hebben.

4.2.3 Interview

In overleg met de Beleidsmedewerker Wonen van de gemeente Nissewaard zijn de volgende gewenste doelgroepen naar voren gekomen:

- | | |
|-----------------------|---------------------|
| 1. Huidige bewoners | 5. Jongere senioren |
| 2. Emptynesters | 6. Oudere senioren |
| 3. Scheefwoners | 7. Alleenstaanden |
| 4. Startende jongeren | 8. Kleine gezinnen |

Er zijn verschillende kansen en bedreigingen die de gemeente Nissewaard ziet voor de herstructurering van woonwijken. De kansen zien er als volgt uit:

1. Verduurzaming van de woningvoorraad (energiebeleid)
2. Een kwaliteitsimpuls geven aan de openbare ruimte.
3. Verkleinen van de sociale voorraad door sloop, want de doelgroep is kleiner dan de voorraad.
4. Inspelen op de demografische ontwikkelingen van de kleinere huishoudens en de vergrijzing.
5. Het bevorderen van de doorstroming op de woningmarkt door toevoegen van producten voor scheefwoners, emptynesters, senioren en kleine huishoudens.

Naast de kansen heeft de gemeente ook een grote bedreiging aangegeven. Dit heeft te maken met de gevolgen van de economische crisis. Hierdoor staan de lonen onder druk en zijn er meer mensen afhankelijk van een uitkering. Daarnaast zijn er ook steeds meer kleinere huishoudens met één inkomen. Veel flats uit de wederopbouwperiode horen bij de goedkopere voorraad. Wanneer deze voorraad gesloopt wordt, ontstaat er een tekort aan woningen voor een laag inkomen.

4.2.4 Conclusie

Wat is de visie van de gemeente Nissewaard?

Vanuit de gemeente wordt er gestreefd om meer diversiteit in het woningaanbod te creëren. Het moet mogelijk gemaakt worden om een wooncarrière te doorlopen via verschillende wijken binnen de gemeente. Er zal een passende huisvesting gerealiseerd moeten worden voor de verschillende doelgroepen. Zo wil de gemeente inspelen op de vergrijzing door ouderenwoningen te realiseren. Wel is er een overschot aan de sociale woningvoorraad en daarom wil de gemeente deze laten afnemen door verkoop of sloop-nieuwbouw.

Door het versterken van de identiteit hoopt de gemeente Nissewaard de middenklasse naar Spijkenisse toe te trekken. Dit zal ook mogelijk gemaakt worden door het bouwen van woningen die geschikt zijn voor deze doelgroepen. Naast alle nieuwbouw zal er ook voldoende aandacht besteedt moeten worden aan het bestaande bezit, want sommige gebouwen zijn al 50 jaar oud.

4.3 Trends en ontwikkelingen

Trends en ontwikkelingen zijn begrippen die je steeds meer hoort. Door deze te onderzoeken kan er een beeld geschetst worden van de toekomst. Het is van groot belang dat een organisatie of in dit geval een voor een wijk om toekomstbestendig te zijn. Daarom is er gekeken naar de trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen die in Nederland zichtbaar zijn, maar die ook effect hebben op Spijkenisse.

Wat zijn de trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen?

4.3.1 Groen en grijs²⁵

Een lange tijd bleef de bevolking groeien, maar in de afgelopen tijd neemt de bevolkingsgroei steeds meer af. Rond 2040 wordt er zelfs verwacht dat de groei om gaat slaan in een krimp. Er worden steeds minder kinderen geboren, dit wordt ook wel “ontgroening” genoemd.

Door de babyboom rond de jaren '50 hebben we nu te maken met een sterke vergrijzing. Aan de ene kant wordt men steeds ouder, want in 2010 was de gemiddelde levensverwachting 77 jaar, terwijl men verwacht dat dit in 2030 toe zal nemen naar 83,3 jaar. Aan de andere kant wil men steeds langer thuis blijven wonen. Dit kan komen door de extramuralisering, want verzorgingshuizen worden gesloten. Anderzijds krijgen vrouwen steeds later (hulpbehoevende)kinderen, zodat men langer thuis blijft wonen. De grootste reden dat men uiteindelijk toch wil verhuizen heeft te maken met de ongeschiktheid van de woning. Een grote woonwens van de ouderen is daarom ook de nultredenwoning. Dit is een woning zonder trappen, zodat men er op latere leeftijd nog steeds kan blijven wonen. Wel willen ouderen graag in hun huidige gemeente blijven wonen en dan nog het liefste binnen dezelfde wijk. Deze groep staat bekend om hun kritische en veeleisende woonwensen, maar de noodzaak is vaak niet zo groot als bij de overige doelgroepen. Het belangrijkste van hun woning vindt men de locatie en het aantal slaapkamers. Een groot deel van de ouderen tot 70 jaar met een driekamerwoning wil liever nog groter gaan wonen.²⁶

4.3.2 Cultureel divers²¹

De afgelopen vijftig à zestig jaar zijn er gemiddeld tussen de twintig- en dertigduizend mensen naar Nederland gekomen als gevolg van een positief migratiesaldo. Men verwacht dat tot 2015 de immigratie nog iets zal dalen en de emigratie nog iets zal stijgen, maar daarna zal het zich stabiliseren.

Sinds 2006 is de grootste reden dat men naar Nederland toe komt voornamelijk de werkgelegenheid. In 2011 kwam de helft van de immigranten uit Oost-Europa. Het grootste aandeel bestond uit Polen, maar uit cijfers blijkt dat deze groep beduidend minder lang in Nederland blijft ten opzichte van de Turkse en Marokkaanse immigranten. Door de toenemende multiculturele diversiteit wordt het voor iedereen lastiger om de bewoners te bereiken. Daarom moet in sommige gevallen de communicatie aangepast worden. Nederland is steeds meer aan het verkleuren.

4.3.3 Kleinere huishoudens²¹

De gemiddelde huishoudensgrootte is enorm afgenomen. In 1970 bestond een huishouden nog uit gemiddeld 3,21 personen, in 2011 was dit al gedaald naar 2,2 personen en men verwacht dat dit nog

²⁵ (Spoelman, 2014)

²⁶ (van Dam & Daalhuizen, 2013)

verder zal dalen tot maar liefst 2,08 personen in 2030. Dit heeft een grote impact op de woningvraag, maar ook op het gemiddeld inkomen per huishouden.

Het aantal eenpersoonshuishoudens is in de afgelopen eeuw spectaculair gegroeid. Driekwart van de toename van alleenwonende tot 20125 wordt bepaald door de 65-plussers. Het aantal 65-plussers dat in een instelling woont daalt, maar dit leidt wel tot meer alleenwonende ouderen. Dit wordt veroorzaakt door de toename van echtscheidingen, hierdoor bereiken veel mensen alleenstaand de 65-jarige leeftijd. Ook zijn er veel stellen die steeds vaker informeel samenwonen, dus zonder huwelijk of geregistreerd partnerschap. Vanwege de groei van het aantal eenpersoonshuishoudens worden appartementen steeds aantrekkelijker. In 1995 was 21% van de verkochte koopwoningen een appartement en 2008 maar liefst 29,7%.

4.3.4 Van kopen naar huren²⁷

Een koopwoning zorgt ervoor dat men langer op één plek blijft wonen, maar de waardeontwikkeling is onzeker. Dit zorgt ervoor dat de doelgroep met een relatief laag inkomen, snel geneigd is om in een huurwoning te gaan wonen. Het biedt geen waardegroei, maar wel flexibiliteit. Voor sommige is een koopwoning financieel niet haalbaar.

Op de huurmarkt hebben voornamelijk de middengroepen een probleem. Er is al jaren een groot tekort aan aanbod van huurwoningen in het middensegment, waardoor de doorstroming van sociale huur naar de vrije sector moeizaam verloopt. Dit zorgt voor steeds meer scheefwoners. Door het striktere EU-beleid ten aanzien van het passend huisvesten in een sociale huurwoning zal de vraag naar woningen in het middensegment alleen nog maar meer toenemen.

De overheid eist dat de corporaties hun duurdere huurwoningen verkopen aan beleggers. Via de belegger komen ze bij de doelgroep met het hogere inkomen terecht. De mensen die net boven de inkomensgrens voor de sociale huur vallen, komen steeds meer in de problemen. Een koopwoning is namelijk niet binnen hun bereik. Het aanbod huurwoningen in het middensegment bestaat landelijk uit 210.000 woningen, terwijl er 850.000 huurders zijn met een inkomen hoger dan €34.911.²⁸

4.3.5 Conclusie

Wat zijn de trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen?

Op het moment vindt er een sterke vergrijzing plaats en dit wordt versterkt door het feit dat men steeds ouder wordt. Hierdoor ontstaat er een grote behoefte naar woningen die toegankelijk zijn voor ouderen, dus een nultredenwoning. Naast de vergrijzing wordt er ook gesproken over een verkleuring, want het aandeel allochtonen in de maatschappij wordt steeds groter. Iedere cultuur heeft zijn eigen normen, waarden, omgangsregels en woonwensen.

De gemiddelde huishoudensgrootte is enorm afgenomen en er is een toename te zien in het aantal eenpersoonshuishoudens. Waardoor appartementen of woningen voor kleinere huishoudens steeds aantrekkelijker worden.

Het huren lijkt soms wel het nieuwe kopen te worden, want voor sommige doelgroepen is een koopwoning financieel niet haalbaar en gaat men huren. Hierdoor ontstaat een groot tekort aan huurwoningen in het middensegment.

²⁷ (DTZ Zadelhoff, 2015)

²⁸ (Info huurwoningen Rijksoverheid, 2014)

4.4 Huidig aanbod Spijkenisse

Om te kunnen bepalen welke ontwikkelingen er nodig zijn in Spijkenisse, is er gekeken naar het huidige aanbod. Er is niet alleen gekeken naar de huidige woningvoorraad, maar ook naar prijstechnische kenmerken en de woonkwaliteit. De bron van deze gegevens zijn het Centraal Bureau van de Statistiek en de Wijkatlas.

Wat is het huidige aanbod van de woningen in Spijkenisse?

4.4.1 Woningvoorraad

Van de totale voorraad in Spijkenisse bestaat 67% uit eengezinswoningen en 33% uit meergezinswoningen.²⁹ De huidige verhouding van de woningen is 46% huur en 54% koop. De gemeente heeft een gewenste verhouding opgesteld van 40% huur en 60% koop. Dit houdt in dat het aandeel huurwoningen af moet nemen. De laatste tijd worden er al relatief minder huurwoningen in Spijkenisse gebouwd dan in Nederland.³⁰

Van de meergezinswoningen in Spijkenisse heeft Maasdelta 62% in haar bezit. Deze woningen zijn voornamelijk gebouwd tussen 1960 en 1969. Ondertussen zijn de woningen ongeveer 50 jaar oud. Het merendeel van de woningen van Maasdelta heeft een energielabel D of E. Het grootste aandeel van de huurwoningen heeft een huur onder de aftoppingsgrens.

4.4.2 Prijstechnische kenmerken²⁷

Het overgrote deel (43%) van de woningen in Spijkenisse, in het bezit van Maasdelta, zijn gebouwd tussen 1960 en 1969. De gemiddelde woningwaarde in Spijkenisse is €176.000,-. Dit ligt een stuk lager dan het landelijk gemiddelde van €232.000. Het grootste aandeel van de woningen is terug te vinden in de prijsklasse tussen de €150.000 en €200.000.

4.4.3 Woonkwaliteit³¹

Op het gebied van woonmilieus is er een overschot aan wijken met appartementen & eengezinswoningen en wijken met vooral eengezinswoningen. Aan de andere kant is er een tekort aan wonen bij winkels, groot stedelijk en rustig stedelijk.

Spijkenisse staat niet bekend als een aantrekkelijke woongemeente. In de lemon enquête, ook wel leefbaarheidsmonitor, wordt de beleving van de leefbaarheid gemeten, zoals de bewoners van Spijkenisse ervaren. Hierin komt naar voren dat de openbare veiligheid en de fysieke woonomgeving onder het landelijk gemiddelde zit qua score. Wel voelt merendeel van de bewoners zich gehecht aan de eigen buurt, maar het gevoel van betrokkenheid blijft hier bij achter. Dit kan komen door de mutatie, want bewoners trekken snel weer weg, waardoor men elkaar nauwelijks leert kennen.

4.4.4 Conclusie

Wat is het huidige aanbod van de woningen in Spijkenisse?

In Spijkenisse bestaat 46% uit huurwoningen en 54% uit koopwoningen. Het percentage huurwoningen zal af moeten nemen, want deze komt niet overeen met de door de gemeente gewenste verhouding. Dit kan bereikt worden door middel van verkoop of sloop-nieuwbouw. De waarde van de woningen in Spijkenisse is erg laag. Dit kan verhoogd worden door duurdere woningen te bouwen bij voorkeur het woonmilieu: wonen bij winkels, groot- en rustig stedelijk.

²⁹ (Yanik & Kamminga, 2009)

³⁰ (Deerenberg & Elzinga, 2011)

³¹ (Gras, 2015)

4.5 Demografische kenmerken Spijkenisse

Naast het aanbod van woningen zijn de demografische kenmerken van Spijkenisse een belangrijk onderdeel van de doelgroepanalyse. Hier zal naar voren komen wat de huidige bewoners zijn van de stad. Dit zal bepaald worden aan de hand van de type huishoudens, etniciteit en inkomen wordt de doelgroep in kaart gebracht. Naast de huidige doelgroep zal er ook gekeken worden naar de ontwikkelingen en verhuisbewegingen. Dit bepaald de in de toekomst gewenste doelgroep voor Spijkenisse.

Welke demografische ontwikkelingen zijn er te zien in Spijkenisse?

4.5.1 Huishoudens

Spijkenisse telde in 2013 ongeveer 72.000 inwoners. De leeftijdscategorie van 50 tot 64 jaar is hierin het meest vertegenwoordigd.

Tabel 2: Leeftijdsopbouw op 1 januari 2013

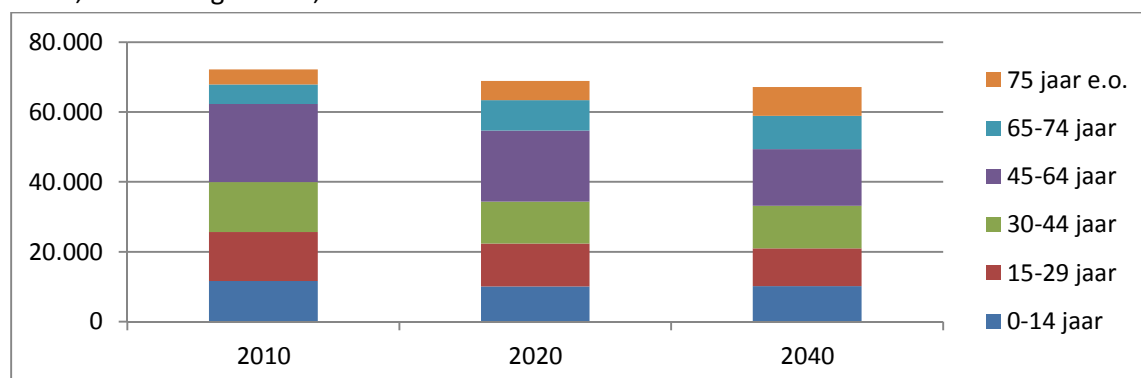
Totaal	0-19 jaar	20-29 jaar	30-39 jaar	40-49 jaar	50-64 jaar	65-79 jaar	80+	Aantal % vrouwen
72.375	15.852	9.115	8.670	10.638	16.947	8.678	2.457	51,1

Wanneer gekeken wordt naar de grootte van de huishoudens komt dit overeen met het landelijk gemiddelde van gemiddeld 2,21 personen per huishouden. Van de totale bevolking is het merendeel autochtoon (79%). Als er gekeken wordt naar het aandeel allochtoon is 9% van westerse afkomst en 12% niet-westers. Het overgrote aandeel hiervan komt uit Suriname.³²

Het gemiddeld besteedbare inkomen in Spijkenisse (€33.900) ligt hoger dan het gemiddelde van de stadsregio Rotterdam (€32.300). Veel mensen werken op de Maasvlakte en bij Europoort. Dit is gunstig voor de werkgelegenheid en het inkomen. Het inkomen van de bewoners in Spijkenisse kan beschouwd worden als modaal.³³

4.5.2 Ontwikkelingen

In de prognose komt naar voren dat men verwacht dat de bevolking in Spijkenisse gaat afnemen, terwijl men verwacht dat de leeftijdscategorie van 65 jaar en ouder wel door blijft groeien. Uit de prognose komt naar voren dat het aantal huishoudens blijft stijgen en de woningbezetting zal dalen van 2,21 naar ongeveer 2,05 in 2030.³⁴



Tabel 3: Ontwikkeling bevolking naar leeftijd, Primos 2009

³² (Centraal Bureau voor Statistiek, 2013)

³³ (de Graaf, 2012)

³⁴ (van Haeften & Jansen, 2010)

Er is onderzoek gedaan naar de huidige- en verwachte woningbehoefte naar woningtype (zie bijlage F). Hierin komt naar voren dat er in Spijkenisse een overschot is aan eengezinswoningen. Wanneer de vergrijzing rond 2040 uitgewerkt is, verwacht men een krimp van de bevolking. De kans is groot dat er dan bij de eengezinswoningen een groter overschot ontstaat, waardoor de woningen leeg komen te staan. Bij de meergezinswoningen is er op het moment al een tekort en dit tekort zal alleen maar groter worden, omdat de huishoudens steeds kleiner worden. Daarom worden de meergezinswoningen steeds aantrekkelijker.

Ook is er gekeken naar de huidige- en verwachte woningbehoefte naar eigendom (zie bijlage G). Hieruit blijkt dat er een overschot is aan huurwoningen. Door de verwachte vraaguitval in de categorie 35-55 jaar wordt het voor jongeren makkelijker om een huurwoning te krijgen. Hierdoor kan er een vraaguitval ontstaan voor de jaren '60 flats, want de jongeren willen steeds meer kwaliteit. Er is juist wel weer een tekort aan koopwoningen.

4.5.3 Verhuisbeweging³⁵

De grootste groep die Spijkenisse verlaat, de middenklasse, zijn op zoek naar een vrijstaande of 2-onder-1-kapwoning. Deze groep is vaak jonger dan 30 jaar en hoogopgeleid, terwijl de gemeente deze doelgroep graag wilt behouden. Jonge vertrekkers overwegen wel om later weer terug te komen. Het belangrijkste verhuismotief is vaak persoonlijk van aard (35%) en de woonomgeving of woning zijn vaak de tweede of derde reden. De groep die naar Spijkenisse toe komt heeft meestal geen kinderen en is op zoek naar een rijtjeswoning. De kans is groot dat deze groep in de toekomst Spijkenisse weer gaat verlaten. Spijkenisse wordt als een tussenstap gezien. Dit geeft aan dat de bewoners geen wooncarrière binnen Spijkenisse kunnen maken.

In Spijkenisse zijn er twee woonmilieus die de overhand hebben en dat zijn woonwijken met vooral eengezinswoningen en woonwijken met appartementen en eengezinswoningen. Het is verstandig om deze wijken waar een overschot van is te transformeren naar woonmilieus waar meer vraag naar is. Niet iedere wijk kan naar elk woonmilieu getransformeerd worden. Hier spelen de huidige kenmerken een belangrijke rol.

4.5.4 Conclusie

Welke demografische ontwikkelingen zijn er te zien in Spijkenisse?

De komende tijd wordt er een krimp verwacht in Spijkenisse, maar de leeftijdscategorie 65 jaar en ouder zal toenemen tot ongeveer 2040. Dan zal ook in deze leeftijdscategorie afnemen. Ondanks de krimp groeit het aantal huishoudens en de woningbezetting wordt steeds kleiner. Hieruit kan geconcludeerd worden dat het aandeel eenpersoonshuishoudens toeneemt. Dit kan grote gevolgen hebben voor de eengezinswoningen, waar nu al een overschot aan is, want de meergezinswoningen worden steeds aantrekkelijker. Wanneer er naar de doelgroepen worden gekeken, die naar Spijkenisse toe komen, is er te zien dat deze groepen geen kinderen hebben. Vaak is men op zoek naar een rijtjes woning. Dit komt voornamelijk door het feit dat men gemakkelijk aan een eengezinswoning komt in Spijkenisse.

De grootste doelgroep die Spijkenisse verlaat, zijn de jonge hoogopgeleiden. Om deze doelgroep te behouden, zullen er vrijstaande of twee-onder-een-kapwoningen gerealiseerd moeten worden. Ook is er een tekort aan koopwoningen.

³⁵ (ten Doeschot & Dijkers, 2011)

5 Doelgroep bepaling Spijkenisse

5.1 Doelgroepselectie Spijkenisse

Met behulp van de conclusies uit de voorgaande hoofdstukken worden de doelgroepen bepaald waarbij de visie van Maasdelta en de gemeente Nissewaard leidend zijn.

Maasdelta wil bijvoorbeeld voldoende voorraad creëren tot de aftoppingsgrens. De gemeente Nissewaard heeft ook haar eigen wensen opgesteld, zoals het huisvesten van eenpersoonshuishoudens. Dit sluit aan bij de geobserveerde trends en ontwikkelingen. In totaal zijn er zestien wensen geïdentificeerd. Vervolgens is er bepaald welke hoofd Mosaic doelgroepen aansluiten op de geïdentificeerde wensen, en deze groepen zijn geturfd. Aan de hand daarvan is een lijst opgesteld. Deze lijst geeft dus aan welke hoofd Mosaic doelgroepen er gewenst zijn in Spijkenisse. De volledige uitwerking is terug te vinden in bijlage H.

5.2 Top 9 Spijkenisse

Er is gekozen voor een top 9 in plaats van een top 10. De doelgroepen vanaf 10 kwamen niet in de gewenste lijst voor van Maasdelta en de gemeente Nissewaard. De top 9 zal meegenomen worden naar de casus Sterrenkwartier-Hoog. Deze lijst ziet er als volgt uit:

1. Vergrijsde eenvoud	11x	8. Rijpe middenklasse	4x
2. Sociale huurders	10x	9. Modale koopgezinnen	3x
3. Stedelijke balanceerders	9x	10. Vrijheid en ruimte	3x
4. Welverdiend genieten	7x	11. Gouden rand	3x
5. Jonge digitalen	6x	12. Elitaire topklasse	2x
6. Kind en carrière	6x	13. Landelijk leven	2x
7. Samen starten	5x	14. Goed stadsleven	1x

Tussen de stempels bevinden zich grote groenstroken met hier en daar een speelvoorziening. In de lemon-enquête scoort de groenvoorziening een 6,8. Dit is in principe voldoende, maar kan waarschijnlijk verbeterd worden door het beter onderhouden van het groen.



Afbeelding 8: Zicht op de wijk Sterrenkwartier-Hoog

De openbare voorzieningen scoren hoger, met maar liefst een 7,4. Dit is het onderdeel waar de huidige bewoners het meest tevreden over zijn. Hier worden scholen, winkels, openbaar vervoer, bibliotheek, buurthuis, sport- en medische voorzieningen onder verstaan.³⁶

6.1.2 Voorzieningen

In Sterrenkwartier bevindt zich één winkelcentrum, Sterrenhof, van circa 3.100 m². In de situatieschets van Sterrenkwartier is deze aangegeven met een B. Er zitten hier verschillende voorzieningen, zoals: een bakker, drogist, supermarkt, slijterij, kapper, bloemist, horeca en een kledingwinkel. In de loop der tijd wordt dit winkelcentrum zowel ruimtelijk als functioneel versterkt. Dit is het initiatief van de inzittende ondernemers, zoals: de Albert Heijn, Lidl en het Kruidvat.³⁷



Afbeelding 9: Sterrenhof huidige situatie



Afbeelding 10: Sterrenhof nieuwe situatie

Om het gebied bevinden zich vier scholen en twee huisartsen met een praktijk aan huis. Verder is het voornamelijk een gebied met een woonfunctie.

³⁶ (Last, 2012)

³⁷ (Op ten Noort Blijdenstein, 2015)

Alle kenmerken van de wijk zijn weergegeven in de kwaliteitskaart in afbeelding 11. Dit zijn de verschillende kwaliteiten van de wijk waar op ingespeeld kan worden bij de herontwikkeling.



- A. Veel groen
B. Openbaar vervoer
C. Winkelcentrum
D. Scholen
E. Speelvoorzieningen

Wat zijn de huidige kenmerken van Sterrenkwartier-Hoog op het gebied van ligging ten opzichte van het centrum, de dagelijkse voorzieningen en de structuur van de wijk?

Sterrenkwartier-Hoog ligt op een gunstige locatie vanaf het centrum en het openbaar vervoer. Dit zijn kwaliteiten waar men op in kan spelen bij de herontwikkeling van de wijk. Op het gebied van voorzieningen is te zien dat de winkels voor de dagelijkse boodschappen aanwezig zijn. Er bevinden zich niet alleen winkels in het gebied, maar ook vier scholen. Deze bevinden zich niet in Sterrenkwartier-Hoog zelf, maar liggen er tegen aan. De openbare voorzieningen zijn een belangrijke kwaliteit van de wijk en de huidige bewoners zijn hier dan ook het meest tevreden over. Het is belangrijk dat deze kwaliteiten gehandhaafd blijven en desgewenst versterkt.

6.2 Demografische kenmerken

Naast de kenmerken van de wijk, zal er ook gekeken worden naar haar bewoners. Uit ervaring van Maasdelta wordt ingeschat dat de kans klein is dat deze groep weer terug komt na de herontwikkeling. Toch word gekeken naar de huidige bewoners om een goed beeld te krijgen van de wijk.

Wat zijn de demografische kenmerken van de bewoners in Sterrenkwartier-Hoog?

6.2.1 Huishoudens

In totaal telt Sterrenkwartier-Hoog 1.630 inwoners waarvan 46,4% mannen en het overige percentage (53,6%) vrouwen. De grootste groep is terug te vinden in de leeftijd van 25-44 jaar.³⁸ Dit is vaak de leeftijd dat men thuiswonende kinderen heeft, terwijl de gemiddelde gezinsgrootte bestaat uit 1,7 personen per huishouden. Dit ligt significant lager dan Spijkenisse of het landelijk gemiddelde van 2,2 personen per huishouden. De grootste doelgroep bestaat uit alleenstaande moeders met 1 of 2 kinderen. Deze groep heeft weinig geld, maar speelvoorzieningen zijn een pre.

6.2.2 Etniciteit³⁹

Als er naar de etniciteit wordt gekeken dan is 68% in autochtoon in Sterrenkwartier-Hoog. Het overige aandeel is allochtoon, waarvan 22% niet-westers. Als het aandeel autochtonen wordt vergeleken met Spijkenisse dan ligt dit een stuk lager (79%).

6.2.3 Verhuisbeweging⁴⁰

Zoals al eerder naar voren kwam bestaat de voornaamste doelgroep in Sterrenkwartier-Hoog uit alleenstaande moeders met kinderen. Deze doelgroep blijft hier voor een langere periode wonen. Naast deze doelgroep komen er ook veel jonge stellen naar de wijk, omdat de huur van een huurwoning hier erg laag is. In deze fase hebben de jonge stellen nog niet het geld om een grote woning te kopen of een duurdere huurwoning. Vaak verlaat deze groep de wijk snel weer.

Van de binnenverhuizers, dus mensen die verhuizen binnen Spijkenisse, is het percentage dat uit Sterrenkwartier-Hoog vertrekt 9%. Degene die Sterrenkwartier-Hoog verlaten gaan voornamelijk in het Centrum of in Groenewoud wonen. Het percentage dat naar Sterrenkwartier-Hoog toe verhuist is 7%. De bewoners die naar Sterrenkwartier-Hoog verhuizen komen voornamelijk van de Akkers. Dit is een wijk die zich aan de zuidkant van Sterrenkwartier bevindt.

6.2.4 Conclusie

Wat zijn de demografische kenmerken van de bewoners in Sterrenkwartier-Hoog?

In Sterrenkwartier-Hoog bevinden zich voornamelijk bewoners met een leeftijd tussen de 25 en 44 jaar. Dit wordt ook wel de gezinsfase genoemd, terwijl de gemiddelde gezinsgrootte bestaat uit 1,7 personen. Dit is ten opzichte van Spijkenisse erg laag, want hier is het gemiddeld 2,21 personen. Het is het een gekleurde wijk met veel variatie in etniciteit, want maar liefst 32% is allochtoon. De huidige doelgroep van Sterrenkwartier-Hoog zijn alleenstaande moeders met kinderen. Dit verklaart de kleine huishoudens in de gezinsfase. Ook komen er jonge stellen naar de wijk, maar deze groep verlaat in de loop der tijd de wijk weer om op zoek te gaan naar een grotere huur- of koopwoning. Er kan geconstateerd worden dat de wijk aan het leeglopen is.

³⁸ (Stichting buurtlink, 2015)

³⁹ (Deerenberg & Elzinga, 2011)

⁴⁰ (ten Doeschot & Dijkers, 2011)

6.3 Leefbaarheid

Bij de leefbaarheid gaat het om de gebruiks- en belevingswaarde van een wijk of buurt. Wanneer het fysieke woonmilieu niet afgestemd is op de menselijke behoeften, verlangens en eisen, dan wordt er ook wel gesproken over een slechte leefbaarheid. Er zal eerst naar het huidige imago van de wijk worden gekeken, voordat er bepaald kan worden of dat er maatregelen nodig zijn om de wijk te verbeteren.

Welke maatregelen moeten er worden genomen om de leefbaarheid in Sterrenkwartier-Hoog te verbeteren?

6.3.1 Sfeer

In het interview met de woonconsulenten van Sterrenkwartier (zie bijlage I) komt naar voren dat de leefbaarheid op het moment als ondermaats wordt ervaren. Dit heeft te maken met de sfeer in Sterrenkwartier-Hoog. De wijkmeester geeft aan dat de sfeer in de flatstrook een stuk onaangener is dan in het laagbouw gedeelte. Het laagbouw gedeelte is de wijk aan zuidkant van Sterrenkwartier-Hoog. Hier bevinden zich voornamelijk eengezinswoningen in het koop- en huursegment. Deze onaangename sfeer kan veroorzaakt worden door de verschillende problemen in Sterrenkwartier-Hoog, zoals: mutatie, achterstallig onderhoud, slechte kwaliteit woning, criminaliteit/drugs en anonimiteit.

De anonimiteit is terug te zien in het ontbrekende ons-kent-ons gevoel in de wijk. De bewoners geven aan dat men elkaar nauwelijks kent. Dit kan veroorzaakt worden door de hoge mutatie, want men woont er gemiddeld maar kort. Door de bewoners langer op dezelfde plek te laten wonen, krijgt men de kans om elkaar te leren kennen, waardoor dit probleem wordt opgelost. Een andere mogelijkheid om het ons-kent-ons gevoel te versterken is het realiseren van een bewonerscommissie of buurtcentrum. Dit zorgt ervoor dat de buurtbewoners bij elkaar komen en de kans krijgen om elkaar te leren kennen.

Een ander punt wat minder gewaardeerd wordt in de wijk is het samenleven van bewoners uit diverse culturen. Door het eenzijdige aanbod van woningen in de wijk, wordt er ook een eenzijdige doelgroep aangetrokken. Dit probleem is op te lossen door meer diversiteit in de wijk te creëren.

Wel is in vergelijking met twee jaar geleden de overlast door gedrag van anderen (van 5,3 naar 6,5) en criminaliteit (5,7 naar 6,7) verminderd. Dit is een positieve verandering in de wijk, maar wel wordt er gemeld dat fietsendiefstal vaker dan gemiddeld voorkomt.⁴¹

⁴¹ (Last, 2012)

6.3.2 Mutatiegraad

De portiekflats hebben de hoogste mutatiegraad (16,1%) en de galerijflats en panoramaflat staan op de tweede plaats in de wijk (14,6%).

Tabel 4: Mutatiegraad in Sterrenkwartier-Hoog per complex

Naam complex	Mutatiegraad [%]
Galerijflats Sterrenkwartier-Hoog	14,6
Portiekflats Sterrenkwartier-Hoog	16,1
Eengezinswoningen Sterrenkwartier	4,2
Eengezinswoningen Zuidrand	3,5
Panoramaflat	14,6
Mizarflat	6,5
Lunet	2,2

Ook zitten er ouderen in de wijk die er al 30 jaar wonen, maar deze groep wil graag verhuizen. Dit komt doordat de complexen er slecht uit beginnen te zien, zoals: schotelantennes en ramen die geheel bedekt worden met kranten. Een andere reden is dat het aanbod van de nieuwbouw appartementen in Spijkenisse ruim is.

6.3.3 Conclusie

Welke maatregelen moeten er worden genomen om de leefbaarheid in Sterrenkwartier-Hoog te verbeteren?

Aan de mutatiegraad, leegstand en sfeer is te zien dat de wijk steeds verder achteruit gaat. Om te voorkomen dat de wijk nog meer verslechterd moet er wat gebeuren. Om de leefbaarheid te verhogen zullen er verschillende maatregelen getroffen moeten worden. Door het bouwen van koopwoningen zorg je ervoor dat men langer op één plek blijft. Hierdoor kan het ons-kent-ons gevoel opgebouwd worden.

Niet alleen koopwoningen, maar ook meer diversiteit in woningaanbod zal de leefbaarheid verhogen. Hierdoor trek je andere doelgroepen aan, waardoor er niet alleen meer variatie in woningen ontstaat, maar ook in bewoners.

De Woonconsulenten van Sterrenkwartier adviseerden om een bewonerscommissie of buurtcentrum op te richten. Er wordt uit ervaring gesproken dat dit een positief effect heeft op dit soort wijken, omdat mensen dan bij elkaar komen. Dit zorgt ervoor dat het ons-kent-ons gevoel wordt versterkt.

6.4 Doelgroep bepaling Sterrenkwartier-Hoog

De hoofd Mosaic doelgroepen die geschikt zijn voor Spijkenisse, worden eerst onderverdeeld in sub Mosaic doelgroepen. Er wordt bepaald of de doelgroep wel of niet in de wijk past.

6.4.1 Sub Mosaic doelgroepen

De zesde stap in het stappenplan is het bepalen van de doelgroep voor Sterrenkwartier-Hoog. Hierbij wordt rekening gehouden met de wensen vanuit de doelgroep. In 5.1 is er geconcludeerd welke doelgroepen er gewenst zijn in Spijkenisse. Deze doelgroepen worden voor de analyse uitgesplit naar de bijbehorende sub Mosaic groepen. Deze zijn weergegeven in bijlage J.

6.4.2 Doelgroepselectie wijkniveau

In hoofdstuk 6, de derde stap in het stappenplan, is de wijk geanalyseerd op bereikbaarheid, bevolkingssamenstelling, voorzieningen en groen. Er wordt gekeken of de wensen van de sub Mosaic doelgroepen aansluiten op deze kenmerken. Wanneer dit het geval is kan er geconcludeerd worden dat de sub Mosaic doelgroep geschikt is voor de wijk. De volledige uitwerking is terug te vinden in bijlage K. De beoordeling is gedaan door middel van volgende kleuren:

	Geschikt voor de wijk
	Sluit niet aan, maar is geen probleem
	Is gemakkelijk aan te passen
	Wensen sluiten niet aan op het aanbod

Aan de hand van de kleuren kan er geconcludeerd worden of de doelgroep wel of niet geschikt is:

- Wanneer alle vakjes groen zijn, dan is de doelgroep het meest geschikt voor de wijk.
- Wanneer alles groen is met wat vakjes geel, dan is de doelgroep ook geschikt.
- Wanneer er oranje vakjes zijn, dan moeten er bijvoorbeeld voorzieningen worden gerealiseerd.
- Wanneer er één rood vakje is aangevinkt, dan is de doelgroep niet geschikt.

6.4.3 Wijkgerichte conclusie

1. Vergrijzde eenvoud	
Gepensioneerd alleenstaand	
Samen oud	
Bejaarde aanleuners	

2. Sociale huurders	
Stedelijke middelmaat	
Modale arbeiders	
Karig prepensioen	

3. Stedelijke balanceerders	
Jonge multiculti huurders	
Kleurrijke beginners	

4. Welverdiend genieten	
Actieve emptynesters	
Oudere appartement genietters	

5. Jonge digitale	
Online starters	
Oudere jongeren	

6. Kind en carrière	
Toekomstbouwers	
Jonge nieuwbouwgezinnen	
Gevorderde families	
Randstedelijke pubergezinnen	

7. Samen starten	
Rijtjes starters	
Samen rondkomen	
Modale dorpshuurders	

8. Rijpe middenklasse	
Dorpse senioren	
Traditionele vijftigplussers	

9. Modale koopgezinnen	
Jonge gezinsdynamiek	
Volksbuurt kopers	
Forensen families	

7 Woninganalyse Sterrenkwartier-Hoog

Er zijn een aantal zaken die een rol spelen bij het bepalen of een woning geschikt is voor renovatie of dat het gesloopt moet worden. De verschillende factoren hiervoor zijn eigendom, type woning, technische kenmerken en de verwachte levensduur. Deze worden hier in kaart gebracht.

Wat is de huidige staat van de woningen in Sterrenkwartier-Hoog op het gebied van eigendom, type, kwaliteit en levensduur?

7.1 Woningaanbod

7.1.1 Eigendom

In Sterrenkwartier-Hoog is 91% in het bezit van Maasdelta en de overige 9% zijn in het bezit van de Vereniging Van Eigenaren. Het gaat hier om appartementen in de koopsector. Het merendeel van de huurwoningen bevinden zich onder de kwaliteitskortingsgrens (huur tot €403,06) en aftoppingsgrens (huur tot €618,24).

7.1.2 Woningtype en kwaliteit

Er is weinig variatie in woningtype, want de wijk bestaat alleen uit 432 galerij- en 256 portiekwoningen. Iedere galerij- en portiekwoning ziet er hetzelfde uit, waardoor een eentonig beeld ontstaat.



Afbeelding 12: Portiektflat



Afbeelding 13: Galerijflat

De galerijflats zijn in 1965/ '66 gebouwd en de woningen zijn thermisch slecht geïsoleerd en erg gehorig. Wel hebben deze flats een lift, want een aantal jaar terug werd het volgens het Bouwbesluit verplicht om bij een galerijflat van vier verdiepingen een lift te plaatsen. De woningen zijn hierdoor veel beter bereikbaar geworden, maar toch blijken de woningen nog steeds minder aantrekkelijk. Standaard staan er drie woningen per flat leeg en iedere flat bestaat uit 54 woningen. In sommige flats was het zelfs nodig vanwege de overlast om een camerabewaking in de flatgebouwen te plaatsen. Buiten de flats was dit niet toegestaan in verband met de privacy.

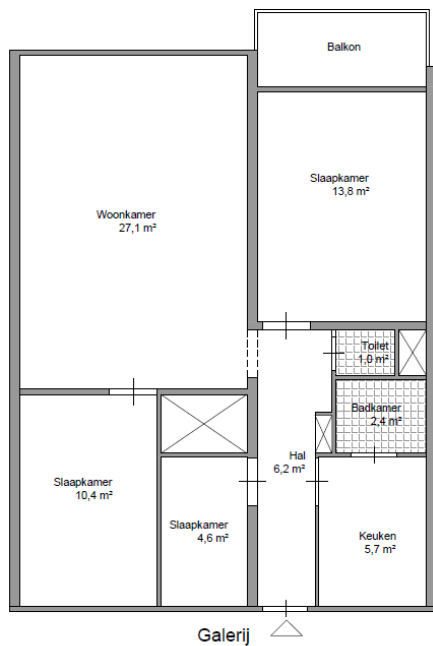


Afbeelding 14: Binnenkant galerijwoning

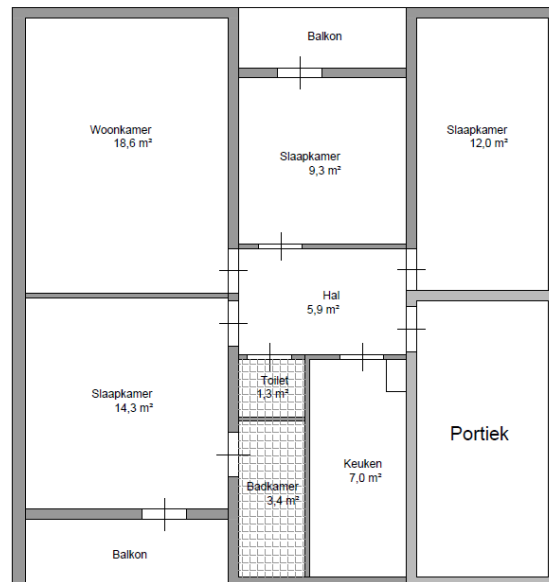


Afbeelding 15: De galerij op de 3e verdieping

Een galerijwoning heeft drie slaapkamers, een woonkamer, keuken, badkamer en toilet. De plattegrond is weergegeven in afbeelding 16. Het gebruiksoppervlakte van de woning bedraagt iets meer dan 72 m². De galerijflat is een typisch voorbeeld van een Elementumflat. De plattegrond van de galerijflat op schaal is terug te vinden in bijlage L.



Afbeelding 16: Plattegrond galerijwoning



Afbeelding 17: Plattegrond portiekwoning

De portiekwoningen zijn in 1966/ '67 gebouwd en in 2006 gerenoveerd, waardoor de woningen beter geïsoleerd en minder gehorig zijn. Een portiekwoning bestaat uit 32 woningen. De woningen zijn niet bereikbaar met de lift wat een groot nadeel is. Bij de portiekwoningen zijn er minder klachten over overlast en waarschijnlijk, omdat slechts acht huishoudens één entree delen. Een andere reden kan zijn dat je niet langs elkaars keuken hoeft te lopen, dus meer privacy.⁴² Het gebouw bestaat uit driekamer- (gebruiksoppervlakte van 60 m²) en vierkamerwoningen (gebruiksoppervlakte van 72 m²). Dit verschil wordt veroorzaakt door een extra slaapkamer achter het trappenhuis. Deze flats zijn gebouwd met het Dura-Coignet bouwsysteem. De plattegrond op schaal van de portiekwoning is terug te vinden in bijlage M.



Afbeelding 18: Binnenkant van de portiekwoning



Afbeelding 19: Uitzicht uit de portiekwoning

De gemiddelde woningwaarde (WOZ-waarde) in Sterrenkwartier-Hoog is €117.000. Dit ligt een stuk lager dan de WOZ-waarde van Spijkenisse (€176.000).

⁴² (van Haeften & Jansen, 2010)

7.1.3 Technische kenmerken

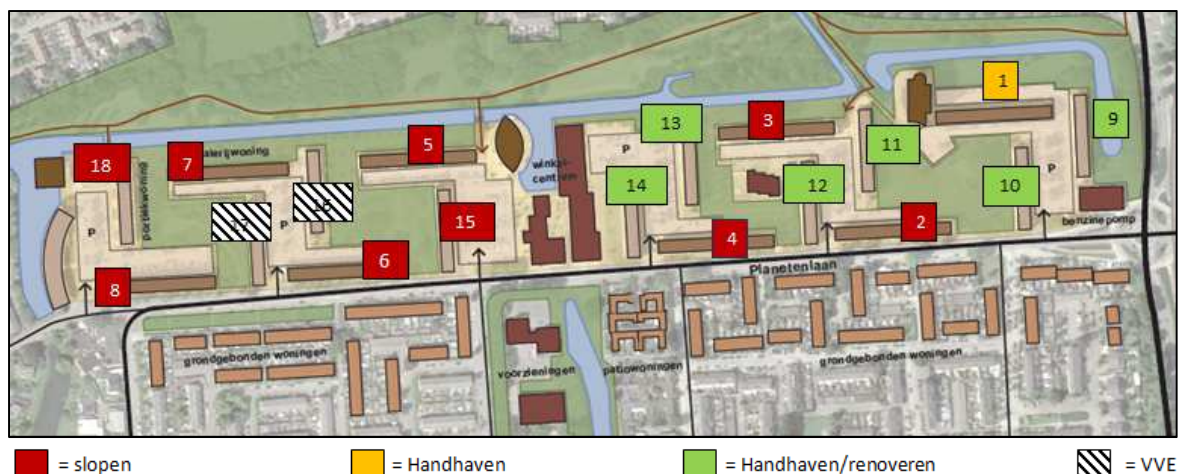
Er is een overzicht gemaakt van de technische kenmerken van de gebouwen. Hieruit blijkt dat het schilderwerk recent nog is gedaan. Wel is er door de renovatie van de portiekflats een verschil te zien in energielabel. Al deze kenmerken worden meegenomen om de technische levensduur te bepalen.

Tabel 5: Technische kenmerken Sterrenkwartier-Hoog

Flat	Type	Type kozijn	Schilderwerk	CV systeem	Energielabel
1	Galerij	Hout deels kunststof	2013	1 pijps	E 2,05
2	Galerij	Hout deels kunststof	2013	1 pijps	F 2,44
3	Galerij	Hout deels kunststof	2013	1 pijps	F 2,47
4	Galerij	Hout deels kunststof	2013	1 pijps	F 2,44
5	Galerij	Hout deels kunststof	2013	1 pijps	F 2,44
6	Galerij	Hout deels kunststof	2013	1 pijps	F 2,44
7	Galerij	Hout deels kunststof	2013	1 pijps	F 2,44
8	Galerij	Hout deels kunststof	2013	1 pijps	F 2,44
9	Portiek	Kunststof/isolatieglas	2012	2 pijps	D 1,97
10	Portiek	Kunststof/isolatieglas	2012	2 pijps	D 1,97
11	Portiek	Kunststof/isolatieglas	2012	2 pijps	D 1,97
12	Portiek	Kunststof/isolatieglas	2012	2 pijps	D 1,97
13	Portiek	Kunststof/isolatieglas	2012	2 pijps	D 1,97
14	Portiek	Kunststof/isolatieglas	2012	2 pijps	D 1,97
15	Portiek	Hout, woonkamer isolatie, rest enkel	2012	2 pijps	F 2,44
16	Portiek	VvE	VvE	VvE	VvE
17	Portiek	VvE	VvE	VvE	VvE
18	Portiek	Hout, woonkamer isolatie, rest enkel	2012	2 pijps	F 2,44

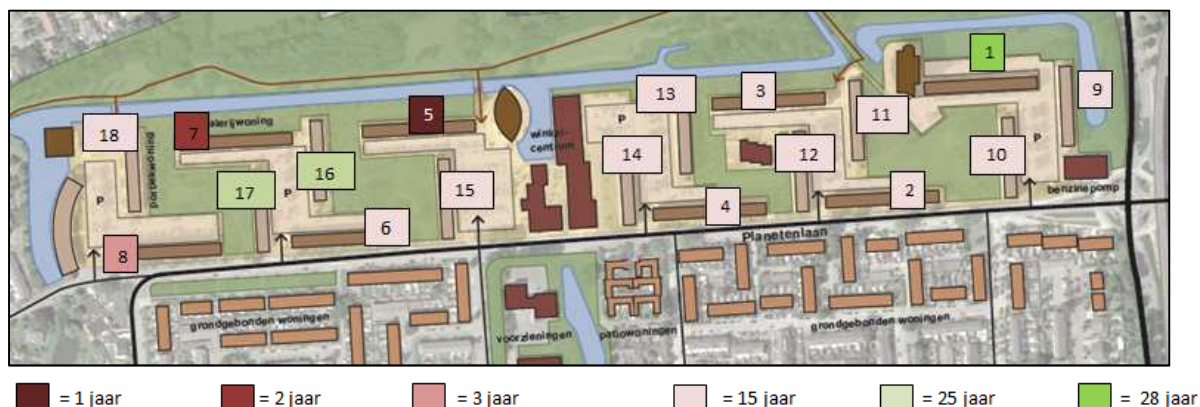
7.1.4 Levensduur

Naar aanleiding van de technische kenmerken (tabel 5) is in overleg met de Manager Vastgoed Beheer van Maasdelta de technische levensduur van de verschillende gebouwen bepaald. Aan de hand van deze gegevens is er een status gekoppeld aan ieder gebouw. Woningen met een levensduur langer dan 15 jaar blijven gehandhaafd. Wanneer de technische staat van de gebouwen ondermaats is, zoals een 1 pijps CV-systeem en een laag energielabel (F). Dan hebben ze de status sloop-nieuwbouw gekregen. De gebouwen met de bijbehorende statussen zijn weergegeven in afbeelding 20.



Afbeelding 20: Technische levensduur Sterrenkwartier-Hoog

Naast de technische levensduur is er ook een levensduur bepaald aan de hand van de boekwaarde van de gebouwen. Deze gegevens zijn opgevraagd bij de afdeling Financiën en Control van Maasdelta. De levensduur die de gebouwen gekregen hebben, zijn weergegeven in afbeelding 21.



Afbeelding 21: Levensduur aan de hand van de boekwaarde van Sterrenkwartier-Hoog

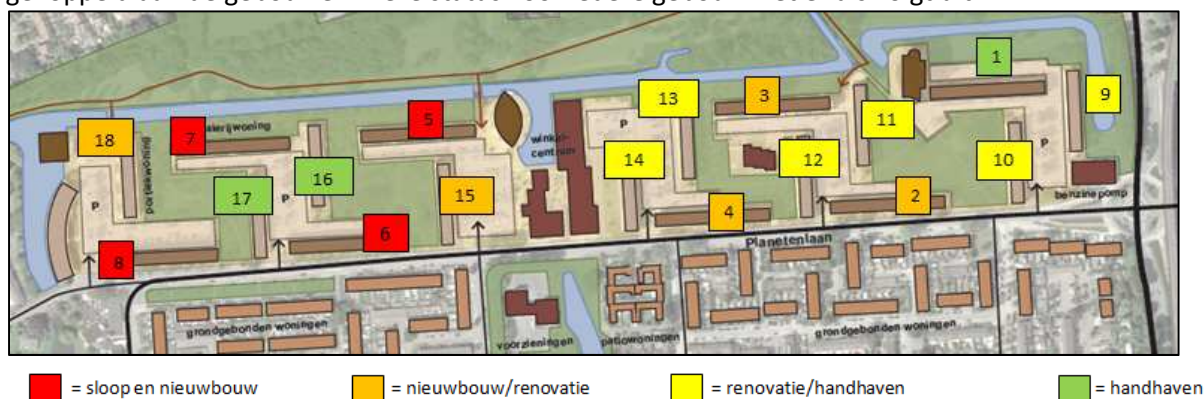
7.1.5 Conclusie

Wat is de huidige staat van de woningen in Sterrenkwartier-Hoog op het gebied van eigendom, type, kwaliteit en levensduur?

De woningen die in het bezit zijn van de Vereniging van Eigenaren kunnen niet aangepast of gesloopt worden. Het aanbod van Maasdelta is verdeeld in galerij- en portiekwoningen. De galerijwoningen hebben een goede bereikbaarheid. De technische staat is hier alleen ondermaats, want de woningen zijn thermisch slecht geïsoleerd, gehorig en hebben een gebruiksoppervlakte van 75 m². Volgens de afdeling Vastgoed Beheer scoren deze woningen ondermaats. Deze flats krijgen daarom voornamelijk de status sloop-nieuwbouw of renovatie gekregen.

De portiekflats daarentegen zijn in 2006 gerenoveerd. Deze woningen hebben wel als minpunt dat de woning slecht toegankelijk is, omdat dit alleen mogelijk is via de trap. Door de renovatie zijn de woningen minder gehorig geworden en beter thermisch geïsoleerd. Dit heeft ervoor gezorgd dat portiekwoningen vaak aantrekkelijker zijn dan de galerijwoningen. Deze flats hebben daarom voornamelijk de status handhaven of renovatie gekregen.

Aan de hand van deze gegevens, de technische kenmerken en boekwaarde zijn er statussen gekoppeld aan de gebouwen. Deze status voor iedere gebouw ziet er als volgt uit:



Afbeelding 22: Gebouwen met bijbehorende status

Aan de hand van deze levensduren kaart worden er drie verschillende scenario's opgesteld. Deze worden in hoofdstuk 9 verder toegelicht.

7.2 Doelgroep bepaling woningaanbod

De geschikte doelgroepen en het woningaanbod van de wijk zijn bekend. Er wordt een koppeling gelegd tussen deze twee zaken en geanalyseerd welke doelgroepen in aanmerking komen voor het bestaande woningaanbod.

7.2.1 Doelgroepselectie gebouwniveau

De aanpak van de doelgroepselectie op gebouwniveau is hetzelfde als de doelgroep selectie voor de wijk. De woningkenmerken worden vergeleken met de wensen vanuit de doelgroepen. Wanneer de kenmerken en woonwensen met elkaar overeenkomen, kan er geconcludeerd worden dat een doelgroep geschikt is voor de woning en dus gebouw. Het kan bijvoorbeeld voorkomen dat een doelgroep niet geschikt is, omdat het gebouw een slechte bereikbaarheid heeft. De woonwensen en kenmerken zijn vergeleken op het woningtype, oppervlakte van de woning, voorzieningen en overige woonwensen.

7.2.2 Kenmerken van de flats

Aan de hand van de analyse zijn de volgende kenmerken van de portiek- en galerijflat vastgelegd:

Portiekflat

- ☐ Appartementen zonder lift
- ☐ Oppervlakte t/m 90 m²
- ☐ Geen tuin, maar wel twee balkons
- ☐ Niet gelijkvloers

Galerijflat

- ☐ Appartementen met lift
- ☐ Oppervlakte t/m 90 m²
- ☐ Geen tuin, maar wel één balkons
- ☐ Gedeeltelijk gelijkvloers

7.2.3 Gebouwgerichte conclusie

Voor zowel de portiek- als de galerijflats is er bepaald welke doelgroepen er geschikt zijn. Aan de hand van de uitwerking in bijlage N kan er geconcludeerd worden dat de volgende sub Mosaïc doelgroepen geschikt zijn voor de huidige flatgebouwen in Sterrenkwartier-Hoog.

1. Vergrijsde eenvoud	Portiek	Galerij
Gepensioneerd alleenstaand		
Samen oud		
Bejaarde aanleuners		
2. Sociale huurders	Portiek	Galerij
Stedelijke middelmaat		
Modale arbeiders		
Karig prepensioen		
3. Stedelijke balanceerders	Portiek	Galerij
Jonge multiculti huurders		
Kleurrijke beginners		
4. Welverdiend genieten	Portiek	Galerij
Actieve emptynesters		
Oudere appartementgenieters		
5. Jonge digitale	Portiek	Galerij
Online starters		
Oudere jongeren		

6. Kind en carrière	Portiek	Galerij
Toekomstbouwers		
Jonge nieuwbouwgezinnen		
Gevorderde families		
Randstedelijke pubergezinnen		
7. Samen starten	Portiek	Galerij
Rijtjes starters		
Samen rondkomen		
Modale dorpshuurders		
8. Rijpe middenklasse	Portiek	Galerij
Dorpse senioren		
Traditionele vijftigplussers		
9. Modale dorpshuurders	Portiek	Galerij
Jonge gezinsdynamiek		
Volksbuurt kopers		
Forensen families		

8 Doelgroep bepaling locatie in de wijk

De wijk is onderverdeeld in drie verschillende delen. In het onderzoek wordt onderscheidt gemaakt in verschillende locaties, zoals de A-, B- en C-locatie. Deze zijn bepaald aan de hand van de kwaliteiten van de wijk. Voor iedere locatie zijn de geschikte doelgroepen bepaald. Dit is gedaan aan de hand van de wensen van de doelgroepen, maar ook het inkomen. De kans is groot dat er op de locatie met de meeste kwaliteiten de duurste woningen worden gebouwd. Iedere locatie wordt toegelicht met de meest voor de hand liggende doelgroepen.

- A.** Deze locatie bevindt zich aan het water met een uitzicht op het volgroeide groen. Vanaf hier heeft men geen last van de drukke weg of het verkeer. Deze kant van de wijk is de rustigste locatie waar men kan genieten van alle rust. Ook biedt de locatie voldoende parkeervoorzieningen in de buurt.

Geschikte doelgroepen A locatie:

- Actieve emptynesters
- Gevorderde families
- Forensen families

- B.** Deze locatie heeft net iets minder dan de A locatie, want vanaf hier heeft men geen uitzicht op het groen. Wel biedt de locatie voldoende parkeervoorzieningen en bij sommige plekken zelfs speelvoorzieningen.

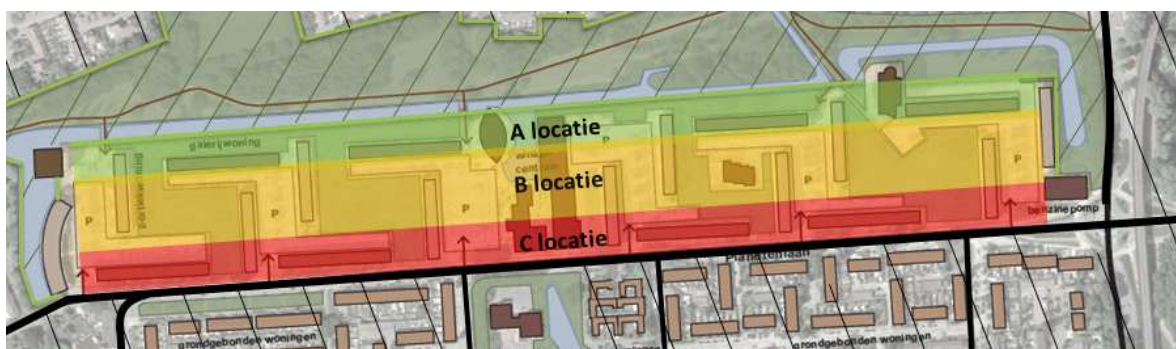
Geschikte doelgroepen B locatie:

- Samen oud
- Karig prepensioen
- Rijtjes starters
- Modale dorps huurders
- Traditionele vijftigplussers

- C.** Deze locatie bevindt zich aan de drukke weg, maar heeft wel als voordeel dat het openbaar vervoer dichtbij is. Dit kan als de ongunstigste locatie worden gezien, omdat men hier de minste privacy heeft. Deze locatie is daarom geschikt voor de doelgroepen met een laag inkomen.

Geschikte doelgroepen C locatie:

- Gepensioneerd alleenstaand
- Bejaarde aanleuners
- Jonge multicultihuurlers
- Samen rondkomen
- Online starters
- Kleurrijke beginners



Afbeelding 23: Type locaties Sterrenkwartier-Hoog

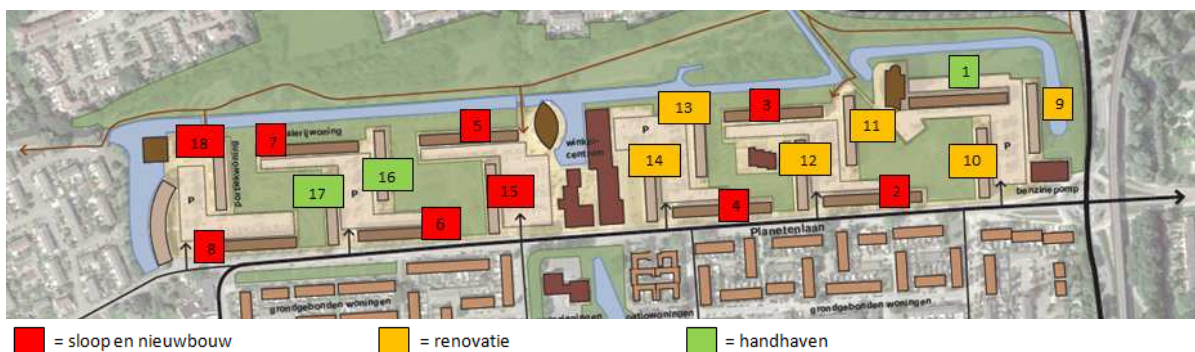
9 Toetsing

Voor dat er een exploitatieberekening opgezet kan worden, worden er drie verschillende scenario's opgesteld. Deze scenario's zijn gebaseerd op de gegevens uit de levensdurenkaart in hoofdstuk 7. Er zijn drie meest uiterste scenario's opgesteld. Op basis van deze scenario's wordt er een haalbaarheidsanalyse uitgevoerd. Dit wordt gedaan door middel van de ontwikkelde tool in Excel in de vorm van een exploitatieberekening. Om de tool te kunnen gebruiken, zijn er verschillende gegevens nodig (zie bijlage O). Per doelgroep moet er bepaald worden hoeveel woningen er worden gebouwd. Wanneer dit bekend is, kan er worden aangegeven wat voor woningtype het wordt, welk duurzaamheidsniveau en de mate van renovatie. Al deze gegevens bepalen het uiteindelijke resultaat.

Wat is markttechnisch en financieel het meest haalbare programma voor Sterrenkwartier-Hoog?

9.1 Scenario 1

Bij de eerste scenario wordt er het meest gesloopt en gerenoveerd. Alleen de woningen met een levensduur langer dan 16 jaar behouden de status handhaven. Door de hoeveelheid sloop-nieuwbouw kan er veel variatie ontstaan in woningen die teruggebouwd worden. Het eerste scenario zal getoetst worden door middel van een exploitatieberekening.



Afbeelding 24: Scenario 1 Sterrenkwartier-Hoog

9.1.1 Sloop-nieuwbouw

In scenario één worden de meeste woningen gesloopt. Het te slopen aantal kubieke meter is hier maar liefst 118.500 m³ van negen bouwblokken. Bij deze gebouwen zal er asbest verwijderd moeten worden. In scenario één is dat 39.500 m². Wanneer er gesloopt is zal er 7900 m² bouwrijp worden gemaakt en herstraat. Er staan twee complexen van 32 woningen die in eigendom zijn van de VvE. Om het gevoelbeeld toch op te waarderen is er een bedrag ingecalculeerd van €210.000 per complex.

Aan de 442 te slopen woningen wordt er €6.000 vergoeding gerekend voor de bewoners. Ook wordt de huurderfing meegenomen van 221 woningen voor 9 maanden huur (€435). Naast de gebruikelijke kosten als adviseurs, leges en onvoorzien komen de totale kosten voor dit scenario uit op afgerond €14.833.629 (excl. BTW). Dit is zonder rentekosten en prijsstijgingen.

Waar de woningen worden gesloopt, worden er 201 nieuwbouwwoningen gerealiseerd. Om te zorgen dat er voldoende diversiteit ontstaat, worden er voor iedere sub Mosaic doelgroep, die geschikt zijn voor Sterrenkwartier-Hoog, woningen gerealiseerd. De hoeveelheid woningen per doelgroep zijn bepaald door middel van de type locaties. De woningen die gebouwd worden voor de doelgroepen bestaan uit: appartementen, galerij-, rijtjes en twee-onder-een-kapwoningen. De

woningtypes sluiten aan op de wensen van iedere doelgroep. Het programma bestaat uit 352 woningen in de huur- en 41 woningen in de koopsector.

9.1.2 Renovatie

Er worden 192 woningen gerenoveerd in zes verschillende portiekflats. De woningen op de C locatie worden minimaal gerenoveerd in verband met het inkomen van deze doelgroepen. De woningen op de andere twee locaties worden extreem gerenoveerd. De renovatie zorgt ervoor dat de woningen geschikt zijn voor verschillende doelgroepen, zoals: Karig prepensioen, Jonge multiculti huurders en de kleurrijke beginners. Alle woningen die gerenoveerd worden, blijven woningen in de huursector.

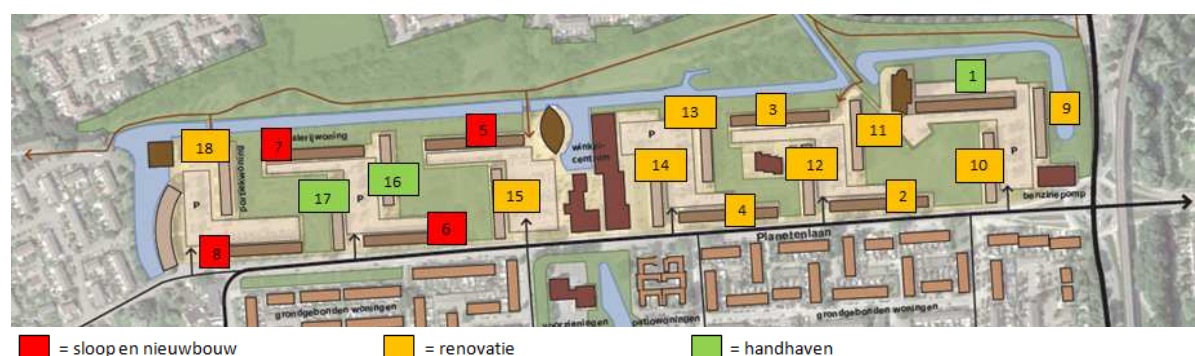
9.1.3 Resultaat

Om de onrendabele top te berekenen wordt het tekort in de vastgoedexploitatie gedeeld door het aantal huurwoningen. In scenario 1 is er zowel een tekort op de grond- als vastgoedexploitatie. De volledige exploitatieberekening is terug te vinden in bijlage P.

Grondexploitatie (GREX)	€ -8.847.450
Vastgoedexploitatie (VEX)	€ -11.977.652
Totaal	€ -20.825.102
Aantal huurwoningen	321
Onrendabele top per huurwoning	€ -37.314

9.2 Scenario 2

Bij het tweede scenario worden de gebouwen die de status sloop-nieuwbouw hebben, gesloopt en de rest zal worden gerenoveerd. Een voordeel van dit scenario kan zijn dat de bouwkosten relatief laag liggen. Hierbij blijft echter het bestaande casco gehandhaafd, terwijl er zijn maar een beperkte hoeveelheid doelgroepen geschikt zijn voor de huidige woningvoorraad. Dit heeft als nadeel dat er weinig diversiteit in doelgroepen ontstaat. Toch zal scenario 2 getoetst worden door middel van een exploitatieberekening.



Afbeelding 25: Scenario 2 Sterrenkwartier-Hoog

9.2.1 Sloop-nieuwbouw

In het tweede scenario wordt er veel minder gesloopt, dan in scenario één. Het aantal te slopen kubieke meter is hier nog maar 58.000 m³ in vier bouwblokken. Ook bij deze gebouwen zal er asbest verwijderd worden en dat komt uit op 19.333 m². Na de sloop zal het terrein onder de gesloopte bouwblokken opgeschoond moeten worden en 3.867 m² herstraat.

Er staan twee complexen van 32 woningen die in eigendom zijn van de VvE. Om het gevelbeeld toch op te waarderen is er een bedrag ingecalculeerd van €210.000 per complex.

Aan de 216 te slopen woningen wordt er €6.000 vergoeding gerekend voor de bewoners. Ook wordt de huurderfing meegenomen van 108 woningen voor 9 maanden huur (€435). Naast de gebruikelijke kosten als adviseurs, leges en onvoorzien komen de totale kosten voor dit scenario uit op afgerond €7.729.000 (excl. BTW). Dit is nog zonder rentekosten en prijsstijgingen.

Waar de woningen worden gesloopt, worden er 95 nieuwbouwwoningen terug gebouwd. Net als in scenario 1 worden er voor iedere doelgroep woningen gerealiseerd. De hoeveelheid woningen per doelgroep zal minder zijn, omdat er in dit plan minder nieuwbouwwoningen zijn. De woningen die teruggebouwd worden voor de doelgroepen bestaan uit: hoek- of tussenwoning, appartement en 2-onder-1-kapwoningen. In het programma vallen er 442 woningen in de huur- en 68 woningen in de koopsector.

9.2.2 Renovatie

Er worden 418 woningen gerenoveerd in elf verschillende flats. Het gaat hier om acht portiek- en drie galerijflats. Voor de woningen op de C locatie is er gekozen voor een minimale renovatie. De woningen op de andere twee locaties worden extreem gerenoveerd. Dit heeft te maken met het inkomen van de doelgroepen. De renovatie zorgt ervoor dat de woningen geschikt zijn voor de doelgroepen: Karig prepensioen, Jonge multiculti huurders, Kleurrijke beginners, Gepensioneerd alleenstaand en Bejaarde aanleuners. Alle woningen die gerenoveerd worden, blijven woningen in de huursector.

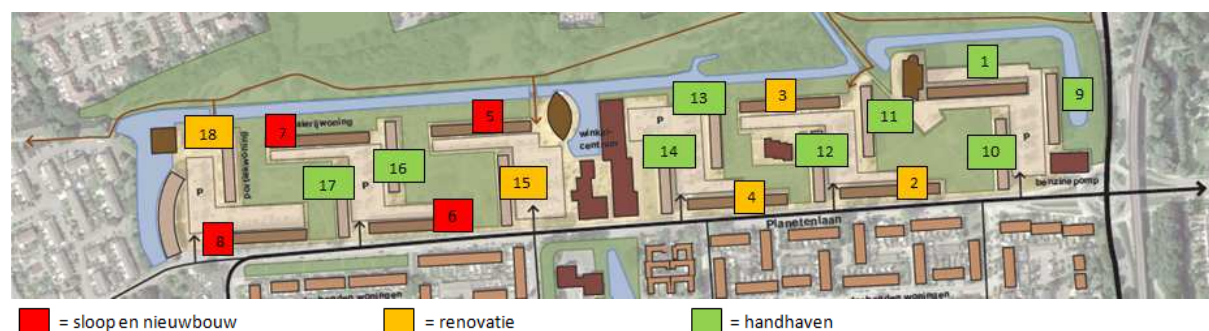
9.2.3 Resultaat

De grondexploitatie is positief, maar door het tekort op de vastgoedexploitatie ontstaat er alsnog een negatief saldo. De volledige exploitatieberekening is terug te vinden in bijlage Q.

Grondexploitatie (GREX)	€ 5.440.160
Vastgoedexploitatie (VEX)	€ -8.497.700
Totaal	€ -3.057.540
Aantal huurwoningen	425
Onrendabele top per huurwoning	€ -19.995

9.3 Scenario 3

Bij het derde en laatste scenario blijft het meest gehandhaafd. De kosten zullen hier laag liggen, maar de wijk blijft hetzelfde. De problemen van de wijk worden hierdoor ook niet opgelost. Dit scenario wordt daarom niet uitgewerkt door middel van een exploitatieberekening.



Afbeelding 26: Scenario 3 Sterrenkwartier-Hoog

Wat is markttechnisch en financieel het meest haalbare programma voor Sterrenkwartier-Hoog?

Om te bepalen welk scenario het meest haalbaar is, wordt er ook gekeken naar de financiële haalbaarheid. Beide scenario's zijn financieel niet haalbaar, maar de onrendabele top van scenario 2 is significant lager dan bij scenario 1. Wanneer een plan financieel niet haalbaar is, wordt er gekeken naar het verbeteren van de leefbaarheid en het zorgen voor voldoende diversiteit.

Aan de hand hiervan wordt scenario 1 meegenomen naar de volgende deelvraag en uitgewerkt in een vlekkenplan. Zie afbeelding 27.



10 Fasering

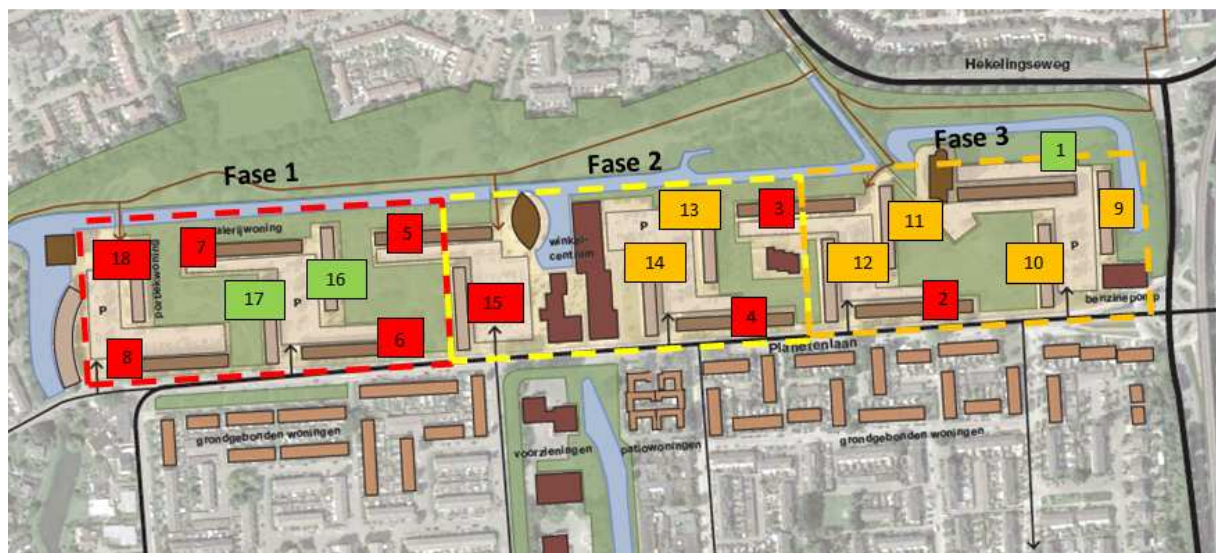
Om te kunnen bepalen hoe de fasering voor het meest haalbare programma er uit ziet, is er gekeken naar de huidige staat van de woningen en de mogelijke tijdsduur van het slopen, bouwen en renoveren.

Hoe ziet de fasering voor het meest haalbare programma eruit?

De fasering zal bestaan uit een periode van 15 jaar. Het plan is opgesplitst in drie verschillende onderdelen, zodat iedere fase bestaat uit vijf jaar. Er is gekozen om aan de westkant te beginnen, omdat deze woningen in een bouwkundige slechtere staat zijn dan de woningen aan de oost kant. Deze woningen hebben een energielabel F en een 1pijps CV systeem. De bouwkundige staat is in hoofdstuk 7 besproken.

Om één gebouw te ontwikkelen, slopen en te bouwen is er uit gegaan van een tijdsduur van één jaar. Op deze manier wordt er ieder jaar een gebouw vervangen in de wijk. Na vijftien jaar is de wijk volledig aangepast.

Aan de hand van deze gegevens komt de fasering er schematisch als volgt uit te zien:



Afbeelding 28: Fasering Sterrenkwartier-Hoog scenario 1

11 Conclusie en advies

11.1 Conclusie

De volgende hoofdvraag is beantwoord:

Op welke wijze kan er een haalbaar programma opgesteld worden om een wederopbouwwijk in Spijkenisse toekomstbestendig te maken?

Er is gekozen voor een gestructureerde aanpak bestaande uit zeven stappen.

1. In kaart brengen van het beleid voor Spijkenisse
2. Doelgroepen bepalen voor Spijkenisse
3. Analyseren van de huidige kenmerken van de wijk
4. Doelgroepen bepalen voor de wijk
5. Analyseren van de woningvoorraad
6. Doelgroepen bepalen voor de woningvoorraad
7. Opstellen van het programma.

Deze stappen zijn doorlopen met de invulling van Sterrenkwartier-Hoog. Op basis van deze stappen zijn verschillende scenario's opgesteld. Om aan te tonen dat een scenario haalbaar is, is deze getoetst door middel van de ontwikkelde tool in de vorm van een exploitatieberekening. De exploitatieberekening is uitgevoerd in Excel. Er zijn meerdere gegevens nodig om hier gebruik van te kunnen maken. Voor iedere doelgroep is het aantal woningen met het bijbehorende woningtype aangegeven. In de exploitatieberekening is er een onderscheid gemaakt tussen nieuwbouw- en renovatiewoningen. Bij de nieuwbouwwoningen is er een keuze gemaakt in het duurzaamheidsniveau en bij de renovatiewoningen is aangegeven of het gaat om een klein- of grootschalige renovatie.

Door middel van het ontwikkelde stappenplan in combinatie met de tool voor de exploitatieberekening kan worden bepaald of een gekozen scenario voor een soort gelijke wederopbouwwijk als Sterrenkwartier-Hoog financieel- en markttechnisch haalbaar is.

11.2 Advies

De gestructureerde aanpak kan worden toegepast op soort gelijke wederopbouwwijken. Wel zijn er een aantal kanttekeningen waar Maasdelta rekening mee moet houden. Er is gekozen om met Mosaic te werken, maar echter ontbreken hier nog een aantal doelgroepen, zoals bijvoorbeeld grote gezinnen en de hulpbehoevende medemens. Om er zeker van te zijn dat er geen doelgroepen worden uitgesloten, zal dit verder moeten worden onderzocht.

Een ander advies is om de verschillende mogelijkheden van renovatie te onderzoeken. In dit onderzoek is er uitgegaan van het bestaande casco, dus er is niet gekeken naar het samenvoegen van woningen of het optoppen van de flats. Door deze mogelijkheden in het plan te verwerken, kan de huidige woningvoorraad geschikt worden gemaakt voor meerdere doelgroepen. Wat voor meer diversiteit zorgt.

Het laatste advies is dat er bij de scenario's alleen is gekeken naar het terugbouwen binnen de bestaande verkaveling. Door ook scenario's mee te nemen die hier buiten vallen, kan er optimaler gebruik worden gemaakt van de grond.

Literatuurlijst

- Bergevoet, T., & van Tuijl, M. (2013). *De flexibele stad*. Rotterdam: nai010.
- Centraal Bureau voor Statistiek. (2013). *Demografische kerncijfers per gemeente*. Den Haag: Centraal Bureau voor Statistiek.
- de Graaf, P. (2012). *Feitenkaart Rotterdam en regio*. Rotterdam: Gemeente Rotterdam.
- Deerenberg, I., & Elzinga, H. (2011). *Gemeente Op Maat*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- DTZ Zadelhoff. (2015). *Vervagende grenzen, duidelijke contouren*. Amsterdam.
- Dura-Coignet NV. (2010). *Dura-Coignet*. Rotterdam.
- Encyclo. (2015, mei 16). *Extramuralisering*. Opgehaald van Encyclo: <http://www.encyclo.nl/begrip/extramuralisering>
- Encyclo. (2015, mei 25). *Nederlandse encyclopedie*. Opgehaald van Encyclo: <http://www.encyclo.nl/begrip/Maisonnette>
- Experian. (2015, maart 11). *Mosaic Huishouden*. Opgehaald van Experian: www.experian.nl/mosaic/
- Finance ideas. (2015). *Staatssteun*. Utrecht.
- Gras, R. (2015). *Uitwerking SOB en speerpunten OP*. Spijkenisse: Maasdelta Groep.
- Info huurwoningen Rijksoverheid*. (2014, april 11). Opgehaald van Rijksoverheid: <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurwoning/sociale-huurwoning-huren>
- Kromhout, B. (2007, mei). *De Wederopbouw van Nederland*. Opgeroepen op maart 18, 2015, van Historisch nieuwblad: <http://www.historischnieuwsblad.nl/nl/artikel/6934/de-wederopbouw-van-nederland.html>
- Last, T. (2012). *Leefbaarheid in Spijkenisse*. Spijkenisse: Gemeente Spijkenisse.
- Nannen, A.-M., & Blom, A. (2001). *De wederopbouw (1940-1965) nader bezien*. Zeist: Rijksdienst voor de Monumentenzorg.
- Op ten Noort Blijdenstein. (2015, februari 10). *Start revitalisatie winkelcentrum Sterrenhof Spijkenisse*. Opgeroepen op maart 25, 2015, van op ten noort blijdenstein Architecten en Adviseurs: <http://www.onb.nl/start-revitalisatie-winkelcentrum-sterrenhof-spijkenisse/>
- Pelzer, P. (2012). *Wederopbouw*. Zeist: AD Druk.
- Spoelman, L. (2014). *Trends en ontwikkelingen voor de gemeenten van de toekomst*. Utrecht: bebright.
- Stichting buurtlink. (2015, maart 26). *Sterrenkwartier-hoog*. Opgehaald van Buurtlink: <https://www.buurtlink.nl/buurtten/sterrenkwartier-hoog/demografie>

- SWC. (2015, juni 2). *Leefbaarheid*. Opgehaald van Woorden-Boek: <http://www.woordenboek.nl/woord/leefbaarheid>
- Symfonie VvE Beheer B.V. (2015, mei 25). *Wat is VvE-beheer?* Opgehaald van Symfonie VvE beheer: <http://www.symfonievvebeheer.nl/wat-doet-een-vve/wat-is-vve-beheer/>
- ten Doeschot, F., & Dijkers, J. (2011). *Onderzoek verhuishbewegingen Spijkenisse*. Enschede: I&O Research.
- Thunnissen, V., & den Breejen, F. (2004). *Checklist herstructurering*. Breda: NPN drukkers.
- Tienstra, N. (2009). *Wegwijzer wederopbouw*. Het Oversticht: Molenberg Repro B.V.
- Van Bergeijk, E., & Kokx, A. (2008). *Helpt herstructurering?* Utrecht: Uberun Delft.
- van Dam, F., & Daalhuizen, F. (2013). *Vergrijzing en ruimte*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- van Haeften, P., & Jansen, M. (2010). *Strategisch Opgave Beleid Maasdelta*. Dordrecht: Gerrichhauzen en Partners.
- van Hattum, P. (2010). *Brand Strategy Research (BSR)*. Amersfoort: The Smart Company.
- van Nunen, H. (2013, februari 11). *PLN-systeem*. Opgeroepen op april 2015, van Kennisbank Bestaande Woning Bouw: <http://www.bestaandewoningbouw.nl/bouwen-met-zware-elementen-pln-systeem/>
- Vestia. (2015). *Leefstijlen*. Opgeroepen op april 6, 2015, van Vestia: www.vestia.nl/Huur/Leefstijlen/Pages/WelkeLeefstijlenzijn.aspx
- Wels, C. (2009, december 1). *Herstructurering*. Opgehaald van USP MC: <http://www.usp-mc.nl/nieuws/corporaties/herstructurering/>
- Yanik, G., & Deijl, S. (2013). *Prestatieafspraken*. Spijkenisse.
- Yanik, G., & Kamminga, L. (2009). *Woonvisie 2010-2020*. Spijkenisse: Gemeente Spijkenisse.

Bijlagen

- A. Afstudeerplan**
- B. Plan van Aanpak**
- C. Interview Bureau Voor Ruimtelijke ordening**
- D. Hoofd Mosaic doelgroepen**
- E. Stappenplan**
- F. Tabel huidige- en verwachte woningbehoefte naar woningtype**
- G. Tabel huidige- en verwachte woningbehoefte naar eigendom**
- H. Doelgroepselectie Spijkenisse**
- I. Interview woonconsulenten Sterrenkwartier**
- J. Doelgroepselectie wijkniveau**
- K. Sub Mosaic doelgroepen**
- L. Plattegrond galerijwoning**
- M. Plattegrond portiekwoning**
- N. Doelgroepselectie gebouwniveau**
- O. Input exploitatieberekening**
- P. Exploitatieberekening scenario 1**
- Q. Exploitatieberekening scenario 2**

Bijlagen

maasdelta



Van wederopbouwwijk naar wijk van de toekomst

Auteur:

Sherilyn van Rooijen

Datum: 15-06-2015

Definitieve versie

In opdracht van:

Hogeschool Rotterdam

Maasdelta Groep

Bijlagenboek

Van wederopbouwwijk naar wijk van de toekomst

Hogeschool Rotterdam Academieplein

Instituut Gebouwde Omgeving
Bouwkunde
G.J. de Jonghweg 4
3015 GG Rotterdam

Student

Sherilyn van Rooijen
Nieuweweg 84
3251 AT Stellendam
0187 493099
06 17135456
s.rooijen.hro@gmail.com
Studentnummer 0847167

Afstudeerrichting

Bouwkunde
Projectontwikkeling

Maasdelta Groep

Thorbeckelaan 80
3200 AA Spijkenisse
0181 603703

Begeleiding Maasdelta Groep

1^e begeleider
Mark Witberg
Projectleider vastgoedontwikkeling
06 50283362
m.witberg@maasdelta.nl

2^e begeleider
Pieter Boeter
Manager vastgoedontwikkeling
06 10416328
p.boeter@maasdelta.nl

Begeleiding Hogeschool Rotterdam

1^e begeleidster
Juliette Boogers
j.m.a.c.boogers@hr.nl
010 7944921
06 53733050

Inhoudsopgave bijlagenboek

- A. Afstudeerplan
- B. Plan van Aanpak
- C. Interview Bureau Voor Ruimtelijke ordening
- D. Hoofd Mosaic doelgroepen
- E. Stappenplan
- F. Tabel huidige- en verwachte woningbehoefte naar woningtype
- G. Tabel huidige- en verwachte woningbehoefte naar eigendom
- H. Doelgroepselectie Spijkenisse
- I. Interview woonconsulenten Sterrenkwartier
- J. Sub Mosaic doelgroepen
- K. Doelgroepselectie wijkniveau
- L. Plattegrond galerijwoning
- M. Plattegrond portiekwoning
- N. Doelgroepselectie gebouwniveau
- O. Input exploitatieberekening
- P. Exploitatieberekening scenario 1
- Q. Exploitatieberekening scenario 2

GEGEVENS AFSTUDEERDERS:			
	Student 1	Student 2	
Naam	Sherilyn van Rooijen		
Studentnr.	0847167		
Opleiding	Bouwkunde		
Straat	Nieuweweg 84		
Postcode	3251 AT		
Woonplaats	Stellendam		
Telefoon 1	0187-493099		
Telefoon 2	06-17135456		
Privé E-mail	s.rooijen.hro@gmail.com		
GEGEVENS AFSTUDEERBEDRIJF:			
Naam bedrijf	Maasdelta Group		
Straat	Thorbeckelaan 80	Postcode:	3200 AA
Postbus	34	Postcode:	
Plaats	Spijkenisse	Website	
Telefoon	0181-603703	Faxnr.:	
Bedrijfs- begeleider	Naam: Mark Witberg	Functie: Projectleider	
Afdeling	Vastgoedontwikkeling		
Telefoon	0181-603703	Mobiel:	06-50283362
Mailadres:	m.witberg@maasdelta.nl		
OPDRACHT			
Herontwikkeling wederopbouwwijken			
Kernachtige omschrijving van de opdracht (ca 50 woorden): Maasdelta is op het moment druk bezig om het huidige vastgoed te onderhouden, maar sommige wijken voldoen niet meer aan de verwachtingen. Om dit probleem op te lossen zal er gekeken moeten worden naar de herontwikkeling van deze wederopbouwwijken. Aan de hand van de onderzoeksvraag zal er een wijze ontwikkelt worden, zodat er een plan ontstaat om dit soort wijken makkelijk te herontwikkelen.			
Afstudeerplan (zie ook § 1.4.) - Opdrachtoomschrijving: Achtergronden van de opdracht, probleemstelling, doelstellingen - Globaal plan van aanpak met onderlinge taakverdeling. - Opleidingscompetenties waaraan gewerkt wordt (per student) (NB: Bijvoegen als bijlage, getekend door bedrijfsbegeleider)			

In te vullen door de afstudeercoördinator:

Opdracht is akkoord	Handtekening:
	Datum:
Toegewezen afstudeerdocent	J.M.A.C. Boogers
Ev. toegewezen 2 ^e lezer	H.G.M. Peters
Startdatum afstuderen	9 februari 2015

Bijlage B

Plan van Aanpak

Sherilyn van Rooijen (0847167)

2015

Inhoudsopgave

1.	Aanleiding.....	1
2.	Probleem-, doel- en vraagstelling	1
	Probleemstelling.....	1
	Doelstelling.....	2
	Hoofdvraag.....	2
	Deelvragen	2
	Eindproduct	3
3.	Projectgrenzen	4
	Randvoorwaarden	4
	Afbakening.....	4
4.	Producten	5
	Beschrijving projectactiviteiten.....	5
	Oriëntatiefase.....	5
	Analysefase.....	5
	Oplossingsfase	6
	Implementatiefase	6
	Afrondingsfase.....	6
	Methoden, hulpmiddelen en technieken.....	7
	Globale planning.....	8
5.	Opleidingscompetentie	9
	BBE-1 Eisen voor een plan ontwikkelen	9

1. Aanleiding

In de periode van 1945 tot 1965 zijn er naar aanleiding van de woningnood, 2 miljoen woningen in Nederland gebouwd. Deze periode wordt ook wel de wederopbouwperiode genoemd. De genoemde woningen zijn nu ongeveer 50 jaar oud en voldoen niet meer aan de huidige technische en maatschappelijke eisen. Dit leidt tot veel problemen in de wijk, zoals: verlaagd wooncomfort, ondermaatse leefbaarheid en leegstand. Om dit probleem aan te pakken, zullen deze wijken moeten worden aangepast.¹ De meeste wijken uit de wederopbouwperiode zijn gebouwd in de gesubsidieerde sector. Het grootste deel van deze wijken zijn nu nog in het bezit bij woningcorporaties. Met als gevolg dat er voor de woningcorporaties een grote opgave ontstaat om deze wijken aan te pakken. Ondanks dat dit een veel voorkomend probleem is, is er geen standaardmethode om dit probleem aan te pakken.

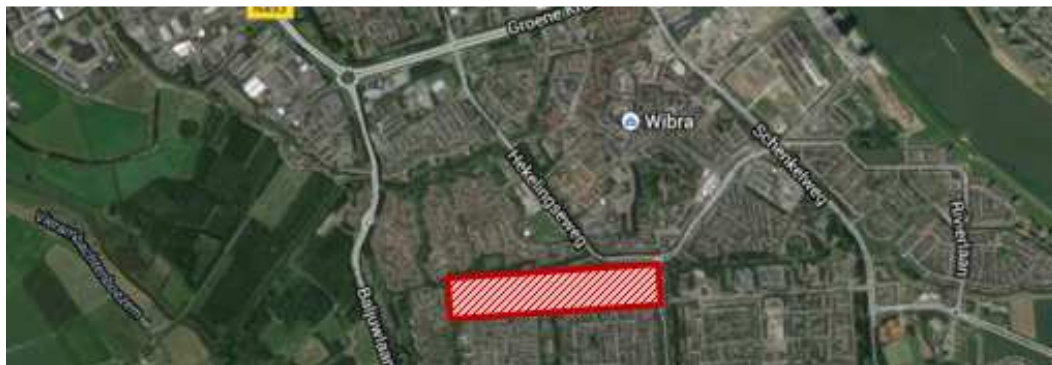
Ook Maasdelta Groep staat voor deze uitdaging. Dit is een woningcorporatie met ongeveer 225 medewerkers in dienst. Het bedrijf is ontstaan uit vier lokale corporaties/gemeentelijke woonbedrijven. Een paar belangrijke aandachtspunten voor het bedrijf zijn: duurzame woningen, vitale wijken, betrokken bewoners en een goede dienstverlening.

2. Probleem-, doel- en vraagstelling

Probleemstelling

Het overgrote aandeel (43%) van de woningen van Maasdelta Groep Spijkenisse zijn gebouwd tussen 1960 en 1969. Dit aandeel is verdeeld over verschillende wijken. Al deze wijken zijn op het moment ongeveer 50 jaar oud en dus aan het einde van hun levensduur. Hierdoor ontstaat er een grote opgave om deze wijken aan te pakken. Om de wederopbouwijken toekomstbestendig te maken, is er een aanpak nodig waarbij de relevante markt een grote rol speelt. Maasdelta heeft dit tot nu toe altijd traditioneel aangepakt vanuit de gewoonte en het zogenaamde “onderbuik gevoel”. Op deze manier ontwikkelt de aanpak zich niet.

Een goed voorbeeld van een wederopbouwwijk van Maasdelta is Sterrenkwartier-Hoog. Sterrenkwartier-Hoog ligt in Spijkenisse en valt onder de gemeente Nissewaard. Door de problemen komt de leefbaarheid van deze wijk onder druk te staan en moeten dus op korte termijn worden aangepakt, zodat de wijk toekomstbestendig wordt gemaakt.



Afbeelding 1: Ligging Sterrenkwartier-hoog

¹ (Nannen & Blom, 2001)

Doelstelling

Om de leefbaarheid in Sterrenkwartier-Hoog weer te verbeteren, zal er onderzocht moeten worden welke aanpak er nodig is om dit te realiseren. Er zal een aanpak ontwikkeld worden, welke wordt toegepast op Sterrenkwartier-Hoog, wat later ook gebruikt kan worden door Maasdelta bij soortgelijke wederopbouw wijken.

Naast het verbeteren van de leefbaarheid is het van belang dat de ontwikkeling aansluit op de visie van de belangrijkste stakeholders, zoals: de gemeente Nissewaard en Maasdelta Groep. De herontwikkeling zal marktgeoriënteerd moeten zijn en aansluiten op de belangrijkste trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen.



Afbeelding 2: Zicht op Sterrenkwartier-hoog



Afbeelding 3: Zicht op Sterrenkwartier-hoog

Hoofdvraag

Op welke wijze kan er een haalbaar programma opgesteld worden om een wederopbouwwijk in Spijkenisse toekomstbestendig te maken

Deelvragen

Opstellen aanpak

Om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden, zal er eerst een aanpak moeten worden vastgelegd om gestructureerd te bepalen hoe een wederopbouwwijk geschikt gemaakt kan worden voor de toekomst. Deze aanpak wordt bepaald door het theoretisch kader. Aan de hand van de conclusies uit dit hoofdstuk wordt er een onderbouwde aanpak gekozen. De deelvragen die beantwoordt moeten worden om de aanpak op te stellen, zien er als volgt uit:

1. *Wat zijn de kritische punten bij de herontwikkeling van een wederopbouwwijk?*
2. *Welke stappen moeten er worden gezet in het herontwikkelingstraject?*
3. *Welke gegevens zijn er nodig voor het bepalen van de doelgroepen bij een herontwikkeling?*

Inhoudelijke invulling

Wanneer de gekozen aanpak bekend is, zal deze inhoudelijk ingevuld worden door gebruik te maken van de wijk Sterrenkwartier-Hoog. Om al de benodigde gegevens gestructureerd te verzamelen, zijn er verschillende deelvragen opgesteld. Iedere deelvraag vormt een apart onderzoek. De deelvragen voor de toetsing van de aanpak zien er als volgt uit:

Voortraject Spijkenisse

4. *Hoe ziet de visie (wensportefeuille) van Maasdelta Spijkenisse eruit?*
5. *Wat is de visie van de gemeente Nissewaard?*
6. *Wat zijn de trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen?*
7. *Wat is het huidige aanbod van de woningen in Spijkenisse?*
8. *Welke demografische ontwikkelingen zijn er te zien in Spijkenisse?*

Wijkgerichte analyse

9. *Wat zijn de huidige kenmerken van Sterrenkwartier-Hoog op het gebied van ligging ten opzichte van het centrum, dagelijkse voorziening en de structuur van de wijk?*
10. *Wat zijn de demografische kenmerken van de bewoners in Sterrenkwartier-Hoog?*
11. *Welke maatregelen moeten er worden genomen om de leefbaarheid in Sterrenkwartier-Hoog te verbeteren?*

Woninggerichte analyse

12. *Wat is de huidige staat van de woningen in Sterrenkwartier-Hoog op het gebied van eigendom, type, kwaliteit en levensduur?*

Toetsing

Wanneer alle bovengenoemde deelvragen zijn beantwoord, wordt de meest bruikbare aanpak gekozen getoetst door middel van een haalbaarheidsanalyse. In het laatste onderdeel zullen de volgende deelvragen worden beantwoord:

13. *Wat is markttechnisch en financieel het meest haalbare programma voor Sterrenkwartier-Hoog?*
14. *Hoe ziet de fasering voor het meest haalbare programma eruit?*

Eindproduct

Het eindproduct is een algemene aanpak voor de wederopbouwwijken in Spijkenisse. Om aan te tonen dat de aanpak werkt, zal er door gebruik te maken van de aanpak een programma opgesteld worden voor Sterrenkwartier-Hoog. Wanneer er wordt geconcludeerd dat de aanpak werkt, kan deze worden toegepast op soortgelijke wederopbouwwijken in Spijkenisse.

3. Projectgrenzen

Randvoorwaarden

Het programma voor Sterrenkwartier-Hoog moet aansluiten aan de randvoorwaarden van Maasdelta. Om een goed beeld te krijgen van deze randvoorwaarden, wordt er gekeken naar het Strategisch Opgave Beleid (SOB). Naast de visie van Maasdelta spelen de belangen van de gemeente Nissewaard ook een belangrijke rol bij de herontwikkeling.

De uitkomst zal, naast de visie van Maasdelta en de gemeente, marktgeoriënteerd moeten zijn. Dit houdt in dat het programma aansluit op de wensen vanuit de markt.

Ook zal het programma getoetst worden door middel van een haalbaarheidsanalyse. Dit wordt gedaan door gebruik te maken van een exploitatieberekening. De kans is groot dat de uitkomst financieel niet haalbaar is. Dit heeft te maken met de onrendabele top van woningcorporaties. De maximale onrendabele top per woning ligt meestal rond de €100.000 per huurwoning. Het project is niet winstgevend te maken door het bouwen van koopwoningen. Daarom zal een project ook haalbaar worden beschouwd wanneer de ontwikkeling de leefbaarheid mogelijk verbetert en voor voldoende diversiteit zorgt in de wijk. Dit kan gerealiseerd worden door veel variatie in doelgroepen of in woningaanbod.

Afbakening

Om te voorkomen dat er onduidelijkheden ontstaan over het onderzoek is er een afbakening opgesteld. Dit zorgt ervoor dat er duidelijke grens is voor zowel de begeleiders als de student.

- Het programma dat naar voren komt als eindresultaat zal worden weergegeven als een vlekkenplan. Aan de hand van dit programma is het voor een stedenbouwkundige of architect mogelijk om het programma verder uit te werken tot tekeningen.
- De aanpak die wordt ontwikkeld, is bedoeld voor de herontwikkeling van wederopbouwwijken met alleen woningbouw. De bestaande voorzieningen zullen enkel als bestaand gegeven meegenomen worden bij de vorming van het plan.
- De fasering van het programma bestaat uit een periode van 15 jaar. Woningen die nog een levensduur hebben van 16 jaar of langer worden niet meegenomen in de aanpak en krijgen de status “behouden”.
- Als uitgangspunt wordt er bij de woningen uitgegaan van de bestaande structuur, dus het casco blijft onaangetast bij de renovatie.
- Bij de exploitatieberekening worden zowel de huur- als koopwoningen meegenomen. Met het plan dat uiteindelijk wordt opgesteld, kan Maasdelta naar een ontwikkelende aannemer. Wanneer de woningen gebouwd zijn, neemt de aannemer de koopwoningen over. De huurwoningen blijven wel in bezit van Maasdelta.

4. Producten

Beschrijving projectactiviteiten

Het onderzoek wordt onderverdeeld in verschillende stappen. Per onderdeel is aangegeven welke methode en technieken er per stap worden toegepast.

Oriëntatiefase

- **Plan van aanpak**

Om het onderzoek zo goed mogelijk te laten verlopen, wordt er als eerste een plan van aanpak opgesteld. Hierin komt de aanleiding, doelstelling en de te beantwoorden hoofdvraag met deelvragen naar voren.

Analysefase

- **Theoretisch kader**

Er wordt een theoretisch kader opgesteld, zodat er een theoretische onderbouwing wordt gegeven van de belangrijkste onderwerpen.

- **Concept methode**

Er zal een stappenplan opgezet worden voor de herontwikkeling van wederopbouwwijken. Dit stappenplan kan gedurende het onderzoek iets aangepast worden, omdat er bijvoorbeeld punten aan toegevoegd worden waar ook rekening mee gehouden moet worden. Aan de hand van de eerste opzet, kan bepaald worden welke input er nodig is om de benodigde output te creëren.

- **Analyse beleid Maasdelta**

Er zal een analyse gemaakt worden van het SOB om er achter te komen welke woningen er gerealiseerd moeten worden om te voldoen aan de wensen van Maasdelta. In het SOB wordt het huidige bezit van Maasdelta Spijkenisse vergeleken met hun zogenaamde wensportefeuille.

- **Visie vanuit de gemeente Nissewaard**

Door middel van een interview met de gemeente zal er bepaald kunnen worden wat de visie is vanuit de gemeente, zodat het plan daarop aangesloten kan worden.

- **Analyse huidige aanbod Spijkenisse**

Het huidige aanbod zal bekeken worden om te kunnen achterhalen wat voor type woningen Maasdelta nu in het bezit heeft en wat de verhouding is tussen koop en huurwoningen. Door het huidige bezit te analyseren kan er bepaald worden welke type woningen er nog ontbreken. Mocht het SOB niet op tijd geactualiseerd zijn, dan is het ook mogelijk om door middel van overleggen aannames te doen.

- **Trends en ontwikkelingen**

De toekomst kan niet worden voorspelt, maar er kan wel een aanname worden gedaan van de te verwachten trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen.

- **Analyse Sterrenkwartier**

Bij de analyse van de wijk Sterrenkwartier zal er gekeken worden naar de huidige staat van de woningen, de kenmerken van de wijk en de demografische kenmerken. Al deze gegevens zijn bepalend voor het programma van de desbetreffende wijk.

Oplossingsfase

- **Inventariseren**

Al de resultaten van de onderzoeken en analyses zullen in het geheel worden vergeleken en geanalyseerd. Hier zullen verschillende gegevens naar voren komen, maar om de haalbaarheid van het plan te toetsen, zal er gekeken moeten worden naar de markttechnische en financiële haalbaarheid. De markttechnische haalbaarheid zal in het voortraject van de methode al meegenomen worden, want de huidige marktvraag en de trends en ontwikkelingen zijn er al in verwerkt.

Implementatiefase

- **Toetsing methode**

Om aan te kunnen tonen dat het stappenplan werkt zal de wijk Sterrenkwartier als voorbeeld worden ingevuld in het stappenplan. De benodigde gegevens zullen ingevuld worden en uiteindelijk hoort er een programma naar voren te komen voor de desbetreffende wijk.

- **Financiële kosten-baten opstellen**

Om aan te kunnen tonen dat het programma ook daadwerkelijk haalbaar is, zullen de kosten en baten tegenover elkaar gezet worden, zodat er een goed overzicht ontstaat van de opbrengsten. Dit wordt ook wel een exploitatieberekening genoemd.

- **Aanbeveling**

Op basis van de conclusie zal er een aanbeveling worden gedaan aan Maasdelta. Dit bestaat uit een definitief stappenplan voor de herontwikkeling van wederopbouwwijken. Het is uiteindelijk de bedoeling dat Maasdelta het genoemde stappenplan kan toepassen op alle wederopbouwwijken in Spijkenisse.

Afrondingsfase

- **Eindrapportage**

Het onderzoek zal worden afgerond door middel van een eindrapportage. Hierin zullen alle eerder benoemde onderdelen in staan.

- **Eindpresentatie**

Het onderzoek met de meest relevante punten zal mondeling gepresenteerd worden op school. De presentatie duurt ongeveer 10 minuten en daarna zal de verdediging beginnen.

Methoden, hulpmiddelen en technieken

Secundaire analyse

Dit is een vorm van kwantitatief onderzoek. Er zal gebruik worden gemaakt van bestaande gegevens. Het wordt ook wel bureauonderzoek genoemd. Een voordeel van dit onderzoek is dat je niet nogmaals onderzoek hoeft te doen naar al onderzochte gegevens. Echter zal er wel goed gelet moeten worden op de compleetheid van de gegevens. Het kan zijn dat het onderzoek op andere kenmerken is getoetst. Deze methode wordt toegepast bij de deelvragen over bijvoorbeeld de gegevens van Spijkenisse. Zo zal er gebruik worden gemaakt van de gegevens, zoals: Centraal Bureau voor Statistiek en Feitenkaart Rotterdam en regio.

Open interviews

Dit is een vorm van een kwalitatieve methode. Om de informatie van de betrokkenen te kunnen betrekken bij het onderzoek zullen er interviews worden afgenomen. Het voordeel van een interview is dat er gerichte vragen gesteld kunnen worden. Wanneer een antwoord nog onduidelijkheid schept, is er nog een mogelijkheid om door te vragen.

Zo zal deelvraag twee deels worden beantwoord door gebruik te maken van deze onderzoeksmethode. Om te achterhalen welke stappen er gezet moeten worden bij een herontwikkelingstraject zullen er verschillende personen geïnterviewd worden. De personen die worden geïnterviewd, zullen de benodigde kennis moeten hebben over het herontwikkelingstraject van wederopbouwwijken.

Literatuuronderzoek

Dit is een vorm van een kwalitatieve onderzoeksmethode. Door gebruik te maken van een literatuuronderzoek wordt bestaande literatuur, zoals: boeken, tijdschriften, kranten, internet en bestaande onderzoeksverslagen als bron gebruikt. Dit zorgt voor een goede basis van het nieuwe onderzoek. Wel moet er op gelet worden dat de bronnen nog relevant zijn. Deze methode wordt bijvoorbeeld gebruikt bij de deelvraag over de trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen. Er worden bronnen gebruikt, zoals: Leefbaarheid in Spijkenisse en de Wegwijzer Wederopbouw.

Globale planning

Schoolweek	1	2	-	3	4	5	6	7	8	9	10	11	-	12	13	14	15	16	17	18	19
Datum	9-feb	16-feb	23-feb	2-mrt	9-mrt	16-mrt	23-mrt	30-mrt	6-apr	13-apr	20-apr	27-apr	4-mei	11-mei	18-mei	25-mei	1-jun	8-jun	15-jun	22-jun	29-jun
Oriëntatiefase	Oriëntatiefase																				
Opstellen plan van aanpak																					
Inleveren plan van aanpak																					
Analysefase	Analysefase																				
Referentieonderzoek																					
Concept stappenplan																					
SOB analyse																					
1e review bijeenkomst																					
Analyse Spijkenisse																					
Markt- doelgroep analyse																					
Visie vanuit de gemeente																					
Analyse Sterrenkwartier																					
2e review bijeenkomst																					
Inleveren analyse rapport																					
Oplossingsfase	Oplossingsfase																				
Inventariseren																					
Tussentijdse presentatie																					
Implementatiefase	Implementatiefase																				
Toetsen stappenplan																					
Exploitatieberekening																					
3e review bijeenkomst																					
Inleveren concept eindverslag																					
Aanbeveling maken																					
Groen-licht gesprek																					
Afrondingsfase	Afrondingsfase																				
Eindrapportage																					
Eindpresentatie																					
4e review bijeenkomst																					
Inleveren scriptie																					
Afstudeerzitting																					

5. Opleidingscompetentie

Om aan te kunnen geven dat studenten het beoogde Hbo-niveau hebben behaald, zijn er BBE's opgesteld. Als men één van de 5 mogelijke BBE's uitwerkt gedurende het afstuderen laat men zien dat ze voldoende inzicht hebben in de volgende punten: analytische-kritische en onderzoekende houding. Door middel van verschillende documenten kan er aangetoond worden dat de studente aan de competentie heeft voldaan, dit wordt ook wel bewijsmateriaal genoemd. Dit zijn alleen voorbeelden, dus andere documenten zijn ook mogelijk.

BBE-1 Eisen voor een plan ontwikkelen

Kernactiviteit 1.1

Draagt bij aan de ontwikkeling van een visie voor een locatie/gebouw in overleg met de initiatiefnemer en geeft dit (visueel of tekstueel vorm)

Bewijsmateriaal

- *Zelf uitgevoerd gebieds-/locatieanalyse*
- *Zelf uitgeschreven rapportage toets bestemmingsplan*
- *Zelfs uitgeschreven rapportage toets structuurvisie*
- *Presentatie van een visie*

Kernactiviteit 1.2

Vertaalt de visie in een concept plan en stelt een haalbaarheidsonderzoek op, daarbij rekening houdend met de financiële, technische en ruimtelijke voorwaarden

Bewijsmateriaal

- *Zelf gemaakte financiële analyse/kostenraming*
- *Zelf gemaakte risico analyse op basis van financiële, technische en ruimtelijke randvoorwaarden*
- *Zelf opgesteld haalbaarheidsonderzoek op basis van financiële, technische en ruimtelijke randvoorwaarden.*
- *Beschrijving mogelijke uitvoeringsscenario's*
- *Conceptontwerp*

Kernactiviteit 1.3

Stelt een programma van eisen op, daarbij rekening houdend met de uitkomsten van het haalbaarheidsonderzoek en de wensen/eisen van de opdrachtgever

Bewijsmateriaal

- *Zelf opgesteld programma van eisen*
- *Rapportage toets haalbaarheid Programma van Eisen*

Bijlage C. Interview Bureau Voor Ruimtelijke ontwikkelingen

Bernadette Janssen

Wat is de aanpak van BVR?

Kenmerkend voor de aanpak van BVR is dat zij werken met de volgende gedachte: *“Stop niet je energie in het grootste probleem, maar steek je energie in de grootste kans”*. Dit is iets wat iedereen altijd erg moeilijk vindt, want men is altijd geneigd om problemen op te lossen. Bij BVR werken ze vanuit kansen, nieuwe- en bestaande doelgroepen. De gewaardeerde onderdelen in de wijken vormen een belangrijk onderdeel. Om een goed beeld te krijgen van de ambitie voor de wijk wordt er als eerste een ambitiedocument opgesteld. Dit doen ze met verschillende partijen om te kijken welke kant ze op willen met een wijk.

Hoe ziet een ambitiedocument eruit?

Het document bestaat uit drie verschillende onderdelen. In het eerste onderdeel wordt er gekeken naar de volgende onderdelen: de ligging van de wijk, de economie, werkgelegenheid, sociale veranderingen, schetsen van een toekomstbeeld, veranderingen in de omgeving en de mogelijke kansen. De kansen kunnen zowel ruimtelijk als niet ruimtelijk zijn.

In het tweede onderdeel gaat het voornamelijk over het beleid. Er zal gekeken worden naar wat er allemaal speelt in de omgeving, waar je mee te maken hebt en waar je allemaal aan moet voldoen.

Het document wordt uiteindelijk afgesloten met gesprekken met de stakeholders. De gesprekken met de stakeholders worden meestal in twee rondes verdeeld. In de eerste ronde gaat het voornamelijk over hoe de wijk er nu uit ziet, wat ze bijzonder vinden en wat ze waarderen. Hier komt een kansen- en krachtenkaart uit rollen. Hier vanuit kan je een gesprek aan gaan met de vraag: wat betekent het dan voor de toekomst? Bij een groene of gele doelgroep is het bijvoorbeeld van belang om te kijken of dat je naar een dorpse- of stedelijke dynamische sfeer toe wilt gaan.

Als dit alles wordt gecombineerd ontstaat er een plan of profiel voor een wijk. Wanneer de identiteit bekend is wordt er gekeken hoe de wijk staat ten opzichte van de andere wijken. En of de wijk wel onderscheidend genoeg is voor de doelgroepen.

Is de aanpak van iedere wijk hetzelfde?

Voor elke wijk is er een andere aanpak nodig, want er zijn veel factoren die voor een verschil zorgen. De periode wanneer de wijk gebouwd is, zorgt al voor een verschil, want in een korte tijd is er veel veranderd. De portiek-etagewoningen hebben na een tijdje plaats gemaakt voor de galerijwoningen. Ook zijn er verschillende type wederopbouwwijken. We kunnen ze onderscheiden in de volgende types: wederopbouwwijk in de stad, als uitbreiding van de stad en als groeikern.

Er kan alleen een overeenkomst gevonden worden wanneer verschillende groeikernen in dezelfde periode zijn gebouwd. In deze wijken zijn dan vaak dezelfde problemen te zien. Spijkenisse is een goed voorbeeld van een groeikern en de grootste problemen die je hier tegenkomt zijn veroudering en leegloop.

Zijn de kansen die jullie zagen bij de wederopbouwwijken overal hetzelfde of verschilt dit?

Dit verschilt heel erg, dus eigenlijk vergt elke wijk een eigen aanpak. Je hebt vaak een hele andere positie in de wijk (dicht bij het centrum of niet, dicht bij de snelweg of de scholen). Is er vraag naar tuinen ja of nee? Er zijn veel vraagstukken, maar het antwoord verschilt vaak per wijk. Wat moet je er aan doen om een bepaalde doelgroep daar wel gelukkig te krijgen. Dit is heel erg afhankelijk van de situatie.

Er moet gekeken worden naar de markt van Spijkenisse. Sommige doelgroepen trekken misschien heel bewust weg en die houdt je niet in Spijkenisse door alleen maar woningen te bouwen. Dit heeft ook met de omgeving te maken. Voor gezinnen is namelijk van groot belang dat er een goede school in de buurt zit en een kindvriendelijke omgeving.

Zijn de problemen bij alle jaren '60 wijken hetzelfde of zit hier verschil in?

Er is hier een groot kwaliteitsverschil te zien. De vroege jaren '60 wijken hebben een hele andere kwaliteit dan de latere jaren '60 wijken. De late jaren '60 wijken zijn veel verder gestandaardiseerd, de woningen zijn wel iets groter geworden, maar niet perse beter. Toen de tijd zijn de portiek-etagewoningen vervangen door galerijwoningen. Er zat hier een grote ontwikkeling in. Deze verandering maakt de opgave verschillend.

Je hebt ook nog wederopbouwwijken in de stad, de steden waar gebombardeerd is, dat het gewoon in de stad is geplaatst. Of een uitbreiding om de stad of een groeikern in zijn geheel. Hier kom je andere problemen tegen, maar ook andere kansen.

Zijn er dingen die je per wederopbouwwijk mee kan nemen?

Je kan ze wel ordenen naar type wederopbouwwijk. Groeikernen hebben bijvoorbeeld weer kenmerken die overeenkomen. Hier is de veroudering heel sterk, deze gebieden zijn nu vaak grijs. Een ander kenmerk is de leegloop. Bij wederopbouwwijken in de stad heb je al veel meer de vermenging van doelgroepen of het is veel meer overgenomen door studenten. Er zijn dus wel per periode en type jaren '60 wijk dingen die overeen komen, zoals de kansen.

Zijn er nog dingen die u mee wilt geven?

Beginnen met wat is je ambitie. Wat kan je verzinnen om een stap extra te zetten in de wijk. Dit kan nog wel is in de visie of missie van Maasdelta staan. Waarom is de wijk bijzonder en hoe kan je dit versterken? Dus de wijk extreem neerzetten en de wijk moet anders in de markt gezet worden. Het product moet veranderen. Als dit "product" bekend is kan je bepalen wat je moet bouwen om dit te realiseren. Dit bepaal je aan de hand van de doelgroep. Wie moet er komen en wat willen zij?

Hoofd Mosaic doelgroepen met bijbehorende kenmerken

Mosaic groep	Demografische kenmerken	Sociaal economische kenmerken	Woonomgeving	Levensstijl
A. Jonge digitalen	Jonger dan 25 jaar of maximaal 30 à 35 jaar. Wonen alleen en geen kinderen	Gevarieerd opleidingsniveau met een inkomen beneden modaal tot modaal. Geen auto en rijden graag met OV.	Appartement van maximaal 90 m² en met een gemiddelde waarde van onder de twee ton. Veel voorzieningen in de omgeving in een wijk met veel nationaliteiten. Na behalen diploma naar grotere huurwoning.	Veel vrije tijd, want zitten nog niet vast aan een drukke baan. Geven niet veel uit aan boodschappen.
B. Stedelijke balanceerders	Jonger dan 25 jaar of tussen de 25 en 40. Alleenstaand of samenwonend, maar meestal geen kinderen.	Gevarieerd inkomen, maar overwegend laag. Maken veel gebruik van OV of zelfs te voet, dus alles moet binnen handbereik zijn.	Wonen in een huurappartement van maximaal 90 m². Of een tussenwoning met een kleine buurtwinkel in de omgeving.	Brengen hun tijd door op school, in OV of thuis. Zijn graag bij vrienden en familie en gaan vaak even de stad in.
C. Samen starten	Van 25 tot 45 jaar. Wonen meestal samen en hebben vaak kinderen met een zeer gevarieerde leeftijd.	Laag opleidingsniveau en bevinden zich in de lagere sociale klassen.	Wonen in eenvoudige rijtjeshuizen in middelgrote gemeenten. Speeltuin en dagelijkse voorzieningen in de omgeving. Woningen variëren van 90 tot 135 m².	Leiden een eenvoudig bestaan. Na het opstaan gaan ze vaak eerst boodschappen doen.
D. Goed stadsleven	Varieert sterk van leeftijd, maar meestal alleenstaand of samenwonend. Grote kans dat ze gaan verhuizen als ze samen gaan wonen, dat zit in hun aard. Geen kinderen.	Zijn hoog opgeleid, maar inkomen verschilt echter erg. Bussen en trams stoppen praktisch voor de deur, dus een auto hebben ze niet vaak nodig.	Woont in een appartement van hooguit 90 m². In de omgeving zijn alle voorzieningen te vinden, maar voor groen moeten ze naar stadsparken.	Na het werk of na een dag studeren doen ze alles op hun gemakje.
E. Modale koopgezinnen	De samenwonende of getrouwde ouders zijn gemiddeld 30 tot 50 jaar en hebben meerdere thuiswonende kinderen.	Inkomen is modaal of iets erboven en hebben een middelbare tot hoge opleiding gehad.	Wonen in rijtjeshuis in gemeente met veel gezinnen. Hebben nu een woning gevonden van circa 91 tot 135 m². Klein winkelcentrum, scholen en speeltuinen in de buurt.	Gaan er graag op uit of gaan op een korte vakantie en besteden veel aandacht aan de kinderen.
F. Kind en Carrière	Zijn getrouwd of wonen samen en hebben meerdere kinderen. Ouders zijn meestal tussen de 30 en 55 jaar.	Middelbaar tot hoog opgeleid en hebben een koopwoning met één of meer auto's voor de deur. Het inkomen is dan ook goed.	Wonen vaak in een rijtjeshuis met een minimaal oppervlakte van 90 m². Wijken zijn vaak ruim opgezet, maar winkels zijn niet dichtbij.	Houden zich vooral bezig om het gezinsleven draaiend te houden. Gaan minimaal één keer per jaar op vakantie.
G. Sociale huurders	Middelbare leeftijd tussen 45 en 65 jaar en zijn vaak alleenstaand.	Laagopgeleid en vaak zitten ze werkloos thuis. Behoren tot de lagere sociale klassen	Wonen in simpele huurwoningen in goedkopere randgemeenten van grote steden. Hebben een appartement of rijtjeswoning van maximaal 90 m².	Dagelijkse leven is eenvoudig en hebben niet de middelen om veel te ondernemen.
H. Rijpe Middenklasse	Bestaat uit vijftigplussers. Zijn getrouwd of wonen samen. Meestal zijn er geen kinderen meer in huis	middelbaar opgeleid en werken vijf dagen in de week of juist partime. De senioren zijn al met pensioen.	Wonen in kleinschaligere gemeenten en wonen in een gemiddeld huis. Voor de dagelijkse boodschappen stappen ze op de fiets.	Wonen al jaren in hun koopwoning. Wanneer ze geld overhouden gaan ze op vakantie.
I. Vrijheid en Ruimte	Getrouwd en gemiddeld 40 tot 60 jaar oud. Vaak één tot drie kinderen aanwezig, meestal ouder dan 6 jaar	Werkt fulltime en het opleidingsniveau is middelbaar tot hoog. Inkomen varieert van modaal tot zeer hoog.	Wonen in gemoedelijke gemeenten. Bezitten een twee-onder-een-kapwoning of anders een vrijstaande woning van minimaal 90 m². Geen grote winkelcentra in de buurt, maar wel een kleiner dorpscentrum.	Gaan een aantal keer naar een pretpark of dierentuin. Houden van klussen in en om het huis.
J. Gouden Rand	Getrouwd en gemiddeld tussen 45 en 65 jaar. Één tot drie kinderen, meestal van 6 jaar of ouder. Soms wonen de kinderen al op zichzelf.	Hoogopgeleid, werken fulltime en hebben vaak een bedrijf aan huis. Verdient goed en behoort tot de twee hoogste sociale klassen van Nederland.	Woont in een twee-onder-een-kapwoning of een vrijstaande woning (minimaal 136 m²) die recent zijn gebouwd. Geniet van een ruime tuin wonen in de wat duurdere gemeenten. Redelijk in de buurt van de winkels.	Leiden het klassieke leven van mensen met geld. Houden van golf en gaan graag op vakantie. Bezoeken geregeld een restaurant.
K. Elitaire Topklasse	Bestaat voornamelijk uit getrouwde stellen vanaf 45 jaar, waarvan de kinderen nog thuis wonen of al uit huis zijn.	Behoort tot de hoogste sociale klasse in Nederland. Universitair geschoold en runnen een succesvol bedrijf.	Bezitten een vrijstaande koopwoning. Rond het huis ligt gras en zijn vaak een of meerdere terrassen ingericht. Klein winkelcentrum ligt niet dichtbij en groot centrum wel.	Bezoeken graag dure zomervakanties en gaan op luxe skivakanties. Eten geregeld in een restaurant.
L. Landelijk Leven	Getrouwd en gemiddeld 55 jaar en ouder. Meestal geen thuiswonende kinderen. Kleinkinderen zijn er soms ook al.	Inkomen varieert van modaal tot zeer hoog. Vaak agrariër van beroep en een deel is al met pensioen.	Hebben vaak een schitterend uitzicht op de weilanden met koeien, schapen en wilde konijnen, vanuit hun vrijstaande woning met een grote lap gras eromheen.	Ze genieten volop midden in de natuur en houden van tuinieren, wandelen met de hond of fietsen
M. Welverdiend genieten	55 jaar en ouder en zijn in de meeste gevallen gepensioneerd. Ze zijn getrouwd en hebben geen kinderen meer thuis wonen, maar genieten wel van hun kleinkinderen.	Vaak een hoge opleiding. Inmiddels krijgen ze een prima pensioen.	Ze hebben een na oorlogs gebouwde woning met een grootte tussen de 91 en 135 m². Het overgrote deel heeft een koopwoning (twee-onder-een-kapwoning of appartement) met overwaarde.	Ze komen hun dag uitstekend door en kunnen zich prima vermaken. Houden van puzzelen en lezen.
N. Vergrijsde Eenvoud	Over het algemeen 65 en ouder, waarvan een groot deel zelfs 75+. Woont meestal alleen en redt zich prima. Geen kinderen of deze wonen al op zichzelf.	Inkomen is beneden modaal, maar zijn ook al met pensioen.	Wonen meestal in een woning van een tussenorganisatie in goedkopere randgemeenten. In de buurt van een kleinschalig dorpscentrum voor de dagelijkse boodschappen.	Het leven is eenvoudig en somber. Ze hebben geen actieve dagbesteding en vinden het leuk om thuis een kruiswoordpuzzel op te lossen.

Uitgebreid stappenplan

Versie 1.2

Datum: 09-06-2015

Auteur: Sherilyn van Rooijen

Spijkenisse			
Stap 1: Beleid			
Visie Maasdelta	Visie gemeente	Ontwikkeling in gemeente	Trends en ontwikkelingen

Stap 2: Doelgroep bepalen Spijkenisse		
Gewenste doelgroep(en)	Doelgroepen worden omgevormd tot mocaic doelgroepen	Gewenste hoofd Mosaic doelgroep(en)

Wijkgericht			
Stap 3: Analyseren huidige kenmerken wijk			
Omgeving en ligging	Voorzieningen	Sfeer en woonmilieu	Demografie

Stap 4: Doelgroepen bepalen voor de wijk			
Bevolkingssamenstelling	Bereikbaarheid	Voorzieningen	Groenvoorzieningen
↓	↓	↓	↓
Geschikt?	Voldoende?	Voldoende?	Voldoende?
↓	↓	↓	↓
Nee? Andere doelgroep	Nee? Andere doelgroep	Nee? Realiseerbaar?	Nee? Realiseerbaar?
		↓	↓
		Nee? Andere doelgroep	Nee? Andere doelgroep

Lijst met geschikte doelgroepen voor de wijk			
Sub mosaic doelgroep(en)	Wens(en) aan de woning(en)	Eis(en) aan de woning(en)	Overige woonwens(en)

Woninggericht			
Stap 5: Analyseren van de woningvoorraad			
Eigendom	Woningtype	Kwaliteit	Levensduur

Stap 6: Doelgroepen bepalen voor de woningvoorraad			
Woningtype	Oppervlakte van de woning	Bereikbaarheid	Overige woonwensen
↓	↓	↓	↓
Geschikte woning?	Gewenste oppervlakte?	Bereikbaarheid voldoende?	Voldoende?
↓	↓	↓	↓
Nee? Andere doelgroep	Nee? Andere doelgroep	Nee? Andere doelgroep	Nee? Andere doelgroep

Resumerend			
Tussenstap: Overzicht maken van de gewenste doelgroepen met bijbehorende gegevens			
Sub Mosaic doelgroep(en)	Woningtype(n)	Kosten woning(en)	Opbrengst(en)

Oplossing					
Stap 7: Opstellen van het programma					
Scenario 1	}	Programma		}	Vlekkenplan
Scenario 2					Fasering
Scenario 3					Referentiebeelden

Bijlage F. Huidige – en verwachte woningbehoefte naar woningtype

Er is onderzoek gedaan naar het aanbod van meer- en eengezinswoningen. Dit is gedaan om te achterhalen of er een overschot of een tekort is. Deze bepaling is gedaan aan de hand van de huidige gegevens en de verwachte ontwikkelingen van zowel bevolkingsprognose Spijkenisse als de Primos prognose. Deze gegevens zijn bepaald per leeftijdscategorie.

	Eengezinswoning - woningbehoefte			Meergezinswoning - woningbehoefte		
	2013	2025 – bevolkings- progn. Spijk.	2025 - Primos	2013	2025 – bevolkings- progn. Spijk.	2025- obv Primos
15-25 jaar	105	97	96	918	852	839
25-35 jaar	1.483	1.539	1.516	3.452	3.582	3.529
35-45 jaar	4.045	3.811	3.755	1.514	1.427	1.406
45-55 jaar	5.397	4.267	4.205	1.358	1.073	1.058
55-65 jaar	5.123	5.018	4.944	1.570	1.538	1.515
65-75 jaar	2.891	4.271	4.208	1.329	1.964	1.935
76 jaar eo	698	1.047	1.031	2.572	3.859	3.802
Totaal	19.741	20.050	19.755	12.713	14.294	14.084
Huidige voorraad	21.372			11.459		
Overschot of tekort	1.631	1.322	1.617	-1.254	-2.835	-2.625

Eengezinswoningen

Uit de gegevens kan gehaald worden dat er een overschot is aan eengezinswoningen, dus de vraag is minder dan het aanbod. De afnemende vraag wordt voornamelijk verwacht in de leeftijdsklasse 35 – 55 jaar (gezinsfase met kinderen). Naast alle dalingen is er een stijgende vraag te verwachten van de leeftijdsgroepen vanaf 65 jaar, want deze huishoudens nemen sterk toe. Ouderen willen graag in hun eengezinswoning blijven wonen, totdat het echt niet meer mogelijk is. Pas dan verhuizen de ouderen en het liefst naar een appartement. Er wordt een toename in 2025 verwacht van zo'n circa 1700 huishoudens die in een eengezinswoning willen (blijven) wonen.

Op basis van al deze gegevens is er geen aanleiding om het aantal eengezinswoningen uit te breiden. Als de vergrijzing rond 2040 uitgewerkt is verwachten ze een krimp en dan is de vraag of dat er mogelijk verhuur-/verkoopproblemen gaan ontstaan.

Meergezinswoningen

Op het gebied van meergezinswoningen lijken er tekorten te ontstaan, want men verwacht een toename van 1.300 tot 1.500 woningen. Voor de leeftijdsklasse tot 35 jaar verwacht men dat de vraag naar meergezinswoningen gelijk blijft. Voor de jaren '60 flats is dit de belangrijkste doelgroep. De jongeren krijgen steeds meer voorkeur voor kwaliteit. Ook bij de leeftijdsgroep 35-55 jaar zal de voorkeur voor meergezinswoningen afnemen.

Voor de doelgroep vanaf 55 jaar heeft een sterke voorkeur voor een meergezinswoning met lift, omdat de toegankelijkheid dan steeds belangrijker wordt. Daarom zijn veel jaren '60 flats geen goed aanbod voor de oudere doelgroep door de slechte toegankelijkheid.

Bijlage G. Huidige – en verwachte woningbehoefte naar eigendom

Er is onderzoek gedaan naar het aanbod van huur- en koopwoningen. Dit is gedaan om te achterhalen of er een overschot of een tekort is. Deze bepaling is gedaan aan de hand van de huidige gegevens en de verwachte ontwikkelingen van zowel bevolkingsprognose Spijkenisse als de Primos prognose. Deze gegevens zijn bepaald per leeftijdscategorie.

	Huurwoningbehoefte			Koopwoningbehoefte		
	2013	2025- obv bev. progn. Spijk.	2025- obv Primos	2013	2025- obv bev. progn. Spijk.	2025- obv Primos
15-25 jaar	772	716	706	251	233	229
25-35 jaar	2781	2885		2154	2235	2202
35-45 jaar	1794	1690	1665	3765	3548	3496
45-55 jaar	2155	1704	1679	4600	3637	3584
55-65 jaar	2302	2255	2222	4391	4301	4238
65-75 jaar	1833	2707	2667	2388	3527	3475
76 jaar eo	1827	2741	2701	1443	2165	2133
Totaal	13.462	14.689	14.482	18.992	19.646	19.357
Huidige voorraad	15.308			17.523		
Overschot of tekort	1.846	619	826	-1.469	-2.123	-1.834

Huurwoningen

De gewenste vraag was in 2013 ongeveer 13.462 en men verwacht dat de vraag in 2025 nog verder gaat toenemen. Deze vraag zal wel lager blijven dan het aanbod, dus is er een overschot.

Onder de jongeren blijft de vraag redelijk stabiel, terwijl men in de leeftijdscategorie 35 – 55 jaar een grote vraaguitval verwacht. Dit zorgt ervoor dat er meer huurwoningen beschikbaar komen, waardoor jongeren makkelijker een huurwoning krijgen. Dit kan leiden tot vraaguitval voor de jaren '60 flats. In de leeftijdsklasse vanaf 65 jaar verwacht men een sterke toename.

Koopwoningen

Het gewenste huidige voorraad koopwoningen zou volgens de vertaaltabel uit 18.992 woningen moeten bestaan, maar het huidige aanbod is maar 17.532 woningen. Dit houdt dus in dat de vraag groter is dan het aanbod, dus er is een tekort.

Net als bij de huurwoningen blijft bij de koopwoningen de doelgroep jongeren stabiel, terwijl de vraag bij de groep van 35-55 jaar daalt. Deze afname kan grote gevolgen hebben voor de mensen die hun woning willen verkopen, ook in de hogere leeftijdsklassen.

De vraag van de oudere doelgroep neemt toe met ongeveer 1.500 – 1.800 woningen, deels van huidige eigenaren. Vanaf 2040 verwachte men een krimp en dit kan gevolgen hebben voor de verkoop- en verhuurbaarheid van woningen.

Bijlage H. Doelgroepselectie Spijkenisse

De conclusies uit het voortraject worden gekoppeld aan de bijbehorende hoofd Mosaic doelgroepen. Deze koppeling wordt gedaan aan de hand van verschillende gegevens, zoals: leeftijd, huishouden, woning et cetera. Deze kenmerken zijn terug te vinden in bijlage G. Wanneer een hoofd Mosaic doelgroep overeenkomt met een ontwikkeling of visie dan is deze in de tabel meegenomen.

Maasdelta Groep

Vanuit de visie van Maasdelta zijn er verschillende punten naar voren gekomen die gekoppeld kunnen worden aan de hoofd Mosaic doelgroepen. Deze punten zien er als volgt uit:

- Voldoende voorraad tot de aftoppingsgrens
- Stijging aantal eenpersoonshuishoudens
- Grote vraag naar senioren- en eengezinswoningen
- Tekort aan (half) vrijewoningen in de koopsector

Ontwikkeling	Mosaic doelgroep
Creëren van voldoende voorraad tot aftoppingsgrens	Jonge digitalen Stedelijke balanceerders Sociale huurders
Stijging in het aantal eenpersoonshuishoudens	Jonge digitalen Stedelijke balanceerders Sociale huurders Vergrijsde eenvoud
Vraag naar seniorenwoningen	Vergrijsde eenvoud Welverdiend genieten
Vraag naar eengezinswoningen	Samen starten Modale koopgezinnen Kind en carrière Rijpe middenklasse Vrijheid en ruimte Gouden rand Elitaire topklasse Landelijk leven Welverdiend genieten
Tekort (half) vrije woningen	Kind en carrière (<i>gevorderde families</i>) Vrijheid en ruimte Gouden rand

Zo zijn er ook een aantal punten die niet direct aan één of meerdere doelgroepen gekoppeld kunnen worden. Deze zijn daarom niet meegenomen in de lijst, maar hier zal wel rekening mee worden gehouden.

- Maasdelta richt zich niet meer op niet-DEAB, alleen wanneer partijen niks doen.
- Vergroten differentiatie
- Sociale huurwoningen laten afnemen met 11%

Gemeente Nissewaard

Net als Maasdelta heeft de gemeente ook zijn eigen visies en wensen voor de stad. Net als bij Maasdelta zullen deze punten gekoppeld worden aan de hoofd Mosaic doelgroepen. Zo wil de gemeente zich voornamelijk gaan richten op de kleinere huishoudens. Ze hebben onderscheid gemaakt in de volgende doelgroepen:

- Huidige bewoners
- Empty-nesters uit de wijk
- Scheefwoners uit de wijk
- Startende jongeren
- Jonge senioren
- Oudere senioren
- Alleenstaanden
- Kleine gezinnen

Ontwikkeling	Mosaic doelgroep
Huidige bewoners	Stedelijke balanceerders Sociale huurders
Scheefwoners	Samen starten Sociale huurders Vergrijsde eenvoud (<i>samen oud</i>)
Empty-nesters	Sociale huurders Rijpe middenklasse Wolverdiend genieten
Startende jongeren	Samen starten Stedelijke balanceerders
Jonge senioren	Rijpe middenklasse Wolverdiend genieten
Oudere senioren	Vergrijsde eenvoud
Alleenstaanden	Jonge digitalen Stedelijke balanceerders Sociale huurders Vergrijsde eenvoud
Kleine gezinnen	Samen starten Modale koopgezinnen Kind en carrière

Zo zijn ook hier een aantal punten die niet direct aan één of meerdere doelgroepen gekoppeld kunnen worden. Deze zijn daarom niet meegenomen in de lijst, maar hier zal wel rekening mee worden gehouden.

- Creëren van een gedifferentieerd woningaanbod
- Mogelijkheid doorlopen wooncarrière
- Verminderen sociale woningvoorraad

Trends en ontwikkelingen

De trends en ontwikkelingen krijgen een steeds belangrijkere rol, want men houdt er steeds meer rekening mee. De verwachte ontwikkelingen en ontwikkelingen die we op het moment al zien, zullen worden meegenomen. Hier komen de volgende punten naar voren.

- Meer ouderen (vergrijzing)
- Groter aandeel allochtonen (verkleuring)
- Kleinere huishoudens (meer eenpersoonshuishoudens)
- Woningen tekort in middensegment

Ontwikkeling	Mosaic doelgroep
Meer ouderen	Rijpe middenklasse Welverdiend genieten Vergrijsde eenvoud
Groter aandeel allochtone bevolking	Stedelijke balanceerders
Kleinere huishoudens (meer eenpersoonshuishoudens)	Jonge digitalen Stedelijke balanceerders Sociale huurders Vergrijsde eenvoud
Middensegment huursector	Samen starten Sociale huurders Vergrijsde eenvoud (<i>samen oud</i>)

Huidige doelgroep

Naast alle visies en ontwikkelingen zijn de huidige bewoners ook een belangrijke doelgroep. Ze willen niet alleen nieuwe mensen aantrekken, maar de huidige ook behouden. Dit kan alleen als er voldoende passend aanbod is. De volgende punten kwamen hier naar voren:

- Groot aandeel 65-plussers
- Veel eenpersoonshuishoudens
- Tekort meergezinswoningen
- Tekort koopwoningen
- Vraag naar 2-onder-1-kapwoningen om de vertrekkers in Spijkenisse te houden
- Jonge hoogopgeleide mensen laten binden aan de stad

Ontwikkeling	Mosaic doelgroep
Groot aandeel 65-plussers	Vergrijsde eenvoud Welverdiend genieten
Veel eenpersoonshuishoudens	Jonge digitalen Stedelijke balanceerders Sociale huurders Vergrijsde eenvoud
Tekort aan meergezinswoningen	Jonge digitalen Stedelijke balanceerders Goed stadsleven Sociale huurders Vergrijsde eenvoud
Tekort aan koopwoningen	Modale koopgezinnen Kind en Carrière Vrijheid en ruimte Gouden rand Elitaire topklasse Landelijk leven Welverdiend genieten
Vraag naar 2-onder-1-kapwoningen	Kind en Carrière (<i>gevorderde families</i>) Vrijheid en ruimte Gouden rand
Jonge hoogopgeleide mensen	Kind en carrière

Zo zijn ook hier een aantal punten die niet direct aan één of meerdere doelgroepen gekoppeld kunnen worden. Het gaat hier om woningen waar een overschot aan is, dus deze zullen niet te veel gebouwd moeten worden. Daarom zal hier wel rekening mee gehouden moeten worden, maar ze zijn niet in de lijst meegenomen.

- Overschot aan eengezinswoningen
- Overschot aan huurwoningen

Bijlage I. Interview Woonconsulenten Sterrenkwartier

Joyce Voss en Ina Voogt

Wat zijn de grootste problemen in de wijk?

Mutatie, achterstallig onderhoud (slechte kwaliteit woning), criminaliteit/drugs, gehorigheid en anonimiteit. Mensen hebben wel het wijkgevoel, maar het ons-kent-ons gevoel ontbreekt. Van buiten oogt alles gezellig en goed, maar niemand weet eigenlijk wat er achter de voordeur gebeurt. Sommige weten zelfs niet eens wie de burens zijn.

Deze punten geven allemaal een heel negatief beeld van de wijk, maar als de leefbaarheidsenquête ernaast gehouden wordt, dan ontstaat er een vertekend beeld. De leefbaarheidsenquête, de zogenaamde lemon enquête, scoort de wijk sterrenkwartier-hoog ontzettend positief. Dit is iets wat ze totaal niet verwacht hadden, maar hieruit blijkt dat de bewoners zelf tevreden zijn.

Wat is de huidige doelgroep?

Het grootste aandeel van de bewoners bestaat uit alleenstaande vrouwen met kinderen, omdat ze urgentie krijgen voor de woningen in Sterrenkwartier-hoog. De grootste toestroom komt uit Rotterdam, omdat ze hier gemakkelijk een woning kunnen vinden. Om ervoor te zorgen dat er niet te veel overlast ontstaat in de wijk, worden de personen waar ze niet zo'n goed gevoel over hebben eerst gecontroleerd bij de politie.

Een andere doelgroep in de wijk zijn bewoners die in echtscheiding liggen en nog niet de mogelijkheid hebben om een andere woning te kopen. Bij deze doelgroep, maar ook bij de jongeren, wordt de wijk gezien als een doorstroom. Na ongeveer 2 jaar verlaten ze vaak de wijk weer om op zoek te gaan naar een eengezinswoning.

In de mizarflat-hoog zitten voornamelijk oudere mensen en daar is deze flat ook speciaal voor gebouwd. Het ons-kent-ons gevoel wat in de rest van de wijk ontbreekt is wel terug te vinden in de mizarflat-hoog, zoals ouderwetse gevoel dat men elkaars voordeur in de gaten houdt als de ander niet thuis is

In de trends en ontwikkelingen komt naar voren dat er een vergrijzing ontstaat. Is het een idee om woningen voor ouderen te realiseren in Sterrenkwartier hoog?

In Spijkenisse zijn er de laatste tijd heel veel woningen voor 55-plus gerealiseerd. Veel van deze woningen hebben leeg gestaan, dus het concept sloeg niet goed aan. Door een woning te labelen is de woning voor een beperkte doelgroep toegankelijk, terwijl de andere doelgroep misschien ook geïnteresseerd is in de woning.

Wat zijn de problemen van de woningen?

De woningen zijn erg gehorig, voldoen niet meer aan de huidige eisen en soms zelfs tocht en schimmels. De woning is klein en krap, dit zorgt ervoor dat ze eigenlijk niet geschikt zijn voor ouderen met een rolstoel of rollator. De bereikbaarheid naar de woning toe is prima, want de galerijwoningen hebben een lift. Alleen de drempel bij de voordeur is eigenlijk te hoog, dus niet rolstoelvriendelijk.

In het onderzoek wordt er niet alleen naar de woningen gekeken, maar ook naar de wijk? Toen ik er rond liep zag het er als een gewone wijk uit, dus dit kwam niet overeen met de negatieve verhalen.

Veel dingen spelen zich af achter de voordeur, waardoor de problemen soms niet zichtbaar zijn voor de buitenwereld. Als er naar de wijk zelf gekeken wordt, heeft de wijk eigenlijk alles. Winkels voor de dagelijkse boodschappen, school, vlak bij twee metrohaltes en op fietsafstand van een middelgroot winkelcentrum. Het enige nadeel van de wijk is dat de woningen gewoon gedateerd zijn.

Wat moet er aangepast worden om de wijk te verbeteren?

Er zal een andere doelgroep aangetrokken worden. De woning bepaald vaak de doelgroep en dat is ook in Sterrenkwartier het geval. De woningen zijn in slechte staat en de vrij lage doelgroep trekt naar Sterrenkwartier-hoog toe. Door eengezinswoningen te plaatsen zal de doelgroep “gezinnen” eerder geneigd zijn om naar de wijk toe te komen. Voor de rest heeft de wijk alles wat ze nodig hebben aan voorzieningen. Zo kan er bijvoorbeeld gekeken worden naar het overige deel van Sterrenkwartier en Noord.

Een ander onderdeel wat een positief effect kan hebben op de wijk is een bewonerscommissie, want dit zorgt voor dat de mensen samen moeten werken. Dit kan de binding met de wijk verbeteren. Eerst stond er een buurtcentrum, maar deze hebben ze helaas moeten slopen. Vooral ouderen kwamen naar het buurtcentrum om de gezelligheid op te zoeken. Ook werd er voor de kinderen een knutselmiddag georganiseerd, maar helaas is dat nu niet meer mogelijk.

Bijlage J. Doelgroepselectie wijkniveau

Als eerst zal er op wijkniveau worden gekeken om te achterhalen of dat de doelgroep in de wijk past. Soms zullen er kleine aanpassingen moeten worden gedaan, zodat de wijk aansluit op de wensen. Er zal naar de volgende punten worden gekeken:

- Bevolkingssamenstelling
- Bereikbaarheid
- Voorzieningen en groen

Deze criteria zijn bekeken voor zowel de wijk als per doelgroep. Deze uitkomsten zijn met elkaar vergeleken en daaruit kan dan geconcludeerd worden of de doelgroep geschikt is ja of nee.

Geschiktheid

Per onderdeel wordt er aangegeven door middel van kleurtje of het wel of niet aansluit. De kleurtjes zien er als volgt uit:

	Geschikt voor de wijk
	Sluit niet aan, maar is geen probleem
	Is gemakkelijk aan te passen
	Wensen sluiten niet aan op het aanbod

Aan de hand van de kleurtjes kan er geconcludeerd worden of dat de doelgroep wel of niet past bij de wijk.

- Wanneer alle vakjes groen zijn, dan is de doelgroep het meest geschikt voor de wijk.
- Wanneer alles groen is met wat vakjes geel, dan is de doelgroep ook geschikt.
- Wanneer er oranje vakjes zijn, dan moeten er bijvoorbeeld voorzieningen worden gerealiseerd.
- Wanneer er één rood vakje is aangevinkt, dan is de doelgroep niet geschikt.

De kenmerken van Sterrenkwartier-hoog zien er als volgt uit:

Huidige kenmerken Sterrenkwartier-hoog	Een relatief gekleurde wijk, 68% autochtoon	Middelgroot winkelcentra en openbaar vervoer zijn goed bereikbaar.	Winkelcentrum voor dagelijkse boodschappen en veel groen.
---	---	--	---

De aanpak

Deze methode is toegepast bij elke sub Mosaic doelgroep en dat ziet er als volgt uit.

1. Vergrijzde eenvoud	Gewenste etniciteit	Bereikbaarheid	Voorzieningen en groen
Gepensioneerde alleenstaanden	Multiculturele gemeenten	In de buurt van een middelgroot winkelcentra.	Ruim opgezette wijk . Gebruiken zowel eigen auto, taxi als openbaar vervoer
Samen oud	Weinig niet-westerse allochtonen	Klein winkelcentrum in de omgeving. Groot winkelcentra verder weg	Kleinere rustige gemeenten. Gymnastiek in het buurtcentrum of lekker fietsen
Bejaarde aanleuners	Geen voorkeur	Wonen vlak bij winkelcentrum voor dagelijkse boodschappen	Zoveel mogelijk voorzieningen dicht bij huis, want zijn vaak slecht ter been

2. Sociale huurders	Gewenste etniciteit	Bereikbaarheid	Voorzieningen en groen
Stedelijke middelmaat	Wonen in wijken met veel allochtonen	Vlakbij groot winkelcentrum en nog dicht bij een school	Hebben geen auto, dus moeten vaak met openbaar vervoer
Modale arbeiders	Weinig allochtonen van niet-westerse afkomst	Vlak bij klein winkelcentrum, maar grotere winkelcentra liggen verder weg	Wonen in redelijk ruimtelijke wijken
Karig Prepensioen	Geen voorkeur	Gemiddelde afstand van winkels, winkelcentra en snelwegen	Vaak geen auto, dus regelen ze een taxi of gaan met het openbaar vervoer

3. Stedelijke balanceerders	Gewenste etniciteit	Bereikbaarheid	Voorzieningen en groen
Jonge multiculti huurders	Multiculturele woonwijken	Dichtbij middelgroot winkelcentra en vlakbij school of universiteit	Hebben geen auto, dus moeten vaak met openbaar vervoer
Kleurrijke beginners	Multiculturele woonwijken	Dicht in de buurt van middelgrote en grote winkelcentra	Hebben geen auto, dus moeten vaak met openbaar vervoer

4. Welverdiend genieten	Gewenste etniciteit	Bereikbaarheid	Voorzieningen en groen
Actieve emptynesters	Voornamelijk autochtonen	Gaan graag fietsen of met de auto ergens naartoe	Groene omgeving
Oudere appartement genietters	Voornamelijk autochtone Nederlanders en westerse allochtonen	In de buurt van middelgroot en groot winkelcentra	Dicht bij zee en groen

5. Jonge digitale	Gewenste etniciteit	Bereikbaarheid	Voorzieningen en groen
Online starters	Geen voorkeur	Klein winkelcentra in de buurt en grotere winkels redelijk ver weg	Hebben geen auto, dus moeten vaak met openbaar vervoer
Oudere jongeren	Tussen autochtonen en allochtonen	Vlakbij groot winkelcentra, scholen en snelwegen	Hebben geen auto, dus moeten vaak met openbaar vervoer

6. Kind en Carrière	Gewenste etniciteit	Bereikbaarheid	Voorzieningen en groen
Toekomstbouwers	Autochtone gemeente	Winkels zijn niet dicht in de buurt	Ruim opgezette wijken
Jonge nieuwbouwgezinnen	Autochtone gemeente	School in de buurt, maar andere voorzieningen liggen verder weg	Speelgelegenheden, redelijk jong groen en ruim opgezette straten
Gevorderde families	Relatief weinig allochtonen	Voorzieningen zijn er niet veel, winkels en scholen zelfs nauwelijks.	Deels op straat parkeren en deels op eigen terrein
Randstedelijke pubergezinnen	Geen niet-westerse allochtonen	Dicht bij de school van de kinderen	Weinig voorzieningen zoals winkels

7. Samen starten	Gewenste etniciteit	Bereikbaarheid	Voorzieningen en groen
Rijtjes starters	Voornamelijk autochtone woonwijken	Vlakbij winkels	Veel groen en een kleine voortuin. Parkeervoorzieningen
Samen rondkomen	Multiculturele gemeente	Klein winkelcentrum ligt in de buurt en groot winkelcentra wat verder weg	Vlak bij scholen voor de (toekomstige) kinderen
Modale dorpshuurders	Voornamelijk autochtone woonwijken	Klein winkelcentrum in de buurt	Voldoende parkeerplaatsen met hier en daar een speeltuin

8. Rijpe middenklasse	Gewenste etniciteit	Bereikbaarheid	Voorzieningen en groen
Dorpse senioren	Laagbevolkt en autochtone dorpen	In directe omgeving kleine en middelgrote winkelcentra	Scholen en snelwegen zijn niet in de buurt, maar daar maken ze niet veel gebruik van
Traditionele vijftigplussers	Geen voorkeur	Winkels liggen vaak niet in de buurt, grotere winkelcentra al helemaal niet	Scholen op steenworp afstand

9. Modale koopgezinnen	Gewenste etniciteit	Bereikbaarheid	Voorzieningen en groen
Jonge gezinsdynamiek	Vooraf autochtonen in de woonwijk	Vlak bij speelvoorzieningen	Gemoedelijke omgeving waar de kinderen vrij buiten kunnen spelen
Volksbuurt kopers	Relatief veel autochtone in de woonwijk	Zeer dicht bij scholen en winkelcentra	Wonen het liefst in een vertrouwde buurt
Forensen families	Veel niet-westerse allochtonen in de omgeving	Klein winkelcentrum in de buurt en vlak bij scholen voor de kinderen	scholen en klein winkelcentrum

Geschikte doelgroepen Sterrenkwartier-hoog

Hieruit kan geconcludeerd worden dat de volgende doelgroepen geschikt zijn voor de wijk Sterrenkwartier-hoog:

1. Vergrijsde eenvoud

- Gepensioneerd alleenstaand
- Samen oud
- Bejaarde aanleuners

2. Sociale huurders

- Karig prepensioen

3. Stedelijke balanceerders

- Jonge multiculti huurders
- Kleurrijke beginners

4. Welverdiend genieten

- Actieve emptynesters

5. Jonge digitale

- Online starters

6. Kind en carrière

- Gevorderde families

7. Samen starten

- Rijtjes starters
- Samen rondkomen
- Modale dorpshuurders

8. Rijpe middenklasse

- Traditionele vijftigplussers

9. Modale koopgezinnen

- Forensen families

Overzicht Sub Mosaic doelgroepen die geschikt zijn voor Spijkenisse

1. Vergrijsde eenvoud	Kenmerken	Woonomgeving	Overige kenmerken	Woonwensen
Gepensioneerde alleenstaanden	65 of ouder met midden opleiding Geen kinderen, eenpersoons Appartement t/m 90 m² (87.500 - 162.500)	Wonen in multiculturele gemeente. Het straatbeeld is ruim opgezet. Wonen in de buurt van middelgroot winkelcentra. Huren een goedkope woning met een balkon of terras.	Hebben een huisdier als gezelschap Zijn graag buiten (wandelen of boodschappen halen)	Lift Gelijkvloers Buitenruimte
Samen oud	65 of ouder met een lage opleiding Geen kinderen, eenpersoons Hoek- of tussenwoning 91 t/m 135 m² (162.500 - 212.500)	Weinig niet-westerse allochtonen in de omgeving. Klein winkelcentra in de omgeving. Groot winkelcentra verder weg.	Genieten van hun kleinkinderen Fietsen graag	Tuin met groot perceel Gelijkvloers Lift
Bejaarde aanleuners	75+ met een midden opleiding Geen kinderen, eenpersoons Appartement t/m 90 m² (87.500 - 162.500)	Wonen vlak bij een winkelcentrum voor dagelijkse boodschappen en een praatje. Appartement met extra zorg.	Kunnen vaak niet ver meer lopen	Lift Gelijkvloers Vlakbij winkelcentrum Buitenruimte
2. Sociale huurders	Kenmerken	Woonomgeving	Overige kenmerken	Woonwensen
Karig Prepensioen	55 t/m 65 met een lage opleiding Geen kinderen, eenpersoons Tussenwoning of appartement t/m 90 m² (162.500 - 212.500)	De naoorlogse gebouwde wijken liggen op een gemiddelde afstand van winkels, winkelcentra en snelwegen.	Hebben een goedkope auto Zorgzame mensen	Houden ervan om voor mensen te kunnen zorgen Verder weinig wensen Mogelijk gelijkvloers
3. Stedelijke balanceerders	Kenmerken	Woonomgeving	Overige kenmerken	Woonwensen
Jonge multi culti huurders	< 25 met een lage opleiding Geen kinderen, eenpersoons Appartement t/m 90 m² (87.500 - 137.500)	Te vinden in multi culti wijken. Vlak bij school of universiteit. Groot winkelcentra in de buurt	Maken veel gebruik van OV Houden van sporten Vaak buitenlandse afkomst	Kleine woning Weinig wensen
Kleurrijke beginners	25 t/m 35 met een lage opleiding Geen kinderen, eenpersoons Appartement t/m 90 m² (87.500 - 137.500)	Veel gelijkgestemden in de buurt. Dicht in de buurt van middelgrote en grote winkelcentra.	Maken veel gebruik van OV Veel thuis en vaak werkloos	Weinig wensen
4. Samen starten	Kenmerken	Woonomgeving	Overige kenmerken	Woonwensen
Rijtjes starters	25 t/m 35 met een lage opleiding Geen kinderen, eenpersoons Hoek- of tussenwoning 91 t/m 135 m² (137.500 - 212.500)	Wonen in een redelijke buurt. Naoorlogse wijken met een ruimte opzet, aardig wat groen en een kleine voortuin.	Hebben een auto Vermaken zich met vrienden Houden van winkelen	Voldoende slaapkamers Twee verdiepingen Kleine voortuin Speelvoorzieningen
Samen rondkomen	25 t/m 35 met een lage opleiding Kinderen, driepersoons Tussenwoning 91 t/m 135 m² (87.500 - 162.500)	Multiculturele gemeente. Klein winkelcentrum (max 25 winkels) ligt in de buurt. De grote en middelgrote winkelcentra liggen verder	Groot deel werkloos Wonen waar ze zich veilig voelen Sporten en winkelen graag	Voldoende slaapkamers Loopafstand van school Speelvoorzieningen
Modale dorpshuurders	35 t/m 45 met een lage opleiding Kinderen, driepersoons Hoek- of tussenwoning 91 t/m 135 m² (162.500 - 212.500)	Ruim opgezette straten, voldoende parkeerplaatsen en hier en daar een speeltuin. Klein winkelcentrum in de buurt.	Hebben een auto Houden van winkelen en familie bezoeken	Klein, maar gezellig Speelvoorzieningen
5. Welverdiend genieten	Kenmerken	Woonomgeving	Overige kenmerken	Woonwensen
Actieve emptynesters	55 t/m 75 met een hoge opleiding Geen kinderen, tweepersoons Hoek- of tussenwoning 91 t/m 135 m² (212.500 - 337.500)	Wonen in groene en vaak autochtone gemeenten. Wonen dicht bij scholen, vroeger was dit makkelijk voor de kinderen.	Hebben kleinkinderen Gaan graag op vakantie één of meerdere auto's	Gelijkvloers Slaapkamer beneden Een tuin

6. Rijpe middenklasse	Kenmerken	Woonomgeving	Overige kenmerken	Woonwensen
Traditionele vijftigplussers	50 t/m 65 met een midden opleiding Geen kinderen, tweepersoons Hoek- of tussenwoning 91 t/m 135 m² (162.500 - 212.500)	Winkels liggen niet in de buurt, grotere winkelcentra al helemaal niet. Scholen wel op steenworp afstand. Steden als Spijkenisse.	Zijn soms al opa en oma Bezitten 1 of meerdere auto's Zijn vaak in de tuin bezig Vlabbij school	Een tuin School op afstand Voldoende slaapkamers Gelijkvloers

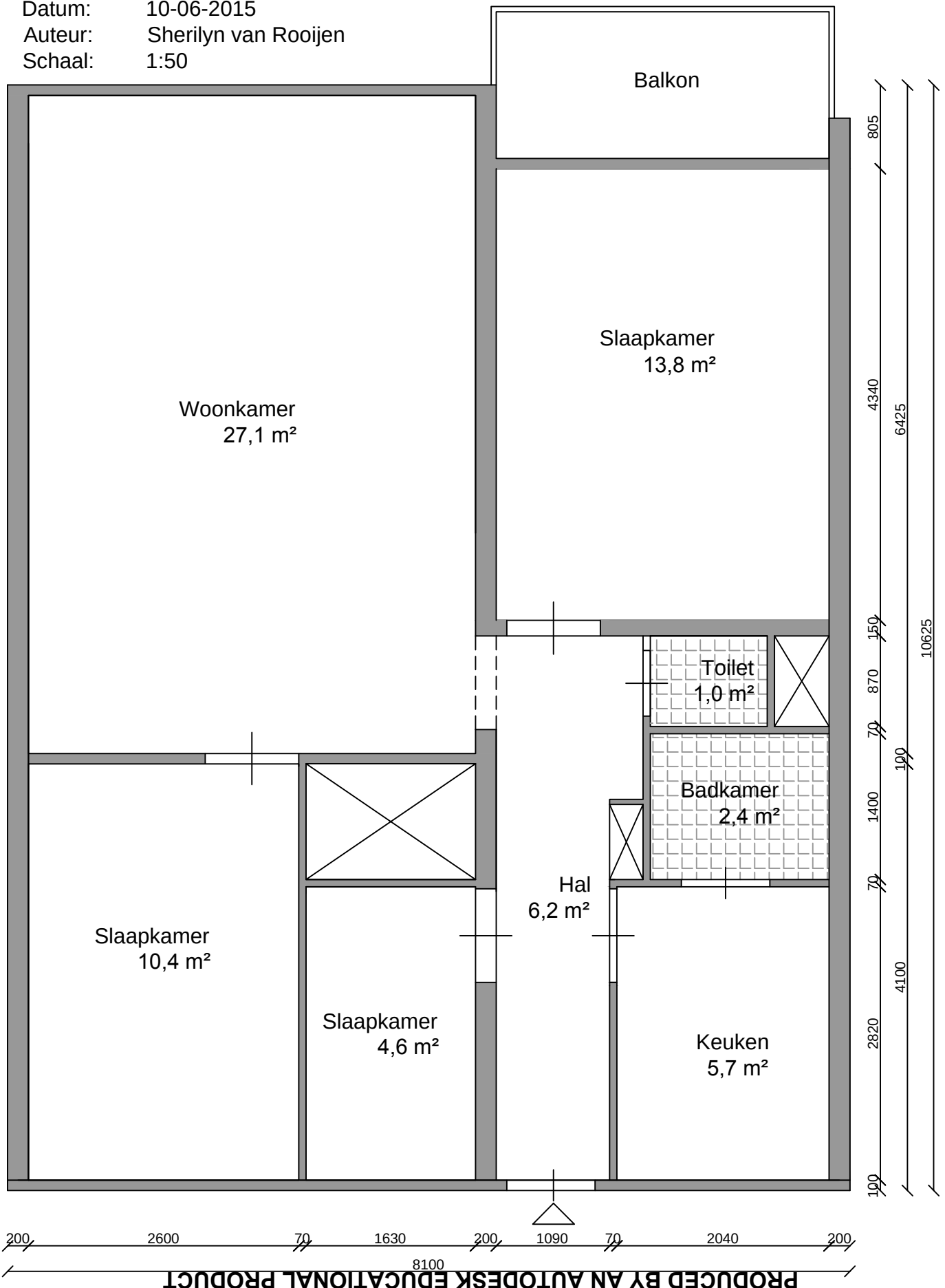
7. Kind en Carrière	Kenmerken	Woonomgeving	Overige kenmerken	Woonwensen
Gevorderde families	30 t/m 45 met hoge opleiding Kinderen, vierpersoons Twee onder één kap woning 135 m² en groter (262.500 - 537.500)	Een flink ruime woning, maar er zijn niet veel voorzieningen in de buurt en winkels en scholen zelfs nauwelijks. Het zijn echte ruim opgezette "villawijken". Weinig allochtonen in de wijk.	Hebben twee auto's Leven draait al wat minder om de kinderen. Interesse in beleggingen	Voldoende slaapkamers Een oprit Wonen vaak in "villawijken" Een tuin

8. Jonge digitale	Kenmerken	Woonomgeving	Overige kenmerken	Woonwensen
Online starters	< 25 met een lage opleiding Geen kinderen, eenpersoons Hoek- of tussenwoning t/m 135 m² (37.500 - 162.500)	Grotere winkels zijn redelijk ver weg, maar ze willen wel graag hun dagelijkse boodschappen kunnen halen in het kleine winkelcentrum in de buurt.	Maken veel gebruik van OV Zijn netjes en open Houden van wandelen met de hond	Voldoende slaapkamers Park in de omgeving Speelvoorzieningen Een tuin

9. Modale koopgezinnen	Kenmerken	Woonomgeving	Overige kenmerken	Woonwensen
Forensen families	40 t/m 55 met een midden opleiding Kinderen, driepersoons Tussenwoning 92 t/m 135 m² (212.500 - 262.500)	Woningen staan vrij dicht op elkaar , hebben een rijtjeswoning met tuin te midden van veel niet-westerse allochtonen. Klein winkelcentrum in de buurt. Vlak bij scholen voor de kinderen.	Eén of meerdere auto's Gaan ook veel met het OV Houden van sporten	Voldoende slaapkamers Een tuin Woningen dicht op elkaar Vlabbij school

Bijlage I. Plattegrond galerijwoning

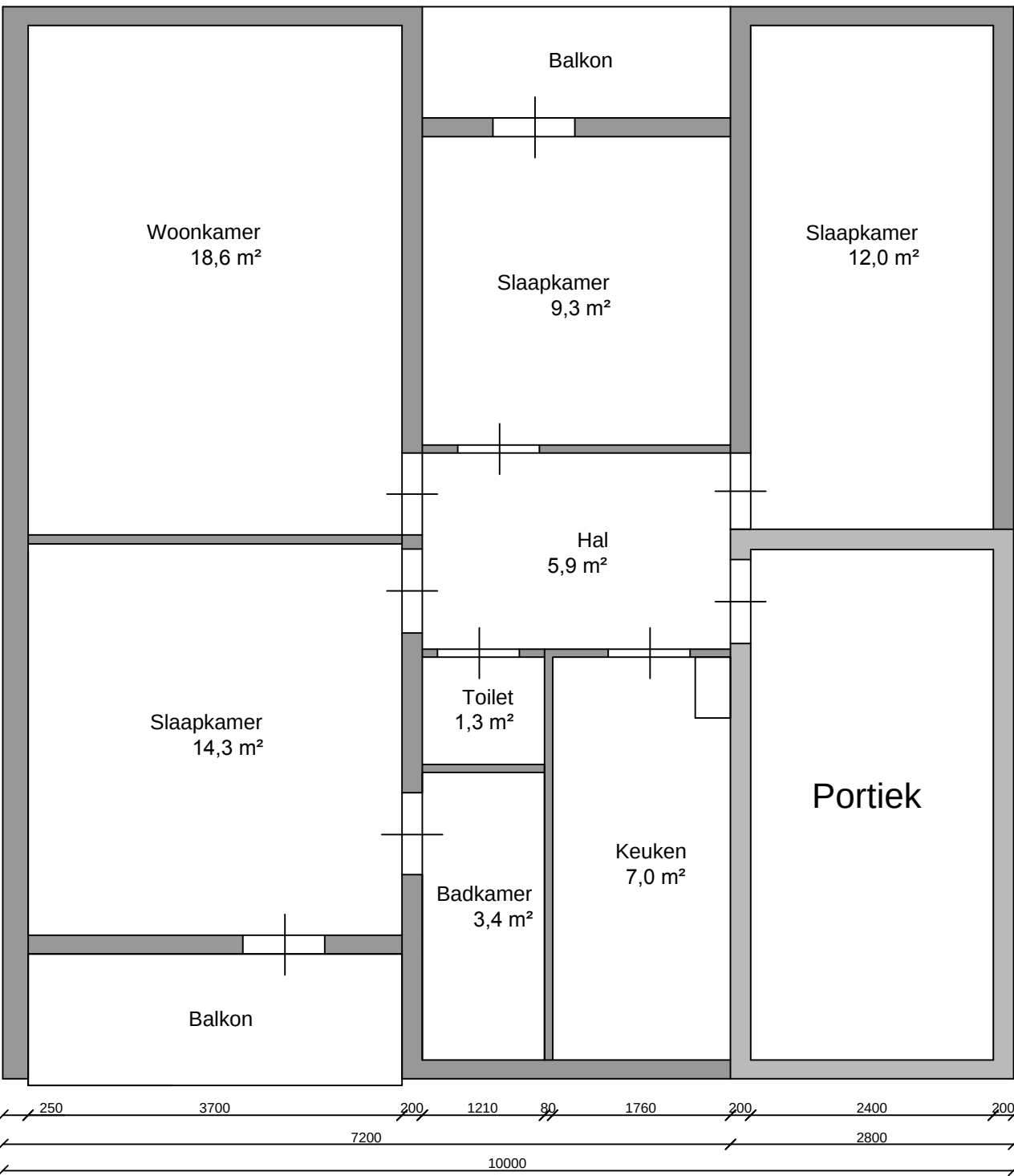
Datum: 10-06-2015
Auteur: Sherilyn van Rooijen
Schaal: 1:50



Bijlage J. Plattegrond portiekwoning

Datum: 10-06-2015
Auteur: Sherilyn van Rooijen
Schaal: 1:60

PRODUCED BY AN AUTODESK EDUCATIONAL PRODUCT



PRODUCED BY AN AUTODESK EDUCATIONAL PRODUCT

Bijlage N. Doelgroepselectie gebouwniveau

Criteria

Wanneer de doelgroepen voor de wijk bepaald zijn, zal er gekeken worden of er doelgroepen geschikt zijn voor de huidige woningen. De gegevens per gebouw zijn bekeken en zullen vergeleken worden met de woonwensen van iedere doelgroep. Zo kan het voorkomen dat een doelgroep niet in een bepaald gebouw past, omdat bijvoorbeeld de bereikbaarheid slecht is.. De criteria die hier naar voren komen, zien er als volgt uit:

- Woningtype
- Oppervlakte woning
- Voorzieningen in de woning
- Overige woonwensen

De uitkomsten zijn per doelgroep met elkaar vergeleken en daaruit kan geconcludeerd worden of dat de doelgroep wel of niet geschikt is.

Geschiktheid

Per onderdeel wordt er aangegeven door middel van kleurtje of het wel of niet aansluit. De kleurtjes zien er als volgt uit:

	Geschikt voor de wijk
	Sluit niet aan, maar is geen probleem
	Is gemakkelijk aan te passen
	Wensen sluiten niet aan op het aanbod

Aan de hand van de kleurtjes kan er geconcludeerd worden of dat de doelgroep wel of niet past bij de wijk.

- Wanneer alle vakjes groen zijn, dan is de doelgroep het meest geschikt voor de wijk.
- Wanneer alles groen is met wat vakjes geel, dan is de doelgroep ook geschikt.
- Wanneer er oranje vakjes zijn, dan moeten er bijvoorbeeld voorzieningen worden gerealiseerd.
- Wanneer er één rood vakje is aangevinkt, dan is de doelgroep niet geschikt.

Kenmerken woningen portiekflat

- Appartement zonder lift
- Oppervlakte t/m 90 m²
- Geen tuin, maar wel twee balkons
- Niet gelijkvloers

Kenmerken woningen galerijflat

- Appartement met lift
- Oppervlakte t/m 90 m²
- Geen tuin, maar wel één balkon
- Gedeeltelijk gelijkvloers

De aanpak

Deze methode is toegepast bij elke sub Mosaic doelgroep en dat ziet er als volgt uit.

1. Vergrijpde eenvoud	Geschikt voor portiek?	Geschikt voor galerij?
Gepensioneerde alleenstaanden	Appartement	Appartement
	t/m 90 m ² (87.500 - 162.500)	t/m 90 m ² (87.500 - 162.500)
	Lift	Lift
Samen oud	Gelijkvloers	Gelijkvloers
	Hoek- of tussenwoning	Hoek- of tussenwoning
	91 t/m 135 m ² (162.500 - 212.500)	91 t/m 135 m ² (162.500 - 212.500)
Bejaarde aanleuners	Lift	Lift
	Gelijkvloers	Gelijkvloers
	Appartement	Appartement
	t/m 90 m ² (87.500 - 162.500)	t/m 90 m ² (87.500 - 162.500)
	Lift	Lift
	Gelijkvloers	Gelijkvloers

2. Sociale huurders	Geschikt voor portiek?	Geschikt voor galerij?
Karig Prepensioen	Tussenwoning of appartement	Tussenwoning of appartement
	t/m 90 m ² (162.500 - 212.500)	t/m 90 m ² (162.500 - 212.500)
	Mogelijk gelijkvloers	Mogelijk gelijkvloers

3. Stedelijke balanceerders	Geschikt voor portiek?	Geschikt voor galerij?
Jonge multiculti huurders	Appartement	Appartement
	t/m 90 m ² (87.500 - 137.500)	t/m 90 m ² (87.500 - 137.500)
	Kleine woning	Kleine woning
Kleurrijke beginners	Appartement	Appartement
	t/m 90 m ² (87.500 - 137.500)	t/m 90 m ² (87.500 - 137.500)

4. Welverdiend genieten	Geschikt voor portiek?	Geschikt voor galerij?
Actieve emptynesters	Hoek- of tussenwoning	Hoek- of tussenwoning
	91 t/m 135 m ² (212.500 - 337.500)	91 t/m 135 m ² (212.500 - 337.500)
	Gelijkvloers	Gelijkvloers
	Een tuin	Een tuin

5. Jonge digitale	Geschikt voor portiek?	Geschikt voor galerij?
Online starters	Hoek- of tussenwoning	Hoek- of tussenwoning
	t/m 135 m ² (37.500 - 162.500)	t/m 135 m ² (37.500 - 162.500)
	Voldoende slaapkamers	Voldoende slaapkamers
	Een tuin	Een tuin

6. Kind en Carrière	Geschikt voor portiek?	Geschikt voor galerij?
Gevorderde families	Twee onder één kap woning	Twee onder één kap woning
	135 m² en groter (262.500 - 537.500)	135 m² en groter (262.500 - 537.500)
	Voldoende slaapkamers	Voldoende slaapkamers
	Een tuin	Een tuin

7. Samen starten	Geschikt voor portiek?	Geschikt voor galerij?
Rijtjes starters	Hoek- of tussenwoning	Hoek- of tussenwoning
	91 t/m 135 m² (137.500 - 212.500)	91 t/m 135 m² (137.500 - 212.500)
	Voldoende slaapkamers	Voldoende slaapkamers
	Kleine voortuin	Kleine voortuin
Samen rondkomen	Tussenwoning	Tussenwoning
	91 t/m 135 m² (87.500 - 162.500)	91 t/m 135 m² (87.500 - 162.500)
	Voldoende slaapkamers	Voldoende slaapkamers
Modale dorpshuurders	Hoek- of tussenwoning	Hoek- of tussenwoning
	91 t/m 135 m² (162.500 - 212.500)	91 t/m 135 m² (162.500 - 212.500)
	Klein, maar gezellig	Klein, maar gezellig

8. Rijpe middenklasse	Geschikt voor portiek?	Geschikt voor galerij?
Traditionele vijftigplussers	Hoek- of tussenwoning	Hoek- of tussenwoning
	91 t/m 135 m² (162.500 - 212.500)	91 t/m 135 m² (162.500 - 212.500)
	Een tuin	Een tuin
	Gelijkvloers	Gelijkvloers

9. Modale koopgezinnen	Geschikt voor portiek?	Geschikt voor galerij?
Forensen families	Tussenwoning	Tussenwoning
	92 t/m 135 m² (212.500 - 262.500)	92 t/m 135 m² (212.500 - 262.500)
	Voldoende slaapkamers	Voldoende slaapkamers
	Een tuin	Een tuin

Conclusie

Hieruit kan geconcludeerd worden dat de volgende doelgroepen geschikt zijn voor de huidige flatgebouwen in Sterrenkwartier-hoog:

Portiekflat

1. Sociale huurders
 - Karig prepensioen
2. Stedelijke balanceerders
 - Jonge multiculti huurders
 - Kleurrijke beginners

Galerijflat

1. Vergrijsde eenvoud
 - Gepensioneerd alleenstaand
 - Samen oud
 - Bejaarde aanleuners
2. Sociale huurders
 - Karig prepensioen
3. Stedelijke balanceerders
 - Jonge multiculti huurders
 - Kleurrijke beginners

Toelichting:

In het tablad "Referenties huur" zijn er aan de hand van de geschikte doelgroepen voor Spijkenisse verschillende woningtypes bepaald. Voor ieder woningtype zijn er verschillende relevante referenties op Funda opgezocht om aan de hand hiervan de huur te bepalen. De in het lichtblauw gemarkeerde huur wordt meegenomen als kengetal voor de rest van de vastgoedexploitatie.

Woningtype A	Gemiddelde woningwaarde	Doelgroep(en)	Huurprijs	Adres van referentie	Huur	Opp.	Prijs/ m²	Woningtype
Appartement	€ 125.000,00	Gepensioneerd alleenstaand	€ 328,13	Frans Halstraaty 16b, Spijkenisse	€ 600,00	65	€ 9,23	Portiek
Huur		Bejaarde aanleuners	€ 609,38	Desdemonastraat 218, Hoogvliet	€ 500,00	80	€ 6,25	Portiek
t/m 90 m²	Gemiddelde woningwaarde/m²	Stedelijke middelmaat		Fideliolaan 58, Hoogvliet	€ 477,00	80	€ 5,96	Portiek
87.500 - 162.500	€ 1.694,92	Digitale singles		Paulus Potterstraat 21 b, Spijkenisse	€ 575,00	70	€ 8,21	Portiek
		Oudere jongeren			€ 538,00	74	€ 7,41	Huur/m²

Woningtype B	Gemiddelde woningwaarde	Doelgroep(en)	Huurprijs	Adres van referentie	Huur	Opp.	Prijs/ m²	Woningtype
Hoek- of tussenwoning	€ 187.500,00	Samen oud	€ 609,38	Beverveen 446, Spijkenisse	€ 690,00	110	€ 6,27	Rijteswoning plat dak
Huur		Modale arbeiders	€ 796,88	Offenbachstraat 11, Spijkenisse	€ 790,00	100	€ 7,90	Rijteswoning zadeldak
91 t/m 135 m²	Gemiddelde woningwaarde/m²	Modale dorpshuurders		Boet 7, Hoogvliet	€ 795,00	110	€ 7,23	Rijteswoning zadeldak
162.500 - 212.500	€ 1.785,71			Oostzijdsepad 22, Hoogvliet	€ 750,00	100	€ 7,50	Rijteswoning plat dak
					€ 756,25	105	€ 7,23	Huur/m²

Woningtype C	Gemiddelde woningwaarde	Doelgroep(en)	Huurprijs	Adres van referentie	Huur	Opp.	Prijs/ m²	Woningtype
Tussenwoning of appartement	€ 187.500,00	Karig prepensioen	€ 609,38	Catharina van Tussenbroekstraat 4, Spijkenisse	€ 800,00	80	€ 10,00	Rijteswoning zadeldak
Huur			€ 796,88	Fioringras 4, Spijkenisse	€ 700,00	85	€ 8,24	Rijteswoning zadeldak
t/m 90 m²	Gemiddelde woningwaarde/m²			Rembrandtstraat 16, Spijkenisse	€ 650,00	75	€ 8,67	Portiek
162.500 - 212.500	€ 2.380,95			Damstraat 40, Spijkenisse	€ 625,00	75	€ 8,33	Galerij
					€ 693,75	79	€ 8,81	Huur/m²

Woningtype D	Gemiddelde woningwaarde	Doelgroep(en)	Huurprijs	Adres van referentie	Huur	Opp.	Prijs/ m²	Woningtype
Appartement	€ 112.500,00	Multiculti huurders	€ 328,13	Zuidhoek 64 c, Rotterdam	€ 390,00	55	€ 7,09	Portiek
Huur		Kleurrijke beginners	€ 515,63	Dirck Hoffstraat 5C 2e, Rotterdam	€ 450,00	65	€ 6,92	Portiek
t/m 90 m²	Gemiddelde woningwaarde/m²			Kerkwerfvingel 73	€ 450,00	50	€ 9,00	Galerij
87.500 - 137.500	€ 1.914,89			Noordpolderstraat 107, Rotterdam	€ 375,00	65	€ 5,77	Portiek
					€ 416,25	59	€ 7,20	Huur/m²

Woningtype E	Gemiddelde woningwaarde	Doelgroep(en)	Huurprijs	Adres van referentie	Huur	Opp.	Prijs/ m²	Woningtype
Hoek- of tussenwoning	€ 175.000,00	Rijtes starters	€ 515,63	Oostzijdsepad 25, Hoogvliet	€ 750,00	100	€ 7,50	Rijteswoning plat dak
Huur			€ 796,88	Irenestraat 15, Rozenburg	€ 700,00	105	€ 6,67	Rijteswoning zadeldak
91 t/m 135 m²	Gemiddelde woningwaarde/m²			Schakelweg 78, Hoogvliet	€ 710,00	110	€ 6,45	Rijteswoning plat dak
137.500 - 212.500	€ 1.686,75			Willem Beukelzoonstraat 29, Vlaardingen	€ 625,00	100	€ 6,25	Rijteswoning zadeldak
					€ 696,25	104	€ 6,72	Huur/m²

Woningtype F	Gemiddelde woningwaarde	Doelgroep(en)	Huurprijs	Adres van referentie	Huur	Opp.	Prijs/ m²	Woningtype
Tussenwoning	€ 125.000,00	Samen rondkomen	€ 328,13	Irenestraat 15, Rozenburg	€ 700,00	105	€ 6,67	Rijteswoning zadeldak
Huur			€ 796,88	Schakelweg 78, Hoogvliet	€ 710,00	110	€ 6,45	Rijteswoning plat dak
91 t/m 135 m²	Gemiddelde woningwaarde/m²			Oostzijdsepad 25, Hoogvliet	€ 750,00	100	€ 7,50	Rijteswoning plat dak
87.500 - 162.500	€ 1.204,82			Willem Beukelzoonstraat 29, Vlaardingen	€ 580,00	100	€ 5,80	Rijteswoning zadeldak
					€ 685,00	104	€ 6,61	Huur/m²

Woningtype G	Gemiddelde woningwaarde	Doelgroep(en)	Huurprijs	Adres van referentie	Huur	Opp.	Prijs/ m²	Woningtype
Hoek- of tussenwoning	€ 100.000,00	Online starters	€ 140,63	Willem Beukelzoonstraat 29, Vlaardingen	€ 580,00	100	€ 5,80	Rijteswoning zadeldak
Huur			€ 609,38	Van Embdenstraat 11, Maassluis	€ 600,00	70	€ 8,57	Rijteswoning zadeldak
t/m 135 m²	Gemiddelde woningwaarde/m²			Wattierstraat 9, Rotterdam	€ 500,00	120	€ 4,17	Rijteswoning plat dak
37.500 - 162.500	€ 1.034,48				€ 560,00	97	€ 6,18	Huur/m²

Toelichting:

In het tablad "Bouwkosten huur" zijn er op www.bremenbouwadvisers.nl kostenkengetallen opgezocht voor verschillende woningtypen. De kosten lopen op naarmate de duurzaamheid verbeterd. De waardes 7,8,9 en 10 zijn gebaseerd op GPR score's. GPR score 7 is het basis kostenkengetal, dus lagere score's dan 7 worden buiten geschouwing gelaten. Een hogere GPR-score betekent een grotere investering, dit wordt door middel van een percentage verrekend met het basis kostenkengetal. De percentages zijn afgeleid van benchmark getallen.

	Duurzaamheid 7			
Type	Bouwkosten min	Bouwkosten max	Gemiddeld	Huur/ m ² per maand
A. Galerijwoning	€ 1.068,00	€ 1.133,00	€ 1.100,50	€ 7,92
A. Portiek	€ 1.085,00	€ 1.101,00	€ 1.093,00	€ 7,92
B. Rijtjeswoning plat dak	€ 869,00	€ 960,00	€ 914,50	€ 7,23
B. Rijtjeswoning zadeldak	€ 629,00	€ 813,00	€ 721,00	€ 7,23
C. Galerijwoning	€ 1.068,00	€ 1.133,00	€ 1.100,50	€ 8,81
C. Portiek	€ 1.085,00	€ 1.101,00	€ 1.093,00	€ 8,81
C. Rijtjeswoning zadeldak	€ 629,00	€ 813,00	€ 721,00	€ 7,23
D. Galerijwoning	€ 1.068,00	€ 1.133,00	€ 1.100,50	€ 7,23
D. Portiek	€ 1.085,00	€ 1.101,00	€ 1.093,00	€ 7,20
E. Rijtjeswoning plat dak	€ 869,00	€ 960,00	€ 914,50	€ 6,72
E. Rijtjeswoning zadeldak	€ 629,00	€ 813,00	€ 721,00	€ 6,72
F. Rijtjeswoning plat dak	€ 869,00	€ 960,00	€ 914,50	€ 6,61
F. Rijtjeswoning zadeldak	€ 629,00	€ 813,00	€ 721,00	€ 6,61
G. Rijtjeswoning plat dak	€ 869,00	€ 960,00	€ 914,50	€ 6,18
G. Rijtjeswoning zadeldak	€ 629,00	€ 813,00	€ 721,00	€ 6,18

	Toename		
	Bouwkosten min	Bouwkosten max	Opbrengsten
Duurzaamheid 7	0,00%	0,00%	0,00%
Duurzaamheid 8	1,50%	2,25%	2,00%
Duurzaamheid 9	2,75%	3,25%	3,00%
Duurzaamheid 10	4,50%	5,25%	5,00%

Duurzaamheid 8			
<i>Bouwkosten min</i>	<i>Bouwkosten max</i>	<i>Gemiddeld</i>	<i>Huur/ m² per maand</i>
€ 1.084,00	€ 1.158,00	€ 1.121,00	€ 8,08
€ 1.101,00	€ 1.126,00	€ 1.113,50	€ 8,08
€ 882,00	€ 982,00	€ 932,00	€ 7,37
€ 638,00	€ 831,00	€ 734,50	€ 7,37
€ 1.084,00	€ 1.158,00	€ 1.121,00	€ 8,99
€ 1.101,00	€ 1.126,00	€ 1.113,50	€ 8,99
€ 638,00	€ 831,00	€ 734,50	€ 7,37
€ 1.084,00	€ 1.158,00	€ 1.121,00	€ 7,37
€ 1.101,00	€ 1.126,00	€ 1.113,50	€ 7,34
€ 882,00	€ 982,00	€ 932,00	€ 6,85
€ 638,00	€ 831,00	€ 734,50	€ 6,85
€ 882,00	€ 982,00	€ 932,00	€ 6,74
€ 638,00	€ 831,00	€ 734,50	€ 6,74
€ 882,00	€ 982,00	€ 932,00	€ 6,30
€ 638,00	€ 831,00	€ 734,50	€ 6,30

Duurzaamheid 9			
<i>Bouwkosten min</i>	<i>Bouwkosten max</i>	<i>Gemiddeld</i>	<i>Huur/ m² per maand</i>
€ 1.097,00	€ 1.170,00	€ 1.133,50	€ 8,16
€ 1.115,00	€ 1.376,00	€ 1.245,50	€ 8,16
€ 893,00	€ 991,00	€ 942,00	€ 7,44
€ 646,00	€ 839,00	€ 742,50	€ 7,44
€ 1.097,00	€ 1.170,00	€ 1.133,50	€ 9,07
€ 1.115,00	€ 1.376,00	€ 1.245,50	€ 9,07
€ 646,00	€ 839,00	€ 742,50	€ 7,44
€ 1.097,00	€ 1.170,00	€ 1.133,50	€ 7,44
€ 1.115,00	€ 1.376,00	€ 1.245,50	€ 7,41
€ 893,00	€ 991,00	€ 942,00	€ 6,92
€ 646,00	€ 839,00	€ 742,50	€ 6,92
€ 893,00	€ 991,00	€ 942,00	€ 6,80
€ 646,00	€ 839,00	€ 742,50	€ 6,80
€ 893,00	€ 991,00	€ 942,00	€ 6,36
€ 646,00	€ 839,00	€ 742,50	€ 6,36

Duurzaamheid 10				
<i>Bouwkosten min</i>	<i>Bouwkosten max</i>	<i>Gemiddeld</i>	<i>Huur/ m² per maand</i>	<i>Vormfactor</i>
€ 1.116,00	€ 1.192,00	€ 1.154,00	€ 8,32	0,88
€ 1.134,00	€ 1.158,00	€ 1.146,00	€ 8,32	0,88
€ 869,00	€ 1.010,00	€ 939,50	€ 7,59	0,8
€ 657,00	€ 856,00	€ 756,50	€ 7,59	0,8
€ 1.116,00	€ 1.192,00	€ 1.154,00	€ 9,25	0,88
€ 1.134,00	€ 1.158,00	€ 1.146,00	€ 9,25	0,88
€ 657,00	€ 856,00	€ 756,50	€ 7,59	0,8
€ 1.134,00	€ 1.158,00	€ 1.146,00	€ 7,59	0,88
€ 657,00	€ 856,00	€ 756,50	€ 7,56	0,88
€ 869,00	€ 1.010,00	€ 939,50	€ 7,05	0,8
€ 657,00	€ 856,00	€ 756,50	€ 7,05	0,8
€ 869,00	€ 1.010,00	€ 939,50	€ 6,94	0,8
€ 657,00	€ 856,00	€ 756,50	€ 6,94	0,8
€ 869,00	€ 1.010,00	€ 939,50	€ 6,49	0,8
€ 657,00	€ 856,00	€ 756,50	€ 6,49	0,8

Toelichting:

In het tablad "Bouwkosten renovatie" worden de renovatiekosten toegelicht door middel van een minimale en een extreme renovatie. De kosten zijn bepaald aan de hand van de tool op de site kompas.renovatie-kompas.nl. Aan iedere aanpassing zijn kosten verbonden en de bijbehorende werkzaamheden. Dit heeft geleid tot verschillende renovatiekosten per woning. Deze blauw aangegeven kosten zijn meegenomen als renovatiekosten voor de vastgoedexploitatie.

Galerijflats minimaal	
Bouwjaar	1965 / '66
Woningen	54
Exploitatieduur	25
Aanpassing	Licht
Nieuwe huur	€ 745
Basisonderhoud	€ 15.750
Badkamers	€ 5.000
Keukens	€ 3.250
Toiletten	€ 2.000
F -> A+	€ 17.000
Constructieve veiligheid	€ 850
Brandveiligheid	€ 150
Inbraakveiligheid	€ 330
Asbestveiligheid	€ 2.950
Gezondheid	€ 2.000
Toegankelijkheid	€ 2.710
Toekomstwaarde	€ 1.520
Gemiddeld per woning	€ 53.510

Galerij minimaal	Werkzaamheden
Badkamers	100% vervangen
Keukens	100% vervangen
Toiletten	100% vervangen
Energie label	F -> A+
Constructieve veiligheid	constructieve verbeteringen gevelconstructie
Brandveiligheid	signaleren van brand
Inbraakveiligheid	hang- en sluitwerk verbeteren van ramen en deuren
Asbestveiligheid	inventarisatie, sanering en vrijgave van zichtbare asbest welke schadelijk is voor gezondheid
Gezondheid	waarborgen van ventilatie in de woning
Toegankelijkheid	Rollator toegankelijk complexniveau (excl. vernieuwen lift)
Toekomstwaarde	etnische verbeteringen aan complex door schilderwerk (trappenhuizen) en nieuwe paneel hekwerken

Galerijflats extreem		
Bouwjaar		1965 / '66
Woningen		54
Exploitatieduur		25
Aanpassing		Zwaar
Nieuwe huur	€	745
Basisonderhoud	€	15.750
Badkamers	€	5.000
Keukens	€	3.250
Toiletten	€	2.000
F -> A+	€	17.000
Constructieve veiligheid	€	6.960
Brandveiligheid	€	2.190
Inbraakveiligheid	€	1.520
Asbestveiligheid	€	5.900
Gezondheid	€	5.530
Toegankelijkheid	€	4.400
Toekomstwaarde	€	7.410
Gemiddelde per woning	€	76.910

Galerij extreem	Werkzaamheden
Badkamers	100% vervangen
Keukens	100% vervangen
Toiletten	100% vervangen
Energie label	F -> A+
Constructieve veiligheid	constructieve verbeteringen aan gevel- & draagconstructie
Brandveiligheid	signaleren van brand & voldoende weerstand tegen brand
Inbraakveiligheid	PKVW woningniveau
Asbestveiligheid	Inventarisatie, sanering en vrijgave van het (on)zichtbare asbest welke onschadelijk is voor de gezondheid
Gezondheid	vochtproblematiek of koudebrugknooppunten verhelpen
Toegankelijkheid	rollator toegankelijk complexniveau (incl. vernieuwen lift)
Toekomstwaarde	esthetische verbeteringen aan complex door schilderwerk (trappenhuizen), hekwerken en reservering voor verbetering als portieken of indelingswijziging woningen.

Portiekflats minimaal		
Bouwjaar	1966 / '67	
Woningen		32
Exploitatieduur		25
Aanpassing	Licht	
Nieuwe huur	€	673
Basisonderhoud	€	12.910
Badkamers	€	5.000
Keukens	€	3.250
Toiletten	€	2.000
D -> A+	€	9.000
Constructieve veiligheid	€	1.280
Brandveiligheid	€	150
Inbraakveiligheid	€	360
Asbestveiligheid	€	2.950
Gezondheid	€	2.000
Toegankelijkheid	€	5.280
Toekomstwaarde	€	2.080
Gemiddelde per woning	€	46.260

Portiek minimaal	Werkzaamheden
Badkamers	100% vervangen
Keukens	100% vervangen
Toiletten	100% vervangen
Energie label	F -> A+
Constructieve veiligheid	constructieve verbeteringen gevelconstructie
Brandveiligheid	signaleren van brand
Inbraakveiligheid	hang- en sluitwerk verbeteren van ramen en deuren
Asbestveiligheid	inventarisatie, sanering en vrijgave van zichtbare asbest welke schadelijk is voor gezondheid
Gezondheid	waarborgen van ventilatie in de woning
Toegankelijkheid	revitaliseren van bestaande lift en plaatsen van draaideurautomaten
Toekomstwaarde	etnische verbeteringen aan complex door schilderwerk (trappenhuizen) en nieuwe paneel hekwerken

Portiekflats extreem		
Bouwjaar		1966 / '67
Woningen		32
Exploitatieduur		25
Aanpassing		Zwaar
Nieuwe huur	€	673
Basisonderhoud	€	12.910
Badkamers	€	5.000
Keukens	€	3.250
Toiletten	€	2.000
D -> A+	€	9.000
Constructieve veiligheid	€	6.630
Brandveiligheid	€	2.230
Inbraakveiligheid	€	1.880
Asbestveiligheid	€	5.900
Gezondheid	€	7.520
Toegankelijkheid	€	5.280
Toekomstwaarde	€	7.970
Gemiddeld per woning	€	69.570

Portiek extreem	Werkzaamheden
Badkamers	100% vervangen
Keukens	100% vervangen
Toiletten	100% vervangen
Energie label	F -> A+
Constructieve veiligheid	constructieve verbeteringen aan gevel- & draagconstructie
Brandveiligheid	signaleren van brand & voldoende weerstand tegen brand
Inbraakveiligheid	PKVW woningniveau
Asbestveiligheid	Inventarisatie, sanering en vrijgave van het (on)zichtbare asbest welke onschadelijk is voor de gezondheid
Gezondheid	vochtproblematiek of koudebrugknooppunten verhelpen
Toegankelijkheid	deze optie is niet van toepassing op woningtypologie en periode
Toekomstwaarde	esthetische verbeteringen aan complex door schilderwerk (trappenhuizen), hekwerken en reservering voor verbetering als portieken of indelingswijziging woningen.

Basisonderhoud	2,5 schilderbeurt houden kozijnen
	deels voeg- en metselwerkherstel
	Deels draaiende delen verangen
	spijlenhekwerken verangen balkons en galerijen
	Bitimeuze dakbedekking overlagen
	Installatie deels vernieuwen
	Betonschade balkons herstellen en betonoppervlakte reinigen en opnieuw coaten

Nummer	Type	Renovatiekosten per woning	Mogelijke nieuwe huur
1	Galerij minimaal	€ 53.510,00	€ 745,00
2	Galerij extreem	€ 76.910,00	€ 745,00
3	Portiek minimaal	€ 46.260,00	€ 673,00
4	Portiek extreem	€ 69.570,00	€ 673,00

Toelichting:

In het tablad "Referenties koop" zijn er aan de hand van de geschikte doelgroepen voor Spijkenisse verschillende woningtypes bepaald. Voor ieder woningtype zijn er verschillende relevante referenties op Funda opgezocht om aan de hand hiervan de v.o.n. prijs te bepalen. De in het lichtblauw gemarkeerde prijs per m² wordt meegenomen als kengetal voor de rest van de vastgoedexploitatie.

Woningtype K	Doelgroep(en)	Adres van referentie	v.o.n. prijs	Opp.	Kamers	Perceel	Prijs/ m²	Woningtype kosten
Hoek- of tussenwoning	Actieve emptynesters	Goereesestraat 42 Schiedam	€ 250.000	125	4	85	€ 2.000	Rijteswoning plat dak
Koop		Tulpstraat bouwnr 1 Rotterdam	€ 279.000	130	5	-	€ 2.146	Rijteswoning plat dak
91 t/m 135 m²		Wikke Weide, Barendrecht	€ 204.500	105	6	142	€ 1.948	Rijteswoning zadeldak
212.500 - 337.500		Baarseweg 142, Hoogvliet	€ 211.500	115	4	142	€ 1.839	Rijteswoning plat dak
			€ 236.250	119		123	€ 1.983	
Woningtype L	Doelgroep(en)	Adres van referentie	v.o.n. prijs	Opp.	Kamers	Perceel	Prijs/ m²	Woningtype kosten
Appartement	Oudere appartementgenieters	Doradehof 9, Hoogvliet	€ 165.000	100	3	-	€ 1.650	Galerij
Koop		Noordpassage 49, Spijkenisse	€ 260.000	130	5	-	€ 2.000	Portiek
t/m 135 m²		Lokkertsemolenweg 60, Hoogvliet	€ 162.000	95	4	-	€ 1.705	Hoogbouw
212.500 - 337.500		Oosterbakenpad 166, Hoogvliet	€ 200.000	105	3	-	€ 1.905	Hoogbouw
			€ 196.750	108		0	€ 1.815	
Woningtype M	Doelgroep(en)	Adres van referentie	v.o.n. prijs	Opp.	Kamers	Perceel	Prijs/ m²	Woningtype kosten
Hoek- of tussenwoning	Dorpse senioren	Kleefkruid 2, Hoogvliet	€ 159.000	115	5	165	€ 1.383	Rijteswoning zadeldak
Koop		Venkeldonk 2, Spijkenisse	€ 170.000	105	4	105	€ 1.619	Rijteswoning plat dak
t/m 135 m²		Meeuwenhoek 14, Spijkenisse	€ 155.000	105	4	116	€ 1.476	Rijteswoning zadeldak
162.500 - 212.500		Klavecimbelpad 11, Spijkenisse	€ 188.000	125	5	149	€ 1.504	Rijteswoning zadeldak
			€ 168.000	110		134	€ 1.495	
Woningtype N	Doelgroep(en)	Adres van referentie	v.o.n. prijs	Opp.	Kamers	Perceel	Prijs/ m²	Woningtype kosten
Hoek- of tussenwoning	Traditionele vijftigplussers Jonge gezinsdynamiek	Karperveen 470, Spijkenisse	€ 180.000	125	5	183	€ 1.440	Rijteswoning zadeldak
Koop		George Sandstraat 3, Spijkenisse	€ 188.000	110	5	114	€ 1.709	Rijteswoning zadeldak
91 t/m 135 m²		Mina Krusemanstraat 8, Spijkenisse	€ 188.000	100	5	125	€ 1.880	Rijteswoning zadeldak
162.500 - 212.500		Annie van Hattemstraat 19, Spijkenisse	€ 190.000	130	4	154	€ 1.462	Rijteswoning plat dak
			€ 186.500	110		144	€ 1.623	
Woningtype O	Doelgroep(en)	Adres van referentie	v.o.n. prijs	Opp.	Kamers	Perceel	Prijs/ m²	Woningtype kosten
Tussenwoning	Toekomstbouwers	Maasboulevard 40, Spijkenisse	€ 258.500	145	5	-	€ 1.783	Rijteswoning plat dak
Koop	Jonge nieuwbouwgezinnen	Waldhoornstraat 8, Spijkenisse	€ 211.500	130	4	146	€ 1.627	Rijteswoning zadeldak
91 m² en groter	Randstedelijke pubergezinnen	Carrie van Bruggenstraat 5, Spijkenisse	€ 206.330	125	4	125	€ 1.651	Rijteswoning zadeldak
212.500 - 337.500		Karel Doornmanstraat 12, Spijkenisse	€ 211.030	120	5	245	€ 1.759	Rijteswoning zadeldak
			€ 221.840	130		172	€ 1.705	
Woningtype P	Doelgroep(en)	Adres van referentie	v.o.n. prijs	Opp.	Kamers	Perceel	Prijs/ m²	Woningtype kosten
2-onder-1-kapwoning	Gevorderde families	Velhorstlaan 23 Spijkenisse	€ 319.510	170	5	186	€ 1.879	2-onder-1-kap plat dak
Koop		Anne Frankstraat 75, Spijkenisse	€ 361.900	140	4	328	€ 2.585	2-onder-1-kap schuin
> 136 m²		Marie van Regteren Altenastraat 11, Spijkenisse	€ 337.930	165	7	294	€ 2.048	2-onder-1-kap schuin
337.500 - 537.500		Petronella Brugsmastraat 30, Spijkenisse	€ 374.590	170	5	396	€ 2.203	2-onder-1-kap schuin
			€ 348.483	161		301	€ 2.179	
Woningtype Q	Doelgroep(en)	Adres van referentie	v.o.n. prijs	Opp.	Kamers	Perceel	Prijs/ m²	Woningtype kosten
Tussenwoning	Volksbuurt kopers	Nobelstraat 5, Spijkenisse	€ 152.280	75	3	318	€ 2.030	Rijteswoning zadeldak
Koop		Ibishoek 2, Spijkenisse	€ 153.690	90	3	125	€ 1.708	Rijteswoning zadeldak
t/m 90 m²		Zeelthof 10, Hoogvliet	€ 162.150	86	4	93	€ 1.885	Rijteswoning zadeldak
162.500 - 212.500		Marlijnstraat 16, Hoogvliet	€ 168.260	88	4	125	€ 1.912	Rijteswoning plat dak
			€ 159.095	85		165	€ 1.884	
Woningtype R	Doelgroep(en)	Adres van referentie	v.o.n. prijs	Opp.	Kamers	Perceel	Prijs/ m²	Woningtype kosten
Tussenwoning	Forensen families	Zalmzegepad 5, Hoogvliet	€ 225.130	115	6	145	€ 1.958	Rijteswoning zadeldak
Koop		Madelon Lulofsstraat 21, Spijkenisse	€ 205.860	130	5	128	€ 1.584	Rijteswoning plat dak
91 t/m 135 m²		Ruisvoornpad 45, Hoogvliet	€ 232.650	120	4	221	€ 1.939	Rijteswoning plat dak
212.500 - 262.500		Tureluur 30, Hoogvliet	€ 199.750	120	5	202	€ 1.665	Rijteswoning plat dak
			€ 215.848	121,3		174	€ 1.786	

Toelichting:

In het tablad "Bouwkosten koop" zijn er op www.bremenbouwadviseurs.nl kostenkengetallen opgezocht voor verschillende woningtypen. De kosten lopen op naarmate de duurzaamheid verbeterd. De waardes 7,8,9 en 10 zijn gebaseerd op GPR score's. GPR score 7 is het basis kostenkengetal, dus lagere score's dan 7 worden buiten geschouwing gelaten. Een hogere GPR-score betekent een grotere investering, dit wordt door middel van een percentage verrekend met het basis kostenkengetal. De percentages zijn afgeleid van benchmark getallen.

	Duurzaamheid 7			
Type	Bouwkosten min	Bouwkosten max	Gemiddeld	Opbrengsten/ m ²
K. Rijtjeswoning plat dak	€ 869,00	€ 960,00	€ 914,50	€ 1.983,23
K. Rijtjeswoning zadeldak	€ 629,00	€ 813,00	€ 721,00	€ 1.983,23
L. Galerij	€ 1.068,00	€ 1.133,00	€ 1.100,50	€ 2.120,76
L. Hoogbouw	€ 1.022,00	€ 1.124,00	€ 1.073,00	€ 2.120,76
L. Portiek	€ 1.085,00	€ 1.101,00	€ 1.093,00	€ 2.120,76
M. Rijtjeswoning plat dak	€ 869,00	€ 960,00	€ 914,50	€ 1.610,57
M. Rijtjeswoning zadeldak	€ 629,00	€ 813,00	€ 721,00	€ 1.493,28
N. Rijtjeswoning plat dak	€ 869,00	€ 960,00	€ 914,50	€ 1.626,56
N. Rijtjeswoning zadeldak	€ 629,00	€ 813,00	€ 721,00	€ 1.626,56
O. Rijtjeswoning plat dak	€ 869,00	€ 960,00	€ 914,50	€ 1.704,73
O. Rijtjeswoning zadeldak	€ 629,00	€ 813,00	€ 721,00	€ 1.704,73
P. 2-onder-1-kap plat dak	€ 911,00	€ 1.052,00	€ 981,50	€ 2.179,00
P. 2-onder-1-kap schuin dak	€ 944,00	€ 991,00	€ 967,50	€ 2.179,00
Q. Rijtjeswoning plat dak	€ 869,00	€ 960,00	€ 914,50	€ 1.883,89
Q. Rijtjeswoning zadeldak	€ 629,00	€ 813,00	€ 721,00	€ 1.883,89
R. Rijtjeswoning plat dak	€ 869,00	€ 960,00	€ 914,50	€ 1.786,13
R. Rijtjeswoning zadeldak	€ 629,00	€ 813,00	€ 721,00	€ 1.786,13

	Toename		
	Bouwkosten min	Bouwkosten max	Opbrengsten
Duurzaamheid 7	0,00%	0,00%	0,00%
Duurzaamheid 8	1,50%	2,25%	2,00%
Duurzaamheid 9	2,75%	3,25%	3,00%
Duurzaamheid 10	4,50%	5,25%	5,00%

Duurzaamheid 8			
<i>Bouwkosten min</i>	<i>Bouwkosten max</i>	<i>Gemiddeld</i>	<i>Opbrengsten/m²</i>
€ 882,00	€ 982,00	€ 932,00	€ 2.022,89
€ 638,00	€ 831,00	€ 734,50	€ 2.022,89
€ 1.084,00	€ 1.158,00	€ 1.121,00	€ 2.163,17
€ 1.037,00	€ 1.149,00	€ 1.093,00	€ 2.163,17
€ 1.101,00	€ 1.126,00	€ 1.113,50	€ 2.163,17
€ 882,00	€ 982,00	€ 932,00	€ 1.642,78
€ 638,00	€ 831,00	€ 734,50	€ 1.523,14
€ 882,00	€ 982,00	€ 932,00	€ 1.659,09
€ 638,00	€ 831,00	€ 734,50	€ 1.659,09
€ 882,00	€ 982,00	€ 932,00	€ 1.738,82
€ 638,00	€ 831,00	€ 734,50	€ 1.738,82
€ 1.006,00	€ 1.076,00	€ 1.041,00	€ 2.222,58
€ 958,00	€ 1.013,00	€ 985,50	€ 2.222,58
€ 882,00	€ 982,00	€ 932,00	€ 1.921,57
€ 638,00	€ 831,00	€ 734,50	€ 1.921,57
€ 882,00	€ 982,00	€ 932,00	€ 1.821,85
€ 638,00	€ 831,00	€ 734,50	€ 1.821,85

Duurzaamheid 9			
<i>Bouwkosten min</i>	<i>Bouwkosten max</i>	<i>Gemiddeld</i>	<i>Opbrengsten/m²</i>
€ 893,00	€ 991,00	€ 942,00	€ 2.042,72
€ 646,00	€ 839,00	€ 742,50	€ 2.042,72
€ 1.097,00	€ 1.170,00	€ 1.133,50	€ 2.184,38
€ 1.050,00	€ 1.161,00	€ 1.105,50	€ 2.184,38
€ 1.115,00	€ 1.376,00	€ 1.245,50	€ 2.184,38
€ 893,00	€ 991,00	€ 942,00	€ 1.658,89
€ 646,00	€ 839,00	€ 742,50	€ 1.538,07
€ 893,00	€ 991,00	€ 942,00	€ 1.675,35
€ 646,00	€ 839,00	€ 742,50	€ 1.675,35
€ 893,00	€ 991,00	€ 942,00	€ 1.755,87
€ 646,00	€ 839,00	€ 742,50	€ 1.755,87
€ 1.018,00	€ 1.086,00	€ 1.052,00	€ 2.244,37
€ 970,00	€ 1.023,00	€ 996,50	€ 2.244,37
€ 893,00	€ 991,00	€ 942,00	€ 1.940,41
€ 646,00	€ 839,00	€ 742,50	€ 1.940,41
€ 893,00	€ 991,00	€ 942,00	€ 1.839,71
€ 646,00	€ 839,00	€ 742,50	€ 1.839,71

Duurzaamheid 10				
<i>Bouwkosten min</i>	<i>Bouwkosten max</i>	<i>Gemiddeld</i>	<i>Opbrengsten/m²</i>	<i>Vormfactor</i>
€ 908,00	€ 1.010,00	€ 959,00	€ 2.082,39	0,8
€ 657,00	€ 857,00	€ 757,00	€ 2.082,39	0,8
€ 1.116,00	€ 1.192,00	€ 1.154,00	€ 2.226,79	0,88
€ 1.068,00	€ 1.183,00	€ 1.125,50	€ 2.226,79	0,88
€ 1.134,00	€ 1.159,00	€ 1.146,50	€ 2.226,79	0,88
€ 908,00	€ 1.010,00	€ 959,00	€ 1.691,10	0,8
€ 657,00	€ 857,00	€ 757,00	€ 1.567,94	0,8
€ 908,00	€ 1.010,00	€ 959,00	€ 1.707,88	0,8
€ 657,00	€ 857,00	€ 757,00	€ 1.707,88	0,8
€ 908,00	€ 1.010,00	€ 959,00	€ 1.789,96	0,8
€ 657,00	€ 857,00	€ 757,00	€ 1.789,96	0,8
€ 1.036,00	€ 1.107,00	€ 1.071,50	€ 2.287,95	0,8
€ 986,00	€ 1.043,00	€ 1.014,50	€ 2.287,95	0,8
€ 908,00	€ 1.010,00	€ 959,00	€ 1.978,09	0,8
€ 657,00	€ 857,00	€ 757,00	€ 1.978,09	0,8
€ 908,00	€ 1.010,00	€ 959,00	€ 1.875,44	0,8
€ 657,00	€ 857,00	€ 757,00	€ 1.875,44	0,8

Toelichting:

Bij scenario 1 wordt er het meest gesloopt en gerenoveerd. Alleen de woningen met een levensduur langer dan 16 jaar behouden de status handhaven. Door de hoeveelheid sloop-nieuwbouw kan er veel variatie ontstaan in woningen die teruggebouwd worden. Het eerste scenario zal getoetst worden door middel van een exploitatieberekening.



Toelichting:

In het tabblad "invulling" is er een overzicht gemaakt van het aantal woningen per doelgroep. Iedere doelgroep heeft een plekje in de wijk gekregen en dit is niet alleen bepaald door het type gebouw, maar ook de locatie. Op deze manier is er ingespeeld op de kwaliteiten van het gebied. Doelgroepen met kinderen zijn daarom vlak bij de scholen geplaatst en de gevorderde families aan het water met een mooi uitzicht op het groen. Voor ouderen is het juist weer belangrijk om vlak bij de voorzieningen te wonen en daarom zijn deze woningen vlak om het winkelcentrum geplaatst.

Type gebouw	Nummers	Status	Flat(s)	Woning(en)	Oppervlakte kavel	Doelgroep	Woningtype	Oppervlakte kavel	Woning(en)	Aantal woningen per doelgroep
Portiek	9 t/m 14	Renovatie	6	192	3400	Karig prepensioen Jonge multiculti huurder Kleurrijke beginners	Appartement t/m 90 m²	-	192	64 64 64
Portiek	15	Sloop-nieuwbouw	1	32	567	Karig prepensioen Jonge multiculti huurder Kleurrijke beginners	Appartement t/m 90 m²	-	60	20 20 20
Galerij	4	Sloop-nieuwbouw	1	54	967	Gepensioneerd alleenstaand Bejaarde aanleuners	Appartement t/m 90 m²	-	50	25 25
Galerij	2,6 en 8	Sloop-nieuwbouw	3	162	2900	Rijtjes starters Samen rondkomen Samen oud Modale dorpshuurlers	Hoek- of tussenwoning 91 t/m 135 m²	70	41	10 10 10 10
Galerij en portiek	3, 5 en 18	Sloop-nieuwbouw	3	140	2500	Forensen families Traditionele vijftigplussers Online starters Actieve emptynesters	Hoek- of tussenwoning 91 t/m 135 m²	70	36	9 9 9 9
Galerij	7	Sloop-nieuwbouw	1	54	967	Gevorderde families	2-onder-1-kapwoning t/m 135 m²	70	14	14
Totaal			15	634				Nieuwbouwwoningen	201	

Flatgebouw	Inhoud	Oppervlakte totaal	Oppervlakte kavel	Woningen	Bouwlagen	Grond oppervlakte
Galerij	14.500 m³	4833 m²	967 m²	54	5	967 m²
Portiek	8.500 m³	2833 m²	567 m²	32	5	567 m²

Totaal	Galerij		Portiek		Totaal	
Status	Flats(s)	Woning(en)	Flat(s)	Woning(en)	Flat(s)	Woningen
Behouden	0	0	0	0	0	0
Renovatie	0	0	6	192	6	192
Sloop-nieuwbouw	7	378	2	64	9	442
Totaal	385	378	8	256	15	634

Geschiedte doelgroepen wijk	Nieuwbouw	Renovatie
Gepensioneerd alleenstaand	25	
Samen oud	10	
Bejaarde aanleuners	25	
Karig prepensioen	20	64
Jonge multiculti huurders	20	64
Kleurrijke beginners	20	64
Actieve emptynesters	9	
Online starters	9	
Gevorderde families	14	
Rijtjes starters	10	
Samen rondkomen	10	
Modale dorpshuurlers	10	
Traditionele vijftigplussers	9	
Forensen families	9	
Totaal	201	192

Toelichting:

In het tabblad "Input" zijn er een verschillende vaste- en scenario specifieke gegevens bepaald voor de exploitatieberekening.

Vaste input		
Jaartal		
Prijspeil		2015
Start project		2016
Oplevering project		2031
Index	Nummer	Percentage
Nul index	0	0,00%
Prijsstijging kosten	1	2,00%
Prijsstijging opbrengsten	2	2,00%
Waardedurende opbrengsten of kosten	3	-2,00%
BAR woningen		6,00%

BTW	Geen	0,00%
	Hoog	21,00%
	Laag	6,00%
Rente		4,50%

Input scenario 1		
Bewerking	Aantal	Eenheid
Sloopkosten	118500	m ³
Bouwrijp maken	7900	m ² GrO
Woonrijp maken	0	m ² TO
Asbestverwijdering	39500	m ²

Fasering	Gebouw	Status
Jaar 1	18	Sloop-nieuwbouw
Jaar 2	7	Sloop-nieuwbouw
Jaar 3	8	Sloop-nieuwbouw
Jaar 4	6	Sloop-nieuwbouw
Jaar 5	5	Sloop-nieuwbouw
Jaar 6	15	Sloop-nieuwbouw
Jaar 7	13	Renovatie
Jaar 8	14	Renovatie
Jaar 9	3	Sloop-nieuwbouw
Jaar 10	4	Sloop-nieuwbouw
Jaar 11	2	Sloop-nieuwbouw
Jaar 12	9	Renovatie
Jaar 13	10	Renovatie
Jaar 14	11	Renovatie
Jaar 15	12	Renovatie

Toelichting:

In het tabblad "VEX" wordt de vastgoedexploitatie berekend. De verzamelde gegevens van de andere tabbladen zijn hierin verwerkt. Om de exploitatieberekening te maken zijn er verschillende gegevens nodig. Per doelgroep moet er bepaald worden hoeveel woningen er worden gebouwd. Wanneer dit bekend is, kan er keuze worden gemaakt in het woningtype, duurzaamheidsniveau en de mate van renovatie. Al deze gegevens zijn bepalend voor de uitkomst.

	Geschikt?	Woning	Type
1. Gepensioneerde alleenstaanden	Ja	A.	A. Galerijwoning
1. Samen oud	Ja	B.	B. Rijtjeswoning zadeldak
1. Bejaarde aanleuners	Ja	A.	A. Galerijwoning
2. Stedelijke middelmaat	Nee		
2. Modale arbeiders	Nee		
2. Karig Prepensioen	Ja	C.	C. Portiek
3. Jonge multiculti huurders	Ja	D.	D. Galerijwoning
3. Kleurrijke beginners	Ja	D.	D. Portiek
4. Actieve emptynesters	Ja	K.	K. Rijtjeswoning zadeldak
4. Oudere appartementgenieters	Nee		
5. Online starters	Ja	G.	G. Rijtjeswoning zadeldak
5. Oudere jongeren	Nee		
6. Toekomstbouwers	Nee		
6. Jonge nieuwbouwgezinnen	Nee		
6. Gevorderde families	Ja	P.	P. 2-onder-1-kap schuin dak
6. Randstedelijke pubergezinnen	Nee		
7. Rijtjes starters	Ja	E.	E. Rijtjeswoning zadeldak
7. Samen rondkomen	Ja	F.	F. Rijtjeswoning zadeldak
7. Modale dorpshuurders	Ja	B.	B. Rijtjeswoning zadeldak
8. Dorpse senioren	Nee		
8. Traditionele vijftigplussers	Ja	N.	O. Rijtjeswoning zadeldak
9. Jonge gezinsdynamiek	Nee		
9. Volksbuurt kopers	Nee		
9. Forensen families	Ja	R.	R. Rijtjeswoning zadeldak

Bouwkosten									
Nieuwbouw					Renovatie				
Duurzaamheid	Aantal	GBO [m²]	BVO [m²]	Bouwkosten	Renovatie	Aantal	GBO [m²]	Kosten/woning	% van het totaal
8	25	75	85	€ 1.121,00	1		70	€ 53.510,00	6,36%
9	10	110	138	€ 742,50					2,64%
8	25	75	85	€ 1.121,00	1		70	€ 53.510,00	6,36%
9	20	75	85	€ 1.245,50	4	64	70	€ 69.570,00	21,38%
8	20	75	85	€ 1.121,00	1	64	65	€ 53.510,00	21,38%
8	20	75	85	€ 1.113,50	3	64	65	€ 46.260,00	21,38%
10	9	90	113	€ 757,00					2,27%
8	9	100	125	€ 734,50					2,27%
10	14	165	206	€ 1.014,50					3,51%
9	10	110	138	€ 742,50					2,64%
8	10	110	138	€ 734,50					2,64%
9	10	120	150	€ 742,50					2,64%
9	9	120	150	€ 742,50					2,27%
10	9	135	169	€ 757,00					2,27%

	Opbrengsten			Stichtingskosten		Nieuwbouw				
	Huur renovatie	Huur nieuw	Koop	Nieuwbouw	Renovatie	Jaaropbrengsten		Verkoopwaarde	Bedrijfswaarde	Onrendabele top
	per maand	per maand/ m²	€ per m²	Stichtingskosten	Stichtingskosten	huur per maand	€	Excl. BTW	Incl. BTW	Incl. BTW
1. Gepensioneerde alleenstaanden	€ 600,00	€ 8,08		€ 133.756	€ 67.423	€ 606,17	€ 7.274	€ 121.234	€ 97.000	€ 24.234
1. Samen oud		€ 7,44		€ 142.931	€ -	€ 818,59	€ 9.823	€ 163.719	€ 194.685	
1. Bejaarde aanleuners	€ 600,00	€ 8,08		€ 133.756	€ 67.423	€ 606,17	€ 7.274	€ 121.234	€ 97.000	€ 24.234
2. Stedelijke middelmaat										
2. Modale arbeiders										
2. Karig Prepensioen	€ 600,00	€ 9,07		€ 148.611	€ 87.658	€ 680,48	€ 8.166	€ 136.096	€ 97.000	€ 39.096
3. Jonge multiculti huurders	€ 500,00	€ 7,37		€ 133.756	€ 67.423	€ 552,71	€ 6.633	€ 110.543	€ 97.000	€ 13.543
3. Kleurrijke beginners	€ 500,00	€ 7,34		€ 132.861	€ 58.288	€ 550,48	€ 6.606	€ 110.096	€ 97.000	€ 13.096
4. Actieve emptynesters			€ 2.082,39	€ 119.228				€ 187.415		
4. Oudere appartementgenieters										
5. Online starters		€ 6,30		€ 128.538		€ 630,30	€ 7.564	€ 126.059	€ 104.260	€ 21.799
5. Oudere jongeren										
6. Toekomstbouwers										
6. Jonge nieuwbouwgezinnen										
6. Gevorderde families			€ 2.287,95	€ 292.937				€ 377.512		
6. Randstedelijke pubergezinnen										
7. Rijtjes starters		€ 6,92		€ 142.931		€ 761,13	€ 9.134	€ 152.225	€ 163.759	
7. Samen rondkomen		€ 6,74		€ 141.391		€ 741,12	€ 8.893	€ 148.223	€ 163.759	
7. Modale dorpshuurders		€ 7,44		€ 155.925		€ 893,01	€ 10.716	€ 178.602	€ 204.994	
8. Dorpse senioren										
8. Traditionele vijftigplussers			€ 1.755,87	€ 155.925				€ 210.704		
9. Jonge gezinsdynamiek										
9. Volksbuurt kopers										
9. Forensen families			€ 1.875,44	€ 178.841				€ 253.184		
				€ 2.141.386	€ 348.214					€ 136.001

	Renovatie					Saldo		Grondwaarde gewenst		Onrendabele top	
	Jaaropbrengsten		Verkoopwaarde	Bedrijfswaarde	Onrendabele top	Nieuwbouw	Renovatie	Nieuwbouw	Renovatie	Nieuwbouw	Renovatie
	huur per maand	€	Excl. BTW	Incl. BTW	Incl. BTW	Excl. BTW	Excl. BTW	Excl. BTW	Excl. BTW	Excl. BTW	Excl. BTW
1. Gepensioneerde alleenstaanden	€ 600	€ 7.200	€ 120.000	€ 81.223	€ 38.777	€ -12.522	€ 52.577	€ 15.000	€ 19.000	€ -51.756	€ -5.200
1. Samen oud						€ 20.787		€ 20.787		€ -	
1. Bejaarde aanleuners	€ 600	€ 7.200	€ 120.000	€ 81.223	€ 38.777	€ -12.522	€ 52.577	€ 15.000	€ 19.000	€ -51.756	€ -5.200
2. Stedelijke middelmaat											
2. Modale arbeiders											
2. Karig Prepensioen	€ 600	€ 7.200	€ 120.000	€ 57.041	€ 62.959	€ -12.514	€ 32.342	€ -12.514	€ 19.000	€ -39.096	€ -49.617
3. Jonge multiculti huurders	€ 500	€ 6.000	€ 100.000	€ 57.041	€ 42.959	€ -23.213	€ 32.577	€ 12.000	€ 19.000	€ -48.756	€ -29.382
3. Kleurrijke beginners	€ 500	€ 6.000	€ 100.000	€ 57.041	€ 42.959	€ -22.765	€ 41.712	€ 12.000	€ 19.000	€ -47.861	€ -20.247
4. Actieve emptynesters						€ 68.187		€ 68.187		€ -	
4. Oudere appartementgenieters											
5. Online starters						€ -2.478		€ 12.000		€ -36.278	
5. Oudere jongeren											
6. Toekomstbouwers											
6. Jonge nieuwbouwgezinnen											
6. Gevorderde families						€ 84.575		€ 84.575		€ -	
6. Randstedelijke pubergezinnen											
7. Rijtjes starters						€ 9.294		€ 9.294		€ -	
7. Samen rondkomen						€ 6.832		€ 6.832		€ -	
7. Modale dorpshuurders						€ 22.677		€ 22.677		€ -	
8. Dorpse senioren											
8. Traditionele vijftigplussers						€ 54.779		€ 54.779		€ -	
9. Jonge gezinsdynamiek											
9. Volksbuurt kopers											
9. Forensen families						€ 74.343		€ 74.343		€ -	
					€ 226.431	€ 255.459	€ 211.786	€ 394.960	€ 95.000	€ -275.502	€ -109.645

Toelichting:
In het tabblad "GREX" wordt er een grondexploitatie uitgevoerd. De gegevens van de VEX worden uitgezet in de tijd samen met de benodigde kosten om het plan te ontwikkelen.

Omschrijving	Aantal	Eenh.	Prijs / eenh. € excl. BTW	BTW	Index	Kosten nominaal op prijspeil		
						Excl. BTW	BTW	Incl. BTW
KOSTEN NIEUWBOUW						€ 14.833.692	€ 953.664	€ 15.787.356
Verwerving						€ 6.245.468	€ -	€ 6.245.468
Fonds/Omslagheffing/Bovenwijkse voor	1,5	%	€ 3.831.182	Geen	1	€ 57.468	€ -	€ 57.468
Inbrengwaarde	442	woningen	€ 14.000	Geen	3	€ 6.188.000	€ -	€ 6.188.000

Bewerking						€ 3.831.182	€ 716.348	€ 4.547.530
Asbestverwijdering	39.500	m2 Gebouw	€ 17	Hoog	1	€ 658.333	€ 138.250	€ 796.583
Sloopkosten	118.500	m³	€ 20	Hoog	1	€ 2.370.000	€ 497.700	€ 2.867.700
Bouwrijp maken	7.900	m2 GrO	€ 5	Hoog	1	€ 39.500	€ 8.295	€ 47.795
Woonrijp maken	-	m2 TO	€ 40	Hoog	1	€ -	€ -	€ -
Bijdrage VVE-complex	2	post	€ 210.000	Geen	1	€ 420.000	€ -	€ 420.000
Infrastructuur nuts	12	post	€ 25.000	Hoog	1	€ 300.000	€ 63.000	€ 363.000
Risico	3,0	%	€ 1.444.950	Hoog	1	€ 43.349	€ 9.103	€ 52.452

Bijkomende kosten						€ 4.757.042	€ 237.316	€ 4.994.359
Onderzoeken/Bestemmingsplan	1	post	€ 25.000	Hoog	1	€ 25.000	€ 5.250	€ 30.250
Vergunningen	3,0	%	€ 3.028.333	Geen	1	€ 90.850	€ -	€ 90.850
Beheerskosten/Energieafsluitingen/etc	442	woningen	€ 1.200	Hoog	1	€ 530.400	€ 111.384	€ 641.784
Onroerend zaakbelasting	0,15	%	€ 12.600.000	Geen	1	€ 18.900	€ -	€ 18.900
Verhuiskostenvergoedingen	442	woningen	€ 6.000	Geen	1	€ 2.652.000	€ -	€ 2.652.000
Huurderving	221	woningen	€ 3.915	Geen	1	€ 865.215	€ -	€ 865.215
VTU	15	%	€ 3.831.182	Hoog	1	€ 574.677	€ 120.682	€ 695.360

Omschrijving	Aantal totaal	Eenh.	Opbrengst / eenh. € excl. BTW	BTW	Index	Opbrengsten nominaal op prijspeil		
						Excl. BTW	BTW	Incl. BTW
OPBRENGSTEN	393					€ 8.281.668	€ 1.739.150	€ 10.020.818
1. Gepensioneerde alleenstaanden	25	won.	€ 15.000	HOOG	2	€ 375.000	€ 78.750	€ 453.750
1. Gepensioneerde alleenstaanden (R)	-	won.	€ 19.000	HOOG	2	€ -	€ -	€ -
1. Samen oud	10	won.	€ 20.787	HOOG	2	€ 215.297	€ 45.212	€ 260.509
1. Bejaarde aanleuners	25	won.	€ 15.000	HOOG	2	€ 375.000	€ 78.750	€ 453.750
1. Bejaarde aanleuners (R)	-	won.	€ 19.000	HOOG	2	€ -	€ -	€ -
2. Stedelijke middelmaat		won.		HOOG	2			
2. Modale arbeiders		won.		HOOG	2			
2. Karig Prepensioen	20	won.	€ -12.514	HOOG	2	€ -250.289	€ -52.561	€ -302.850
2. Karig Prepensioen (R)	64	won.	€ 19.000	HOOG	2	€ 1.216.000	€ 255.360	€ 1.471.360
3. Jonge multiculti huurders	20	won.	€ 12.000	HOOG	2	€ 240.000	€ 50.400	€ 290.400
3. Jonge multiculti huurders (R)	64	won.	€ 19.000	HOOG	2	€ 1.216.000	€ 255.360	€ 1.471.360
3. Kleurrijke beginners	20	won.	€ 12.000	HOOG	2	€ 240.000	€ 50.400	€ 290.400
3. Kleurrijke beginners (R)	64	won.	€ 19.000	HOOG	2	€ 1.216.000	€ 255.360	€ 1.471.360
4. Actieve emptynesters	9	won.	€ 68.187	HOOG	2	€ 608.816	€ 127.851	€ 736.667
4. Oudere appartementgenieters		won.		HOOG	2			
5. Online starters	9	won.	€ 12.000	HOOG	2	€ 107.143	€ 22.500	€ 129.643
5. Oudere jongeren		won.		HOOG	2			
6. Toekomstbouwers		won.		HOOG	2			
6. Jonge nieuwbouwgezinnen		won.		HOOG	2			
6. Gevorderde families	14	won.	€ 84.575	HOOG	2	€ 1.167.940	€ 245.267	€ 1.413.207
6. Randstedelijke pubergezinnen		won.		HOOG	2			
7. Rijties starters	10	won.	€ 9.294	HOOG	2	€ 96.261	€ 20.215	€ 116.476
7. Samen rondkomen	10	won.	€ 6.832	HOOG	2	€ 70.757	€ 14.859	€ 85.616
7. Modale dorpshuurders	10	won.	€ 22.677	HOOG	2	€ 234.869	€ 49.322	€ 284.191
8. Dorpse senioren		won.		HOOG	2			
8. Traditionele vijftigplussers	9	won.	€ 54.779	HOOG	2	€ 489.100	€ 102.711	€ 591.811
9. Jonge gezinsdynamiek		won.		HOOG	2			
9. Volksbuurt kopers		won.		HOOG	2			
9. Forensen families	9	won.	€ 74.343	HOOG	2	€ 663.775	€ 139.393	€ 803.168
SALDO	352	huurwoningen				€ -6.552.024		€ -5.766.539

41 koopwoningen
192 Renovatie

Economische ontwikkeling	Totaal kostenstijgingen	€ 534.802
	Totaal opbrengstenstijgingen	€ -447.421
Banksimulatie NB. Dit zijn reële bedragen.	Saldo begin periode	€ -
	Kasstroom (=begin periode)	€ -5.558.531
	Rente	€ -2.346.015
	Saldo einde periode	€ -8.026.980

Omschrijving	Planning																check
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030		
KOSTEN NIEUWBOUW																	
Verwerving																	
Fonds/Omslagheffing/Bovenwijkse voor			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%		100%	
Inbrengwaarde			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%		100%	

Bewerking																
Asbestverwijdering			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%		100%
Sloopkosten			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%		100%
Bouwrijp maken			10%	6%	9%	10%	6%	9%	10%	6%	9%	10%	6%	9%		100%
Woonrijp maken				8%	8%	9%	8%	8%	9%	8%	8%	9%	8%	8%	9%	100%
Bijdrage VVE-complex			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%		100%
Infrastructuur nuts			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%		100%
Risico			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%		100%

Bijkomende kosten																
Onderzoeken/Bestemmingsplan		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%			100%
Vergunningen		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%			100%
Beheerskosten/Energieafsluitingen/etc		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%			100%
Onroerend zaakbelasting		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%			100%
Verhuiskostenvergoedingen		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%			100%
Huurderving		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%			100%
VTU		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%			100%

Omschrijving													
OPBRENGSTEN													
1. Gepensioneerde alleenstaanden	100%												100%
1. Gepensioneerde alleenstaanden (R)													0%
1. Samen oud	33%	33%	33%								100%		
1. Bejaarde aanleuners	100%												100%
1. Bejaarde aanleuners (R)													0%
2. Stedelijke middelmaat													0%
2. Modale arbeiders													0%
2. Karig Prepensioen	50%		50%									100%	
2. Karig Prepensioen (R)				17%	17%		17%	17%	17%	17%	17%	100%	
3. Jonge multiculti huurders	50%		50%									100%	
3. Jonge multiculti huurders (R)				17%	17%		17%	17%	17%	17%	17%	100%	
3. Kleurrijke beginners	50%		50%									100%	
3. Kleurrijke beginners (R)				17%	17%		17%	17%	17%	17%	17%	100%	
4. Actieve emptynesters	50%			50%									100%
4. Oudere appartementgenieters													0%
5. Online starters	50%			50%									100%
5. Oudere jongeren													0%
6. Toekomstbouwers													0%
6. Jonge nieuwbouwgezinnen													0%
6. Gevorderde families	100%												100%
6. Randstedelijke pubergezinnen													0%
7. Rijtjes starters	33%	33%	33%								100%		
7. Samen rondkomen	33%	33%	33%								100%		
7. Modale dorpshuurders	33%	33%	33%								100%		
8. Dorpse senioren													0%
8. Traditionele vijftigplussers	50%			50%									100%
9. Jonge gezinsdynamiek													0%
9. Volksbuurt kopers													0%
9. Forensen families	50%			50%									100%
SALDO													

Omschrijving	Cashflow reëel (x € 1.000, begin periode)															Totaal
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
KOSTEN NIEUWBOUW	0	483	1248	1047	1476	1256	1074	1501	1269	1104	1531	1286	1138	955	-	15368
Verwerving																
Fonds/Omslagheffing/Bovenwijkse voor	0	0	6	3	6	6	4	7	7	4	7	7	4	7	0	68
Inbrengwaarde	0	0	568	314	545	534	295	513	503	278	483	473	262	455	0	5224

Bewerking																
Asbestverwijdering	0	0	68	39	71	72	42	75	77	44	80	81	47	85	0	781
Sloopkosten	0	0	245	141	255	260	150	271	276	159	287	293	169	305	0	2811
Bouwrijp maken	0	0	4	2	4	5	2	4	5	3	5	5	3	5	0	47
Woonrijp maken	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bijdrage VVE-complex	0	0	43	25	45	46	27	48	49	28	51	52	30	54	0	498
Infrastructuur nuts	0	0	31	18	32	33	19	34	35	20	36	37	21	39	0	356
Risico	0	0	4	3	5	5	3	5	5	3	5	5	3	6	0	51

Bijkomende kosten																
Onderzoeken/Bestemmingsplan	0	3	1	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	0	0	29
Vergunningen	0	9	5	10	10	6	10	10	6	11	11	6	11	0	0	106
Beheerskosten/Energieafsluitingen/etc	0	54	31	56	57	33	59	61	35	63	64	37	67	0	0	617
Onroerend zaakbelasting	0	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	0	0	22
Verhuiskostenvergoedingen	0	269	155	280	285	164	297	303	174	315	321	185	334	0	0	3084
Huurderving	0	88	50	91	93	54	97	99	57	103	105	60	109	0	0	1006
VTU	0	58	34	61	62	36	64	66	38	68	70	40	72	0	0	668

Omschrijving																
OPBRENGSTEN	117	1215	218	223	1032	129	698	712	1117	914	256	771	787	802	818	7834
1. Gepensioneerde alleenstaanden	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	457	0	0	0	0	457
1. Gepensioneerde alleenstaanden (R)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
1. Samen oud	0	0	76	78	0	0	0	0	0	0	0	89	0	0	0	243
1. Bejaarde aanleuners	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	457	0	0	0	0	
1. Bejaarde aanleuners (R)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Stedelijke middelmaat																0
2. Modale arbeiders																0
2. Karig Prepensioen	-128	0	0	0	0	-141	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2. Karig Prepensioen (R)	0	0	0	0	0	0	233	237	0	0	0	0	257	262	267	1530
3. Jonge multiculti huurders	122	0	0	0	0	135	0	0	0	0	0	0	0	0	0	258
3. Jonge multiculti huurders (R)	0	0	0	0	0	0	233	237	0	0	0	0	257	262	267	
3. Kleurrijke beginners	122	0	0	0	0	135	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
3. Kleurrijke beginners (R)	0	0	0	0	0	0	233	237	0	0	0	0	257	262	267	1530
4. Actieve emptynesters	0	0	0	0	336	0	0	0	364	0	0	0	0	0	0	700
4. Oudere appartementgenieters																0
5. Online starters	0	0	0	0	59	0	0	0	64	0	0	0	0	0	0	123
5. Oudere jongeren																0
6. Toekomstbouwers																0
6. Jonge nieuwbouwgezinnen																0
6. Gevorderde families	0	1215	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1215
6. Randstedelijke pubergezinnen																0
7. Rijtjes starters	0	0	34	35	0	0	0	0	0	0	40	0	0	0	0	109
7. Samen rondkomen	0	0	25	26	0	0	0	0	0	0	29	0	0	0	0	80
7. Modale dorpshuurders	0	0	83	85	0	0	0	0	0	0	97	0	0	0	0	265
8. Dorpse senioren																0
8. Traditionele vijftigplussers	0	0	0	0	270	0	0	0	292	0	0	0	0	0	0	562
9. Jonge gezinsdynamiek																0
9. Volksbuurt kopers																0
9. Forensen families	0	0	0	0	366	0	0	0	397	0	0	0	0	0	0	763
SALDO	117	733	-1030	-825	-444	-1127	-376	-788	-152	-190	-1275	-515	-352	-152	818	-7534

0	0	766	-276	-1150	-1666	-2919	-3443	-4421	-4780	-5193	-6759	-7602	-8312	-8845
117	733	-1030	-825	-444	-1127	-376	-788	-152	-190	-1275	-515	-352	-152	818
5	33	-12	-50	-72	-126	-148	-190	-206	-224	-291	-327	-358	-381	0
0	766	-276	-1150	-1666	-2919	-3443	-4421	-4780	-5193	-6759	-7602	-8312	-8845	-8027

Toelichting:

In het tabblad "resultaat" zijn alle gegevens onder elkaar gezet. Aan de hand van het tekort op de vastgoedexploitatie wordt de onrendabele top bepaald. Wanneer dit wordt gedeeld door het aantal huurwoningen wordt de onrendabele top per huurwoning berekend.

Totaal:	Tekort grondexploitatie	Sloop	Nieuw
Scenario 1	€ -8.026.980	442	352

Totaal:	Tekort vastgoedexploitatie	Aantal	Onrendabele top per woning
1. Gepensioneerde alleenstaanden (nieuwbouw)	€ -1.293.892	25	€ -51.756
1. Gepensioneerde alleenstaanden (renovatie)	€ -	0	€ -5.200
1. Samen oud	€ -	10	€ -
1. Bejaarde aanleuners (nieuwbouw)	€ -1.293.892	25	€ -51.756
1. Bejaarde aanleuners (renovatie)	€ -	0	€ -5.200
2. Stedelijke middelmaat			€ -
2. Modale arbeiders			€ -
2. Karig Prepensioen (nieuwbouw)	€ -781.926	20	€ -39.096
2. Karig Prepensioen (renovatie)	€ -3.175.501	64	€ -49.617
3. Jonge multiculti huurders (nieuwbouw)	€ -975.114	20	€ -48.756
3. Jonge multiculti huurders (renovatie)	€ -1.880.422	64	€ -29.382
3. Kleurrijke beginners (nieuwbouw)	€ -957.216	20	€ -47.861
3. Kleurrijke beginners (renovatie)	€ -1.295.782	64	€ -20.247
5. Online starters	€ -323.906	9	€ -36.278
5. Oudere jongeren			€ -
7. Rijtjes starters	€ -	10	€ -
7. Samen rondkomen	€ -	10	€ -
7. Modale dorps huurders	€ -	10	€ -
Totaal	€ -11.977.652	321	€ -385.146

Onrendabele top per huurwoning	€ -37.280
--------------------------------	-----------

€ -20.004.632

Toelichting:

Bij het tweede scenario worden de gebouwen die de status sloop-nieuwbouw hebben, gesloopt en de rest zal worden gerenoveerd. Een voordeel van dit scenario kan zijn dat de bouwkosten relatief laag liggen. Hierbij blijft echter het bestaande casco gehandhaafd, terwijl er zijn maar een beperkte hoeveelheid doelgroepen geschikt zijn voor de huidige woningvoorraad. Dit heeft als nadeel dat er weinig diversiteit in doelgroepen ontstaat. Toch zal scenario 2 getoetst worden door middel van een exploitatieberekening.



Toelichting:

In het tabblad "Invulling" is er een overzicht gemaakt van het aantal woningen per doelgroep. Iedere doelgroep heeft een plekje in de wijk gekregen en dit is niet alleen bepaald door het type gebouw, maar ook de locatie. Op deze manier is er ingespeeld op de kwaliteiten van het gebied. Doelgroepen met kinderen zijn daarom vlak bij de scholen geplaatst en de gevorderde families aan het water met een mooi uitzicht op het groen. Voor ouderen is het juist weer belangrijk om vlak bij de voorzieningen te wonen en daarom zijn deze woningen vlak om het winkelcentrum geplaatst.

Type gebouw	Nummers	Status	Flat(s)	Woning(en)	Oppervlakte kavel	Doelgroep	Woningtype	Oppervlakte kavel	Woning(en)	Aantal woningen per doelgroep
Portiek	9 t/m 14	Renovatie	6	192	3400	Karig prepensioen Jonge multiculti huurder Kleurrijke beginners	Appartement t/m 90 m²	-	192	64 64 64
Portiek	15 en 18	Renovatie	2	64	1133	Karig prepensioen Jonge multiculti huurder Kleurrijke beginners	Appartement t/m 90 m²	-	64	21 21 21
Galerij	4	Renovatie	1	54	967	Gepensioneerd alleenstaand Bejaarde aanleuners	Appartement t/m 90 m²	-	54	27 27
Galerij	2	Renovatie	1	54	967	Karig prepensioen Jonge multiculti huurder Kleurrijke beginners	Appartement t/m 90 m²		54	18 18 18
Galerij	3	Renovatie	1	54	967	Gepensioneerd alleenstaand Bejaarde aanleuners	Appartement t/m 90 m²		50	25 25
Galerij	6 en 8	Sloop-nieuwbouw	2	108	1933	Rijtjes starters Samen rondkomen Samen oud Online starters Modale dorpshuurlers	Hoek- of tussenwoning 91 t/m 135 m²	70	28	6 6 6 6 6
Galerij	5	Sloop-nieuwbouw	1	54	967	Forensen families Traditionele vijftigplussers Actieve emptynesters	Appartement t/m 90 m²	-	54	18 18 18
Galerij	7	Sloop-nieuwbouw	1	54	967	Gevorderde families	2-onder-1-kapwoning t/m 135 m²	70	14	14
Totaal			15	634				Nieuwbouwwoningen	95	

Flatgebouw	Inhoud	Oppervlakte totaal	Oppervlakte kavel	Woningen	Bouwlagen	Grond oppervlakte
Galerij	14.500 m³	4833 m²	967 m²	54	5	967 m²
Portiek	8.500 m³	2833 m²	567 m²	32	5	567 m²

Totaal	Galerij		Portiek		Totaal	
Status	Flats(s)	Woning(en)	Flat(s)	Woning(en)	Flat(s)	Woningen
Behouden	0	0	0	0	0	0
Renovatie	3	162	8	256	11	418
Sloop-nieuwbouw	4	216	0	0	4	216
Totaal	385	378	8	256	15	634

Geschiedte doelgroepen wijk	Nieuwbouw	Renovatie
Gepensioneerd alleenstaand		52
Samen oud	6	
Bejaarde aanleuners		52
Karig prepensioen		103
Jonge multiculti huurders		103
Kleurrijke beginners		103
Actieve emptynesters	18	
Online starters	6	
Gevorderde families	14	
Rijtjes starters	6	
Samen rondkomen	6	
Modale dorpshuurlers	6	
Traditionele vijftigplussers	18	
Forensen families	18	
Totaal	95	414

Toelichting:

In het tabblad "Input" zijn er een verschillende vaste- en scenario specifieke gegevens bepaald voor de exploitatieberekening.

Vaste input		
Jaartal		
Prijspeil		2015
Start project		2016
Oplevering project		2031
Index		
Index	Nummer	Percentage
Nul index	0	0,00%
Prijsstijging kosten	1	2,00%
Prijsstijging opbrengsten	2	2,00%
Waardedurende opbrengsten of kosten	3	-2,00%
BAR woningen		6,00%
BTW		
	Geen	0,00%
	Hoog	21,00%
	Laag	6,00%
Rente		4,50%

Input scenario 1		
Bewerking	Aantal	Eenheid
Sloopkosten	58000	m ³
Bouwrijp maken	3867	m ² GrO
Woonrijp maken	0	m ² TO
Asbestverwijdering	19333	m ²
Fasering	Gebouw	Status
Jaar 1	18	Renovatie
Jaar 2	7	Sloop-nieuwbouw
Jaar 3	8	Sloop-nieuwbouw
Jaar 4	6	Sloop-nieuwbouw
Jaar 5	5	Sloop-nieuwbouw
Jaar 6	15	Renovatie
Jaar 7	13	Renovatie
Jaar 8	14	Renovatie
Jaar 9	3	Renovatie
Jaar 10	4	Renovatie
Jaar 11	2	Renovatie
Jaar 12	9	Renovatie
Jaar 13	10	Renovatie
Jaar 14	11	Renovatie
Jaar 15	12	Renovatie

	Opbrengsten			Stichtingskosten		Nieuwbouw				
	Huur renovatie	Huur nieuw	Koop	Nieuwbouw	Renovatie	Jaaropbrengsten		Verkoopwaarde	Bedrijfswaarde	Onrendabele top
	per maand	per maand/ m²	€ per m²	Stichtingskosten	Stichtingskosten	huur per maand	€	Excl. BTW	Incl. BTW	Incl. BTW
1. Gepensioneerde alleenstaanden	€ 600,00	€ 8,08		€ 133.756	€ 67.423	€ 606,17	€ 7.274	€ 121.234	€ 97.000	€ 24.234
1. Samen oud		€ 7,44		€ 142.931	€ -	€ 818,59	€ 9.823	€ 163.719	€ 194.685	
1. Bejaarde aanleuners	€ 600,00	€ 8,08		€ 133.756	€ 67.423	€ 606,17	€ 7.274	€ 121.234	€ 97.000	€ 24.234
2. Stedelijke middelmaat										
2. Modale arbeiders										
2. Karig Prepensioen	€ 600,00	€ 9,07		€ 148.611	€ 87.658	€ 680,48	€ 8.166	€ 136.096	€ 97.000	€ 39.096
3. Jonge multiculti huurders	€ 500,00	€ 7,37		€ 133.756	€ 67.423	€ 552,71	€ 6.633	€ 110.543	€ 97.000	€ 13.543
3. Kleurrijke beginners	€ 500,00	€ 7,34		€ 132.861	€ 58.288	€ 550,48	€ 6.606	€ 110.096	€ 97.000	€ 13.096
4. Actieve emptynesters			€ 2.082,39	€ 119.228				€ 187.415		
4. Oudere appartementgenieters										
5. Online starters		€ 6,30		€ 128.538		€ 630,30	€ 7.564	€ 126.059	€ 104.260	€ 21.799
5. Oudere jongeren										
6. Toekomstbouwers										
6. Jonge nieuwbouwgezinnen										
6. Gevorderde families			€ 2.287,95	€ 292.937				€ 377.512		
6. Randstedelijke pubergezinnen										
7. Rijtjes starters		€ 6,92		€ 142.931		€ 761,13	€ 9.134	€ 152.225	€ 163.759	
7. Samen rondkomen		€ 6,74		€ 141.391		€ 741,12	€ 8.893	€ 148.223	€ 163.759	
7. Modale dorps huurders		€ 7,44		€ 155.925		€ 893,01	€ 10.716	€ 178.602	€ 204.994	
8. Dorpse senioren										
8. Traditionele vijftigplussers			€ 1.755,87	€ 155.925				€ 210.704		
9. Jonge gezinsdynamiek										
9. Volksbuurt kopers										
9. Forensen families			€ 1.875,44	€ 178.841				€ 253.184		
				€ 2.141.386	€ 348.214	€ 6.840,15	€ 82.082	€ 2.396.845	€ 1.316.457	€ 136.001

	Renovatie					Saldo		Grondwaarde gewenst		Tekort	
	Jaaropbrengsten		Verkoopwaarde	Bedrijfswaarde	Onrendabele top	Nieuwbouw	Renovatie	Nieuwbouw	Renovatie	Nieuwbouw	Renovatie
	huur per maand	€	Excl. BTW	Incl. BTW	Incl. BTW	Excl. BTW	Excl. BTW	Excl. BTW	Excl. BTW	Excl. BTW	Excl. BTW
1. Gepensioneerde alleenstaanden	€ 600	€ 7.200	€ 120.000	€ 81.223	€ 38.777	€ -12.522	€ 52.577	€ 15.000	€ 19.000	€ -51.756	€ -5.200
1. Samen oud						€ 20.787		€ 20.787		€ -	
1. Bejaarde aanleuners	€ 600	€ 7.200	€ 120.000	€ 81.223	€ 38.777	€ -12.522	€ 52.577	€ 12.000	€ 19.000	€ -48.756	€ -5.200
2. Stedelijke middelmaat											
2. Modale arbeiders											
2. Karig Prepensioen	€ 600	€ 7.200	€ 120.000	€ 81.223	€ 38.777	€ -12.514	€ 32.342	€ -12.514	€ 19.000	€ -39.096	€ -25.435
3. Jonge multiculti huurders	€ 500	€ 6.000	€ 100.000	€ 57.041	€ 42.959	€ -23.213	€ 32.577	€ 12.000	€ 19.000	€ -48.756	€ -29.382
3. Kleurrijke beginners	€ 500	€ 6.000	€ 100.000	€ 57.041	€ 42.959	€ -22.765	€ 41.712	€ 12.000	€ 19.000	€ -47.861	€ -20.247
4. Actieve emptynesters						€ 68.187		€ 68.187		€ -	
4. Oudere appartementgenieters											
5. Online starters						€ -2.478		€ 12.000		€ -36.278	
5. Oudere jongeren											
6. Toekomstbouwers											
6. Jonge nieuwbouwgezinnen											
6. Gevorderde families						€ 84.575		€ 84.575		€ -	
6. Randstedelijke pubergezinnen											
7. Rijtjes starters						€ 9.294		€ 9.294		€ -	
7. Samen rondkomen						€ 6.832		€ 6.832		€ -	
7. Modale dorps huurders						€ 22.677		€ 22.677		€ -	
8. Dorpse senioren											
8. Traditionele vijftigplussers						€ 54.779		€ 54.779		€ -	
9. Jonge gezinsdynamiek											
9. Volksbuurt kopers											
9. Forensen families						€ 74.343		€ 74.343		€ -	
					€ 202.249	€ 255.459	€ 211.786				

Toelichting:
In het tabblad "GREX" wordt er een grondexploitatie uitgevoerd. De gegevens van de VEX worden uitgezet in de tijd samen met de benodigde kosten om het plan te ontwikkelen.

Omschrijving	Aantal	Eenh.	Prijs / eenh. € excl. BTW	BTW	Index	Kosten nominaal op prijspeil		
						Excl. BTW	BTW	Incl. BTW
KOSTEN NIEUWBOUW						€ 7.729.000	€ 518.456	€ 8.247.456
Vererving						€ 3.057.974	€ -	€ 3.057.974
Fonds/Omslagheffing/Bovenwijkse voor	1,5	%	€ 2.264.904	Geen	1	€ 33.974	€ -	€ 33.974
Inbrengwaarde	216	woningen	€ 14.000	Geen	3	€ 3.024.000	€ -	€ 3.024.000

Bewerking						€ 2.264.904	€ 387.430	€ 2.652.334
Asbestverwijdering	19.333	m2 Gebouw	€ 17	Hoog	1	€ 322.222	€ 67.667	€ 389.889
Sloopkosten	58.000	m³	€ 20	Hoog	1	€ 1.160.000	€ 243.600	€ 1.403.600
Bouwrijp maken	3.867	m2 GrO	€ 5	Hoog	1	€ 19.333	€ 4.060	€ 23.393
Woonrijp maken	-	m2 TO	€ 40	Hoog	1	€ -	€ -	€ -
Bijdrage VVE-complex	2	post	€ 210.000	Geen	1	€ 420.000	€ -	€ 420.000
Infrastructuur nuts	12	post	€ 25.000	Hoog	1	€ 300.000	€ 63.000	€ 363.000
Risico	3,0	%	€ 1.444.950	Hoog	1	€ 43.349	€ 9.103	€ 52.452

Bijkomende kosten						€ 2.406.122	€ 131.026	€ 2.537.149
Onderzoeken/Bestemmingsplan	1	post	€ 25.000	Hoog	1	€ 25.000	€ 5.250	€ 30.250
Vergunningen	3,0	%	€ 1.482.222	Geen	1	€ 44.467	€ -	€ 44.467
Beheerskosten/Energieafsluitingen/etc	216	woningen	€ 1.200	Hoog	1	€ 259.200	€ 54.432	€ 313.632
Onroerend zaakbelasting	0,15	%	€ 12.600.000	Geen	1	€ 18.900	€ -	€ 18.900
Verhuiskostenvergoedingen	216	woningen	€ 6.000	Geen	1	€ 1.296.000	€ -	€ 1.296.000
Huurderving	108	woningen	€ 3.915	Geen	1	€ 422.820	€ -	€ 422.820
VTU	15	%	€ 2.264.904	Hoog	1	€ 339.736	€ 71.344	€ 411.080

Omschrijving	Aantal totaal	Eenh.	Opbrengst / eenh. € excl. BTW	BTW	Index	Opbrengsten nominaal op prijspeil		
						Excl. BTW	BTW	Incl. BTW
OPBRENGSTEN	509					€ 12.980.958	€ 2.726.001	€ 15.706.959
1. Gepensioneerde alleenstaanden	-	won.	€ 15.000	HOOG	2	€ -	€ -	€ -
1. Gepensioneerde alleenstaanden (R)	52	won.	€ 19.000	HOOG	2	€ 988.000	€ 207.480	€ 1.195.480
1. Samen oud	6	won.	€ 20.787	HOOG	2	€ 114.825	€ 24.113	€ 138.938
1. Bejaarde aanleuners	-	won.	€ 12.000	HOOG	2	€ -	€ -	€ -
1. Bejaarde aanleuners (R)	52	won.	€ 19.000	HOOG	2	€ 988.000	€ 207.480	€ 1.195.480
2. Stedelijke middelmaat		won.		HOOG	2			
2. Modale arbeiders		won.		HOOG	2			
2. Karig Prepensioen	-	won.	€ -12.514	HOOG	2	€ -	€ -	€ -
2. Karig Prepensioen (R)	103	won.	€ 19.000	HOOG	2	€ 1.963.333	€ 412.300	€ 2.375.633
3. Jonge multiculti huurders	-	won.	€ 12.000	HOOG	2	€ -	€ -	€ -
3. Jonge multiculti huurders (R)	103	won.	€ 19.000	HOOG	2	€ 1.963.333	€ 412.300	€ 2.375.633
3. Kleurrijke beginners	-	won.	€ 12.000	HOOG	2	€ -	€ -	€ -
3. Kleurrijke beginners (R)	103	won.	€ 19.000	HOOG	2	€ 1.963.333	€ 412.300	€ 2.375.633
4. Actieve emptynesters	18	won.	€ 68.187	HOOG	2	€ 1.227.372	€ 257.748	€ 1.485.120
4. Oudere appartementgenieters		won.		HOOG	2			
5. Online starters	6	won.	€ 12.000	HOOG	2	€ 66.286	€ 13.920	€ 80.206
5. Oudere jongeren		won.		HOOG	2			
6. Toekomstbouwers		won.		HOOG	2			
6. Jonge nieuwbouwgezinnen		won.		HOOG	2			
6. Gevorderde families	14	won.	€ 84.575	HOOG	2	€ 1.167.940	€ 245.267	€ 1.413.207
6. Randstedelijke pubergezinnen		won.		HOOG	2			
7. Rijtjes starters	6	won.	€ 9.294	HOOG	2	€ 51.339	€ 10.781	€ 62.120
7. Samen rondkomen	6	won.	€ 6.832	HOOG	2	€ 37.737	€ 7.925	€ 45.662
7. Modale dorpshuurders	6	won.	€ 22.677	HOOG	2	€ 125.263	€ 26.305	€ 151.569
8. Dorpse senioren		won.		HOOG	2			
8. Traditionele vijftigplussers	18	won.	€ 54.779	HOOG	2	€ 986.025	€ 207.065	€ 1.193.090
9. Jonge gezinsdynamiek		won.		HOOG	2			
9. Volksbuurt kopers		won.		HOOG	2			
9. Forensen families	18	won.	€ 74.343	HOOG	2	€ 1.338.171	€ 281.016	€ 1.619.187
SALDO	442	Huurwoningen				€ 5.251.958		€ 7.459.503
	68	Koopwoningen						

Economische ontwikkeling	Totaal kostenstijgingen	€ 348.783
	Totaal opbrengstenstijgingen	€ -2.720.004
Banksimulatie NB. Dit zijn reële bedragen.	Saldo begin periode	€ -
	Kasstroom (=begin periode)	€ 5.761.634
	Rente	€ 2.110.198
	Saldo einde periode	€ 7.174.270

Omschrijving	Planning																
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	check	
KOSTEN NIEUWBOUW																	
Verwerving																	
Fonds/Omslagheffing/Bovenwijkse voor			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%		100%	
Inbrengwaarde			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%		100%	

Bewerking																		
Asbestverwijdering			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%				100%
Sloopkosten			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%				100%
Bouwrijp maken			10%	6%	9%	10%	6%	9%	10%	6%	9%	10%	6%	9%				100%
Woonrijp maken				8%	8%	9%	8%	8%	9%	8%	8%	9%	8%	8%	9%			100%
Bijdrage VVE-complex			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%				100%
Infrastructuur nuts			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%				100%
Risico			10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%				100%

Bijkomende kosten																		
Onderzoeken/Bestemmingsplan		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%					100%
Vergunningen		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%					100%
Beheerskosten/Energieafsluitingen/etc		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%					100%
Onroerend zaakbelasting		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%					100%
Verhuiskostenvergoedingen		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%					100%
Huurderving		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%					100%
VTU		10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%	10%	6%	10%					100%

Omschrijving											
OPBRENGSTEN											
1. Gepensioneerde alleenstaanden	50% 50%										
1. Gepensioneerde alleenstaanden (R)											
1. Samen oud											
1. Bejaarde aanleuners											
1. Bejaarde aanleuners (R)											
2. Stedelijke middelmaat											
2. Modale arbeiders											
2. Karig Prepensioen											
2. Karig Prepensioen (R)	11%		11%	11%	11%		11%	11%	11%	11%	
3. Jonge multiculti huurders											
3. Jonge multiculti huurders (R)	11%		11%	11%	11%		11%	11%	11%	11%	
3. Kleurrijke beginners											
3. Kleurrijke beginners (R)	11%		11%	11%	11%		11%	11%	11%	11%	
4. Actieve emptynesters	100%										
4. Oudere appartementgenieters											
5. Online starters											
5. Oudere jongeren											
6. Toekomstbouwers											
6. Jonge nieuwbouwgezinnen											
6. Gevorderde families	100%										
6. Randstedelijke pubergezinnen											
7. Rijtjes starters	50%	50%									
7. Samen rondkomen	50%	50%									
7. Modale dorpshuurders	50%	50%									
8. Dorpse senioren											
8. Traditionele vijftigplussers	100%										
9. Jonge gezinsdynamiek											
9. Volksbuurt kopers											
9. Forensen families	100%										
SALDO											

Omschrijving	Cashflow reëel (x € 1.000, begin periode)															Totaal
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
KOSTEN NIEUWBOUW	0	244	656	544	773	663	559	788	672	576	806	684	595	518	-	8078
Vererving																
Fonds/Omslagheffing/Bovenwijkse voor	0	0	4	2	4	4	2	4	4	2	4	4	2	4	0	40
Inbrengwaarde	0	0	278	153	267	261	144	251	246	136	236	231	128	222	0	2553

Bewerking																
Asbestverwijdering	0	0	33	19	35	35	20	37	38	22	39	40	23	41	0	382
Sloopkosten	0	0	120	69	125	127	73	133	135	78	141	143	83	149	0	1376
Bouwrijp maken	0	0	2	1	2	2	1	2	2	1	2	3	1	2	0	23
Woonrijp maken	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bijdrage VVE-complex	0	0	43	25	45	46	27	48	49	28	51	52	30	54	0	498
Infrastructuur nuts	0	0	31	18	32	33	19	34	35	20	36	37	21	39	0	356
Risico	0	0	4	3	5	5	3	5	5	3	5	5	3	6	0	51

Bijkomende kosten																
Onderzoeken/Bestemmingsplan	0	3	1	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	0	0	29
Vergunningen	0	5	3	5	5	3	5	5	3	5	5	3	6	0	0	52
Beheerskosten/Energieafsluitingen/etc	0	26	15	27	28	16	29	30	17	31	31	18	33	0	0	301
Onroerend zaakbelasting	0	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	0	0	22
Verhuiskostenvergoedingen	0	131	76	137	140	80	145	148	85	154	157	90	163	0	0	1507
Huurderving	0	43	25	45	46	26	47	48	28	50	51	29	53	0	0	492
VTU	0	34	20	36	37	21	38	39	22	40	41	24	43	0	0	395

Omschrijving																
OPBRENGSTEN	668	1215	175	178	3921	737	752	767	590	602	814	830	847	864	881	10261
1. Gepensioneerde alleenstaanden	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1. Gepensioneerde alleenstaanden (R)	0	0	0	0	0	0	0	0	590	602	0	0	0	0	0	
1. Samen oud	0	0	61	62	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	123
1. Bejaarde aanleuners	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1. Bejaarde aanleuners (R)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Stedelijke middelmaat																0
2. Modale arbeiders																0
2. Karig Prepensioen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2. Karig Prepensioen (R)	223	0	0	0	0	246	251	256	0	0	271	277	282	288	294	2386
3. Jonge multiculti huurders	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Jonge multiculti huurders (R)	223	0	0	0	0	246	251	256	0	0	271	277	282	288	294	
3. Kleurrijke beginners	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
3. Kleurrijke beginners (R)	223	0	0	0	0	246	251	256	0	0	271	277	282	288	294	2386
4. Actieve emptynesters	0	0	0	0	1355	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1355
4. Oudere appartementgenieters																0
5. Online starters	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Oudere jongeren																0
6. Toekomstbouwers																0
6. Jonge nieuwbouwgezinnen																0
6. Gevorderde families	0	1215	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1215
6. Randstedelijke pubergezinnen																0
7. Rijtjes starters	0	0	27	28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	55
7. Samen rondkomen	0	0	20	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40
7. Modale dorpshuurders	0	0	66	68	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	134
8. Dorpse senioren																0
8. Traditionele vijftigplussers	0	0	0	0	1089	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1089
9. Jonge gezinsdynamiek																0
9. Volksbuurt kopers																0
9. Forensen families	0	0	0	0	1477	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1477
SALDO	668	971	-481	-366	3148	74	193	-21	-82	26	7	146	252	346	881	2183

0	0	1015	558	200	3499	3734	4104	4266	4372	4597	4811	5181	5677	6293
668	971	-481	-366	3148	74	193	-21	-82	26	7	146	252	346	881
30	44	24	9	151	161	177	184	188	198	207	223	244	271	0
0	1015	558	200	3499	3734	4104	4266	4372	4597	4811	5181	5677	6293	7174

Toelichting:

In het tabblad "resultaat" zijn alle gegevens onder elkaar gezet. Aan de hand van het tekort op de vastgoedexploitatie wordt de onrendabele top bepaald. Wanneer dit wordt gedeeld door het aantal huurwoningen wordt de onrendabele top per huurwoning berekend.

Totaal:	Tekort grondexploitatie	Sloop	Nieuw
Scenario 1	€ 7.174.270	216	442

Totaal:	Tekort vastgoedexploitatie	Aantal	Onrendabele top per woning
1. Gepensioneerde alleenstaanden (nieuwbouw)	€ -	0	€ -51.756
1. Gepensioneerde alleenstaanden (renovatie)	€ -270.379	52	€ -5.200
1. Samen oud	€ -	6	€ -
1. Bejaarde aanleuners (nieuwbouw)	€ -	0	€ -48.756
1. Bejaarde aanleuners (renovatie)	€ -270.379	52	€ -5.200
2. Stedelijke middelmaat			€ -
2. Modale arbeiders			€ -
2. Karig Prepensioen (nieuwbouw)	€ -	0	€ -39.096
2. Karig Prepensioen (renovatie)	€ -2.628.304	103	€ -25.435
3. Jonge multiculti huurders (nieuwbouw)	€ -	0	€ -48.756
3. Jonge multiculti huurders (renovatie)	€ -3.036.099	103	€ -29.382
3. Kleurrijke beginners (nieuwbouw)	€ -	0	€ -47.861
3. Kleurrijke beginners (renovatie)	€ -2.092.149	103	€ -20.247
5. Online starters	€ -200.390	6	€ -36.278
5. Oudere jongeren			€ -
7. Rijtjes starters	€ -	6	€ -
7. Samen rondkomen	€ -	6	€ -
7. Modale dorps huurders	€ -	6	€ -
Totaal	€ -8.497.700	425	€ -357.964

Onrendabele top per huurwoning	€ -19.992
---------------------------------------	------------------

€ -1.323.430
