

Wilgenrijk

Ontwikkeling Hemelblauw



Miranda Neelis
Hogeschool Rotterdam
11 juni 2019

Colofon

Document:	Scriptie
Titel:	Ontwikkeling Hemelblauw
Versie:	Definitief
Datum:	11 juni 2019
Aantal woorden:	20.452 woorden
Naam:	Miranda Neelis
Studentnummer:	0915545
E-mail:	
Telefoon:	
Adres:	
School:	Hogeschool Rotterdam
Afdeling:	Instituut voor de Gebouwde Omgeving (IGO)
Opleiding:	Vastgoed en Makelaardij
Begeleider:	Dhr. J.A. Seijkens
Bezoekadres:	Museumpark 40 3015 CX, Rotterdam
Telefoon:	
Bedrijf:	Wilgenrijk B.V.
Begeleider:	J. Klinkenberg
Email:	
Bezoekadres:	Weverskade 110 3147 PA, Maassluis
Telefoon:	

Managementsamenvatting

Momenteel is Wilgenrijk B.V. actief met de gebiedsontwikkeling van Wilgenrijk te Maassluis. Hierbij moet momenteel circa 70% van het gebied nog ontwikkeld worden. Wilgenrijk B.V. is een organische gebiedsontwikkelaar. Dit houdt in dat sprake is van relatief kleinschalige ontwikkelingen, met een open-eindeproces zonder blauwdruk, waarbij ontwikkeling en beheer door elkaar lopen. Hierbij is sprake van een dominante rol voor de eindgebruikers en een faciliterende rol voor de overheid. Deelplan D08 binnen Wilgenrijk dient nog ontwikkeld te worden. Voor deze ontwikkeling zijn momenteel nog geen concrete plannen uitgewerkt. Wilgenrijk heeft gevraagd een onderbouwd adviesrapport op te stellen voor deelplan D08. Hierdoor is in tegenstelling tot de huidige aanpak onderzoek gedaan naar de ontwikkeling van een specifiek deelplan. De gerealiseerde deelplannen in Wilgenrijk zijn tot stand gekomen op basis van de visie die is opgenomen en uitgewerkt in het masterplan. Er is niet voor elk deelplan een specifiek onderzoek voor ontwikkeling uitgevoerd. Deelplan D08 is onderdeel van de organische gebiedsontwikkeling binnen Wilgenrijk, maar door het opstellen van het adviesrapport is geen sprake van een open-eindeproces.

Met het opstellen van dit onderzoek wordt een advies geleverd voor de meest passende en haalbare ontwikkeling voor deelplan D08 in Wilgenrijk. Om na te gaan wat het passende en haalbare programma is voor deelplan D08 zijn een aantal analyses uitgevoerd die gezamenlijk de contextanalyse vormen. De contextanalyse bestaat uit een bedrijfsanalyse, gebiedsanalyse, marktanalyse, juridische analyse, stakeholdersanalyse en een doelgroepenanalyse.

Uit de contextanalyse komt naar voren dat de babyboomgeneratie de pensioengerechtigde leeftijd gaat naderen (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2017). Deze ontwikkeling leidt ertoe dat de Nederlandse woningvoorraad hierop aangepast dient te worden. Dit gegeven wordt gezien als een kans waarop ingespeeld kan worden. Met het opstellen van de programma's is hier rekening mee gehouden. Verder is naar voren gekomen dat Wilgenrijk nog niet heeft ingespeeld op een aspect uit het gestelde provinciale beleid, namelijk het ontwikkelen van levensloopbestendige woningen. Uit meerdere interviews is gebleken dat het ontwikkelen van levensloopbestendige woningen passend zou zijn binnen Wilgenrijk. Daarnaast is uit de interviews naar voren gekomen dat er veel vraag is naar gelijkvloers wonen.

Verder is onderzoek gedaan waar Wilgenrijk als gebiedsontwikkelaar voor staat. Op basis van deze bevindingen is een woningprogramma voor deelplan D08 opgesteld welke aansluit bij de overige ontwikkelingen binnen Wilgenrijk. Op basis van de bevindingen uit de contextanalyse zijn drie woningprogramma's tot stand gekomen.

Door alle sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen met elkaar te confronteren, is naar voren gekomen dat het ontwikkelen van rijwoningen, twee-onder-een-kaphuizen, vrijstaande huizen en levensloopbestendige woningen het meest passend is. Op basis hiervan is een drietal woningprogramma's tot stand gekomen. Het eerste woningprogramma bestaat uit een combinatie van twee-onder-een-kaphuizen en vrijstaande huizen. Het tweede woningprogramma bestaat uit een combinatie van rijtjeshuizen en levensloopbestendige woningen. Het derde en laatste woningprogramma bestaat uit een combinatie van twee-onder-een-kaphuizen, vrijstaande huizen en levensloopbestendige huizen. Deze woningprogramma's zijn op een grove manier financieel getoetst waaruit naar voren is gekomen dat het derde woningprogramma de meeste potentie heeft voor ontwikkeling.

Voor het derde woningprogramma, genaamd Hemelblauw, is vervolgens een Programma van Eisen en een vlekkenplan opgesteld. Hierdoor is het programma meetbaar gemaakt waardoor het mogelijk is om de haalbaarheid van het woningprogramma te toetsen. Dit is gedaan op ruimtelijk, juridisch, technisch en financieel niveau. In de financiële haalbaarheidsstudie zijn VON-prijzen berekend aan de hand van de gestelde grondwaarde en de bouwkosten. Deze VON-prijzen zijn vervolgens aan twee

makelaars voorgelegd. Beide makelaars hebben voor elk huis van Hemelblauw een maximale VON-prijs opgesteld. Hieruit is naar voren gekomen dat de berekende VON-prijzen voor Hemelblauw te hoog zijn. Dit betekent dat de ontwikkeling van Hemelblauw met dit woningprogramma haalbaar is wanneer Wilgenrijk akkoord gaat met een verlaging van de grondprijs. Verder is gebleken dat Hemelblauw op ruimtelijk, technisch en juridisch niveau wel haalbaar is.

Voorwoord

Dit rapport vormt het resultaat van het onderzoek dat ik heb uitgevoerd ter afsluiting van mijn Bachelor Vastgoed en Makelaardij aan het Instituut voor de Gebouwde Omgeving aan de Hogeschool Rotterdam. Gedurende deze periode is onderzoek uitgevoerd naar een passend en haalbare ontwikkeling voor deelplan D08 in Wilgenrijk.

Graag wil ik iedereen bedanken die betrokken is geweest of een bijdrage heeft geleverd aan het onderzoeksrapport. Allereerst wil ik mijn afstudeerbegeleider vanuit Hogeschool Rotterdam, Dhr. Seijkens en mijn bedrijfsbegeleider Dhr. Klinkenberg danken voor hun kennis, advies en kritische blik tijdens het uitvoeren van het onderzoek. Ook bedank ik alle collega's van Wilgenrijk voor hun medewerking en bijdrage aan dit onderzoeksrapport. Ten slotte wil ik de geïnterviewden: Ferdi Buijsrogge, Peer de Rooij, Latoya Heemstra, Jeanette van Staalduinen, Stefan Spruit, Patrick van Kester, Michiel van der Harst, Martijn van Heeswijk, Liesbeth Bijtenhoorn, Rien van der Vlist, Chris Krijthe, Rick Peters en Fenno Duijvesteijn nogmaals bedanken voor hun bijdrage.

Ik wens u veel leesplezier.

Miranda Neelis

11 juni 2019

Inhoudsopgave

Colofon	3
Managementsamenvatting	5
Voorwoord	7
1. Inleiding	11
2. Onderzoekopzet	13
2.1 Aanleiding	13
2.2 Doelstelling	13
2.3 Probleemstelling	14
2.4 Deelvragen	14
2.5 Onderzoeksmethodiek	14
2.6 Afbakening	17
2.7 Betrouwbaarheid en validiteit	17
3. Contextanalyse	19
3.1 Bedrijfsanalyse	19
3.2 Gebiedsanalyse	20
3.4 Beleidsanalyse	25
3.5 Juridische analyse	26
3.6 Stakeholderanalyse	27
3.7 Doelgroepenanalyse	28
3.8 Conclusie	29
4. SWOT-analyse, confrontatiematrix en functiematrix	31
4.1 SWOT-analyse	31
4.2 Confrontatiematrix	32
4.3 Functiematrix	37
4.4 Drie woningprogramma's	39
4.5 Conclusie	41
5. Haalbaarheid drie woningprogramma's	43
5.1 Verdeling uitgeefbaar en openbaar gebied	43
5.2 Woningprogramma's	43
5.3 Parkeernorm	44
5.4 Grondprijs	44
5.5 Kosten openbare ruimte	45
5.6 Totale kosten	46
5.7 VON-prijzen	47
5.8 Conclusie	47

6. Programma van Eisen	49
6.1 Woningprogramma Hemelblauw.....	49
6.2 Ruimtelijk en functioneel	50
6.3 Stedenbouwkundige aspecten	58
6.4 Technische eisen.....	61
6.5 Conclusie.....	61
7. Haalbaarheidsstudie Hemelblauw	63
7.1 Ruimtelijke haalbaarheid.....	63
7.2 Juridische haalbaarheid	63
7.3 Technische haalbaarheid	64
7.4 Financiële haalbaarheid.....	65
7.5 Conclusie.....	67
8. Conclusie	69
9. Aanbevelingen	71
10. Discussie	71
11. Nawoord.....	73
Bibliografie	75
Bijlagen.....	79

1. Inleiding

In het kader van dit afstudeeronderzoek is door Wilgenrijk B.V. gevraagd een adviesrapport op te stellen voor de ontwikkeling van deelplan D08. Wilgenrijk B.V. is een gebiedsontwikkelaar die zich bezighoudt met de ontwikkeling van Dijkpolder in gemeente Maassluis. De ontwikkeling van deelplan D08 is onderdeel van de totale ontwikkeling van Wilgenrijk in Dijkpolder. Het doel van dit onderzoek is om te komen tot een passende en haalbare ontwikkeling voor deelplan D08. Met het opstellen van dit adviesrapport is een onderbouwd advies gegeven voor deze ontwikkeling.

Leeswijzer

Voorliggend document vormt een rapport over de uitgevoerde analyses, scenario's en resultaten van het onderzoek naar de ontwikkeling van deelplan D08 in Wilgenrijk. Het rapport start met een onderzoeksopzet. Hierin zijn de aanleiding, doelstelling en probleemstelling van het onderzoek beschreven, samen met de toegepaste onderzoeksmethoden. De contextanalyse in hoofdstuk drie is het begin van het onderzoek en geeft inzicht in verschillende aspecten die invloed hebben op de ontwikkeling. De contextanalyse bestaat uit een bedrijfsanalyse, gebiedsanalyse, marktanalyse, beleidsanalyse, juridische analyse, stakeholdersanalyse en doelgroepenanalyse. In hoofdstuk vier is de SWOT-analyse opgenomen. Hierin zijn de belangrijkste uitkomsten uit de contextanalyse samengevoegd. Op basis hiervan is een confrontatiematrix en functiematrix opgesteld. Uit de functiematrix zijn een aantal passende functies voor de ontwikkeling van deelplan D08 gekomen. In hoofdstuk vijf zijn drie woningprogramma's opgesteld en financieel getoetst. Op basis hiervan is een keuze gemaakt voor een woningprogramma welke verder wordt uitgewerkt in hoofdstuk zes, door middel van het opstellen van een Programma van Eisen en een vlekkenplan. In hoofdstuk zeven is de haalbaarheid van het woningprogramma getoetst. Dit is gedaan op ruimtelijk, juridisch, technisch en financieel niveau. Vervolgens is in hoofdstuk acht de conclusie opgenomen. In hoofdstuk negen is een aanbeveling geschreven. In hoofdstuk tien is een discussie opgenomen en in hoofdstuk elf is het nawoord opgenomen.

2. Onderzoeksopzet

Dit hoofdstuk beschrijft de opzet van het onderzoek. Allereerst zal de aanleiding voor het uitvoeren van het onderzoek worden beschreven, gevolgd door de doelstelling en de probleemstelling met bijbehorende deelvragen. Vervolgens is de onderzoeksmethodiek toegelicht en is de afbakening van het onderzoek opgenomen. Tot slot wordt ingegaan op de validiteit en betrouwbaarheid van het onderzoek.

2.1 Aanleiding

De Nederlandse vorm van gebiedsontwikkeling bevindt zich op een keerpunt. Er wordt veel gediscussieerd over nieuwe vormen van gebiedsontwikkeling en veranderingen in de rollen van partijen. De economische crisis heeft gezorgd voor schokken in het Nederlandse planningsysteem en laat zien dat dit systeem kwetsbaar is (Buitelaar & Bregman, 2016).

Nederlandse steden voerden actief grondbeleid uit waarbij een uitgebreide, geïntegreerde aanpak wat betreft planning en vastgoedontwikkeling centraal stond (Needham, 2014). Dit resulteerde in grootschalige gebiedsontwikkelingen waarin de gemeenten en ontwikkelaars een grote rol speelden. De aanpak van deze integrale (gebieds-)ontwikkelingen zijn gestagneerd waardoor meer behoefte is ontstaan voor flexibele en context specifieke oplossingen (Buitelaar, Sorel, Verwest, van Dongen, & Bregman, 2013) (Buitelaar & Bregman, 2016). Reacties op deze ontwikkelingen lijken kleinschalige en proces georiënteerde ontwikkelingen die de gebruiker centraal stelt (Planbureau voor de Leefomgeving & Urhahn Urban Design, 2012). Organisch ontwikkelen is een voorbeeld van zo'n kleinschalig en proces georiënteerde ontwikkeling die de gebruiker centraal stelt.

Wilgenrijk B.V. is een organische gebiedsontwikkelaar. Wilgenrijk B.V. ontwikkelt momenteel het gebied Dijkpolder in kleine fases waarbij sprake is van een open-einde proces. Dit betekent dat er momenteel geen concreet uitgewerkte plannen voor de ontwikkeling van de rest van Wilgenrijk zijn. 'Organische gebiedsontwikkeling vatten we op als een optelsom van relatief kleinschalige (her)ontwikkelingen, met een open-eindeproces zonder blauwdruk, waarbij ontwikkeling en beheer door elkaar lopen, met een dominante rol voor eindgebruikers en een faciliterende rol voor de overheid' (Planbureau voor de Leefomgeving & Urhahn Urban Design, 2012)

Wilgenrijk B.V. is momenteel bezig met de ontwikkeling van Wilgenrijk in Dijkpolder te Maassluis. Deelplan D08 is onderdeel van de ontwikkeling in Wilgenrijk. Voor dit deelplan zijn momenteel nog geen concrete plannen voor ontwikkeling.

Met het uitvoeren van het onderzoek is een adviesrapport opgesteld voor de ontwikkeling van deelplan D08. Deelplan D08 maakt onderdeel uit van de organische ontwikkeling binnen Wilgenrijk. Door het opstellen van het adviesrapport is er geen sprake van een open-eindeproces die Wilgenrijk B.V. zelf hanteert. Het adviesrapport geeft namelijk een uitgewerkt woningprogramma met een onderbouwd advies. Doordat een adviesrapport wordt opgesteld, kent de ontwikkeling van deelplan D08 geen open-eindeproces. Op alle andere aspecten komt de ontwikkeling van deelplan D08 wel overeen met organische gebiedsontwikkeling.

2.2 Doelstelling

De doelstelling van het onderzoek luidt als volgt:

“Door middel van het uitvoeren van diverse relevante analyses, de nodige kennis en inzichten verkrijgen om tot een haalbaar en passende ontwikkeling te komen voor deelplan D08 dat aansluit bij de behoeften van verschillende stakeholders om teneinde te komen tot een adviesrapport.”

2.3 Probleemstelling

De probleemstelling voor dit onderzoek luidt als volgt:

“Hoe ziet een haalbaar en passend programma eruit voor deelplan D08 dat aansluit bij de belangrijkste behoeften van de stakeholders en de bevindingen afkomstig uit de af te nemen analyses?”

2.4 Deelvragen

De volgende deelvragen zijn opgesteld:

1. Hoe zijn de locatie en haar omgeving vormgegeven?
2. Wat zijn de drie mogelijke woningprogramma's voor deelplan D08?
3. Welk woningprogramma kent de meeste potentie voor ontwikkeling?
4. Hoe ziet het Programma van Eisen en het vlekkenplan eruit voor het programma met de meeste potentie?
5. Is het uitgewerkte programma haalbaar op ruimtelijk, juridisch, technisch en financieel niveau?

2.5 Onderzoeksmethodiek

Het onderzoek is met name explorerend en verkennend van aard. Frequenties, samenhangen en verschillen worden geëxploreerd met als doel tot een theorie te komen (Baarda B. , 2014). Voor het onderzoek start is nog niet duidelijk welk programma het best haalbaar en passend is voor deelplan D08. Om tot het programma te komen, worden frequenties, samenhangen en verschillen gevonden om tot een onderbouwde keuze te komen.

De bevindingen uit het exploratieve onderzoek zijn weergegeven en beschreven. Er is geen sprake van een causaal verband tussen de gegevens. De resultaten uit het explorerende onderzoek zijn toegepast in het exploratieve onderzoek om tot een programma te komen (Baarda, de Goede, & Teunissen, 2005).

Deelvraag 1

Naast dat het onderzoek explorerend van aard is, kent het een aantal beschrijvende elementen. De eerste deelvraag zal beantwoord worden door een aantal beschrijvende analyses. Dit zijn: een bedrijfsanalyse, gebiedsanalyse, marktanalyse, beleidsanalyse, juridische analyse, stakeholdersanalyse en een doelgroepenanalyse. Hierbij is gebruik gemaakt van literatuur- en veldonderzoek. Deze analyses worden in het vervolg gezamenlijk de contextanalyse genoemd.

Voor de bedrijfsanalyse is een combinatie van literatuur- en veldonderzoek toegepast. Hierdoor wordt de validiteit en betrouwbaarheid bevorderd. Allereerst is nagegaan wat de missie, visie en positionering van Wilgenrijk zijn. Deze informatie is vastgelegd in het Merkboek (de Rooij, 2015) dat door Wilgenrijk is opgesteld. Vervolgens is hieraan een aanvulling gegeven door het afnemen van interviews met meerdere mensen binnen het bedrijf. De uitkomsten van de interviews zijn overeengekomen met de informatie uit het Merkboek wat de validiteit en betrouwbaarheid van de bedrijfsanalyse verhoogt.

Voor de gebiedsanalyse is met name gebruik gemaakt van literatuuronderzoek. De gebiedsanalyse is uitgevoerd aan de hand van de drielagenbenadering (Ruimtemet toekomst.nl, 2014). Hierdoor wordt inzichtelijk wat zich afspeelt in de directe omgeving van deelplan D08. Hierbij is veel gebruik gemaakt van interne informatie waar Wilgenrijk over beschikt. Op basis van deze uitkomsten, zijn in het interview met de planeconoom een aantal vragen met betrekking tot de lagenbenadering teruggekomen. Door recente bronnen te gebruiken en een aantal aspecten aan te vullen met veldonderzoek is de betrouwbaarheid en validiteit van de gebiedsanalyse verhoogd.

De marktanalyse is uitgevoerd door een combinatie van veld- en literatuuronderzoek. Hierbij is gebruik gemaakt van de DESTEP-analyse (van der Stek, 2018). Hierdoor zijn de macro-economische trends in kaart gebracht. Er is gebruik gemaakt van recente bronnen van onder andere het CBS, de Cobouw en de RVO. Aangezien dit “onafhankelijke” partijen zijn, kan worden gezegd dat de betrouwbaarheid en validiteit door het gebruik van deze bronnen is verhoogd. Naast dat informatie is verkregen door middel van literatuuronderzoek zijn ook aan de makelaars vragen gesteld met betrekking tot de verwachtingen van de markt.

De beleidsanalyse heeft inzicht gegeven in de beleidsstukken op landelijk, provinciaal en gemeentelijk niveau. Deze informatie is verkregen door middel van literatuuronderzoek. Aanvullend veldonderzoek is hierbij niet nodig geweest. Voor de beleidsanalyse zijn de meest recente beleidsstukken met betrekking tot wonen geraadpleegd.

De juridische analyse geeft inzicht in de te ondernemen stappen op juridisch vlak. Hiervoor is onder andere het bestemmingsplan (Barrois & Tiekstra, 2014) geraadpleegd. Door het opstellen van de juridische analyse kan de juridische haalbaarheid van het programma in een later stadium worden getoetst. De juridische analyse is uitgevoerd aan de hand van het toepassen van literatuuronderzoek. Daarnaast is door de bedrijfsbegeleider nagegaan of deze analyse compleet is, wat de betrouwbaarheid en validiteit bevordert.

De stakeholdersanalyse is uitgevoerd door middel van veldonderzoek. Voorafgaand aan het onderzoek is vastgesteld welke stakeholders betrokken zijn binnen Wilgenrijk (bijlage 15). Vervolgens zijn de meest relevante stakeholders geïnterviewd om hun visie, belangen en advies voor de ontwikkeling van deelplan D08 te achterhalen. Voorafgaand aan de interviews zijn topiclists opgesteld (bijlage 14). De vragen uit de interviews zijn onder andere tot stand gekomen aan de hand van ontbrekende informatie uit de contextanalyse. Een aantal vragen is aan meerdere stakeholders gesteld, ook zijn voor iedere stakeholder specifieke vragen opgesteld. De vragenlijsten zijn voorafgaand aan de interviews doorgenomen met een tweetal medewerkers van Wilgenrijk. De interviews zijn vervolgens getranscribeerd, gecodeerd en ondertekend door alle stakeholders (bijlage 11) wat de betrouwbaarheid en validiteit van de interviews bevordert.

Er zijn vier medewerkers vanuit Wilgenrijk geïnterviewd. De geïnterviewden hebben allen een andere functie binnen het bedrijf. Dit zijn de directeur, manager, medewerkster woonwinkel en medewerkster marketing. Hierdoor is vanuit verschillende afdelingen in het bedrijf informatie verkregen.

Om tot inzichten over de huizenmarkt te komen zijn twee makelaars geïnterviewd. De twee makelaars zijn werkzaam bij WVK Makelaars en Ooms makelaars Schiedam en zijn beiden bekend met de ontwikkeling van Wilgenrijk. Door het interviewen van twee makelaars uit verschillende omgevingen die beiden bekend zijn met de ontwikkeling van Wilgenrijk wordt de validiteit en betrouwbaarheid van het onderzoek bevorderd.

Om de huidige ervaringen van de bewoners te achterhalen, zijn drie bewoners geïnterviewd. Er is bewust gekozen om interviews af te nemen om verdiepingsvragen te kunnen stellen. Hierbij is onderscheid gemaakt in bewoners van verschillende ontwikkelde gebieden in Wilgenrijk. Daarnaast wonen alle geïnterviewde bewoners in een verschillend woningtype. Uit de interviews is onder andere gebleken wat de huidige bewoners op dit moment missen in het gebied. Hierop kan ingespeeld worden met de ontwikkeling van deelplan D08 of met de overige nog te ontwikkelen deelplannen binnen Wilgenrijk.

Er is gekozen om twee ontwikkelaars te interviewen. Schouten Bouw ontwikkelt momenteel in Wilgenrijk en Vastgoedprofs is bekend met de ontwikkelingen binnen Wilgenrijk, maar ontwikkelt zelf niet in dit gebied. Hierdoor is vanuit verschillende perspectieven als ontwikkelaar naar het gebied gekeken en advies gegeven.

Om meer inzicht te krijgen in de financiële context is een interview uitgevoerd met de planeconoom, werkzaam bij Impuls Partners en ingehuurd door Wilgenrijk. De planeconoom heeft inzichten gegeven in de ontwikkelingen in wet en regelgeving, bouwkosten, en overige financiële gegevens. Daarnaast zijn de financiële berekeningen van de woningprogramma's door de planeconoom nagekeken.

Om de ontwikkeling vanuit een maatschappelijk perspectief te bekijken is ex-projectleider van gemeente Maassluis geïnterviewd, aangezien op het moment van afnemen van het interview nog geen nieuwe projectleider was aangesteld. Door het afnemen van dit interview is ook de visie vanuit de gemeente opgenomen in het onderzoek. Daarnaast is advies gegeven op basis van een sociaal-maatschappelijk belang, dit heeft nieuwe inzichten gegeven voor de ontwikkeling van deelplan D08.

Tot slot is een doelgroepenanalyse uitgevoerd, deze informatie is verkregen door gebruik te maken van het Merkboek (de Rooij, 2015) dat is opgesteld door Wilgenrijk. Wilgenrijk heeft vooraf vastgesteld welke doelgroep aansluit binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk. Hierbij is gebruik gemaakt van het BSR-model (SAMR, 2018). Aangezien deelplan D08 onderdeel is van de ontwikkeling van Wilgenrijk wordt dezelfde doelgroep aangehouden voor deelplan D08.

Deelvraag 2

De uitkomsten afkomstig uit de literatuur- en veldonderzoek zijn samengevoegd tot een SWOT-analyse (van der Linde, 2012), gevolgd door een confrontatiematrix (Koot, 2018) en een functiematrix waaruit de meest geschikte woningtypen voor de ontwikkeling van deelplan D08 volgen. Hierbij is gebruik gemaakt van literatuuronderzoek. Voor alle context analyses zijn deel-SWOT-analyses (van der Linde, 2012) opgesteld. Aan de hand van de deel-SWOT-analyses is een samengestelde SWOT-analyse tot stand gekomen. Hierbij zijn de belangrijkste sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen uit voorgaande deel-SWOT-analyses opgenomen. Op basis van eigen bevindingen is deze selectie gemaakt. Vervolgens is deze selectie voorgelegd en goedgekeurd door de bedrijfsbegeleider. De confrontatiematrix (Koot, 2018) confronteert de sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen met elkaar waardoor duidelijk wordt wat de werking van de sterkten en zwakten is op de kansen en bedreigingen. Hierbij zijn de ontwikkelingen van buitenaf die hierop van invloed kunnen zijn buiten beschouwing gelaten. Op basis hiervan is een functiematrix opgesteld waarin verschillende woningtypen zijn opgenomen en worden getoetst op passendheid bij de contextanalyses.

Deelvraag 3

Op basis van de uitkomsten van de functiematrix zijn drie woningprogramma's opgesteld die passend zijn binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk. Deze woningprogramma's zijn vervolgens grof financieel getoetst om op basis hiervan een schatting te kunnen maken van de financiële haalbaarheid. De grove financiële toetsing is uitgevoerd op basis van gemiddelde kavelgrootten en vierkante meters GBO. De grove financiële berekening is uitgevoerd aan de hand van literatuuronderzoek. Er is gebruik gemaakt van veldonderzoek door middel van het toetsen van de grove financiële berekening aan de planeconoom.

Deelvraag 4 en 5

Uit deelvraag 3 is gebleken dat het derde woningprogramma, genaamd Hemelblauw, het meest haalbaar is. Hiervoor wordt een Programma van Eisen en vlekkenplan opgesteld waardoor de juridische, ruimtelijke, technische en financiële haalbaarheid van Hemelblauw wordt getoetst. De juridische haalbaarheid is getoetst aan de hand van het bestemmingsplan (Barrois & Tiekstra, 2014) en overige relevante wet- en regelgeving. De ruimtelijke en technische haalbaarheid is getoetst aan de hand van het Programma van Eisen (Toornend Partners) en het vlekkenplan. De financiële haalbaarheid is getoetst aan de hand van een kosten- en batenanalyse waaruit verschillende VON-prijzen zijn gekomen voor elk huis. Deze prijzen zijn getoetst door de twee makelaars om na te gaan of deze prijzen reëel zijn. Hierdoor wordt de betrouwbaarheid van de financiële haalbaarheid verhoogd.

2.6 Afbakening

- Dit onderzoek beperkt zich tot het ontwikkelen van een haalbaar en passend woningprogramma voor deelplan D08 in Wilgenrijk. Hierbij wordt rekening gehouden met overige deelplannen binnen Wilgenrijk. Het opstellen van het rapport is binnen 20 weken uitgevoerd.
- Met het opstellen van het woningprogramma voor deelplan D08 dient rekening gehouden te worden met een aantal vastgestelde documenten vanuit Wilgenrijk. Dit zijn: Maassluise School Stijlboek, het Masterplan Dijkpolder, het Beeldkwaliteitsplan en het Merkboek.
- Het bestemmingsplan is op 4 februari 2014 onherroepelijk vastgesteld en geldt als randvoorwaarde voor de ontwikkeling van Dijkpolder. Met de ontwikkeling van deelplan D08 is het vastgestelde bestemmingsplan een randvoorwaarde.
- Met het opstellen van de woningprogramma's is rekening gehouden met (de ontwikkeling van) overige deelplannen binnen Wilgenrijk. Deze deelplannen zijn opgenomen in de gebiedsanalyse.
- Met het opstellen van de programma's voor deelplan D08 is rekening gehouden met de gestelde doelgroep voor heel Wilgenrijk welke is opgenomen in het Merkboek.
- Wilgenrijk heeft een waarde van €4.500.000 toegekend aan deelplan D08. Met het berekenen van de financiële haalbaarheid is dit gegeven als uitgangspunt gebruikt.

2.7 Betrouwbaarheid en validiteit

In paragraaf 2.5 is voor elke analyse de betrouwbaarheid en validiteit benoemd. In deze paragraaf is de betrouwbaarheid en validiteit die geldend is voor het gehele onderzoek opgenomen.

Betrouwbaarheid

"Betrouwbaarheid is de mate waarin een meting afhankelijk is van een toeval." (Baarda B. , 2014).

Tijdens het afnemen van de interviews zijn meerdere keren gelijkwaardige antwoorden gegeven. Doordat door verschillende stakeholders overeenkomstige antwoorden zijn gegeven, leidt dit tot een bevordering van de intrabeoordelaarsbetrouwbaarheid van de uitkomsten. Daarnaast zijn gedurende het onderzoek alle gegevens van geïnterviewde vastgesteld en bijgehouden. Hierdoor is het voor derden inzichtelijk gemaakt hoe de gegevens zijn verkregen. Ook zijn bronnen met betrekking tot het literatuuronderzoek terug te vinden in de literatuurlijst. Tot slot zijn alle interviews opgenomen, getranscribeerd en ondertekend door alle geïnterviewden. Dit bevordert de betrouwbaarheid van de interviews. Daarnaast zijn de financiële modellen die zijn toegepast voor de haalbaarheid en grove toetsing van drie woningprogramma's, nagekeken door de planeconoom en bedrijfsbegeleider.

Validiteit

"Validiteit is de mate waarin je meet wat je beoogt te meten." (Baarda B. , 2014)

Gedurende het onderzoek is gebruik gemaakt van recente betrouwbare bronnen. Hierdoor zijn juiste en betrouwbare conclusies tot stand gekomen wat de interne validiteit ten goede komt. Daarnaast is bij verschillende gegevens uit de marktanalyse nagegaan hoe deze tot stand zijn gekomen. Hierdoor is duidelijk hoe deze cijfers worden vertegenwoordigd en is duidelijk waartoe deze cijfers betrekking hebben.

Tijdens het onderzoek zijn verschillende begrippen gedefinieerd. Met het afnemen van de open interviews is ruimte geweest voor verduidelijking van begrippen wanneer dit nodig was. Daarnaast is voorafgaand aan de interviews de opgestelde vragenlijst doorgenomen met de bedrijfsbegeleider. Voorafgaand aan de interviews zijn topiclists opgesteld met topics waarover vragen gesteld worden

tijdens het interview. Hierbij zijn, afhankelijk van het topic, vragen opgesteld die leidden tot de beantwoording van het topic. Met het afnemen van de interviews zijn vragen opgesteld in een logische volgorde. Verder zijn de interviews afgenomen op voor de geïnterviewden bekende plekken. Dit stimuleert het gemak van de geïnterviewden wat de uitkomsten van de interviews ten goede komt. Daarnaast is voor de interviews voldoende tijd gereserveerd waardoor er geen sprake was van tijdsdruk wat heeft geleid tot volledige en valide interviews.

3. Contextanalyse

Een projectontwikkelaar ziet een locatie, een stuk grond, en ziet kansen om aan de functie van de locatie iets te veranderen of toe te voegen. Hij bedenkt hiervoor een programma en maakt een plan om dat programma te realiseren. Hij koopt de grond aan, vraagt vergunningen aan, en na het bouwen verkoopt hij de grond met gebouw aan de gebruiker of een belegger. Achter deze eenvoudige beschrijving gaat een complete wereld aan werk en risico schuil. De wereld van projectontwikkeling is onderhevig aan forse dynamiek en ingrijpende veranderingen. Zo heeft de samenleving voortdurend behoefte aan het inrichten, ontwikkelen en herontwikkelen van de ruimte. De voortdurende verandering van de maatschappij, de groei van de bevolking en de verandering in samenstelling daarvan, de beschikbaarheid van nieuwe technieken en technische mogelijkheden en economische ontwikkelingen zijn allemaal aanjagers van een continue transformatie van onze gebouwde en ongebouwde omgeving (Nozeman, 2010). Om deze ontwikkelingen in beeld te krijgen, is de contextanalyse opgesteld. De contextanalyse bestaat uit een bedrijfsanalyse, gebiedsanalyse, marktanalyse, beleidsanalyse, juridische analyse, stakeholdersanalyse en een doelgroepenanalyse. De belangrijkste bevindingen uit deze analyses zijn in de contextanalyse opgenomen. Aan het eind van dit hoofdstuk is een conclusie opgenomen voor de gehele contextanalyse. Voor nadere informatie wordt verwezen naar de bijlagen.

3.1 Bedrijfsanalyse

Om tot een passend programma te komen voor deelplan D08 in Wilgenrijk is het van belang om in kaart te brengen waar Wilgenrijk als gebiedsontwikkelaar voor staat. Een veelgebruikt model om een bedrijf te analyseren is het 7S-model. Aangezien dit model niet de juiste informatie geeft die benodigd was, is de focus gelegd op de missie, visie, strategie, positionering en doelgroepen die Wilgenrijk heeft gesteld. Door hierop in te spelen zal het programma voor deelplan D08 passend zijn binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk. In bijlage 3 is de toegepaste informatie voor het opstellen van de bedrijfsanalyse verder uiteengezet. Hierin is onder andere uiteengezet wat een missie, visie, strategie en positionering inhoudt voor een bedrijf.

Om de visie, missie, strategie en positionering in beeld te krijgen, is gebruik gemaakt van het Merkboek (de Rooij, 2015), welke is opgesteld door Wilgenrijk. Om de informatie uit het Merkboek aan te vullen is veldonderzoek toegepast door middel van het afnemen van interviews.

Uit de bedrijfsanalyse komt naar voren dat Wilgenrijk streeft naar een zo groot mogelijk woongeluk voor bewoners en een succesvolle ontwikkeling voor het bedrijf Wilgenrijk B.V. Hierbij zet Wilgenrijk in op elementen die door de bewoner het meest worden gewaardeerd. Wilgenrijk schrapt de elementen die weinig tot geen waarde toevoegen en vult aan met elementen waar andere gebiedsontwikkelaars niet aan denken. Wilgenrijk onderscheidt zich door meer aandacht te besteden aan kwaliteit en stijl. Dit doet Wilgenrijk door middel van architectuur en een kwalitatief hoogwaardige openbare ruimte, beleving van groen en water, het aanbieden van grotere kavels en aanwezigheid van enkele unieke voorzieningen en dienstverlening voor bewoners van het gebied (de Rooij, 2015). Uit het interview met de directeur en manager van Wilgenrijk is naar voren gekomen dat Wilgenrijk zich bewust niet volledig focust op duurzaamheid. Aangezien de wetgeving voorschrijft dat de woningen duurzamer dienen te worden, zal hieraan voldaan moeten worden. Het levert volgens hen heel weinig onderscheidend vermogen op als hier nog meer aandacht aan wordt besteed.

3.2 Gebiedsanalyse

De gebiedsanalyse is uitgevoerd om meer informatie te verkrijgen over deelplan D08 en haar directe omgeving. Dit is nodig om uiteindelijk tot een programma te komen dat aansluit bij de omgeving en eventuele risico's in kaart te brengen. Hierbij is gebruik gemaakt van de drielagenbenadering (Ruimtemettoekomst.nl, 2014) waarbij wordt ingegaan op drie grondlagen van het deelplan. De drielagenbenadering is toegepast om het gebied volledig in kaart te brengen op drie verschillende niveaus, dit zijn:

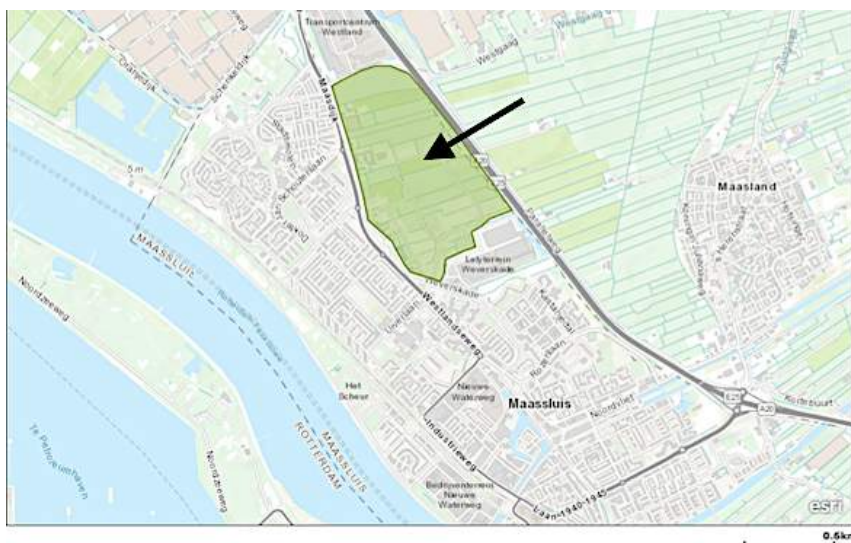
- **Occupatielaag:** Structuren die een hoge veranderingssnelheid kennen; verandering voltrekken zich veelal binnen één generatie (10 tot 40 jaar)
- **Netwerklaag:** Structuren die hoge aanloopkosten kennen en lange aanlooptijden: belangrijke veranderingen in deze laag duren circa 20 tot 80 jaar.
- **Ondergrondlaag:** Structuren die een lange bestaansgeschiedenis kennen en kwetsbaar zijn: de belangrijke veranderingen vergen al gauw meer dan een eeuw tijd.

Door het uitvoeren van de drielagenbenadering is informatie verkregen over de gesteldheid van de grond van deelplan D08, de bereikbaarheid van Wilgenrijk en de ontwikkelingen die zich boven de grond afspelen in de omgeving. Hierbij is onder andere informatie verkregen over de inwoners van Maassluis, overige nieuwbouwontwikkelingen en voorzieningen in de omgeving. Door het toepassen van de drielagenbenadering ontstaat een compleet beeld van de directe omgeving. Hier kan vervolgens op worden ingespeeld. Met het uitvoeren van de gebiedsanalyse is gebruik gemaakt van de meest recente beschikbare bronnen.

In deze paragraaf is allereerst de ligging van Wilgenrijk binnen Maassluis toegelicht. Gevolgd door algemene informatie over Wilgenrijk en de ligging van deelplan D08. Tot slot zijn de belangrijkste bevindingen uit de drielagenbenadering opgenomen in deze paragraaf. Voor de volledige drielagenbenadering wordt verwezen naar de bijlage 4 in het bijlagenboek.

Ligging Wilgenrijk in Maassluis

Op afbeelding 1 is door middel van het gearceerde groene gebied de ligging van Wilgenrijk binnen Maassluis weergegeven. Eeuwenlang is het plangebied Wilgenrijk gebruikt voor agrarische doeleinden. In de komende jaren wordt het Maassluise deel van Dijkpolder geleidelijk getransformeerd van een cultuurlandschap naar een woonlandschap. Wilgenrijk betreft een 114 hectare groot gebied gelegen aan de noordzijde van Maassluis. Het gebied wordt begrensd door de Weverskade, de Westgaag, de A20 en de volkstuinen aan het Sparrendal.



Afbeelding 1: Ligging Wilgenrijk in Maassluis (Arcgis, 2019)

Indeling Wilgenrijk

Wilgenrijk heeft voor het gehele gebied een globale indeling voor woning typologieën vastgesteld in het beeldkwaliteitsplan (Wilgenrijk B.V., 2012), deze indeling is weergegeven in afbeelding 2. Het meest noordelijke deel van Wilgenrijk zal een hogere dichtheid kennen dan het zuidelijke deel. Deelplan D08 is gelegen in het “middengebied” wat betekent dat het deelplan een gecombineerde indeling van woningtypologieën kent. Met name tweekappers en vrijstaande huizen zijn passend voor het middengebied, andere woningtypen worden niet uitgesloten. De globale indeling van woningtypen in Wilgenrijk is voorafgaand aan de ontwikkeling vastgesteld in het beeldkwaliteitsplan. De indeling van het gebied is geen vaststaand gegeven, maar heeft wel een leidende functie. Met het opstellen van de woningprogramma's is rekening gehouden met dit aspect.



Afbeelding 2: Indeling gebieden Wilgenrijk (Beeldkwaliteitsplan Dijkpolder Maasluis , 2012)

Ontwikkelingen Wilgenrijk

Momenteel zijn in Wilgenrijk een aantal deelplannen gerealiseerd. Daarnaast zijn momenteel een aantal deelplannen in ontwikkeling. In afbeelding 3 is de ligging van deze deelplannen opgenomen. Goedland is een deelplan waar grote kavels worden verkocht voor zelfbouw. Deelplan 7B zal uit twee- en driekappers bestaan. Deelplan 14 tot 22 kennen een hogere dichtheid waarin ook een deel sociale huur en bereikbare koop is opgenomen. In Buitengoed worden met name rijwoningen gerealiseerd. Deze gegevens worden meegenomen met het opstellen van het programma voor deelplan D08. Het is van belang om het programma enigszins af te stemmen op de overige toekomstige vastgestelde ontwikkelingen binnen Wilgenrijk. Voor meer informatie over de huidige en toekomstige vastgestelde ontwikkelingen wordt verwezen naar de gebiedsanalyse in bijlage 4.



Afbeelding 3: Toekomstige vastgestelde ontwikkelingen Wilgenrijk (Wilgenrijk, 2019)

Ontwikkeling deelplan D08

De ligging van deelplan D08 en haar omgeving zijn opgenomen in afbeelding 4. Volgens Gebiedsmanagers (persoonlijke communicatie, 21 februari 2019) blijkt dat deelplan D08 een oppervlakte kent van in totaal 9.573 m² te ontwikkelen gebied. Links van plangebied D08 is de schaapskooi gesitueerd als tijdelijke voorziening voor huidige bewoners in Wilgenrijk. Rechts van deelplan D08 ligt deelplan 7B, waar twee-onder-een-kaphuizen en drie-onder-een-kaphuizen worden ontwikkeld. Boven deelplan D08 wordt Buitengoed ontwikkeld. Buitengoed is een deelplan dat momenteel deels in verkoop is. In Buitengoed worden circa 200 huizen gerealiseerd variërend van een aantal vrijstaande huizen, twee-onder-een-kaphuizen, korte rijhuizen en appartementen. Met het opstellen van het programma voor deelplan D08 is rekening gehouden met omliggende deelplannen die worden ontwikkeld.



Afbeelding 4: Ligging deelplan D08 Wilgenrijk (Wilgenrijk, 2019)

Belangrijkste bevindingen drielagenbenadering

Uit de analyse van de ondergrondlaag is naar voren gekomen dat archeologisch onderzoek is uitgevoerd. Hierbij is vastgesteld dat deelplan D08 is vrij gebleken van archeologische vondsten (Gebiedsmanagers, 2019). Gebiedsmanagers ondersteunt aannemers en gebiedsontwikkelaars bij het uitwerken van het plan en de voorbereiding van de realisatie, op basis van een procesgerichte benadering (Gebiedsmanagers B.V., 2019). Het risico voor mogelijke archeologische vondsten is hiermee weggenomen. Daarnaast is vastgesteld dat de grondsamenstelling van deelplan D08 in 2014 bestond uit een dikke kleilaag met daartussen een veenlaag van een meter (MWH B.V., 2014). Momenteel is deelplan D08 in voorbelasting geweest, dit houdt in dat de veenlaag uit de grond is en de grondsamenstelling momenteel uit klei bestaat. Dit is een belangrijk gegeven aangezien de bodemkwaliteit de toe te passen fundering bepaalt.

Deelplan D08 heeft geen geluidshinder van onder andere de naastgelegen snelweg A20. Dit komt door de Parkwal die momenteel wordt gerealiseerd. Uit een intern document van Gebiedsmanagers (Gebiedsmanagers B.V., 2019) is naar voren gekomen dat voor de ontwikkeling van de Parkwal de geluidsbelasting onder de 48 decibel ligt. Verder is uit het document van Gebiedsmanagers (Gebiedsmanagers B.V., 2019) naar voren gekomen dat deelplan D08 momenteel en in de toekomst geen ondergrondse kabels en leidingen heeft. Dit is van belang om te onderzoeken aangezien kabels en leidingen kunnen resulteren in een beperking van de ruimtelijke en stedenbouwkundige indeling van het programma.

Wilgenrijk beschikt over een goede bereikbaarheid. Uit eigen bevindingen is vastgesteld dat de toegangswegen voor het gebied zijn aangelegd. Daarnaast is het gebied goed bereikbaar met de auto vanaf de A20. Wanneer de metrolijn (HoekseLijn) is gerealiseerd, zal de bereikbaarheid van Wilgenrijk met het openbaar vervoer verbeteren. Volgens de makelaar heeft dit positieve invloed op de ontwikkeling van Wilgenrijk.

De bevolking van Maassluis groeit langzaam. Het aantal inwoners van Maassluis is vanaf 2015 gestegen van 32.227 inwoners naar 32.796 inwoners in 2019 (MVS, 2019). De lichte bevolkingsstijging betekent dat Maassluis niet behoort tot de krimpgebieden binnen Nederland, wat positief is voor de ontwikkeling van Wilgenrijk. Verder is naar voren gekomen dat Maassluis een

redelijk gelijkmatig verdeelde leeftijdsopbouw van de bevolking kent. De grootste groep inwoners, 20,4%, bevindt zich momenteel in de leeftijdscategorie van 45 tot 59 jaar. Maar liefst 20,1% van de bevolking bevindt zich in de leeftijdscategorie 60 tot 74 jaar. Verder is 19,3% van de Maassluise bevolking tussen de 30 en 44 jaar oud (MVS, 2019). Hieruit kan de conclusie worden getrokken dat de grootste groep inwoners van Maassluis zich bevindt tussen de 45 tot 74 jaar. Maar ook de inwonersgroep 30 tot 44 jaar oud is vrij groot. Deze gegevens zijn van belang om na te gaan wat de omvang is van de mogelijke doelgroepen voor deelplan D08.

3.3 Marktanalyse

Voor het ontwikkelen van een passend programma voor deelplan D08 is het van belang om een marktanalyse uit te voeren. Deze analyse geeft zicht op de ontwikkelingen die zich op macroniveau afspelen. Door de DESTEP-analyse (van der Stek, 2018) uit te voeren, worden trends en ontwikkelingen inzichtelijk. Hierdoor ontstaan kansen en bedreigingen voor de projectontwikkelaar. Wanneer de kansen en bedreigingen inzichtelijk zijn, kan hierop ingespeeld worden. Daardoor kunnen kansen worden benut en kan getracht worden bedreigingen zo klein mogelijk te maken. De DESTEP-analyse (van der Stek, 2018) is een analyse om op macroniveau toe te passen om elementen in kaart te brengen die niet beïnvloedbaar zijn. Door middel van het uitvoeren van de DESTEP-analyse worden trends op het gebied van demografie, economie en markt, sociale verhoudingen, technologie, ecologie en politiek in kaart gebracht. De belangrijkste bevindingen uit de DESTEP-analyse zijn opgenomen in deze paragraaf. Deze bevindingen worden later in het onderzoek vertaald naar kansen en bedreigingen. Deze kansen en bedreigingen worden meegenomen bij het opstellen van de SWOT-analyse. Bij het opstellen van de marktanalyse is gebruik gemaakt van de meest recente beschikbare bronnen. In bijlage 5 is de volledige DESTEP-analyse opgenomen.

Uit de marktanalyse is naar voren gekomen dat de Nederlandse bevolking de komende jaren nog fors toe zal nemen. De verwachting is dat in 2029 de bevolking gegroeid zal zijn tot 18,6 miljoen inwoners (CBS, 2018). Daarnaast zal de leeftijdsopbouw van de Nederlandse bevolking de komende jaren veranderen. De zogenaamde “babyboomgeneratie” gaat de pensioengerechtigde leeftijd naderen. Hierop zal de woningvoorraad in Nederland zodanig aangepast moeten worden dat er woningen beschikbaar zijn wanneer de “babyboomgeneratie” de pensioengerechtigde leeftijd behaalt. Vervolgens moeten deze woningen na de babyboomgeneratie kunnen worden getransformeerd voor een andere doelgroep om leegstand te voorkomen. In Maassluis bevindt 20,1% van de bevolking zich in de leeftijdsklasse van 60 tot 74 jaar (MVS, 2019). Met dit gegeven kan ingespeeld worden op het feit dat deze doelgroep zich ook in Maassluis bevindt.

Daarnaast is er momenteel sprake van een toename van eenpersoonshuishoudens. Sinds 1971 is het aantal eenpersoonshuishoudens in Nederland verviervoudigd en bedraagt bijna 3 miljoen. Inmiddels bestaat bijna 40% van alle particuliere huishoudens uit één persoon (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2017). De verwachting is dat het aantal eenpersoonshuishoudens zal blijven stijgen. De prognose is dat in 2060 het aantal eenpersoonshuishoudens circa 4 miljoen bedraagt (van Duin, te Riele, & Stoeldraijer, 2018). Ook hierop dient de woningvoorraad in Nederland aangepast te worden. Ook in Maassluis is sprake van een lichte stijging van het aantal eenpersoonshuishoudens. In 2014 bedroeg het aantal eenpersoonshuishoudens in totaal 4.728. In 2016 had Maassluis 5.015 eenpersoonshuishoudens (MVS, 2019). Ook op dit gegeven kan ingespeeld worden met de ontwikkeling van deelplan D08.

De verwachting is dat de vraag naar woningen in Zuid-Holland tot 2030 sterk zal toenemen. Er wordt verwacht dat tot het jaar 2030 behoefte is naar 169.000 woningen in Zuid-Holland. De verwachte toegevoegde voorraad bedraagt 167.000 woningen. De verwachting is dat tot het jaar 2030 niet volledig aan de vraag voldaan kan worden, te weten: -10.500 woningen tekort ten opzichte van de verwachte vraag (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2018). Dit is positief voor de ontwikkeling van Wilgenrijk aangezien Wilgenrijk is gevestigd in de provincie Zuid-Holland. Verder

is naar voren gekomen dat de verkoopprijzen van nieuwbouwwoningen het laatste jaar sterk zijn gestegen. In het derde kwartaal van 2018 zijn de prijzen voor nieuwbouwwoningen gestegen met 17% ten opzichte van een jaar eerder (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2019). Deze prijsstijgingen van nieuwbouwwoningen komen doordat de bouwkosten afgelopen periode zijn gestegen. De bouwkosten worden doorberekend in de VON-prijzen, wat leidt tot een stijging van VON-prijzen.

Momenteel is sprake van verstedelijking (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2019). Mensen verhuizen met name naar de steden Rotterdam, Den Haag, Amsterdam, Utrecht, et cetera en zien deze steden als een aantrekkelijk woongebied. De ontwikkeling van Wilgenrijk vindt niet plaats in één van deze steden. Wel ligt Wilgenrijk vlakbij Den Haag en Rotterdam waardoor inwoners uit Wilgenrijk snel in een stedelijk gebied kunnen zijn.

Uit een artikel van Cobouw is gebleken dat dat bouwkosten in 2018 met maar liefst 8,5% zijn gestegen. In 2017 was sprake van een stijging van 7,5%. Voor het jaar 2019 zijn nog geen cijfers bekend. De oorzaak van deze stijging in bouwkosten is de hoge vraag naar personeel en materiaal, terwijl er relatief weinig aanbod is. Voor ontwikkelaars wordt het door de gestegen bouwkosten steeds minder aantrekkelijk om te bouwen (de Leeuw, 2018). Ted Peek, general manager van het kenniscentrum BDB, verwacht dat de hoogste prijspieken in 2019/2020 zullen komen waarna hij een periode van laagconjunctuur verwacht. Job Dura van Dura Vermeer verwacht dat de bouwkosten nog hoog zullen blijven, maar niet meer uit het lood zullen slaan (de Leeuw, 2018). Er zijn dus verschillende speculaties over de verwachte bouwkosten over een aantal jaar. Met het uitvoeren van deelplan D08 is rekening gehouden met hoge bouwkosten. De stijging van bouwkosten is zeer belangrijk om mee te nemen in de financiële haalbaarheid van het programma. De stijging van de bouwkosten heeft invloed op het rendement dat behaald dient te worden. De stijging van de bouwkosten kan worden gezien als een mogelijke bedreiging.

Ook is uit de contextanalyse naar voren gekomen dat de Nederlandse bevolking aankomende jaren internationaler zal worden (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2018). Op 1 januari 2017 telde Nederland 3,9 miljoen inwoners met een migratieachtergrond. De verwachting is dat in 2040 in totaal 5,4 miljoen inwoners in Nederland een migratieachtergrond hebben. Aangezien de Nederlandse bevolking internationaler zal worden, zullen de woonwensen van de Nederlandse bevolking veranderen. Elke nationaliteit heeft namelijk specifieke wensen, behoeften en gewoonten. De woonwensen zijn voor een ontwikkelaar van belang om mee te nemen zodat hierop kan worden ingespeeld.

In Maassluis blijft het percentage inwoners met een migratieachtergrond door de jaren heen redelijk gelijk. In 2018 bedroeg het percentage 27,4%. In 2019 bedroeg het percentage inwoners met een migratieachtergrond 27,8%. Het grootste deel van de inwoners met een migratieachtergrond is afkomstig uit Turkije of heeft een Westerse achtergrond (MVS, 2019). Iemand met een Westerse achtergrond heeft een migratieachtergrond uit één van de landen in Europa (exclusief Turkije), Noord-Amerika en Oceanië, en Indonesië of Japan (CBS, sd). Met deze gegevens kan worden ingespeeld op het feit dat circa 30% van de inwoners uit Maassluis een migratieachtergrond heeft. Als deze doelgroep wordt bediend zullen specifieke woonwensen voor deze doelgroep achterhaald moeten worden.

Vanaf 1 januari 2020 dienen alle nieuwbouwwoningen te voldoen aan de eisen voor bijna energie neutrale gebouwen (BENG). Betere isolatie en luchtdichtheid zijn de consequenties. Hierdoor wordt het realiseren van een gezond binnenklimaat in hoge mate afhankelijk van de voorzieningen van de luchtverversing in de gebouwen (RVO, sd). Het woningprogramma voor deelplan D08 moet dus voldoen aan deze gestelde eisen. Daarnaast is het sinds 1 juli 2018 verplicht om gasloos te bouwen (RVO, sd). Dit houdt in dat de ontwikkeling van deelplan D08 hieraan moet voldoen. Uit de marktanalyse is gebleken dat het plaatsen van een warmtepomp het beste alternatief blijkt te zijn voor

het gasloos bouwen. Alle huizen in deelplan D08 zullen dus worden voorzien van een warmtepompinstallatie.

3.4 Beleidsanalyse

In 2012 is het Masterplan Dijkpolder (Wilgenrijk B.V., 2012) vastgesteld. Dit document is geldig tot het moment dat Wilgenrijk is uitontwikkeld. Het masterplan staat juridisch boven het gestelde gemeentelijke beleid. In het masterplan is de inrichting van Wilgenrijk in grote lijnen vastgelegd. Het is opgesteld aan de hand van het gestelde beleid. Aangezien het masterplan in 2012 is vastgesteld, voert het gestelde beleid geen directe invloed uit. In deze paragraaf is allereerst op hoofdlijnen de inhoud van het masterplan opgenomen. Vervolgens is nagegaan welk beleid is gesteld op verschillende schaalniveaus, te weten: rijk, provincie en gemeente. Hierdoor kan worden nagegaan in hoeverre de ontwikkeling van Wilgenrijk voldoet aan de gestelde beleidsaspecten. Indien Wilgenrijk niet aan een bepaald beleidsaspect voldoet kan een bewuste keuze gemaakt worden om hier alsnog op in te spelen. In deze paragraaf zijn de meest relevante elementen uit de beleidsanalyse opgenomen. Voor de volledige beleidsanalyse wordt verwezen naar bijlage 6.

Uit het masterplan is gebleken dat Wilgenrijk een nieuw woonmilieu toevoegt aan Wilgenrijk en hiermee nieuwe bewoners aantrekt. Bij het bepalen van de hoofddoelstelling is rekening gehouden met de visie van de stadsregio en gemeente Maassluis in de Verstedelijkingsvisie en het programma Wonen, Werken en Welzijn. Voor de ontwikkeling van Dijkpolder wordt uitgegaan van een relatief laag gemiddelde woningdichtheid van 20 tot 25 woningen per hectare. In het masterplan is opgenomen dat circa 15% tot 25% van het gebied zal bestaan uit vrijstaande woningen en -kavels. Daarnaast zal circa 25% tot 35% van het gebied bestaan uit twee-onder-een-kapwoningen. Verder zal circa 15% tot 25% uit geschakelde en rijwoningen bestaan en 25% zal bestaan uit sociale huurwoningen en bereikbare koopwoningen. Tot slot worden op een klein percentage van het gebied circa 5% tot 10% appartementen gerealiseerd.

Uit de nationale woonagenda 2018-2021 (Rijksoverheid, 2018) is gebleken dat het rijksbeleid met name streeft naar het bouwen van meer woningen, stuurt op de betaalbaarheid van wonen en het beter benutten van de bestaande voorraad. Wilgenrijk speelt met het sociale programma in op het bouwen van meer woningen en het garanderen van de betaalbaarheid van woningen. Wilgenrijk realiseert uiteindelijk circa 1.750 woningen, waarvan 25% uit sociale huur of bereikbare koop moet bestaan (Wilgenrijk B.V., 2012). Wilgenrijk speelt dus volledig in op het gestelde rijksbeleid.

Uit de woonvisie 2011-2020 van de provincie Zuid-Holland (Provincie Zuid-Holland, 2011) is gebleken dat de provincie stuurt op de ontwikkeling van levensloopbestendige woningen. Wilgenrijk heeft tot op heden geen levensloopbestendige woningen gerealiseerd. Dit kan dus worden gezien als een kans. Naast het sturen op levensloopbestendige woningen stuurt de provincie op passende woonmilieus. Hierbij kan gedacht worden aan voorzieningen, dichtheid en relatie tot groen. Verder stuurt de provincie op duurzame woonmilieus voor nu en in de toekomst en stuurt de provincie op woonmilieus die passend zijn binnen de ruimtelijke visie. Wilgenrijk besteedt veel aandacht aan het realiseren van groen en een kwalitatief hoogwaardige buitenruimte waardoor een prettig woonmilieu ontstaat. Verder heeft Wilgenrijk de ambitie om te streven naar een lage dichtheid. Duurzaamheid is een breed begrip. Wilgenrijk richt zich met name op het duurzaam inrichten van de buitenruimte. De huizen die in Wilgenrijk worden ontwikkeld voldoen aan de duurzaamheidsnormen, maar Wilgenrijk streeft er niet naar de woningen duurzamer te ontwikkelen dan de wet verplicht. Dit is een bewuste keuze vanuit Wilgenrijk. Deze informatie is voortgekomen uit het interview met de directeur van Wilgenrijk. Wilgenrijk kan dus inspelen op het provinciale beleid door levensloopbestendige woningen te realiseren. Verder voldoet Wilgenrijk aan alle gestelde provinciale beleidsaspecten of heeft Wilgenrijk bewust gekozen hier niet op in te spelen.

Gemeente Maassluis streeft naar aantrekkelijke wijken, woningen voor iedereen van jong tot oud en een betaalbare huurvoorraad (Gemeente Maassluis, 2016). Wilgenrijk is verplicht een aandeel sociale huur of bereikbare koop op te nemen in de gebiedsontwikkeling, te weten 25%. Dit is vastgesteld in het masterplan van 2012. Verder realiseert Wilgenrijk woningen voor een ruime doelgroep, dit is onder andere gebleken uit interviews met verschillende stakeholders. Hierdoor speelt Wilgenrijk in op het gemeentelijke beleid door woningen te realiseren voor jong tot oud. Tot slot streeft de gemeente naar aantrekkelijke wijken. De ontwikkeling van Wilgenrijk voldoet hier zeker aan, dit is gebleken uit eigen bevindingen en interviews met verschillende stakeholders. De ontwikkelingen zijn kwalitatief zeer hoogwaardig. De ontwikkeling van Wilgenrijk voldoet dus aan het gestelde beleid van de Woonvisie Maassluis 2016-2020.

3.5 Juridische analyse

Met het uitvoeren van de juridische analyse wordt een beeld geschept van de te ondernemen juridische procedures. Dit is van belang om na te gaan welke mogelijkheden er zijn en wat juridische obstakels kunnen zijn voor de ontwikkeling. Om een beeld te krijgen van de juridische situatie zijn de volgende documenten geraadpleegd: het Bestemmingsplan, het Masterplan Dijkpolder, het Beeldkwaliteitsplan, de Maassluise School, Stichting Beheer en beeldkwaliteit, het Kwaliteitsteam, het Bouwbesluit, en het SMP. De belangrijkste bevindingen uit de juridische analyse zijn uiteengezet in deze paragraaf. Voor verdere informatie wordt verwezen naar bijlage 7.

Bestemmingsplan

Het vigerende bestemmingsplan (Barrois & Tiekstra, 2014) dat rust op de locatie is het bestemmingsplan “Dijkpolder”. Het bestemmingsplan is onherroepelijk vastgesteld op 4 februari 2014. Het gehele gebied van Wilgenrijk kent een “woonbestemming”. De woningprogramma’s zijn gebaseerd op het vastgestelde bestemmingsplan. Voor verdere (bouw)regels uit het bestemmingsplan wordt verwezen naar bijlage 16.

SMP en IP

In het masterplan (Wilgenrijk B.V., 2012) zijn op grote lijnen afspraken gemaakt met de gemeente over de invulling van dit gebied. Voor de realisatie van een deelplan wordt een Stedenbouwkundig Maten Plan (SMP) en Inrichtingsplan (IP) opgesteld. Dit laat zien hoe de inrichting van de openbare ruimte wordt ingericht en welke gronden behoren tot de openbare gebieden en privéterreinen. De gemeente toetst onder andere of de hulpdiensten alle woningen kunnen bereiken en of het openbare gebied te beheren en te onderhouden blijkt te zijn. Indien goedkeuring wordt verkregen op het SMP en IP kan de ontwikkeling gerealiseerd worden. Indien er geen goedkeuring is, dient het plan aangepast te worden. Dit is een belangrijke juridische verplichting aangezien het SMP en IP goedgekeurd moet worden en afwijzing kan zorgen voor enige vertraging van de ontwikkeling.

Welstandcriteria

Voor de ontwikkeling van Wilgenrijk zijn specifieke regels met betrekking tot welstand in het Beeldkwaliteitsplan (Wilgenrijk B.V., 2012) opgenomen. Het Beeldkwaliteitsplan spreekt over meerdere “gebieden” binnen Wilgenrijk. Deelplan D08 bevindt zich in het zogenaamde “middengebied” hierdoor moet het programma door deelplan D08 voldoen aan de gestelde eisen voor het “middengebied”. De welstandcriteria geldend voor deelplan D08 zijn opgenomen in bijlage 7.

Maassluise school

De Maassluise School (Wilgenrijk B.V., 2015) is een door Wilgenrijk opgesteld document waaraan alle ontwikkelingen in Wilgenrijk dienen te voldoen. Dit document geeft richtlijnen met betrekking tot de inrichting van het gebied en architectuur. De ontwikkeling van deelplan D08 is verplicht te voldoen aan de Maassluise School. Voor de richtlijnen van de Maassluise School wordt verwezen naar bijlage 7.

Kwaliteitsteam

Het kwaliteitsteam van Wilgenrijk begeleidt het integrale ontwerpproces van Dijkpolder. Het team bestaat uit de supervisor, de opdrachtgever, een stedenbouwkundige en periodiek een gedelegeerde uit de Welstandscommissie. Als kwaliteitsteam zien zij erop toe dat het plan in al zijn facetten aan de gestelde kwaliteitseisen zal voldoen. Gezamenlijk beoordeelt het kwaliteitsteam de ontwerpvoorstellen van verschillende ontwikkelaars en sturen ze waar nodig het ontwerp bij om de oorspronkelijke gedachten van het plan te laten versterken. In het kwaliteitsteam worden ook stedenbouwkundige deelontwerpen en inrichtingsplannen voor de openbare ruimte besproken. Het kwaliteitsteam heeft dus een grote zeggenschap wanneer het gaat om het goedkeuren van ontwerpvoorstellen, stedenbouwkundige deelontwerpen en inrichtingsplannen voor de openbare ruimte. Alvorens de ontwikkeling kan worden gerealiseerd, dient het definitieve ontwerp goedgekeurd te worden door het kwaliteitsteam. Indien het kwaliteitsteam het woningprogramma niet goedkeurt, kan dit leiden tot een vertragende factor binnen het realiseren van deelplan D08.

Parkeernorm

Vanuit gemeente Maassluis zijn parkeernormen opgesteld voor verschillende gebieden (Gemeente Maassluis, 2012). Wilgenrijk valt binnen het restgebied van Maassluis. Aan de hand van de grootte van de woningen is per woning een parkeernorm vastgesteld. De woningprogramma's zijn opgesteld aan de hand van de meest recente parkeernormen uit 2012. De parkeernorm voor het te ontwikkelen gebied ligt vrij hoog de ex-projectleider bij gemeente Maassluis heeft dit aangegeven in het interview. In tabel 1 zijn de parkeernormen af te lezen.

Tabel 1: Parkeernormen (Gemeente Maassluis, 2012)

Eengezinswoningen	Restgebied
< 125 m ² BVO	1,7
≤ 125 en < 160 m ² BVO	1,8
≥ 160 m ² BVO	2,1

3.6 Stakeholderanalyse

De stakeholders zijn belanghebbenden bij de ontwikkeling van deelplan D08. Stakeholders kunnen hun invloed uitoefenen, waarmee zij hun belangen kunnen behartigen. Een aantal stakeholders dient formeel goedkeuring te verlenen voor de ontwikkeling van deelplan D08. Hierdoor is het van belang om in kaart te brengen wat de belangen zijn van de stakeholders, aangezien zij ervoor kunnen zorgen dat plannen vertraagd worden of niet gerealiseerd kunnen worden. De “core stakeholders” zijn de stakeholders die het meeste invloed kunnen uitoefenen, en hiermee worden gezien als meest belangrijke stakeholders. Deze “core stakeholders” zijn geïnterviewd om hun belangen te verwerken in het onderzoek. In bijlage 15 is de analyse opgenomen waarin duidelijk wordt welke stakeholders tot de “core stakeholders” behoren.

Voor elke stakeholder is een topiclist (bijlage 14) opgesteld welke is gecontroleerd en aangevuld door verschillende mensen vanuit Wilgenrijk. De topiclist is mede opgesteld op basis van de ontbrekende informatie uit de contextanalyse. Ook zijn voor elke stakeholder specifieke vragen opgesteld. De uiteindelijke vragenlijsten voor de interviews zijn nagekeken door een tweetal mensen van Wilgenrijk. In deze paragraaf zijn de belangrijkste uitkomsten van de afgenomen interviews opgenomen. In bijlage 11 zijn de interviews getranscribeerd, gecodeerd en ondertekend opgenomen.

Uit het interview met de directeur en manager van Wilgenrijk bleek dat de wetgeving dermate verandert waardoor huizen in Nederland duurzamer worden doordat de wet dat voorschrijft. Hierdoor brengt het weinig onderscheidend vermogen als Wilgenrijk duurzamere huizen ontwikkelt dan dat wat de wet voorschrijft. Wilgenrijk heeft bewust de keuze gemaakt niet duurzamer te ontwikkelen dan de wet verplicht. Verder is geadviseerd niet te veel af te wijken van het reguliere ontwikkelen. Het deelplan Uitzicht is een “te exotisch” product gebleken. De manager van Wilgenrijk is benieuwd wat er gebeurt als er voor 90% een regulier plan gemaakt wordt en 10% originaliteit ingebracht wordt. Verder

is gebleken dat een afname van kwaliteit van de ontwikkelingen door “gemakszucht” een bedreiging is voor Wilgenrijk. Uit het interview met een medewerkster van de woonwinkel en marketing is gebleken dat er veel vraag is naar gelijkvloers wonen. Tot slot is aangegeven dat Wilgenrijk liever een euro extra uitgeeft dan dat Wilgenrijk een euro bezuinigt op de ontwikkeling, zowel op de grond, als de huizen, als van de buurt, als van het hele gebied.

De verwachting is dat over een aantal jaar een economische afvlakking zal komen. Maar de visie van de makelaar is dat Maassluis zich in positieve zin blijft ontwikkelen door onder andere een gebied als Wilgenrijk door de oververhitting van de stedelijke markt. Hij verwacht dat hierdoor de trek naar kleine stadse en grote dorpse gemeenschappen, zoals Maassluis, steeds meer in trek komen. Daarnaast hebben de makelaars aangegeven dat nergens een referentie in Maassluis is te vinden om te verdedigen dat de woningen zoveel kosten in Wilgenrijk. Wilgenrijk maakt Wilgenrijk. Er is geen ander gebied in Maassluis dat refereert. De makelaar heeft aangegeven dat wanneer levensloopbestendige woningen worden toegevoegd aan het programma dit niet de “hoofdmode” moet zijn. Daarnaast is uit dit interview gebleken dat bij zelfbouw het kwaliteitsteam weleens een struikelblok is voor de kopers, aangezien zij moeten ontwikkelen binnen de kaders van het kwaliteitsteam en de Maassluis School. Beide makelaars hebben aangegeven dat er veel gebruik wordt gemaakt van marketing en dit ook een sterk punt is binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk.

Een ontwikkelaar heeft aangegeven dat een gelijkvloers programma nog perfect zou aansluiten bij Wilgenrijk. Daarnaast hebben de ontwikkelaars aangegeven dat de kwaliteit van de plannen hoogwaardig moet blijven om de gewildheid van Wilgenrijk niet te laten afnemen. Dit komt omdat de mensen echt naar Maassluis getrokken moeten worden, aangezien Maassluis niet “hartje” Den Haag, Amsterdam of Rotterdam is.

De planeconoom heeft aangegeven dat er sprake is van stevige parkeernormen in Wilgenrijk. Op het moment dat het programma bestaat uit rijwoningen betekent dit dat veel openbaar parkeervoorzieningen gerealiseerd moeten worden, wat ten koste gaat van de uitgeefbare gronden. Daarnaast heeft hij aangegeven dat de prijzen van de fundering hoger zijn dan de reguliere prijzen aangezien op kleigrond wordt gebouwd. Met de berekening van de financiële haalbaarheid is hier rekening mee gehouden. Tot slot heeft de planeconoom aangegeven dat het deelplan een beperking heeft door de toegangsbrug en dus goed na te denken over de routing op het eiland.

Alle bewoners hebben aangegeven erg tevreden te zijn met hun woning. De meeste bewoners missen momenteel niks in Wilgenrijk. Als zij toch iets mogen toevoegen aan het gebied is dit een basisschool gecombineerd met kleuteronderwijs, een klein bakkertje en een fitnessparcours.

De ex-projectleider van gemeente Maassluis heeft aangegeven dat hij benieuwd is naar huisvesting specifiek voor jongeren en ouderen aangezien starters lastig aan een woning komen en ouderen behoefte hebben aan semi-verzorgd wonen met een gelijkvloers programma. Daarnaast heeft hij aangegeven dat hij Wilgenrijk adviseert de kwaliteit van de gemeente in de toekomst mee te nemen en gezamenlijk te komen tot oplossingen.

3.7 Doelgroepenanalyse

Door SmartAgent (SmartAgent, 2010) is een adviesrapport opgesteld om de doelgroep van Wilgenrijk vast te stellen. Hierbij is gebruik gemaakt van het BSR-model. Het BSR-model gebruikt psychografische waarden om mensen in te delen in verschillende leefstijlen (SAMR, 2018). Wanneer mensen zijn gesegmenteerd in een leefstijl kan hierop ingespeeld worden. De doelgroepenanalyse is uitgevoerd om na te gaan welke doelgroep Wilgenrijk B.V. heeft gesteld voor de ontwikkeling. Wanneer duidelijk is welke doelgroep Wilgenrijk heeft gekoppeld aan de ontwikkeling kan worden ingespeeld op deze doelgroep met de ontwikkeling van deelplan D08.

Het is van belang een doelgroep te koppelen aangezien elke doelgroep woonwensen heeft. Met het opstellen van de woningprogramma's is rekening gehouden met de woonwensen van de doelgroep. Deze specifieke woonwensen zullen later in het onderzoek (paragraaf 4.4) naar voren komen. In deze paragraaf wordt dieper ingegaan op de doelgroep die geldt voor het gehele gebied Wilgenrijk. De volledige doelgroepenanalyse is opgenomen in bijlage 10.

In het masterplan (Wilgenrijk B.V., 2012) is beschreven dat de doelgroep voor Wilgenrijk zich bevindt tussen de 'blauwe en groene wereld'. De mensen in de blauwgroene wereld zijn vrij behoudend in hun levenshouding en dus ook in hun woonwensen. Zaken als exclusiviteit en status spelen een mindere rol. Kwaliteit en prijs vindt men daarentegen wel heel belangrijk. Hierbij bestaat de doelgroep met name uit gezinnen, variërend in leeftijd van jonge huishoudens tot gezinnen waarvan de kinderen het huis uit zijn. Deze mensen zijn op zoek naar een rustige en groene leefomgeving. Uit het Merkboek (de Rooij, 2015) en door het afnemen van interviews is gebleken dat Wilgenrijk een grote doelgroep aantrekt. Dit wordt door de stakeholders gezien als een sterkte van Wilgenrijk. Hierdoor kan differentiatie aan woningaanbod gecreëerd worden per plandeel.

In het volgende hoofdstuk wordt een SWOT-analyse, confrontatiematrix en een functiematrix opgesteld. Hieruit volgen een aantal passende woningtypen voor de ontwikkeling van deelplan D08. Wanneer deze woningtypen bekend zijn, kunnen specifieke doelgroepen worden gekoppeld die zich allen in de blauwgroene wereld bevinden.

3.8 Conclusie

Uit de contextanalyse is naar voren gekomen dat Wilgenrijk zich focust op het creëren van een zo groot mogelijk woongeluk voor bewoners. Wilgenrijk onderscheidt zich door meer aandacht te besteden aan kwaliteit en stijl door middel van architectuur en een kwalitatief hoogwaardige openbare ruimte, beleving van groen en water, het aanbieden van grotere kavels en aanwezigheid van enkele unieke voorzieningen en dienstverlening voor bewoners van het gebied. Wilgenrijk focust zich bewust minder op het aspect duurzaamheid. Aangezien de wetgeving voorschrijft dat de woningen duurzamer dienen te worden, zal hieraan voldaan moeten worden. Het levert heel weinig onderscheidend vermogen op als hier meer aandacht aan wordt besteed.

Wilgenrijk is ingedeeld in een aantal gebieden, deelplan D08 bevindt zich in het "middengebied". Het middengebied kenmerkt zich door een lagere dichtheid. In Wilgenrijk zijn momenteel ontwikkelingen gaande. Deze ontwikkelingen zijn meegenomen in het opstellen van een woningprogramma voor deelplan D08. Uit onderzoek is naar voren gekomen dat deelplan D08 vrij is van archeologische vondsten, de grond van deelplan D08 is in voorbelasting geweest waardoor de grondsamenstelling momenteel uit klei bestaat. Verder is gebleken dat er geen sprake is van geluidsbelasting van de snelweg, ook lopen er geen ondergrondse kabels en leidingen. Verder is gebleken dat de bevolking van Maassluis groeit. Dit houdt in dat Maassluis niet behoort tot de krimpgebieden in Nederland. Dat is positief voor de ontwikkelingen in Wilgenrijk.

Uit de marktanalyse is gebleken dat momenteel sprake is van bevolkingsgroei. Daarnaast gaat de babyboomgeneratie de pensioengerechtigde leeftijd naderen. Ook in Maassluis is sprake van een bevolkingsgroei. Daarnaast bevindt een groot deel van de Maassluise bevolking zich in de leeftijdscategorie van 60 tot 74 jaar, te weten 20,1%. Een deel van deze inwoners zal binnenkort de pensioengerechtigde leeftijd behalen. Ook is sprake van een toename van eenpersoonshuishoudens, inmiddels bestaat bijna 40% van alle particuliere huishoudens uit één persoon. Daarnaast is de prognose dat het aantal eenpersoonshuishoudens in de toekomst zal toenemen. Ook hierop dient de woningvoorraad aangepast te worden. Ook in Maassluis is sprake van een lichte stijging van het aantal eenpersoonshuishoudens. In 2014 bedroeg het aantal eenpersoonshuishoudens in totaal 4.728. In 2016 had Maassluis 5.015 eenpersoonshuishoudens (MVS, 2019). Ook op dit gegeven kan ingespeeld worden met de ontwikkeling van deelplan D08.

Daarnaast is er sprake van een prijsstijging van nieuwbouwwoningen. In het derde kwartaal van 2018 zijn de prijzen voor nieuwbouwwoningen met 17% gestegen ten opzichte van een jaar eerder. Dit komt onder andere door de stijging van de bouwkosten, in 2018 was er sprake van een stijging van 8,5%. Uit de marktanalyse is gebleken dat ontwikkelingen gaande zijn op het gebied van energie neutraal bouwen (BENG). Vanaf 1 januari 2020 dienen alle nieuwbouwwoningen te voldoen aan de eisen voor bijna energie neutrale gebouwen. Daarnaast is het sinds 1 juli 2018 verplicht om gasloos te bouwen.

Uit de beleidsanalyse is gebleken dat de ontwikkeling Wilgenrijk voldoet, of bewust niet voldoet aan alle aspecten die het rijksbeleid en het gemeentelijke beleid heeft gesteld. Er is een aspect waarop Wilgenrijk momenteel nog niet heeft ingespeeld, dat is het provinciale beleid dat stuurt op het ontwikkelen van levensloopbestendige woningen.

De juridische analyse heeft inzicht gegeven in de juridische (on)mogelijkheden. Hieruit is gebleken dat het programma voor deelplan D08 dient te voldoen aan de richtlijnen die zijn opgesteld in de Maassluis School, de parkeernorm en de welstandcriteria. Het programma is opgesteld aan de hand van het bestemmingsplan, dat als randvoorwaarde geldt binnen dit onderzoek. Wanneer het programma is opgesteld, dient het goedgekeurd te worden door het kwaliteitsteam. Wanneer goedkeuring voor is verleend, wordt het SMP opgemaakt en ter goedkeuring gelegd bij de gemeente.

Meerdere stakeholders hebben aangegeven dat het ontwikkelen van levensloopbestendige woningen passend zou zijn binnen Wilgenrijk. Daarnaast is uit de interviews gebleken dat er veel vraag is naar levensloopbestendig wonen. De makelaars hebben aangegeven dat de huizen in Wilgenrijk niet te vergelijken zijn met de overige huizen in Maassluis. Dit betekent ook dat de prijzen die in Wilgenrijk voor een huis worden gerekend niet te refereren zijn aan overige huizenprijzen in Maassluis. De huidige bewoners van Wilgenrijk zijn erg tevreden over het gebied. Wel zien zij in de toekomst graag een basisschool gecombineerd met kleuteronderwijs, een kleinschalig bakkertje en een fitnessparcours in het gebied. Beide projectontwikkelaars hebben in het interview aangegeven dat het behouden van de kwaliteit in de plannen een belangrijk aspect is. De ambtenaar heeft in het interview aangegeven dat hij benieuwd is naar de huisvesting specifiek voor jongeren en ouderen.

De doelgroep die Wilgenrijk voor het gehele gebied heeft gesteld, bevindt zich in de blauwgroene wereld. Deze doelgroep is vrij behoudend in hun levenshouding en dus ook in hun woonwensen. Zaken als exclusiviteit en status spelen een mindere rol. Kwaliteit en prijs vindt men daarentegen wel heel belangrijk. Hierbij bestaat de doelgroep met name uit gezinnen, variërend in leeftijd van jonge huishoudens tot gezinnen waarvan de kinderen het huis uit zijn. Deze mensen zijn opzoek naar een rustige en groene leefomgeving. Met het opstellen van de woningprogramma's wordt dieper ingegaan op specifieke kenmerken van de doelgroep (paragraaf 4.4).

Met het uitvoeren van de contextanalyse is inzicht verkregen in de context waarin deelplan D08 zich bevindt. Op basis van deze gegevens is in het volgende hoofdstuk een SWOT-analyse opgesteld. In de SWOT-analyse zijn sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen afkomstig uit de contextanalyse opgenomen.

4. SWOT-analyse, confrontatiematrix en functiematrix

Na het uitvoeren van de contextanalyse is een SWOT-analyse (van der Linde, 2012) opgesteld. De SWOT-analyse vormt een samenstelling van de belangrijkste punten afkomstig uit de contextanalyse. De SWOT-analyse geeft een overzicht van de sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen die naar voren zijn gekomen uit de contextanalyse. Deze selectie is gemaakt aan de hand van eigen bevindingen. Vervolgens is deze SWOT-analyse voorgelegd bij de bedrijfsbegeleider ter controle. Een aspect dat veel naar voren is gekomen bij interviews of als aandachtspunt werd gezien in een andere analyse, is opgenomen in de SWOT-analyse.

Na het opstellen van de SWOT-analyse kan vervolgens een confrontatiematrix (Koot, 2018) worden opgesteld. Hierin worden de aspecten uit de SWOT-analyse met elkaar geconfronteerd, waaruit blijkt welke kansen benut kunnen worden en hoe de bedreigingen zo klein mogelijk gemaakt kunnen worden. Na het opstellen van de confrontatiematrix is een functiematrix opgesteld. De functiematrix laat zien welk type woning het best aansluit bij de analyses uit de contextanalyse. Op basis hiervan zijn drie woningprogramma's tot stand gekomen. Uit de SWOT-analyse, confrontatiematrix en functiematrix komen aspecten die als randvoorwaarden zullen gelden bij het opstellen van het PVE.

4.1 SWOT-analyse

Voor iedere analyse binnen de contextanalyse zijn deel-SWOT-analyses opgesteld, welke zijn opgenomen in de bijlagen. Vanuit deze deel-SWOT-analyses zijn de meest krachtige aspecten opgenomen in onderstaande SWOT-analyse. Ter verduidelijking en onderbouwing is in bijlage 12 een toelichting geven voor de aspecten die zijn opgenomen in de SWOT-analyse.

Tabel 2: SWOT-analyse

	<i>Positief</i>	<i>Negatief</i>
	Sterkten	Zwakten
<i>Interne factoren</i>	Sterke positionering	Slechte bodemkwaliteit/duurdere fundering dan normaal
	Kwalitatief hoogwaardige ontwikkeling en openbaar gebied	Beperkte mogelijkheden verkaveling op deelplan D08
	Maassluise School en Q-team bewaken kwaliteit	Bij zelfbouw werkt het Q-team ook weleens tegen voor kopers die zelf bouwen
	Deelplan vrij van archeologische vondsten en verkeersgeluid	Te weinig samen met de gemeente gekeken naar ontwerpen
	Goede bereikbaarheid Wilgenrijk	Toegangsbrug beperkt mogelijkheden woningprogramma's
	Veel gebruik maken marketing	
	Ruime doelgroep aantrekken	
	Kansen	Bedreigingen
<i>Externe factoren</i>	Bevolkingsgroei en verhoudingen leeftijd	Verstedelijking
	Provinciale beleid stuurt op levensloopbestendige woningen	Verwachting economische dip
	Prognose woningbehoefte in Zuid-Holland stijgt	Stijging bouwkosten
	Toename eenpersoonshuishoudens	Afname kwaliteit van ontwikkelingen
	Ontsluiting metro in Maassluis	Kopers aantrekken van buiten Maassluis
	Veel vraag naar levensloopbestendige woningen	

4.2 Confrontatiematrix

Na het opstellen van de SWOT-analyse is duidelijk wat de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen zijn voor deelplan D08 en voor Wilgenrijk. In tabel 3 zijn de sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen met elkaar geconfronteerd. Op deze manier is duidelijk wat de werking van de sterkten en zwakten is op de kansen en bedreigingen. Hierbij zijn de ontwikkelingen van buitenaf die hierop van invloed kunnen zijn buiten beschouwing gelaten.

De confrontatiematrix (Koot, 2018) laat zien in hoeverre de punten uit de SWOT-analyse invloed op elkaar uitoefenen en hoe groot deze invloed zal zijn. De aspecten die een sterke relatie met elkaar hebben, zijn van belang. Deze aspecten zijn in deze paragraaf verder toegelicht.

Kansen

Hieronder zijn de kansen en sterkten onderbouwd die een zeer belangrijke relatie hebben. De kansen kunnen worden benut wanneer wordt ingespeeld op de kansen door het gebruik van de sterkten.

Toename eenpersoonshuishoudens en ruime doelgroep aantrekken

Uit de marktanalyse is gebleken dat er een verwachting is dat het aantal eenpersoonshuishoudens in de toekomst zal toenemen (van Duin, te Riele, & Stoeldraijer, 2018). Aangezien Wilgenrijk een gebiedsontwikkeling is, kan hier zeker op worden ingespeeld. Dit hoeft niet specifiek in deelplan D08 opgenomen te worden, maar dit kan passend zijn in overige gebieden in Wilgenrijk.

Prognose woningbehoefte in Zuid-Holland stijgt en sterke positionering

Uit de marktanalyse is gebleken dat de woningbehoefte in de toekomst zal stijgen in Zuid-Holland (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2018). Dit is positief voor de ontwikkeling van Wilgenrijk aangezien dit betekent dat in de toekomst veel vraag zal zijn naar woningen. Aangezien Wilgenrijk een sterke positionering heeft, (de Rooij, 2015) onderscheidt Wilgenrijk zich van vele andere ontwikkelingen waardoor Wilgenrijk een sterke positie in de markt heeft.

Prognose woningbehoefte in Zuid-Holland stijgt en ruime doelgroep aantrekken

Naast de sterke positionering trekt Wilgenrijk ook een ruime doelgroep aan (de Rooij, 2015). Met de verwachting dat de woningbehoefte in Zuid-Holland zal toenemen, (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2018) is het positief dat Wilgenrijk een grote doelgroep aantrekt. Hierdoor kan aanbod worden gecreëerd vanuit de grote vraag die verwacht wordt voor verschillende doelgroepen.

Provincie stuurt op levensloopbestendige woningen

Verder is gebleken dat de provincie stuurt op de ontwikkeling van levensloopbestendige woningen (Provincie Zuid-Holland, 2011). Hier kan Wilgenrijk de komende jaren op in gaan spelen aangezien zij een ruime doelgroep aantrekken (de Rooij, 2015) en er nog geen levensloopbestendige woningen zijn ontwikkeld.

Veel vraag naar levensloopbestendige woningen en ruime doelgroep aantrekken

Uit het interview met medewerkers van Wilgenrijk is gebleken dat er veel vraag is naar levensloopbestendige woningen. Aangezien Wilgenrijk een relatief grote doelgroep heeft, kan hierop ingespeeld worden door deze woningen te realiseren in het volgende deelplan D08.

Ontsluiting metro in Maassluis en goede bereikbaarheid Wilgenrijk

Wilgenrijk is momenteel nog niet uitontwikkeld. Ondanks dat het gebied nog niet uitontwikkeld is, is het wel zeer goed ontsloten. Met de ontwikkeling van de metrolijn in de toekomst is Maassluis beter ontsloten met het openbaar vervoer.

Bedreigingen

Hieronder zijn de bedreigingen, sterkten en zwakten die een zeer belangrijke relatie hebben onderbouwd. Wanneer wordt ingespeeld op de bedreigingen door het gebruik van de sterkten kunnen de bedreigingen (deels) worden tegengehouden.

Verstedelijking en sterke positionering

Uit de marktanalyse is gebleken dat sprake is van verstedelijking (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2019). Aangezien Wilgenrijk niet binnen de Randstad ligt, is het van belang dat de ontwikkeling zich wel onderscheidt van de overige ontwikkelingen buiten de Randstad. Het aantal mensen dat buiten de Randstad wil wonen, is namelijk relatief gezien niet groot. Met de sterke positionering die Wilgenrijk heeft neergezet, kan goed worden ingespeeld op deze bedreiging.

Verwachting economische dip en sterke positionering

Verder is de verwachting dat in de toekomst een economische afvlakking of neergang zal komen. Dit is gebleken uit meerdere interviews. De sterke positionering van Wilgenrijk zorgt wel voor vertrouwen bij de makelaars. Ze verwachten niet dat een economische neergang heel veel effect zal hebben op de ontwikkelingen in Wilgenrijk doordat Wilgenrijk een uniek product ontwikkelt.

Afname kwaliteit van ontwikkelingen en Maassluis School en Q-team bewaken kwaliteit

Uit het interview met de directeur en manager van Wilgenrijk is gebleken dat zij de afname van de kwaliteit van de ontwikkelingen zien als een bedreiging. De Maassluis school en het kwaliteitsteam zorgen ervoor dat deze kwaliteit wordt gewaarborgd. Op deze manier is de bedreiging deels weggenomen. Maar met deze bedreiging moet wel rekening gehouden blijven worden.

Kopers aantrekken van buiten Maassluis en sterke positionering

Aangezien Wilgenrijk een grootschalige gebiedsontwikkeling is, is het niet mogelijk Wilgenrijk te vullen met slechts Maassluizenaren. Dit is onder andere gebleken uit participatief onderzoek. Het is dus van belang dat Wilgenrijk mensen vanuit Rotterdam en Den Haag en omstreken naar het gebied toetrekt. Door middel van de sterke positionering is dit mogelijk. Zoals de makelaar benoemde in het interview: "Wilgenrijk maakt Wilgenrijk, er is geen ander gebied in Maassluis wat refereert."

Stijging bouwkosten en slechte bodemkwaliteit

Uit de marktanalyse is gebleken dat sprake is van een stijging van de bouwkosten (de Leeuw, 2018). Dit drukt natuurlijk op het rendement dat behaald wordt. Uit het interview met de planeconoom is naar boven gekomen dat er sprake is van een relatief slechte bodemkwaliteit wat resulteert in een duurdere fundering dan elders. Dit resulteert in het feit dat de bouwkosten voor dit gebied hoger zullen zijn dan elders, aangezien de grondkwaliteit niet optimaal is. Met het opstellen van de financiële haalbaarheid dient hiermee rekening gehouden te worden.

Tabel 3: Confrontatiematrix

Kansen	Bevolkingsgroei en verhoudingen leeftijd	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Toename eenpersoonshuishoudens	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Prognose woningbehoefte in Zuid-Holland stijgt	++	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Provincie stuurt op levensloopbestendige woningen	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Ontsluiting metro in Maassluis	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Veel vraag naar levensloopbestendige woningen	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Bedreigingen																							
	Verstedelijking	++	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Verwachting economische dip	++	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Stijging bouwkosten	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Afname kwaliteit van ontwikkelingen	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Kopers aantrekken van buiten Maassluis	++	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Symbol		Betekenis																						
		++																					Zeer belangrijke relatie	
		+																					Belangrijke relatie	
		+																					Geen relatie	
		-																					Slechte relatie	
		-																					Zeer slechte relatie	

4.3 Functiematrix

In de functiematrix zijn verschillende woningtypen die passend zijn bij de context van deelplan D08 uiteengezet. Er is gekozen om alleen woningtypen te realiseren aangezien Wilgenrijk nog niet ver genoeg is ontwikkeld om op dit moment bijvoorbeeld winkels te realiseren. Daarnaast leent de ligging en de afmetingen van deelplan D08 zich voor het ontwikkelen van woningen. Ten slotte is een randvoorwaarde dat het bestemmingsplan wordt aangehouden. Aangezien momenteel een woonbestemming rust op deelplan D08 zijn in onderstaande functiematrix verschillende woonfuncties opgenomen.

In de functiematrix is per woningtype nagegaan in hoeverre deze aansluit op de eerder uitgevoerde analyses. Voor elke combinatie van functies en analyses is een getal van 0 tot 4 genoteerd. Hierbij geeft 0 aan dat er geen connectie is, het cijfer 2 geeft aan dat er een matige connectie is en het cijfer 4 geeft aan dat er sprake is van een sterke connectie.

Vervolgens zijn per functie de getallen bij elkaar opgeteld wat leidt tot een eindscore voor ieder woningtype. Door het toekennen van de cijfers kunnen de eindscores met elkaar worden vergeleken. De woningtypen met de hoogste eindscores sluiten het best aan bij de context van deelplan D08.

Tabel 4: Functiematrix

	Analyses	Bedrijfsanalyse	Gebiedsanalyse	Marktanalyse	Beleidsanalyse	Juridische analyse	Stakeholdersanalyse	Doelgroepenanalyse	Totaal
Woningtypen									
Starterswoningen		1	0	4	4	3	3	1	15
Geschakelde woningen		3	2	3	4	2	2	4	20
Twee-onder-een-kapwoningen		3	3	2	2	4	3	4	21
Vrijstaande woningen		3	4	2	2	2	4	3	20
Kleinschalige gelijkvloerse appartementen (circa 85 m2)		3	2	4	3	2	2	3	19
Grootschalige gelijkvloerse appartementen (> 85 m2)		3	2	3	2	2	2	3	17
Levensloopbestendige woningen		2	3	4	4	1	4	2	20
Zorgwoningen		0	2	4	1	1	1	0	9
Sociale huur- /koopwoningen		1	0	0	4	3	1	1	10

De functiematrix maakt inzichtelijk dat geschakelde woningen, tweekappers, levensloopbestendige woningen en vrijstaande woningen het beste aansluiten bij de ontwikkeling van deelplan D08. Deze woningtypen hebben 20 en 21 punten behaald. Aangezien vier keer 20 punten zijn behaald, zijn alle woningtypen met 20 punten minimaal een keer opgenomen in een woningprogramma.

Uit de bedrijfsanalyse en de doelgroepenanalyse is gebleken dat starterswoningen niet aansluiten bij de ontwikkeling van Wilgenrijk. Ook is uit de gebiedsanalyse, waarin een globale inrichting van Wilgenrijk is opgenomen, gebleken dat starterswoningen niet aansluiten bij de ligging van deelplan D08 binnen Wilgenrijk. Met name tweekappers en vrijstaande huizen zijn passend voor de

ontwikkeling van deelplan D08. Indien starterswoningen worden ontwikkeld in Wilgenrijk zal dit in het noordelijke deel plaatsvinden.

Geschakelde woningen sluiten met name aan bij het gestelde beleid, de doelgroepenanalyse, bedrijfsanalyse en de marktanalyse. De gemeente heeft aangegeven woningen te ontwikkelen voor iedereen van jong tot oud. Daarnaast is in het masterplan aangegeven dat in het “middengebied” waar deelplan D08 zich bevindt, sprake is van een lage dichtheid. Geschakelde woningen kunnen hierop aansluiten. Daarnaast is uit de marktanalyse gebleken dat sprake is van een toename van eenpersoonshuishoudens, ook in Maassluis. Met het ontwikkelen van rijwoningen kan hierop ingespeeld worden.

Twee-onder-een-kapwoningen en vrijstaande woningen sluiten goed aan bij de ontwikkeling van deelplan D08. Dit is gebleken uit meerdere interviews, de bedrijfsanalyse, gebiedsanalyse en doelgroepenanalyse. Uit de gebiedsanalyse is gebleken dat in het “middengebied” waar deelplan D08 zich bevindt met name twee-onder-een-kaphuizen en vrijstaande huizen passend zijn. Verder is gebleken uit de doelgroepenanalyse en bedrijfsanalyse dat Wilgenrijk zich leent voor de ontwikkeling van deze woningtypen.

Ondanks dat uit verschillende interviews is gebleken dat appartementen goed verkochten bij eerdere deelplannen, leent deelplan D08 zich, door de afmetingen en ligging in het gebied, ruimtelijk gezien niet voor de ontwikkeling van appartementen. Daarnaast is uit de gebiedsanalyse gebleken dat in Buitengoed rijwoningen en appartementen worden ontwikkeld, waardoor het onaantrekkelijk is om ook appartementen te ontwikkelen voor deelplan D08.

Uit de marktanalyse en verschillende interviews is gebleken dat de babyboomgeneratie de pensioengerechtigde leeftijd gaat naderen. Uit verschillende interviews is gebleken dat levensloopbestendige woningen aansluiten Wilgenrijk. Daarnaast hebben verschillende stakeholders aangegeven dat er veel vraag is naar levensloopbestendig wonen. Ruimtelijk gezien leent deelplan D08 zich zeker voor de ontwikkeling van levensloopbestendige woningen.

Zorgwoningen sluiten minder goed aan. Dit komt met name door de bedrijfsanalyse en doelgroepenanalyse. Daarnaast leent deelplan D08 zich niet voor zorgwoningen. Wel kan de ontwikkeling van zorgwoningen passend zijn in het noordelijke gebied in Wilgenrijk, waar sprake is van een hogere dichtheid. Tot slot sluiten ook sociale huurwoningen niet aan bij de ontwikkeling van deelplan D08. Planologisch gezien leent deelplan D08 zich niet voor de ontwikkeling van sociale huurwoningen, dit is gebleken uit de gebiedsanalyse. De sociale huurwoningen zullen gerealiseerd worden aan de noordzijde van Wilgenrijk.

Uit de functiematrix valt af te lezen dat vier woningtypen het best aansluiten bij de ontwikkeling van deelplan D08. Op basis van deze gegevens zijn drie woningprogramma's opgesteld voor deelplan D08. Bij het opstellen van de woningprogramma's zijn de woningtypen gevarieerd. Hierdoor ontstaan verschillende soorten programma's. In de volgende paragraaf zijn drie woningprogramma's in grote lijnen uitgewerkt. Hierdoor kan een grove financiële toets uitgevoerd worden waardoor inzichtelijk wordt welk woningprogramma financieel het best haalbaar blijkt te zijn.

4.4 Drie woningprogramma's

Uit de confrontatiematrix blijkt dat rijwoningen, tweekappers, levensloopbestendige woningen en vrijstaande huizen het beste aansluiten bij de ontwikkeling van deelplan D08. Op basis van de deze gegevens zijn drie woningprogramma's tot stand gekomen bestaande uit verschillende woningtypen. De woningprogramma's zijn in deze paragraaf in grote lijnen uitgewerkt om na te gaan in hoeverre de programma's financieel haalbaar zijn. Om vroegtijdig een financiële haalbaarheid te kunnen berekenen, zijn het aantal huizen, de oppervlakten van de kavels en de oppervlakten van de huizen per woningprogramma vastgesteld.

In de contextanalyse (paragraaf 3.7) is naar voren gekomen dat de doelgroep van Wilgenrijk zich bevindt in de blauwgroene wereld. Aangezien rijwoningen, levensloopbestendige woningen en vrijstaande huizen het beste aansluiten bij de ontwikkeling van deelplan D08 kan een specifieke doelgroep per woningtype worden vastgesteld. De doelgroepen per woningtype zijn bepaald aan de hand van de doelgroep segmentatie van BPD. Aangezien Wilgenrijk de doelgroepen per woningtype in 2015 heeft vastgelegd in het Merkboek, is de doelgroepensegmentatie van BPD toegepast, gezien de doelgroep segmentatie van BPD een recentere bron is.

BPD heeft in 2016 een doelgroep segmentatie opgesteld (BPD, 2016). Hierdoor is duidelijk welke eigenschappen en woonwensen een bepaalde doelgroep heeft. Deze doelgroepen sluiten aan bij de gestelde doelgroep uit de blauwgroene wereld die Wilgenrijk heeft vastgesteld. De volgende doelgroepen zijn aangehouden voor het opstellen van de woningprogramma's:

Rijwoning

Voor de rijwoningen is de doelgroep "Rijke Rijtjes" aangehouden. Deze doelgroep bevindt zich in de leeftijdscategorie van 45 tot 65 jaar. Ze zijn getrouwd of samenwonend en hebben geen of maximaal twee kinderen van 6 jaar en ouder. De doelgroep verdient meer dan twee keer modaal en zoekt een tussen of hoekwoning van rond de 135 m². Verder beschikken zij over één of twee auto's. Deze doelgroep is op zoek naar een middel dure tot dure koopwoning (BPD, 2016).

Twee-onder-een-kaphuis

Voor de twee-onder-een-kapwoningen is de doelgroep "Comfortabele Stellen" aangehouden. Deze doelgroep bevindt zich in de leeftijdscategorie van 45 tot 75 jaar. Ze zijn getrouwd of samenwonend en hebben geen kinderen of kinderen ouder dan 20 jaar. De doelgroep verdient twee keer modaal of meer en zoekt een twee-onder-een-kapwoning van meer dan 135 m². Verder beschikken zij over een auto. De doelgroep heeft een voorkeur voor nieuwbouw en wil wonen in een aantrekkelijke wijk in de stad of een dorp dicht bij de stad. Ze zijn op zoek naar middel dure en dure koopwoningen tot €600.000 (BPD, 2016).

Vrijstaand huis

Voor de vrijstaande huizen is de doelgroep "Gefortuneerde Gevorderden" aangehouden. Deze doelgroep bevindt zich in de leeftijdscategorie van 50 jaar en ouder. Ze zijn getrouwd of samenwonend en hebben geen kinderen of kinderen ouder dan 20 jaar. De doelgroep verdient meer dan twee keer modaal en zoekt een vrijstaand huis van meer dan 135 m². Verder beschikken zij over twee auto's. Deze doelgroep heeft een voorkeur voor zeer kleinschalige nieuwbouwprojecten. De doelgroep heeft een uitgesproken voorkeur voor diverse typen architectuur, waarbij hun woning uniek moet zijn. Ze zijn op zoek naar een vrijstaande woning, penthouse of meerlaagse appartementen vanaf €700.000. (BPD, 2016)

Levensloopbestendige woning

Voor de levensloopbestendige woningen is de doelgroep "Tevreden Babyboomers" aangehouden. Deze doelgroep bevindt zich in de leeftijdscategorie 60 jaar en ouder. Ze zijn getrouwd of

samenwonend en hebben geen kinderen of volwassen kinderen. De doelgroep verdient een modaal inkomen en woont momenteel in een twee-onder-een-kapwoning. Ze zijn op zoek naar een middel dure tot dure twee-onder-een-kapwoning of appartement rond de 90 m² en beschikken over een auto. Deze doelgroep komt zijn dagen prima door, geniet van de kleinkinderen en zijn begaan met de medemens (BPD, 2016).

Op basis van de gewenste woonoppervlakten van de doelgroepen zijn afmetingen van de woningen af te leiden. Om tot de drie woningprogramma's te komen, is allereerst nagegaan wat de oppervlakte van het te ontwikkelen gebied is. Het te ontwikkelen gebied bedraagt in totaal 9.573 m². Hiervan wordt door Wilgenrijk de vuistregel genomen om 70% uitgeefbaar gebied te realiseren en 30% openbaar gebied. Hierdoor blijft in totaal 6.701 m² uitgeefbaar gebied over en 2.872 m² openbaar gebied. Met deze gegevens worden drie woningprogramma's opgesteld waarin de uitgeefbare gronden op drie verschillende manieren worden ingericht.

4.4.1 Woningprogramma 1

Het eerste programma bestaat uit een combinatie van verschillende typen twee-onder-een-kaphuizen en verschillende typen vrijstaande huizen, zie tabel 5. Hier wordt ingespeeld op de doelgroep "Comfortabele Stellen" en "Welvarend en Vrijstaand". Met het opstellen van dit programma is rekening gehouden met de verschillende oppervlakten die het huis kent. Daarnaast is rekening gehouden met het aantal parkeerplaatsen. Er zijn verschillende typen tweekappers en vrijstaande woningen in dit programma opgenomen om variatie in woningtypen en dynamiek te garanderen. Dit zorgt voor een variatie van aanbod en een dynamische wijk.

Tabel 5: Woningprogramma 1 voor deelplan D08

	Breedte woning in meters	Diepte woning in meters	M2 GBO	Oppervlakte kavel	Parkeerplaatsen op kavel	Aantal
Tweekapper met voorentree	5,7	10,46	139	250	2	6
Tweekapper met zijentree	6	11,06	156	275	2	6
Vrijstaand klein	6	10,76	154	375	2	4
Vrijstaand groot	6,3	11,06	168	400	2	5

4.4.2 Woningprogramma 2

Het tweede woningprogramma bestaat uit een combinatie van verschillende type rijwoningen, levensloopbestendige rijwoningen met een verdieping en levensloopbestendige woningen met een gelijkvloers programma, zie tabel 6. Hier wordt ingespeeld op het lagere segment en levensloopbestendige segment. De doelgroep "Rijke Rijtjes" en "Tevreden Babyboomers" sluiten hierbij aan. Ook met het opstellen van dit programma is rekening gehouden met de verschillende oppervlakten die het huis kent. Daarnaast is rekening gehouden met het aantal parkeerplaatsen. Er zijn verschillende typen rijwoningen en levensloopbestendige woningen in dit programma opgenomen om variatie in woningtypen en dynamiek te garanderen. Dit zorgt voor een variatie van aanbod en een dynamische wijk. Uit voorgaande analyses is gebleken dat veel vraag is naar levensloopbestendig wonen. In dit programma zijn daarom verschillende typen levensloopbestendige woningen opgenomen.

Tabel 6: Woningprogramma 2 voor deelplan D08

	Breedte woning in meters	Diepte woning in meters	M2 GBO	Oppervlakte kavel	Parkeerplaatsen op kavel	Aantal
Rijwoning normaal	5,4	10,16	126	135	0	12
Rijwoning breed	6	10,16	139	225	1	8
Levensloopbestendige rijwoning met een verdieping	6,3	11,06	103	158	0	9
Levensloopbestendige woningen met alleen begane grond	7	12	84	250	1	6

4.4.3 Woningprogramma 3

Het derde woningprogramma bestaat uit een combinatie van verschillende typen twee-onder-een-kaphuizen, verschillende typen vrijstaande huizen en levensloopbestendige woningen, zie tabel 7. Dit programma speelt in op het hogere en levensloopbestendige segment. Hier wordt ingespeeld op de doelgroep “Comfortabele Stellen”, “Welvarend en Vrijstaand” en “Tevreden Babyboomers”. Ook met het opstellen van het laatste programma is rekening gehouden met de verschillende oppervlakten die het huis kent. Daarnaast is rekening gehouden met het aantal parkeerplaatsen op privéterrein. Er zijn verschillende typen tweekappers en vrijstaande huizen in dit programma opgenomen om variatie in woningtypen en dynamiek in het programma te garanderen. Dit zorgt voor een variatie van aanbod en een dynamische wijk. Uit voorgaande analyses is gebleken dat er veel vraag is naar levensloopbestendige woningen. Doordat vier levensloopbestendige tweekappers zijn opgenomen in dit programma wordt ingespeeld op de vraag naar levensloopbestendige huizen. Er is rekening gehouden met het realiseren van een klein aantal levensloopbestendige woningen, aangezien uit meerdere interviews is gebleken dat een gelijkvloers programma niet de “hoofdmode” moet zijn voor de ontwikkeling van deelplan D08.

Tabel 7: Woningprogramma 3 voor deelplan D08

	Breedte woning in meters	Diepte woning in meters	M2 GBO	Oppervlakte kavel	Parkeerplaatsen op kavel	Aantal
Levensloopbestendige woningen met alleen begane grond	7	12	84	250	1	4
Tweekapper met voorentree	5,7	10,46	139	250	2	4
Tweekapper met zijentree	6	11,06	156	275	2	4
Vrijstaand klein	6	10,76	154	375	2	5
Vrijstaand groot	6,3	11,06	168	400	2	4

4.5 Conclusie

Met het opstellen van de SWOT-analyse, de confrontatiematrix en de functiematrix is duidelijk geworden dat het ontwikkelen van rijwoningen, tweekappers, levensloopbestendige woningen en vrijstaande huizen het beste aansluit bij de ontwikkeling van deelplan D08. Op basis hiervan zijn in dit hoofdstuk drie woningprogramma's opgesteld. Hierdoor is het mogelijk een grove financiële toets uit te voeren en wordt inzichtelijk welk programma financieel het meest haalbaar is. Dit woningprogramma, genaamd Hemelblauw, wordt vervolgens verder uitgewerkt door het opstellen van een Programma van Eisen en een vlekkenplan. In het volgende hoofdstuk is de haalbaarheid van de woningprogramma's opgenomen.

5. Haalbaarheid drie woningprogramma's

Nadat drie woningprogramma's zijn opgesteld, is een grove financiële toetsing uitgevoerd om na te gaan welk programma financieel het meest haalbaar blijkt te zijn. Aangezien Wilgenrijk een grondwaarde van €4.500.000 toerekent aan deelplan D08, is de financiële berekening van de programma's afgeweken van de scenario analyse en optimalisatieberekening. Er is gebruik gemaakt van een kostenbatenberekening. De grondwaarde dient de projectontwikkelaar te betalen aan Wilgenrijk en wordt beschouwd als een vast gegeven. Er wordt dus niet op een residuele manier gerekend. Op basis van de vastgestelde grondwaarde zijn voor de woningprogramma's de bijbehorende VON-prijzen berekend. Op basis van deze VON-prijzen is een keuze gemaakt welk programma de meest reële VON-prijzen kent. Dit programma, genaamd Hemelblauw, wordt verder uitgewerkt in het PVE. In dit hoofdstuk is een toelichting gegeven op de toegepaste berekening.

5.1 Verdeling uitteefbaar en openbaar gebied

Voor het opstellen van de programma's is rekening gehouden met een maatstaf vanuit Wilgenrijk. Wilgenrijk rekent dat circa 70% van het te ontwikkelen gebied uitteefbare grond is en circa 30% benodigd is voor het aanleggen van openbaar gebied. Uit de contextanalyse is gebleken dat deelplan D08 beschikt over in totaal 9.573 m² te ontwikkelen gebied. Dit houdt in dat gerekend wordt met 6.701 m² uitteefbare grond en 2.872 m² openbaar gebied. Op basis van deze maatstaven zijn programma's opgesteld waarin de uitteefbare grond voor elk woningprogramma een andere woningtypesamenstelling kent.

5.2 Woningprogramma's

Op basis van de uitkomsten van de functiematrix zijn programma's opgesteld die passend zijn. Voor ieder woningtype is op basis van de wens van de doelgroep een aantal vierkante meters vastgesteld. Op basis hiervan is een beukmaat en diepte van de woning vastgesteld en kon de GBO berekend worden (Klokwonon, 2015). Vervolgens is de BVO berekend door de vormfactor uit het boek Bouwkostenkompas (IGG Bouweconomie, 2019) toe te passen.

Uit deze gegevens blijkt wat de oppervlakte van de begane grond is van ieder woningtype. Op basis daarvan is een standaard kavelmaat aangehouden per woningtype. Hierdoor kan worden berekend hoeveel woningtypen in een programma passen om vervolgens tot circa 6.701 m² uitteefbare grond te komen. Aangezien de samenstelling van woningtypen per woningprogramma verschilt, is niet elk woningprogramma exact tot 6.701 m² uitteefbare grond gekomen. De overige vierkante meters zijn toegevoegd aan de groenvoorziening. Voor de kosten van de inrichting van de openbare ruimte is een weggoppervlakte van 1.440 m² geschat.

Concept 1									
70% uitteefbaar								6701	
	Breedte won	Diepte won	BVO	GBO	Opp BG	Opp kavel	Aantal	Totaal kavels	
Rijwoning normaal	5,4	10,16	164	126	55	135	0	0	30% openbaar gebied
Rijwoning breed	6	10,16	174	139	61	225	0	0	Wegen
LLB woning (1 verdieping)	6,3	11,06	143	103	70	158	0	0	Parkeren
Levensloopbestendig (alleen BG)	7	12	106	84	84	250	0	0	Groen/speeltuin
Tweekapper met voor entree	5,7	10,46	193	139	60	250	6	1500	
Tweekapper met zij entree	6	11,06	217	156	66	275	6	1650	
Vrijstaand klein	6	10,76	203	154	65	375	4	1500	
Vrijstaand groot	6,3	11,06	221	168	70	400	5	2000	
							21	6650	51 Over voor groen

Afbeelding 5: Verdeling woningtypen, woningprogramma 1

Concept 2																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Afbeelding 6: Verdeling woningtypen, woningprogramma 2

Afbeelding 7: Verdeling woningtypen, woningprogramma 3

Wanneer het aantal woningtypen per programma bekend was, kon worden nagegaan hoeveel parkeerplaatsen gerealiseerd dienen te worden in de openbare ruimte. Gemeente Maassluis hanteert een parkeernorm aan de hand van de BVO van een woning (Gemeente Maassluis, 2012). Op basis van de verschillende woningtypen is besloten voor een aantal woningtypen één of meerdere parkeerplaatsen op eigen terrein te creëren. Op basis hiervan is voor ieder programma duidelijk hoeveel parkeerplaatsen in de openbare ruimte gecreëerd dienen te worden. In afbeelding 8 zijn de parkeernormen af te lezen.

Afbeelding 8: Parkeernormen drie programma's

Door de planeconoom is aangegeven dat Wilgenrijk €4.500.000 exclusief btw rekent voor deelplan D08, hierbij is de grond nog niet in bouwrijpe staat. Op basis van dit gegeven is per woningprogramma op basis van totale oppervlakte uitgeefbare grond de grondprijs berekend. Dit is gedaan door €4.500.000 te delen door de uitgeefbare oppervlakte per woningprogramma. Aangezien het aantal vierkante meters uitgeefbare grond per programma verschilt, verschilt ook de grondprijs per vierkante meter per woningprogramma. Op basis van de kavelgrootten per woningtype en de grondprijs per vierkante meter is per woningtype berekend wat de waarde van de kavel bedraagt. In afbeelding 9 is de berekening opgenomen.

Grondwaarde					
	Grond Wilgenrijk	€	4.500.000		
Concept 1					
	Kavel opp	Prijs grond per m2	Aantal	Totale prijs voor grond woonbestemming per type	Per woning
Rijwoning normaal	135	€ 677	0		
Rijwoning breed	225	€ 677	0		
LLB woning (1 verdieping)	158	€ 677	0		
Levensloopbestendig (alleen BG)	250	€ 677	0		
Tweekapper met voor entree	250	€ 677	6	€ 1.015.038	€ 169.173
Tweekapper met zij entree	275	€ 677	6	€ 1.116.541	€ 186.090
Vrijstaand klein	375	€ 677	4	€ 1.015.038	€ 253.759
Vrijstaand groot	400	€ 677	5	€ 1.353.383	€ 270.677
			21	€ 4.500.000	
Concept 2					
	Kavel opp	Prijs grond per m2	Aantal	Totale prijs voor grond woonbestemming per type	Per woning
Rijwoning normaal	135	€ 710	12	€ 1.150.296	€ 95.858
Rijwoning breed	225	€ 710	8	€ 1.278.107	€ 159.763
LLB woning (1 verdieping)	158	€ 710	9	€ 1.006.509	€ 111.834
Levensloopbestendig (alleen BG)	250	€ 710	6	€ 1.065.089	€ 177.515
Tweekapper met voor entree	250	€ 710	0		
Tweekapper met zij entree	275	€ 710	0		
Vrijstaand klein	375	€ 710	0		
Vrijstaand groot	400	€ 710	0		
			35	€ 4.500.000	
Concept 3					
	Kavel opp	Prijs grond per m2	Aantal	Totale prijs voor grond woonbestemming per type	Per woning
Rijwoning normaal	135	€ 684	0		
Rijwoning breed	225	€ 684	0		
LLB woning (1 verdieping)	158	€ 684	0		
Levensloopbestendig (alleen BG)	250	€ 684	4	€ 684.411	€ 171.103
Tweekapper met voor entree	250	€ 684	4	€ 684.411	€ 171.103
Tweekapper met zij entree	275	€ 684	4	€ 752.852	€ 188.213
Vrijstaand klein	375	€ 684	5	€ 1.283.270	€ 256.654
Vrijstaand groot	400	€ 684	4	€ 1.095.057	€ 273.764
			21	€ 4.500.000	

Abbeelding 9: Grondprijs per woning, drie programma's

5.5 Kosten openbare ruimte

In afbeelding 7 is de inrichting van de openbare ruimte kort opgenomen door een schatting te maken van de oppervlakte van de wegen, de te realiseren parkeerplaatsen en het groen. Om de kosten voor de openbare ruimte in beeld te krijgen zijn een aantal posten opgenomen (afbeelding 10). Kosten voor bouwrijp maken zijn berekend op €21 per m2. Dit bedrag rekent Wilgenrijk zelf voor het bouwrijp maken. Voor de kosten van het aanleggen van de brug, parkeerplaatsen, wegen, een speeltuin, groen en een ondergrondse vuilcontainer is gebruik gemaakt van het boek Bouwkostenkompas Grond-, weg en Waterbouw 2019 (IGG Bouweconomie, 2019). Hierbij is gebruik gemaakt van de hoge kosten aangezien kwaliteit in het plan wordt nagestreefd. Aangezien voor ieder programma de openbare ruimte anders wordt ingedeeld verschillen de kosten per programma.

Kosten openbare ruimte			
Concept 1	Kosten per m2	Aantal m2	Totale kosten
Bouwrijp maken	€ 21	9573	€ 201.033
Brug	€ 1.384	102	€ 141.168
Parkeren	€ 71	203	€ 14.378
Wegen	€ 71	1440	€ 102.240
Speeltuin	€ 427	40	€ 17.080
Groen	€ 16	1241	€ 19.848
Vuilcontainer	€ 27.000 st		€ 27.000
			€ 522.747
Concept 2	Kosten per m2	Aantal m2	Totale kosten
Bouwrijp maken	€ 21	9573	€ 201.033
Brug	€ 1.384	102	€ 141.168
Parkeren	€ 71	1360	€ 96.560
Wegen	€ 71	1440	€ 102.240
Speeltuin	€ 427	40	€ 17.080
Groen	€ 16	395	€ 6.328
Vuilcontainer	€ 27.000 st		€ 27.000
			€ 591.409
Concept 3	Kosten per m2	Aantal m2	Totale kosten
Bouwrijp maken	€ 21	9573	€ 201.033
Brug	€ 1.384	102	€ 141.168
Parkeren	€ 71	213	€ 15.088
Wegen	€ 71	1440	€ 102.240
Speeltuin	€ 427	40	€ 17.080
Groen	€ 16	1306	€ 20.888
Vuilcontainer	€ 27.000 st		€ 27.000
			€ 524.497

Abbeelding 10: Kosten openbare ruimte drie programma's

5.6 Totale kosten

Om na te gaan wat de totale kosten voor elk programma zijn, zijn allereerst de bouwkosten berekend. Dit is gedaan aan de hand van de vierkante meters BVO per type woning. De bouwkosten per vierkante meter zijn afkomstig uit het boek Bouwkostenkompas Woning- en Utiliteitsbouw 2019 (IGG Bouweconomie, 2019). Hierbij is gebruik gemaakt van de hoge kosten aangezien Wilgenrijk streeft naar kwaliteit. Daarnaast zijn de prijzen inclusief BENG-maatregelen genomen aangezien de huizen moeten voldoen aan de BENG-normen.

Vervolgens zijn op basis van de bouwkosten de overige kosten berekend. De kosten voor openbare ruimte al eerder berekend (afbeelding 10). De bijkomende kosten bedragen 15% over de bouwkosten (Peek & Gehner, 2018). De algemene kosten bedragen 4% van de bouw en bijkomende kosten (Peek & Gehner, 2018). De financieringskosten bedragen 50% van €4.500.000 maal een rente van 3% gedurende 1 jaar. De onvoorzien kosten bedragen 10% van alle kosten (Peek & Gehner, 2018). Vervolgens is een rendement en risico-opslag van 6% over alle kosten berekend. Dit maakt een totaalbedrag aan kosten. Vervolgens zijn de overige kosten naar verhouding over de bouwkosten verdeeld over de woningen. In afbeelding 11 is te zien hoe deze berekening is uitgevoerd.

Totale kosten										
Concept 1										
	Breedte woning	Diepte woning	BVO	GBO	Kosten per m2 BVO	Bkosten per woning	Aantal	Totale bouwkosten per woningtype	Overige kosten naar verhouding verdeeld per woningtype	Overige kosten naar verhouding verdeeld per woning
Rijwoning normaal	5,4	10,16	164	126	€ 1.234	€ 201.927	0	€ -	-	-
Rijwoning breed	6	10,16	174	139	€ 1.234	€ 214.408	0	€ -	-	-
LLB woning (1 verdieping)	6,3	11,06	143	103	€ 1.297	€ 185.543	0	€ -	-	-
Levensloopbestendig (alleen BG)	7	12	106	84	€ 1.872	€ 199.048	0	€ -	-	-
Tweelapper met voor entree	5,7	10,46	193	139	€ 1.328	€ 256.378	6	€ 1.598.267	€ 585.979	€ 97.663
Tweelapper met zij entree	6	11,06	217	156	€ 1.328	€ 287.733	6	€ 1.726.400	€ 657.646	€ 109.608
Vrijstaand klein	6	10,76	203	154	€ 1.258	€ 254.911	4	€ 1.019.642	€ 368.417	€ 97.104
Vrijstaand groot	6,3	11,06	221	168	€ 1.258	€ 278.084	5	€ 1.390.421	€ 529.660	€ 105.932
Totale kosten								€ 5.674.730	€ 2.161.702	
Bouwkosten	€ 5.674.730									
Kosten OR	€ 527.747									
Bijkomende kosten	€ 851.209									
15-20% over de bouwkosten										
Algemene kosten	€ 26.104									
4-6% van bouw en bijkomende kosten										
Financieringskosten	€ 6.750									
Onvoorzien	€ 708.154									
10% van alle kosten										
Rendement 6%	€ 46.738									
Totale kosten	€ 7.836.432	€ 2.161.702	Overige kosten totaal (alles behalve bouwkosten)							
Concept 2										
	Breedte woning	Diepte woning	BVO	GBO	Kosten per m2 BVO	Bkosten per woning	Aantal	Totale bouwkosten per woningtype	Overige kosten naar verhouding verdeeld per woningtype	Overige kosten naar verhouding verdeeld per woning
Rijwoning normaal	5,4	10,16	164	126	€ 1.234	€ 201.927	12	€ 2.423.127	€ 901.903	€ 75.159
Rijwoning breed	6	10,16	174	139	€ 1.234	€ 214.408	8	€ 1.715.260	€ 638.430	€ 79.804
LLB woning (1 verdieping)	6,3	11,06	143	103	€ 1.297	€ 185.543	9	€ 1.669.888	€ 621.542	€ 69.060
Levensloopbestendig (alleen BG)	7	12	106	84	€ 1.872	€ 199.048	6	€ 1.194.289	€ 444.522	€ 74.087
Tweelapper met voor entree	5,7	10,46	193	139	€ 1.328	€ 256.378	0	€ -	-	-
Tweelapper met zij entree	6	11,06	217	156	€ 1.328	€ 287.733	0	€ -	-	-
Vrijstaand klein	6	10,76	203	154	€ 1.258	€ 254.911	0	€ -	-	-
Vrijstaand groot	6,3	11,06	221	168	€ 1.258	€ 278.084	0	€ -	-	-
Totale kosten								€ 7.002.563	€ 2.606.397	
Bouwkosten	€ 7.002.563									
Kosten OR	€ 591.409									
Bijkomende kosten	€ 1.056.385									
15-20% over de bouwkosten										
Algemene kosten	€ 32.212									
4-6% van bouw en bijkomende kosten										
Financieringskosten	€ 6.750									
Onvoorzien	€ 868.332									
10% van alle kosten										
Rendement 6%	€ 57.310									
Totale kosten	€ 9.608.960	€ 2.606.397	Overige kosten totaal (alles behalve bouwkosten)							
Concept 3										
	Breedte woning	Diepte woning	BVO	GBO	Kosten per m2 BVO	Bkosten per woning	Aantal	Totale bouwkosten per woningtype	Overige kosten naar verhouding verdeeld per woningtype	Overige kosten naar verhouding verdeeld per woning
Rijwoning normaal	5,4	10,16	164	126	€ 1.234	€ 201.927	0	€ -	-	-
Rijwoning breed	6	10,16	174	139	€ 1.234	€ 214.408	0	€ -	-	-
LLB woning (1 verdieping)	6,3	11,06	143	103	€ 1.297	€ 185.543	0	€ -	-	-
Levensloopbestendig (alleen BG)	7	12	106	84	€ 1.872	€ 199.048	4	€ 786.192	€ 308.420	€ 77.105
Tweelapper met voor entree	5,7	10,46	193	139	€ 1.328	€ 256.378	4	€ 1.025.511	€ 397.251	€ 99.313
Tweelapper met zij entree	6	11,06	217	156	€ 1.328	€ 287.733	4	€ 1.150.933	€ 445.836	€ 111.459
Vrijstaand klein	6	10,76	203	154	€ 1.258	€ 254.911	5	€ 1.274.553	€ 493.722	€ 98.744
Vrijstaand groot	6,3	11,06	221	168	€ 1.258	€ 278.084	4	€ 1.112.337	€ 430.884	€ 107.221
Totale kosten								€ 5.359.526	€ 2.076.113	
Bouwkosten	€ 5.359.526									
Kosten OR	€ 524.492									
Bijkomende kosten	€ 803.925									
15-20% over de bouwkosten										
Algemene kosten	€ 24.654									
4-6% van bouw en bijkomende kosten										
Financieringskosten	€ 6.750									
Onvoorzien	€ 671.936									
10% van alle kosten										
Rendement 6%	€ 44.348									
Totale kosten	€ 7.435.629	€ 2.076.113	Overige kosten totaal (alles behalve bouwkosten)							

Afbeelding 11: Totale kosten per programma, drie woningprogramma's

5.7 VON-prijzen

De VON-prijzen exclusief btw zijn tot stand gekomen door de prijs van de grond per woningtype, de bouwkosten per woningtype en de overige kosten per woningtype bij elkaar op te tellen. Vervolgens zijn de VON-prijzen inclusief btw berekend, zie tabel 12. Vervolgens is een overzicht gemaakt hoeveel procent van de VON-prijs bestaat uit grondprijs, bouwkosten en overige kosten.

VON prijzen												
Concept 1												
	Kavelgrootte per huis	Prijs per m2	Prijs grond per type	Bouwkosten per type	Overige kosten per type	VON prijs ex btw	VON prijs incl btw	Aantal	VON prijs ex btw	% bouwkosten	% grondprijs	% overige kosten
Rijwoning normaal								0				
Rijwoning breed								0				
LLB woning (1 verdieping)								0				
Levensloopbestendig (alleen BG)								0				
Tweekapper met voor entree	250	677	€ 169.173	€ 256.378	€ 97.663	€ 523.214	€ 633.089	6	€ 523.214	49%	32%	19%
Tweekapper met zij entree	275	677	€ 186.090	€ 287.733	€ 109.608	€ 583.431	€ 705.952	6	€ 583.431	49%	32%	19%
Vrijstaand klein	375	677	€ 253.759	€ 254.911	€ 97.104	€ 605.774	€ 732.987	4	€ 605.774	42%	42%	16%
Vrijstaand groot	400	677	€ 270.677	€ 278.084	€ 105.932	€ 654.693	€ 792.178	5	€ 654.693	42%	41%	16%
Concept 2												
	Kavelgrootte per huis	Prijs per m2	Prijs grond per type	Bouwkosten per type	Overige kosten per type	VON prijs ex btw	VON prijs incl btw	Aantal	VON prijs ex btw	% bouwkosten	% grondprijs	% overige kosten
Rijwoning normaal								12	€ 451.262	45%	21%	17%
Rijwoning breed	225	710	€ 159.763	€ 214.408	€ 79.804	€ 453.975	€ 549.309	8	€ 549.309	39%	29%	15%
LLB woning (1 verdieping)	157,5	710	€ 111.834	€ 185.543	€ 69.060	€ 366.438	€ 443.390	9	€ 443.390	42%	25%	16%
Levensloopbestendig (alleen BG)	250	710	€ 177.515	€ 199.048	€ 74.087	€ 450.650	€ 545.286	6	€ 545.286	37%	33%	14%
Tweekapper met voor entree								0				
Tweekapper met zij entree								0				
Vrijstaand klein								0				
Vrijstaand groot								0				
Concept 3												
	Kavelgrootte per huis	Prijs per m2	Prijs grond per type	Bouwkosten per type	Overige kosten per type	VON prijs ex btw	VON prijs incl btw	Aantal	VON prijs ex btw	% bouwkosten	% grondprijs	% overige kosten
Rijwoning normaal								0				
Rijwoning breed								0				
LLB woning (1 verdieping)								0				
Levensloopbestendig (alleen BG)	250	710	€ 177.515	€ 199.048	€ 77.105	€ 453.668	€ 548.938	4	€ 453.668	44%	39%	17%
Tweekapper met voor entree	250	710	€ 177.515	€ 256.378	€ 99.313	€ 533.205	€ 645.178	4	€ 533.205	48%	33%	19%
Tweekapper met zij entree	275	710	€ 195.266	€ 287.733	€ 111.459	€ 594.458	€ 719.295	4	€ 594.458	48%	33%	19%
Vrijstaand klein	375	710	€ 266.272	€ 254.911	€ 98.744	€ 619.927	€ 750.112	5	€ 619.927	41%	43%	16%
Vrijstaand groot	400	710	€ 284.024	€ 278.084	€ 107.721	€ 669.829	€ 810.493	4	€ 669.829	42%	42%	16%

Afbeelding 12: VON-prijzen drie woningprogramma's

5.8 Conclusie

Op basis van de berekende VON-prijzen wordt het derde woningprogramma verder uitgewerkt door middel van het opstellen van een Programma van Eisen, vlekkenplan en haalbaarheidsstudie. Het tweede woningprogramma kent te hoge VON-prijzen. De VON-prijzen voor het tweede woningprogramma beginnen vanaf €443.390. In Buitengoed worden tussenhuisen ontwikkeld tegen een VON-prijs vanaf €305.000. Het tweede programma blijkt dus financieel niet haalbaar, aangezien elders in Wilgenrijk dezelfde type woningen voor een veel lagere prijs aangeboden kunnen worden. Daarnaast sluit het tweede programma ruimtelijk gezien ook minder goed aan bij deelplan D08. Uit de contextanalyse en verschillende interviews is gebleken dat veel vraag is naar levensloopbestendige woningen. Daarom is de keuze gemaakt om in te spelen op deze vraag en het derde woningprogramma verder uit te werken door middel van een Programma van Eisen en vlekkenplan. Ondanks dat de VON-prijzen hoger liggen bij het derde woningprogramma ten opzichte van het eerste woningprogramma, is de verwachting dat levensloopbestendige huizen met een gelijkvloers programma snel verkocht zullen worden. In hoofdstuk 6 is het PVE opgenomen waarin het derde woningprogramma, genaamd Hemelblauw, verder wordt uitgewerkt.

6. Programma van Eisen

In het Programma van Eisen zijn randvoorwaarden opgenomen waaraan Hemelblauw dient te voldoen. Het Programma van Eisen dient als toets- en sturingsinstrument voor de betrokken partijen die deel uitmaken van de nieuwe ontwikkeling van Hemelblauw. Het opstellen van het PVE is een belangrijke stap in de definitiefase van de ontwikkeling van het bouwproces. Hierbij zijn ambities en doelstellingen vastgelegd en worden beslissingen genomen die bepalend zijn voor de kwaliteit en de kosten van het project. Het PVE is zo opgesteld dat het meetbaar is, dit is gedaan door middel van het opstellen van prestatie-eisen.

Het PVE is een 'levend document', dat wil zeggen dat het in de loop van tijd kan worden gewijzigd, aangepast en aangevuld. Het PVE wordt gebruikt om voortschrijdend inzicht te geven tussen partijen. Tijdens het uitvoeringsproces kan worden getoetst of het gebouw voldoet aan de gestelde uitgangspunten (Toornend Partners).

Bij de financiële berekening van de drie woningprogramma's is uitgegaan van standaard kavelmaten en de verhouding van 70% uitgeefbaar gebied en 30% openbaar gebied. In dit PVE opgesteld voor Hemelblauw is uitgegaan van exact berekende kavelmaten, waardoor exacte getallen voor uitgeefbaar en openbare gronden zijn berekend. Het PVE is dus opgesteld aan de hand van een ruimtelijk haalbaar plan. Hierdoor ontstaat een exacter en ruimtelijk haalbaar Programma van Eisen. In dit hoofdstuk wordt allereerst een indruk gegeven van het woningprogramma. Vervolgens zijn de ruimtelijke en functionele eisen in beeld gebracht door middel van een vlekkenplan en plattegronden van de woningen. Ten slotte zijn stedenbouwkundige aspecten van het programma en technische eisen voor de woningen toegevoegd.

6.1 Woningprogramma Hemelblauw

Deelplan D08 bestaat in totaal uit 9.573 m² te ontwikkelen grond. Op basis van de stedenbouwkundige opzet van het plan betreft 81% uitgeefbare grond en 19% voor het openbaar gebied. Dit leidt tot de volgende verhouding:

Tabel 8: Verdeling openbaar en uitgeefbare grond Hemelblauw

Uitgeefbare grond (81%)	7.761 m ²
Openbaar gebied (19%)	1.812 m ²
Totaal	9.573 m²

In tabel 9 is weergegeven hoe de uitgeefbare gronden zijn onderverdeeld in woningtypen met verschillende kavelgrootten. De kaveloppervlakten zijn aan de hand van het ruimtelijk haalbare programma exact berekend door middel van Autocad (afbeelding 13). Met het berekenen van de haalbaarheid is voor elk huis een exacte kaveloppervlakte genomen.

Tabel 9: Verdeling uitgeefbare grond Hemelblauw

Woningtype	M ² GBO	Aantal huizen	Oppervlakte kavel
Levensloopbestendig alleen begane grond	84	4	237 tot 248 m ²
Tweekapper voor entree	139	4	279 tot 344 m ²
Tweekapper zij entree	156	4	303 tot 327 m ²
Vrijstaand klein	154	5	377 tot 498 m ²
Vrijstaand groot	168	4	460 tot 579 m ²
Totaal		21	7.761 m²

In tabel 10 is weergegeven hoe de openbare gronden van Hemelblauw zijn ingericht. Ook deze oppervlakten zijn berekend aan de hand van Autocad door middel van de ruimtelijk haalbare opzet. Hieruit valt af te lezen dat bijna 1.700 vierkante meter zal bestaan uit wegen en parkeren. De speeltuin heeft een oppervlakte van 132 vierkante meter. Ten slotte is een oppervlakte van 3 vierkante meter voor het plaatsen van een ondergrondse vuilcontainer gereserveerd.

Tabel 10: Verdeling openbaar gebied Hemelblauw

	Oppervlakte
Wegen en parkeren inclusief hagen langs wegen	1.677 m ²
Groen/speeltuin	132 m ²
Ondergrondse vuilcontainer	3 m ²
Totaal	1.812 m²

6.2 Ruimtelijk en functioneel

De ruimtelijke en functionele eisen zijn tot stand gekomen op basis van de woonwensen van de verschillende doelgroepen (paragraaf 4.4). Allereerst is voor elk woningtype weergegeven wat de kenmerken zijn, waarna de doelgroepen voor ieder woningtype omschreven zijn. Vervolgens is het vlekkenplan opgenomen waarin de stedenbouwkundige opzet van het woningprogramma is opgenomen. Ten slotte is ieder woningtype omschreven aan de hand van de opgestelde plattegrond (afbeelding 13).

6.2.1 Kenmerken van de woningtypen

In onderstaande tabellen zijn de ruimtelijke eisen van de woningen af te lezen. Hierbij gaat het om de grootte van de huizen en de hoeveel parkeerplaatsen waarover de huizen beschikken. Daarnaast is af te lezen uit hoeveel bouwlagen de woningen bestaan. Door verschillende bouwhoogten toe te passen, ontstaat een dynamiek in de wijk Hemelblauw.

Tabel 11: Twee-onder-een-kapwoning klein met voorentree

Bouwlagen	Breedte woning	Diepte woning	GBO	Oppervlakte begane grond	Parkeerplaatsen op kavel	Oppervlakte kavel
Begane grond en twee verdiepingen	5,7 meter	10,46 m	139 m ²	60 m ²	1	Tussen 279 en 344 m ²

Tabel 12: Twee-onder-een-kapwoning groot met zijentree

Bouwlagen	Breedte woning	Diepte woning	GBO	Oppervlakte begane grond	Parkeerplaatsen op kavel	Oppervlakte kavel
Begane grond en twee verdiepingen	6 meter	11,06 meter	156 m ²	66 m ²	2	Tussen 303 en 327 m ²

Tabel 13: Vrijstaand huis klein

Bouwlagen	Breedte woning	Diepte woning	GBO	Oppervlakte begane grond	Parkeerplaatsen op kavel	Oppervlakte kavel
Begane grond en twee verdiepingen	6 meter	10,76 meter	154 m ²	65 m ²	2	Tussen 377 en 498 m ²

Tabel 14: Vrijstaand huis groot

Bouwlagen	Breedte woning	Diepte woning	GBO	Oppervlakte begane grond	Parkeerplaatsen op kavel	Oppervlakte kavel
Begane grond en twee verdiepingen	6,3 meter	11,06 meter	168 m ²	70	2	Tussen 460 en 579 m ²

Tabel 15: Levensloopbestendige woning met alleen begane grond

Bouwlagen	Breedte woning	Diepte woning	GBO	Oppervlakte begane grond	Parkeerplaatsen op kavel	Oppervlakte kavel
Begane grond	7 meter	12 meter	84 m ²	84 m ²	1	Tussen 237 en 248 m ²

6.2.2 Doelgroepen

In de contextanalyse is naar voren gekomen dat de doelgroep voor de ontwikkeling van Hemelblauw zich bevindt in de blauwgroene wereld (paragraaf 3.7). Vervolgens is op basis hiervan voor elk woningtype een specifieke doelgroep met bijbehorende kenmerken vastgesteld (paragraaf 4.4). De doelgroepen voor de ontwikkeling van Hemelblauw zijn “comfortabele stellen”, “gefortuneerde gevorderden” en “tevreden babyboomers”. Deze doelgroepen bevinden zich in de leeftijdscategorie van 45 tot 75 jaar.

Uit de contextanalyse (paragraaf 3.3) is naar voren gekomen dat landelijk en in Maassluis sprake is van een babyboomgeneratie die de pensioengerechtigde leeftijd gaat naderen. Een groot deel van de Maassluisse bevolking bevindt zich in de leeftijdscategorie van 45 tot 74 jaar, te weten 40,5% (paragraaf 3.2). Met het ontwikkelen van een viertal levensloopbestendige woningen, wordt ingespeeld op de trend langer thuis te kunnen wonen. Er dient nog onderzocht te worden of deze doelgroep zich in de blauwgroene wereld bevindt en of zij een boven modaal inkomen hebben om na te gaan of deze doelgroep daadwerkelijk aansluit.

Verder is naar voren gekomen dat het aantal eenpersoonshuishoudens landelijk en in Maassluis toeneemt. (paragraaf 3.3). Aangezien uit de confrontatiematrix is geconcludeerd dat eenpersoonshuishoudens niet passend zijn voor de ontwikkeling van deelplan D08, wordt niet op deze trend ingespeeld. Daarnaast is naar voren gekomen dat de Nederlandse bevolking de komende jaren internationaler zal worden. Ook in Maassluis is sprake van een lichte stijging van het aantal inwoners met een migratieachtergrond. Met de ontwikkeling van Hemelblauw wordt niet op deze trend ingespeeld.

6.2.3 Vlekkenplan Hemelblauw

Hemelblauw is een kwalitatief hoogstaand gebied dat zich leent voor getrouwde echtparen of samenwonende mensen vanaf 45 tot 75 jaar. Hemelblauw is een rustige woonwijk waarin kwaliteit van de openbare ruimte hoog aangeschreven staat. Wanneer Hemelblauw wordt betreden, is direct veel groen te zien door de speeltuin die aan het begin is gesitueerd.

Daarnaast is Hemelblauw stedenbouwkundig zo opgezet dat aan de randen van het deelplan tweekappers en vrijstaande huizen zijn gepositioneerd. Deze woningen beschikken over twee verdiepingen en een begane grond. In het midden van het deelplan zijn levensloopbestendige woningen gesitueerd met alleen een begane grond wat resulteert in een ruimtelijk gevoel bij het deelplan. Verder is er veel aandacht besteed aan de architectuur van de huizen. De woningen zijn kwalitatief hoogwaardig afgewerkt en in het gehele deelplan worden veel groenvoorzieningen geplaatst.

Het programma kent een combinatie van verschillende woningtypen. Door twee soorten tweekappers en vrijstaande huizen te ontwikkelen, ontstaat een differentiatie in aanbod en een dynamische stedenbouwkundige opzet. Dit draagt bij aan een hoogwaardige kwaliteit van de openbare ruimte.

De parkeerplaatsen in de openbare ruimte zullen worden ‘afgeschermd’ door hagen. Hierdoor wordt ingespeeld op het parkeren uit het zicht, wat één van de speerpunten is van Wilgenrijk. Naast de openbare parkeerplaatsen aan de oostzijde van het plangebied is een ondergrondse vuilcontainer gesitueerd. De nummers die zijn opgenomen in afbeelding 13 zijn de huisnummers, in de financiële haalbaarheid zijn deze huisnummers terug te lezen.



Abbeelding 13: Vlekkenplan Hemelblauw

6.2.4 Omschrijving woningtypen Hemelblauw

Hieronder is voor elk woningtype van Hemelblauw een plattegrond opgenomen van de verschillende bouwlagen. In het vlekkenplan zijn de huisnummers van de woningtypen af te lezen waarvoor in deze paragraaf de plattegronden zijn opgenomen. De indeling van de huizen is gebaseerd op de woonwensen van de doelgroep (paragraaf 4.4). De grootte van de slaapkamers en het aantal badkamers is gebaseerd op de indeling van eerder goed verkochte projecten in Wilgenrijk. Verder zijn alle huizen luxe afgewerkt, goed geïsoleerd en voldoen ze aan de BENG-normen. In de bijlagen zijn vergrote versies van de plattegronden opgenomen.

Twee-onder-een-kaphuis met zijentree, Hemelblauw 6

In afbeelding 15 is een plattegrond te zien van Hemelblauw nummer 6. Het huis heeft een hal met een trap, toilet en meterkast. Aan de voorzijde van het huis is een ruime keuken gesitueerd. Aan de achterzijde is de woonkamer gesitueerd met openslaande deuren naar de tuin. De woningen zijn van binnen luxe afgewerkt. Verder zijn in de woonkamer en keuken veel ramen geplaatst wat zorgt voor een lichte woon- en eetkamer.

De eerste verdieping beschikt over twee zeer ruime slaapkamers, een badkamer met bad en een douche. Verder beschikt de woning op de eerste verdieping over een apart toilet. Op de overloop en in alle slaapkamers zijn ramen gesitueerd waardoor het daglicht goed naar binnen kan treden.

De tweede verdieping beschikt over twee slaapkamers en een kleine badkamer. Daarnaast is op de overloop een wasruimte gesitueerd. Op de tweede verdieping is rekening gehouden met een hellend dak aan de voor- en achterzijde van het huis.



Afbeelding 15: Twee-onder-een-kaphuis met zij entree

Twee-onder-een-kaphuis voorentree, Hemelblauw 2

In afbeelding 16 is een plattegrond te zien van Hemelblauw nummer 2. De voordeur is aan de voorzijde gesitueerd met een hal, een trap, toilet en een meterkast. Aan de voorzijde van het huis is de keuken gesitueerd. Aan de achterzijde is de woonkamer gesitueerd met openslaande deuren naar de tuin. Op de eerste verdieping beschikt het huis over drie slaapkamers, een ruime overloop, een badkamer met douche en bad en een apart toilet. Op de tweede verdieping beschikt de woning over twee slaapkamers, een badkamer en een wasruimte op de overloop.



Afbeelding 16: Twee-onder-een-kaphuis met voorentree

Levensloopbestendige woning, Hemelblauw 18

De plattegrond voor de levensloopbestendige woning, Hemelblauw 18, is opgenomen in afbeelding 17. Aangezien de woning levensloopbestendig is, beschikt de woning alleen over een begane grond. De entree bevindt zich aan de zijkant van de woning. Deze woning beschikt over twee slaapkamers en een kamer die kan fungeren als kantoor. De woon- en eetkamer bevinden zich in eenzelfde ruimte. Vanuit de keuken zijn openslaande deuren naar de tuin.



Afbeelding 17: Levensloopbestendige woning met alleen een begane grond

Vrijstaand huis klein, Hemelblauw 3

In afbeelding 18 is de plattegrond te zien van Hemelblauw 3. De woning heeft een hal met een trap, toilet, een meterkast en een berging onder de trap. Aan de voorzijde van het huis is de woonkamer gesitueerd, aan de achterzijde is de keuken gesitueerd met een openslaande deur naar de tuin. Op de eerste verdieping zijn drie slaapkamers gesitueerd en een grote badkamer. Op de zolder is de mogelijkheid om meerdere slaapkamers te realiseren. In deze tekening is uitgegaan van één slaapkamer.



Afbeelding 18: Vrijstaand huis klein

Vrijstaand huis groot, Hemelblauw 5

In afbeelding 19 is een plattegrond te zien van de grote vrijstaande woning. De woning heeft een grote hal met een trap, toilet en meterkast. Aan de voorzijde van het huis is de woonkamer gesitueerd. Aan de achterzijde is de eetkamer gesitueerd met openslaande deuren naar de tuin. Op de eerste verdieping beschikt het huis over drie slaapkamers en een ruime badkamer inclusief toilet. Op de tweede verdieping zijn twee slaapkamers gesitueerd.



Afbeelding 19: Vrijstaand huis groot

6.3 Stedenbouwkundige aspecten

In deze paragraaf zijn de stedenbouwkundige aspecten voor de ontwikkeling van Hemelblauw opgenomen. Allereerst zijn een aantal algemene aspecten opgenomen. Vervolgens zijn algemene aspecten opgesteld waarmee rekening is gehouden voor het gehele woningprogramma. Ten slotte zijn richtlijnen met betrekking tot de architectuur opgenomen.

6.3.1 Algemeen

In deze paragraaf zijn een aantal algemene stedenbouwkundige aspecten opgenomen waaraan de ontwikkeling van Hemelblauw dient te voldoen.

Momenteel is deelplan D08 aangewezen tot woongebied. Voor het realiseren van de huizen gelden een aantal regels die zijn opgenomen in het bestemmingsplan (Barrois & Tiekstra, 2014). De ontwikkeling van Hemelblauw dient te voldoen aan deze gestelde regels (bijlage 17). Daarnaast dient de ontwikkeling van deelplan D08 te voldoen aan de meest recente versie van het bouwbesluit. De meest recente versie van het Bouwbesluit komt uit het jaar 2012 (BRIS, 2018).

Voor de ontwikkeling van Wilgenrijk zijn specifieke welstandcriteria opgesteld. Deze welstandcriteria zijn opgenomen in de juridische analyse (bijlage 7). De ontwikkeling van Hemelblauw dient hieraan te voldoen. Deze welstandcriteria zijn vastgelegd in het beeldkwaliteitsplan (Wilgenrijk B.V., 2012).

Door middel van het toepassen van de drielagenbenadering is naar voren gekomen dat Hemelblauw is vrijgesteld van archeologische vondsten (Gebiedsmanagers, 2019). Hierdoor hoeft geen rekening gehouden te worden met mogelijke vertraging op het gebied van archeologie.

Vanuit gemeente Maasluis zijn parkeernormen opgesteld voor verschillende deelgebieden in Maassluis. Het woningprogramma Hemelblauw dient te voldoen aan de gestelde parkeernorm vanuit de gemeente. In onderstaande tabel zijn de parkeernormen af te lezen voor het “restgebied” waar Wilgenrijk zich in begeeft.

Tabel 16: Parkeernormen (Gemeente Maassluis, 2012)

Eengezinswoningen	Restgebied
< 125 m ² BVO	1,7
≤ 125 en < 160 m ² BVO	1,8
≥ 160 m ² BVO	2,1

6.3.2 Stedenbouwkundige aspecten voor het gehele programma

Alle woningen beschikken over een individuele buitenruimte. Er is rekening gehouden met de situering van de buitenruimtes. De buitenruimtes zijn zoveel mogelijk op het zuidwesten en het water gesitueerd. Verder zijn in elk huis veel ramen geplaatst waardoor veel daglicht kan binnendringen. De buitenruimtes, openbaar parkeergelegenheden, de ondergrondse vuilcontainer en de speeltuin worden omheind door middel van hagen. Uit de drielagenbenadering is gebleken dat geen geluidsmaatregelen getroffen dienen te worden voor deelplan D08. Wel wordt rekening gehouden met de minimale geluidswering voor de gebouwen die gesteld wordt door het bouwbesluit.

6.3.3 Gebouw en omgeving

In deze paragraaf wordt aandacht besteed aan de gebouwen en de directe omgeving. Er zijn richtlijnen opgesteld waaraan de architectuur van Hemelblauw dient te voldoen, deze richtlijnen zijn afkomstig uit de Maassluis School (bijlage 7). In deze paragraaf is een algemene omschrijving van de architectuur gegeven en zijn voor ieder woningtype impressies opgenomen.

Architectuur

De architectuur van deelplan D08 dient een echt, ontspannen, Hollands, mooie uitstraling te hebben. Het beeldkwaliteitsplan kent welstandcriteria voor elk gebied binnen Wilgenrijk. Voor de ontwikkeling van Hemelblauw wordt veel aandacht besteed aan kwaliteit, ook op het gebied van architectuur. De huizen zijn hierbij op elkaar afgestemd. Speerpunten met betrekking tot architectuur specifiek voor dit woningprogramma zijn:

- Luxe uitstraling: rijke detaillering van de gevel, waarbij hoge kwaliteit van materialen wordt toegepast. Verder wordt er gespeeld met verschillende geveldieptes waardoor een landelijke uitstraling wordt gegeven.
- Landelijke uitstraling: de huizen kennen allen een landelijke uitstraling. Hier zijn schuine daken, houten kozijnen, gebruik van patronen in de gevel en zichtbare schoorstenen een voorbeeld van.
- Hoogwaardige inrichting openbare ruimte: door gebruik van kwalitatief hoogwaardige materialen.
- Ruimtelijk beeld: door levensloopbestendige woningen met een gelijkvloers programma in het midden van het eiland te situeren.

Impressies architectuur

Om een beeld te geven van de architectuur die wordt toegepast zijn in onderstaande afbeeldingen een aantal impressies opgenomen.

Levensloopbestendige woning met gelijkvloers programma

De levensloopbestendige woningen kennen een gelijkvloers programma. Aangezien alle daken in Wilgenrijk een hellend dak dienen te hebben is onderstaande impressie opgenomen. Doordat het huis twee schuine daken op verschillende hoogtes kent, is sprake van veel lichtinval in de gehele woning. Daarnaast geeft het hoge plafond een ruimtelijk gevoel. Wel dienen andere materialen toegepast te worden waardoor een landelijke sfeer wordt gecreëerd.



Afbeelding 20: Impressie architectuur levensloopbestendige woning (ArchitectenGilde, 2011)

Vrijstaande woningen

In afbeelding 21 en afbeelding 22 zijn impressies opgenomen van de vrijstaande woningen. Aangezien de levensloopbestendige woningen een moderne uitstraling kennen door de ramen in de nok, zijn de vrijstaande woningen ook redelijk strak in hun architectuur. Doordat verschillende formaties zijn toegepast bij de vrijstaande woningen, kan ook een onderscheid worden gemaakt in de kleur van de stenen. Hierdoor ontstaat een variatie van huizen. Doordat de kleuren van de huizen op elkaar zijn afgestemd, ontstaat wel een bepaalde rust in de wijk. Zoals op de afbeeldingen is te zien zijn de huizen luxe afgewerkt.



Afbeelding 21: Impressie vrijstaand huis groot
(Veenendaal-Oost, 2019)



Afbeelding 22: Impressie vrijstaand huis klein
(Veenendaal-Oost, 2019)

Twee-onder-een-kapwoningen

In afbeelding 23 en afbeelding 24 zijn impressies opgenomen van de twee-onder-een-kapwoningen. Ook deze huizen kennen een strakke architectuur. Bij de huizen worden dezelfde materialen toegepast als bij de vrijstaande woningen. De kleine vrijstaande woningen en kleine twee-onder-een-kapwoningen krijgen een lichte steenkleur. De grote vrijstaande woningen en grote tweekappers krijgen een donkerbruine steenkleur waardoor variatie ontstaat in woningen.



Afbeelding 23: Impressie twee-onder-een-kaphuis klein
(Veenendaal-Oost, 2019)



Afbeelding 24: Impressie twee-onder-een-kaphuis groot
(Veenendaal-Oost, 2019)

6.4 Technische eisen

In deze paragraaf zijn aspecten opgenomen waaraan alle huizen van Hemelblauw dienen te voldoen. Hiervoor is onder andere het bouwbesluit geraadpleegd (BRIS, 2018). Aangezien het bouwbesluit veel (standaard) informatie levert, zijn de specifieke eisen opgenomen in bijlage 17. Naast dat Hemelblauw dient te voldoen aan het bouwbesluit zijn ook andere technische eisen opgenomen waaraan Hemelblauw dient te voldoen.

Bouwbesluit en NEN-normen

Alle huizen dienen te voldoen aan het meest recente bouwbesluit (BRIS, 2018) dat is vastgesteld in 2012. In het bouwbesluit zijn regels opgesteld met betrekking tot: sterkte bij brand, luchtverversing, daglicht, geluid van buiten, trappen, etc.

BENG

Met ingang van 1 januari 2020 dienen woningen en utiliteitsgebouwen bijna energie neutrale woningen (BENG) te zijn (RVO, sd). Alle huizen die gerealiseerd worden in het project Hemelblauw dienen te voldoen aan deze eisen.

Gasloos

Sinds 1 juli 2018 is het verplicht om gasloos te bouwen (RVO, sd). Dit houdt in dat alle huizen die worden gerealiseerd op Hemelblauw hieraan moeten voldoen. De huizen zullen allen worden voorzien van een warmtepompinstallatie.

6.5 Conclusie

Door het opstellen van het Programma van Eisen is meetbaar geworden waaraan de ontwikkeling van Hemelblauw dient te voldoen. Hierdoor is het mogelijk om een haalbaarheidstoets uit te voeren. In hoofdstuk 7 is de haalbaarheidsstudie voor Hemelblauw opgenomen. De haalbaarheidsstudie is uitgevoerd aan de hand van vier aspecten: de ruimtelijke haalbaarheid, juridische haalbaarheid, technische haalbaarheid en financiële haalbaarheid. Aan de hand van deze aspecten is het mogelijk de conclusie te trekken of het opgestelde programma haalbaar is, en onder welke voorwaarden de ontwikkeling haalbaar is.

7. Haalbaarheidsstudie Hemelblauw

In de haalbaarheidsanalyse wordt Hemelblauw getoetst op vier aspecten, namelijk: ruimtelijke haalbaarheid, juridische haalbaarheid, technische haalbaarheid en financiële haalbaarheid. De ruimtelijke haalbaarheid laat zien dat het programma ruimtelijk past op het deelplan. De juridische haalbaarheid laat zien in hoeverre er juridische stappen ondernomen dienen te worden voordat Hemelblauw gerealiseerd kan worden. De technische haalbaarheid gaat dieper in op de eisen rondom het Bouwbesluit, BENG-maatregelen en gasloos bouwen. Ten slotte wordt de financiële haalbaarheid getoetst aan de hand van exacte kavelmaten die zijn berekend voor de kavels van Hemelblauw. Hierdoor wordt duidelijk in hoeverre Hemelblauw haalbaar blijkt te zijn en welke stappen er ondernomen dienen te worden. Op basis hiervan kan een conclusie en aanbeveling worden geschreven.

7.1 Ruimtelijke haalbaarheid

Ruimtelijk gezien is Hemelblauw haalbaar. Er is rekening gehouden met de gestelde parkeernorm, plaatsing van een ondergrondse vuilcontainer, de breedte van de straten, tuindieptes en taluds in de tuinen die aan het water zijn gelegen.

De breedte van de rondweg dient minimaal 4,8 meter te zijn (Wilgenrijk B.V.). Aangezien voor de breedte van de weg in afbeelding 13 circa 6 meter is genomen, is aan beiden kanten van de weg ruimte voor het plaatsen van hagen. In verband met het haaks parkeren, zijn de wegen op deze plekken wel 6 meter breed zodat de draaicirkel gemaakt kan worden. De weg die vlak bij de brug ligt, is circa 10 meter breed. In het midden van de weg kunnen nog een aantal kleinschalige groenvoorzieningen geplaatst worden om de hoeveelheid verharding in het openbaar gebied te beperken.

Aangrenzend aan de openbare parkeerplaatsen is ruimte voor het plaatsen van een ondergrondse vuilcontainer. Uit de grove financiële toets (hoofdstuk 5) is gebleken dat in totaal negen openbare parkeerplaatsen gerealiseerd dienen te worden. In het programma Hemelblauw zijn deze opgenomen.

Voor het haaksparkeren zijn parkeervakken van 2,4 tot 2,5 meter breed nodig. Naast ruimte voor de auto zelf van doorgaans 1.80 meter, is ruimte nodig voor het in- en uitstappen. De lengte van de parkeerplaats is 5 meter (TUDelft, sd). De parkeerplaatsen van Hemelblauw zijn 3 meter breed en 5 meter lang, waardoor voldoende ruimte is om in en uit te stappen. De openbare parkeerplaatsen en vuilcontainer worden omheind door groen waardoor parkeren uit het zicht wordt nagestreefd. De tuinen die aan het water gelegen zijn, kennen een tuindiepte van 27 meter aangezien rekening is gehouden met een minimale tuindiepte in combinatie met de taluds.

7.2 Juridische haalbaarheid

In deze paragraaf is de juridische haalbaarheid voor Hemelblauw opgenomen. Hierin wordt aandacht besteed aan het bestemmingplan, het kwaliteitsteam, het SMP en IP en de welstandcriteria.

Kwaliteitsteam

Het kwaliteitsteam beoordeelt gezamenlijk de ontwerpvoorstellen van de verschillende architecten en sturen waar nodig het ontwerp bij om de oorspronkelijke gedachten van het plan te laten versterken. In het kwaliteitsteam worden ook de stedenbouwkundige deelontwerpen en inrichtingsplannen voor de openbare ruimte besproken. Voordat het SMP ingediend kan worden, dient het kwaliteitsteam formeel goedkeuring te verlenen.

Stedenbouwkundig Matenplan en IP

Wanneer het programma in detail uitgewerkt wordt, is het opstellen van het Stedenbouwkundig Matenplan (SMP) en Inrichtingsplan (IP) een onderdeel hiervan. Hierin is de inrichting van de openbare ruimte en privéterreinen opgenomen. De gemeente dient hierop akkoord te geven alvorens het plan gerealiseerd kan worden. Indien geen goedkeuring wordt verkregen, dient het programma aangepast te worden.

Welstandcriteria

In het beeldkwaliteitsplan zijn voor verschillende gebieden in Wilgenrijk specifieke welstandcriteria vastgesteld. Deze welstandcriteria staan juridisch gezien boven de algemene welstandeisen die vanuit de gemeente zijn gesteld. Hemelblauw is gelegen in het “middengebied” van Wilgenrijk. De welstandcriteria voor het “middengebied” zijn opgenomen in bijlage 7.

Bestemmingsplan

Hemelblauw voldoet aan het huidige vigerende bestemmingsplan dat is vastgesteld door de gemeenteraad in 2014 (Barrois & Tiekstra, 2014). Het bestemmingsplan is bindend voor de overheid en burgers. Voor elke locatie is een bestemming vastgesteld waarin regels voor het gebruik en de bebouwing zijn vastgelegd. Het huidige bestemmingsplan dat vigerend is op de locatie is het bestemmingsplan Dijkpolder. Dit bestemmingsplan is vastgesteld op 4 februari 2014. Aangezien voor deelplan D08 een woonbestemming geldt, voldoet Hemelblauw aan het bestemmingsplan.

Verder zijn in het bestemmingsplan regels opgenomen met betrekking tot goothoogtes en bouwhoogtes, uitbouwen en bijgebouwen, overkappingen, etc. Ook aan deze eisen dient Hemelblauw te voldoen. In dit stadium van ontwikkelen, is hiermee nog geen rekening gehouden. Wanneer Hemelblauw verder uitgewerkt wordt door een architect dient hiermee rekening gehouden te worden.



Afbeelding 25: Bestemmingsplankaart Dijkpolder (Ruimtelijkeplannen.nl, 2014)

7.3 Technische haalbaarheid

Ook technisch gezien is Hemelblauw haalbaar. De huizen die ontwikkeld worden, dienen te voldoen aan de eisen voor nieuwbouwwoningen vanuit het bouwbesluit (BRIS, 2018) en de overige technische eisen. Vervolgens kan het SMP worden opgemaakt.

Bouwbesluit

In het Programma van Eisen zijn regels opgenomen uit het Bouwbesluit 2012 (BRIS, 2018). Alle woningen dienen te voldoen aan dit gestelde bouwbesluit. Wanneer de architect het ontwerp verder uitwerkt, dient hiermee rekening gehouden te worden.

Gasloos bouwen

Sinds 1 juli 2018 is het verplicht om gasloos te bouwen (RVO, sd). Dit houdt in dat alle huizen die worden gerealiseerd op Hemelblauw hieraan moeten voldoen. De huizen zullen allen worden voorzien van een warmtepompinstallatie.

BENG

Met ingang van 1 januari 2020 dienen woningen en utiliteitsgebouwen bijna energie neutrale woningen (BENG) te zijn (RVO, sd). Ook de huizen die gerealiseerd worden in het project Hemelblauw dienen aan deze eisen te voldoen. Bij de controle op de financiële haalbaarheid is rekening gehouden met de kosten die de aannemer rekent voor de BENG-maatregelen.

7.4 Financiële haalbaarheid

Om na te gaan of Hemelblauw financieel haalbaar blijkt te zijn, is gebruik gemaakt van onderstaande berekeningen.

Verdeling openbaar en uitgeefbare gronden

Op basis van de ruimtelijke haalbaarheid is met Autocad berekend wat de exacte kavelmaten zijn.

Aan de hand hiervan is vastgesteld dat het deelplan van in totaal 9.573 vierkante meter te ontwikkelen gebied uit 1.812 vierkante meter openbare grond bestaat en 7.761 vierkante meter uitgeefbare grond is.

Grondwaarde

De grondwaarde van een kavel is berekend aan de hand van de kavelgrootte maal de grondprijs per vierkante meter. Aangezien Wilgenrijk B.V. €4.500.000 wil ontvangen van de projectontwikkelaar is de grondprijs per vierkante meter berekend door €4.500.000 te delen door 7.761 vierkante meter uitgeefbare grond. Op basis van deze gegevens is de grondprijs per vierkante meter berekend. Door de som te nemen van alle grondwaarden per kavel is in afbeelding 26 te zien dat in totaal €4.500.000 aan waarde wordt opgehaald met kavelverkoop.

		Kavelgrootte	Grondprijs per m2	Grondwaarde
Huis 1	Tweekapper klein met voor entree	344	€ 580	€ 199.572
Huis 2	Tweekapper klein met voor entree	302	€ 580	€ 175.336
Huis 3	Vrijstaand klein	409	€ 580	€ 236.854
Huis 4	Vrijstaand klein	442	€ 580	€ 255.988
Huis 5	Vrijstaand groot	460	€ 580	€ 266.541
Huis 6	Tweekapper groot met zij entree	319	€ 580	€ 184.671
Huis 7	Tweekapper groot met zij entree	324	€ 580	€ 188.034
Huis 8	Vrijstaand klein	502	€ 580	€ 291.183
Huis 9	Tweekapper klein met voor entree	279	€ 580	€ 161.536
Huis 10	Tweekapper klein met voor entree	290	€ 580	€ 167.914
Huis 11	Vrijstaand groot	579	€ 580	€ 335.539
Huis 12	Tweekapper groot met zij entree	327	€ 580	€ 189.599
Huis 13	Tweekapper groot met zij entree	303	€ 580	€ 175.510
Huis 14	Vrijstaand klein	377	€ 580	€ 218.358
Huis 15	Vrijstaand groot	566	€ 580	€ 328.291
Huis 16	Vrijstaand groot	470	€ 580	€ 272.339
Huis 17	Vrijstaand klein	498	€ 580	€ 288.690
Huis 18	Levensloopbestendig (alleen BG)	246	€ 580	€ 142.808
Huis 19	Levensloopbestendig (alleen BG)	238	€ 580	€ 137.706
Huis 20	Levensloopbestendig (alleen BG)	249	€ 580	€ 144.084
Huis 21	Levensloopbestendig (alleen BG)	241	€ 580	€ 139.445
		7761		€ 4.500.000

Afbeelding 26: Grondwaarde per kavel Hemelblauw

Bouwkosten

In het Programma van Eisen zijn de afmetingen van ieder woningtype opgenomen. Aan de hand van deze afmetingen is de GBO afgeleid van een matrix die is opgesteld door KlokWonen (Klokwonen, 2015). Aan de hand van de vierkante meters GBO is de BVO uitgerekend door de vormfactor uit het boek IGG

Bouwkostenkompas

Woning en

Utiliteitsbouw 2019 te

gebruiken (IGG

Bouweconomie, 2019).

Ook de bouwkosten per

vierkante meter zijn

berekend aan de hand

van dit boek. Hierbij zijn

de bouwkosten inclusief

BENG-maatregelen

genomen. In afbeelding

27 is de berekening van

de bouwkosten

opgenomen.

		Breedte woning	Diepte woning	BVO	GBO	Bouwkosten per woning ex btw
Huis 1	Tweekapper klein met voor entree	5,7	10,46	193	139	€ 256.378
Huis 2	Tweekapper klein met voor entree	5,7	10,46	193	139	€ 256.378
Huis 3	Vrijstaand klein	6	11,06	203	154	€ 254.911
Huis 4	Vrijstaand klein	6	11,06	203	154	€ 254.911
Huis 5	Vrijstaand groot	6,03	11,06	221	168	€ 278.084
Huis 6	Tweekapper groot met zij entree	6	11,06	217	156	€ 287.733
Huis 7	Tweekapper groot met zij entree	6	11,06	217	156	€ 287.733
Huis 8	Vrijstaand klein	6	11,06	203	154	€ 254.911
Huis 9	Tweekapper klein met voor entree	5,7	10,46	193	139	€ 256.378
Huis 10	Tweekapper klein met voor entree	5,7	10,46	193	139	€ 256.378
Huis 11	Vrijstaand groot	6,03	11,06	221	168	€ 278.084
Huis 12	Tweekapper groot met zij entree	6	11,06	217	156	€ 287.733
Huis 13	Tweekapper groot met zij entree	6	11,06	217	156	€ 287.733
Huis 14	Vrijstaand klein	6	11,06	203	154	€ 254.911
Huis 15	Vrijstaand groot	6,03	11,06	221	168	€ 278.084
Huis 16	Vrijstaand groot	6,03	11,06	221	168	€ 278.084
Huis 17	Vrijstaand klein	6	11,06	203	154	€ 254.911
Huis 18	Levensloopbestendig (alleen BG)	7	12	106	84	€ 211.489
Huis 19	Levensloopbestendig (alleen BG)	7	12	106	84	€ 211.595
Huis 20	Levensloopbestendig (alleen BG)	7	12	106	84	€ 211.489
Huis 21	Levensloopbestendig (alleen BG)	7	12	106	84	€ 209.362
						€ 5.407.268

Afbeelding 27: Bouwkosten Hemelblauw

Totale kosten exclusief bouwkosten

Naast bouwkosten zijn ook andere kosten voor de ontwikkeling van toepassing. Hierbij kan gedacht worden aan kosten voor het inrichten van de openbare ruimte, kosten voor het bouwrijp maken, bijkomende kosten, algemene kosten, etc. De berekening voor de totale kosten exclusief bouwkosten is als volgt uitgevoerd. De kosten voor het inrichten van de openbare ruimte zijn afkomstig uit het boek Bouwkostenkompas Grond-, Weg- & Waterbouw 2019 (IGG Bouweconomie, 2019). Met Autocad is berekend hoeveel vierkante meter van de openbare ruimte bestaat uit wegen, groen, een speeltuin, een vuilcontainer en een brug. Aan de hand hiervan zijn de kosten per vierkante meter maal het aantal vierkante meters berekend. De kosten voor het inrichten van de openbare ruimte bedraagt in totaal €302.455.

Voor de kosten van het bouwrijp maken, is gerekend met een bedrag van €21 per vierkante meter. Met dit bedrag rekent Wilgenrijk zelf voor het bouwrijp maken. Aangezien het deelplan uit 9.573 vierkante meter bestaat, zijn de kosten voor bouwrijp maken in totaal €201.033. Bijkomende kosten zijn alle kosten van externe partijen. Dit zijn honoraria van verschillende adviseurs, aansluitkosten, gemeentelijke kosten, en verkoopkosten. De bijkomende kosten bedragen 15-20% over de bouwkosten (Peek & Gehner, 2018). Aangezien de bouwkosten momenteel hoog liggen, is 15% over de bouwkosten genomen wat resulteert in een totaalbedrag van €811.090 aan bijkomende kosten.

Algemene kosten zijn de interne kosten van een projectontwikkelaar om een project van het begin tot einde te organiseren en te begeleiden. De algemene kosten bedragen 4% tot 6% van de bouw en bijkomende kosten (Peek & Gehner, 2018). Aangezien de bouwkosten momenteel hoog zijn, is 4% van de bouw- en bijkomende kosten genomen waardoor de algemene kosten in totaal €24.873 bedragen. Met de planeconoom is besproken dat voor de financieringskosten de helft van €4.500.000 maal een rente van 3% gedurende een jaar wordt gerekend. Hierdoor bedragen de financieringskosten €6.750.

Vanwege de duur en onzekerheid aan het begin van een project komen gedurende de ontwikkeling altijd zaken naar boven waar initieel geen rekening mee is gehouden. Om deze kosten te kunnen dekken, is de post onvoorziene kosten opgenomen. De onvoorziene kosten bedragen 10% van alle kosten (Peek & Gehner, 2018). Om de onvoorziene kosten te berekenen, is de som van alle kosten exclusief bouwkosten genomen. Dit is gedaan aangezien in de berekening van de bouwkosten al een post onvoorzien is opgenomen. Vervolgens is een rendement en risico-opslag genomen van 6% over alle kosten. Dit leidt ertoe dat de totale kosten exclusief bouwkosten €1.522.150 bedragen. Deze kosten zijn naar verhouding over de bouwkosten verdeeld naar het type woning. Dit is af te lezen in de rechter tabel die is opgenomen in afbeelding 28.

Kosten Openbare ruimte				Totale kosten exclusief bouwkosten verdeeld naar woning			
	Kosten per m ²	Aantal m ²	Kosten	Huis	Type	Bouwkosten per woning ex btw	Totale kosten exclusief bouwkosten
Brug	€ 1.384	102	€ 141.168	Huis 1	Tweekapper klein met voorentree	€ 256.378	€ 72.171
Weg/parkeren	€ 71	1677	€ 119.067	Huis 2	Tweekapper klein met voorentree	€ 256.378	€ 72.171
Speeltuin	€ 427	32	€ 13.621	Huis 3	Vrijstaand klein	€ 254.911	€ 71.758
Groen	€ 16	100	€ 1.598	Huis 4	Vrijstaand klein	€ 254.911	€ 71.758
Vuilcontainer (1 stuk)	€ 27.000		€ 27.000	Huis 5	Vrijstaand groot	€ 278.084	€ 78.281
			€ 302.455	Huis 6	Tweekapper groot met zij entree	€ 287.733	€ 80.997
				Huis 7	Tweekapper groot met zij entree	€ 287.733	€ 80.997
Totale kosten				Huis 8	Vrijstaand klein	€ 254.911	€ 71.758
Totale bouwkosten	€ 5.407.268			Huis 9	Tweekapper klein met voorentree	€ 256.378	€ 72.171
Kosten openbare ruimte	€ 302.455			Huis 10	Tweekapper klein met voorentree	€ 256.378	€ 72.171
Bouwrijp maken	€ 201.033			Huis 11	Vrijstaand groot	€ 278.084	€ 78.281
Bijkomende kosten	€ 811.090			Huis 12	Tweekapper groot met zij entree	€ 287.733	€ 80.997
15-20% over de bouwkosten				Huis 13	Tweekapper groot met zij entree	€ 287.733	€ 80.997
Algemene kosten	€ 24.873			Huis 14	Vrijstaand klein	€ 254.911	€ 71.758
4-6% van bouw en bijkomende kosten				Huis 15	Vrijstaand groot	€ 278.084	€ 78.281
Financieringskosten	€ 6.750			Huis 16	Vrijstaand groot	€ 278.084	€ 78.281
Onvoorzien	€ 134.620			Huis 17	Vrijstaand klein	€ 254.911	€ 71.758
10% van alle kosten				Huis 18	Levensloopbestendig (alleen BG)	€ 211.489	€ 59.534
Rendement 6%	€ 41.329			Huis 19	Levensloopbestendig (alleen BG)	€ 211.595	€ 59.564
Totale kosten	€ 6.929.418			Huis 20	Levensloopbestendig (alleen BG)	€ 211.489	€ 59.534
Totale kosten exclusief bouwkosten	€ 1.522.150			Huis 21	Levensloopbestendig (alleen BG)	€ 209.362	€ 58.936
						€ 5.407.268	€ 1.522.150

Afbeelding 28: Totale kosten exclusief bouwkosten Hemelblauw

VON-prijs inclusief btw

De VON-prijzen voor Hemelblauw zijn tot stand gekomen door de grondwaarde, de bouwkosten en de totale kosten op te tellen. De som van de VON-prijzen, op basis van een grondwaarde van €4.500.000, bedraagt €13.829.596. Om na te gaan of deze prijzen reëel zijn, is aan de twee makelaars gevraagd om voor iedere woning een maximale VON-prijs op te stellen aan de hand van vierkante meters GBO en de kaveloppervlakten. Vervolgens is het gemiddelde van de door hen opgestelde maximale prijzen genomen, waardoor een gemiddelde maximale VON-prijs tot stand is gekomen. De som van de gemiddelde maximale VON-prijzen is €12.483.900. Dit betekent dat de berekende VON-prijzen aan de hand van de grondwaarde van €4.500.000 te hoog liggen. Dit resulteert in het feit dat het woningprogramma van Hemelblauw haalbaar is wanneer de projectontwikkelaar €3.154.304 voor de grond betaalt aan Wilgenrijk.

Kort overzicht Hemelblauw									
		Grondwaarde	Bouwkosten per woning ex btw	Totale kosten exclusief bouwkosten	VON prijs incl btw	Max VON prijzen Goms	Max VON prijzen WVK	Gemiddelde maximale VON prijs	
Huis 1	Twee-koppert klein met voortree	€ 199.572	€ 256.378	€ 72.171	€ 839.026	€ 547.072	€ 545.000	€ 546.036	
Huis 2	Twee-koppert klein met voortree	€ 175.336	€ 256.378	€ 72.171	€ 609.700	€ 522.836	€ 520.000	€ 521.418	
Huis 3	Vrijstaand klein	€ 236.854	€ 254.911	€ 71.758	€ 681.862	€ 652.654	€ 655.000	€ 653.827	
Huis 4	Vrijstaand klein	€ 235.988	€ 254.911	€ 71.758	€ 705.014	€ 671.788	€ 670.000	€ 670.394	
Huis 5	Vrijstaand groot	€ 266.541	€ 278.084	€ 78.281	€ 753.716	€ 711.741	€ 715.000	€ 713.370	
Huis 6	Twee-koppert groot met zij entree	€ 184.671	€ 287.733	€ 80.997	€ 669.616	€ 574.671	€ 575.000	€ 574.835	
Huis 7	Twee-koppert groot met zij entree	€ 188.034	€ 287.733	€ 80.997	€ 673.685	€ 578.034	€ 580.000	€ 579.017	
Huis 8	Vrijstaand klein	€ 291.183	€ 254.911	€ 71.758	€ 747.600	€ 706.983	€ 710.000	€ 708.491	
Huis 9	Twee-koppert klein met voortree	€ 161.536	€ 256.378	€ 72.171	€ 599.002	€ 509.055	€ 510.000	€ 509.518	
Huis 10	Twee-koppert klein met voortree	€ 167.914	€ 256.378	€ 72.171	€ 600.720	€ 515.414	€ 520.000	€ 517.707	
Huis 11	Vrijstaand groot	€ 335.539	€ 278.084	€ 78.281	€ 837.204	€ 790.739	€ 790.000	€ 790.369	
Huis 12	Twee-koppert groot met zij entree	€ 189.599	€ 287.733	€ 80.997	€ 675.579	€ 579.599	€ 580.000	€ 579.800	
Huis 13	Twee-koppert groot met zij entree	€ 175.510	€ 287.733	€ 80.997	€ 658.531	€ 565.510	€ 570.000	€ 567.755	
Huis 14	Vrijstaand klein	€ 218.358	€ 254.911	€ 71.758	€ 659.482	€ 634.138	€ 640.000	€ 637.079	
Huis 15	Vrijstaand groot	€ 328.291	€ 278.084	€ 78.281	€ 828.434	€ 773.491	€ 715.000	€ 744.246	
Huis 16	Vrijstaand groot	€ 272.339	€ 278.084	€ 78.281	€ 760.732	€ 717.539	€ 690.000	€ 703.769	
Huis 17	Vrijstaand klein	€ 288.690	€ 254.911	€ 71.758	€ 744.583	€ 704.490	€ 699.000	€ 701.745	
Huis 18	Levensloopbestendig (alleen BGI)	€ 142.808	€ 211.489	€ 59.534	€ 400.736	€ 478.808	€ 425.000	€ 451.904	
Huis 19	Levensloopbestendig (alleen BGI)	€ 137.706	€ 211.595	€ 59.564	€ 494.727	€ 473.706	€ 425.000	€ 449.553	
Huis 20	Levensloopbestendig (alleen BGI)	€ 144.084	€ 211.489	€ 59.534	€ 502.779	€ 480.084	€ 425.000	€ 452.542	
Huis 21	Levensloopbestendig (alleen BGI)	€ 139.445	€ 209.362	€ 58.936	€ 493.369	€ 475.445	€ 425.000	€ 450.223	
					€ 13.829.596	€ 11.653.800	€ 12.314.000	€ 12.483.900	
								€ 13.829.596	VON prijzen
								€ 12.483.900	Max VON prijzen
								€ (1.345.696)	Tekort aan opbrengsten
								€ 4.500.000	Grondprijs
								€ (1.345.696)	Tekort aan opbrengsten
								€ 3.154.304	Grondprijs obv programma Hemelblauw

Afbeelding 29: VON-prijzen Hemelblauw

7.5 Conclusie

Het programma Hemelblauw is ruimtelijk haalbaar. Er is rekening gehouden met het aantal parkeerplaatsen, wegbreedtes, het plaatsen van een ondergrondse vuilcontainer, het plaatsen van een brug, en taluds. Op basis hiervan is het woningprogramma wat is opgenomen in afbeelding 13 tot stand gekomen. Daarnaast is het plan juridisch haalbaar. De te ondernemen juridische stappen zijn: goedkeuring van het kwaliteitsteam en het goedkeuren van het SMP door de gemeente. Verder is er rekening gehouden met het gasloos bouwen en de BENG-maatregelen. Hierdoor is er juridisch gezien geen sprake van een obstakel. Ook op technisch vlak is Hemelblauw haalbaar. Er is rekening gehouden met het bouwbesluit. Wanneer het programma verder wordt uitgewerkt, dient de architect hier rekening mee te houden.

Uit de haalbaarheidstoets kan worden geconcludeerd dat Hemelblauw haalbaar blijkt te zijn onder voorwaarde dat de projectontwikkelaar €3.154.304 betaalt aan Wilgenrijk voor de grond. Hemelblauw is tot stand gekomen door een bepaalde visie en marktonderzoek. Vandaar dat de keuze is gemaakt om het woningprogramma van Hemelblauw aan te houden. Hierbij wordt ingespeeld op een doelgroep die nog niet is bediend door middel van het ontwikkelen van levensloopbestendige woningen. Daarnaast is de visie van Wilgenrijk om de dichtheid in het middengebied lager te houden. Op basis daarvan is de keuze gemaakt voor het ontwikkelen van 21 woningen. Verder kent het deelplan een ruimtelijk gevoel door de stedenbouwkundige opzet.

8. Conclusie

In dit hoofdstuk wordt de probleemstelling van het onderzoek beantwoord. Daarmee wordt antwoord gegeven op de onderzoeksvraag. Dit wordt gedaan aan de hand van conclusies per deelvraag. Deze conclusies leiden gezamenlijk tot de onderbouwing van de totstandkoming van Hemelblauw.

“Hoe ziet een haalbaar en passend programma eruit voor deelplan D08 dat aansluit bij de belangrijkste behoeften van de stakeholders en de bevindingen afkomstig uit de af te nemen analyses?”

1. Hoe zijn de locatie en haar omgeving vormgegeven?

Wilgenrijk staat voor het creëren van een zo groot mogelijk woongeluk voor bewoners. Dit wordt gedaan door aandacht te besteden aan kwaliteit en stijl door middel van architectuur en een kwalitatief hoogwaardige openbare ruimte, beleving van groen en water, het aanbieden van grotere kavels en aanwezigheid van enkele unieke voorzieningen en dienstverlening voor bewoners van het gebied (de Rooij, 2015). Wilgenrijk is ingedeeld in bepaalde gebieden. Deelplan D08 bevindt zich in het “middengebied”. Het middengebied kenmerkt zich door een lagere dichtheid. Hier is rekening mee gehouden bij het opstellen van het woningprogramma van Hemelblauw.

Uit het onderzoek is gebleken dat de babyboomgeneratie de pensioengerechtigde leeftijd gaat naderen (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2017). Dit gegeven is gezien als een kans. Bij het opstellen van Hemelblauw is een viertal levensloopbestendige woningen opgenomen met een gelijkvloers programma.

Daarnaast is sprake van een prijsstijging van nieuwbouwwoningen. In het derde kwartaal van 2018 zijn de prijzen voor nieuwbouwwoningen met 17% gestegen ten opzichte van een jaar eerder (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2019). Met het opstellen van de financiële haalbaarheid is hiermee rekening gehouden, aangezien de makelaars de maximale VON-prijzen hebben berekend voor ieder woningtype.

Vanaf 1 januari 2020 dienen alle nieuwbouwwoningen te voldoen aan de eisen voor bijna energie neutrale gebouwen (BENG) (RVO, sd). Daarnaast is het sinds 1 juli 2018 verplicht om gasloos te bouwen (RVO, sd). Hemelblauw voldoet aan beide gestelde eisen.

Uit de beleidsanalyse is gebleken dat de ontwikkeling Wilgenrijk voldoet, of bewust niet voldoet aan alle aspecten die het rijksbeleid en het gemeentelijke beleid heeft gesteld. Er is een aspect waarop Wilgenrijk momenteel nog niet heeft ingespeeld, en dat is het provinciale beleid dat stuurt op het ontwikkelen van levensloopbestendige woningen (Provincie Zuid-Holland, 2011). Met het realiseren van levensloopbestendige huizen in Hemelblauw wordt ingespeeld op het gestelde provinciale beleid.

Verder voldoet Hemelblauw aan het vastgestelde bestemmingsplan. Daarnaast is met het opstellen van het programma rekening gehouden met de gestelde parkeernorm vanuit de gemeente. Er zijn dus juridisch gezien geen obstakels voor de ontwikkeling van deelplan D08.

Uit meerdere interviews is gebleken dat het ontwikkelen van levensloopbestendige woningen passend zou zijn binnen Wilgenrijk. Daarnaast is uit de interviews gebleken dat veel vraag is naar gelijkvloers wonen. De makelaars hebben aangegeven dat de huizen in Wilgenrijk niet te vergelijken zijn met de overige huizen in Maassluis. Dit betekent ook dat de prijzen die in Wilgenrijk voor een huis worden gerekend niet te refereren zijn aan overige huizenprijzen in Maassluis. Tot slot hebben beide projectontwikkelaars in het interview aangegeven dat het behouden van de kwaliteit een belangrijk aspect is in de plannen. Met deze aspecten is rekening gehouden tijdens het opstellen van het programma Hemelblauw.

2. Wat zijn de drie mogelijke woningprogramma's voor deelplan D08?

Door middel van het uitvoeren van een contextanalyse is duidelijk geworden dat het ontwikkelen van rijwoningen, tweekappers, levensloopbestendige woningen en vrijstaande huizen het beste aansluit bij de ontwikkeling van deelplan D08. Op basis hiervan zijn drie woningprogramma's opgesteld. Het eerste programma bestaat uit een mix van tweekappers en vrijstaande huizen. Het tweede programma bestaat uit een combinatie van rijwoningen en levensloopbestendige woningen. Het derde programma bestaat uit tweekappers, vrijstaande huizen en levensloopbestendige huizen met een gelijkvloers programma.

3. Welk programma kent de meeste potentie voor daadwerkelijke ontwikkeling?

Op basis van het opstellen van de programma's is gebleken dat het tweede programma financieel niet haalbaar is. Hierdoor was het slechts mogelijk het eerste of derde programma verder uit te werken door het opstellen van een Programma van Eisen. Uit de contextanalyse is gebleken dat veel vraag is naar levensloopbestendig wonen. Veel stakeholders hebben ook aangegeven dat dit passend is binnen Wilgenrijk. Aangezien met het ontwikkelen van levensloopbestendige huizen in programma drie wordt ingespeeld op deze vraag, is de keuze gemaakt dit programma verder uit te werken door middel van een PVE en een vlekkenplan.

4. Hoe ziet het Programma van Eisen en het vlekkenplan eruit voor het programma met de meeste potentie voor ontwikkeling?

Het vlekkenplan voor het derde woningprogramma is opgenomen in afbeelding 13, hierbij zijn 21 huizen gesitueerd variërend van 84 m² GBO tot 168 m² GBO. De twee-onder-een-kaphuizen en vrijstaande huizen zijn gesitueerd aan de waterkant. Het viertal levensloopbestendige woningen is gesitueerd in het midden van het deelplan.

5. Is het uitgewerkte programma haalbaar op ruimtelijk, juridisch, technisch en financieel niveau?

Het derde programma, genaamd Hemelblauw, is getoetst op ruimtelijk, technisch, juridisch en financieel niveau. Hierbij is vastgesteld dat Hemelblauw ruimtelijk, juridisch en technisch gezien haalbaar is. Verder is geconcludeerd dat Hemelblauw financieel haalbaar blijkt te zijn wanneer de projectontwikkelaar €3.154.304 betaalt aan Wilgenrijk voor het te ontwikkelen deelgebied.

9. Aanbevelingen

Het programma Hemelblauw dient gepresenteerd te worden aan het kernteam van Wilgenrijk. Met de ontwikkeling van Hemelblauw wordt ingespeeld op de markt door het aanbieden van een viertal levensloopbestendige woningen. Daarnaast sluit het programma aan bij de visie van Wilgenrijk: het creëren van een hoogwaardige buitenruimte door middel van een lagere dichtheid. Uit de contextanalyse is gebleken dat het afnemen van de kwaliteit van de ontwikkelingen gezien wordt als een bedreiging. Dat hebben meerdere stakeholders bevestigd. Ondanks dat het programma Hemelblauw financieel haalbaar is onder bepaalde voorwaarden, sluit het wel aan bij de visie en is deze bedreiging weggenomen. Het resulteert wel in het feit dat de projectontwikkelaar op basis van dit woningprogramma een lagere grondwaarde kan bieden.

Verder dient onderzocht te worden waar de doelgroep voor de ontwikkeling van Hemelblauw momenteel woonachtig is. Uit het onderzoek is gebleken dat de doelgroep voor de ontwikkeling van Hemelblauw zich (deels) in Maassluis kan bevinden. Hier dient nader onderzoek voor uitgevoerd te worden. Verder dient veel aandacht te worden besteed aan marketing. Door middel van marketing kunnen ook kopers die niet in Maassluis woonachtig zijn, worden aangetrokken.

Aangezien het programma Hemelblauw is gebaseerd op verricht onderzoek wordt geadviseerd deze plannen te presenteren aan het kernteam. Op basis hiervan dienen verdere stappen ondernomen te worden voor de ontwikkeling van deelplan D08.

Vele aspecten die naar voren zijn gekomen uit het onderzoek zijn verwerkt in het woningprogramma Hemelblauw. Voor een aantal aspecten wordt geadviseerd deze te realiseren in het nog te ontwikkelen gebied van Wilgenrijk. Zo is uit de contextanalyse gebleken dat er sprake is van een toename van eenpersoonshuishoudens, dat de bevolking internationaler wordt, en dat bewoners een kleinschalig bakkertje, een fitnessparcours en onderwijs wensen in het gebied.

10. Discussie

Gedurende het onderzoek zijn een aantal situaties geweest waarin de onderzoeksopzet niet volledig gevolgd kon worden. Met name bij de financiële analyse en beleidsanalyse kon de onderzoeksopzet niet aangehouden worden. Dit komt omdat het masterplan is vastgesteld in 2012. De aspecten van het woonbeleid waar Wilgenrijk op inspeelt, zijn in dit masterplan opgenomen. Vervolgens is nagegaan wat het woonbeleid is op rijks-, provinciaal- en gemeentelijk niveau. Op basis hiervan kon worden nagegaan in hoeverre Wilgenrijk inspeelt op het gestelde beleid. Hierdoor konden bewuste keuzes worden gemaakt om in te spelen op het beleid waar momenteel nog niet aan wordt voldaan.

Voor de financiële haalbaarheid is een andere methode toegepast. Gedurende het onderzoek is gebleken dat Wilgenrijk een bepaalde grondwaarde wenst voor deelplan D08. Op basis hiervan is de financiële haalbaarheid van de woningprogramma's getoetst.

Verder dient onderzoek gedaan te worden naar de doelgroepen voor Hemelblauw. Voor ieder woningtype van Hemelblauw zijn doelgroepen vastgesteld en omschreven. Er dient verder onderzoek gedaan te worden naar waar de doelgroep van Hemelblauw woonachtig is en hoe deze doelgroep bereikt kan worden. Door verder onderzoek uit te voeren naar de doelgroepen voor Hemelblauw kan de marketing worden geoptimaliseerd.

11. Nawoord

Het schrijven van deze scriptie heb ik ervaren als leerzaam en zeer interessant. Ik ben tevreden met het eindresultaat. Ik ben trots dat ik op deze manier de Bachelor Vastgoed en Makelaardij heb kunnen afronden.

Gedurende het onderzoek heb ik veel geleerd over het ontwikkelingsproces. Hierbij is het van belang om het onderzoek goed af te bakenen en steeds conclusies te trekken. Door het schrijven van conclusies is namelijk sprake van een onderbouwde keuze. De financiële haalbaarheid bleek een struikelblok te zijn in het onderzoek. Het uitgewerkte programma, genaamd Hemelblauw, bleek alleen financieel haalbaar op basis van een randvoorwaarde. Toch is gekozen dit programma aan te houden, aangezien dit wel aansluit bij het afgenomen onderzoek en de visie vanuit Wilgenrijk.

Ik heb het afnemen van interviews bij verschillende bedrijven als zeer leerzaam ervaren. Gedurende de gesprekken kwamen interessante onderwerpen aan bod. Elke stakeholder kijkt anders aan tegen een bepaald aspect. Dat heeft ervoor gezorgd dat mijn blik als onderzoeker is verbreed.

Ik wil Wilgenrijk B.V. nogmaals bedanken voor de leuke en zeer leerzame stageperiode. Ik hoop dat de uitkomsten van dit onderzoek kunnen leiden tot een uitvraag aan de markt voor de ontwikkeling van deelplan D08.

Bibliografie

Arcgis. (2019).

ArchitectenGilde. (2011). *Gelijkvloerse (senioren) woning met veel daglicht*. 's Hertogenbosch.

Baarda, B. (2014). Dit is onderzoek! In B. Baarda, *Dit is onderzoek!* (pp. 87-90). Groningen, Nederland: Noordhoff Uitgevers.

Baarda, D., de Goede, M., & Teunissen, J. (2005). Basisboek kwalitatief onderzoek. In D. Baarda, M. de Goede, & J. Teunissen, *Basisboek kwalitatief onderzoek*. Groningen: Noordhoff Uitgevers.

Barrois, J., & Tiekstra, N. (2014). *Bestemmingsplan Dijkpolder Maassluis*.

BPD. (2016). *BPD Mosaic 2016 doelgroepsegmentatie en woonmilieuvoorkeuren*.

BRIS. (2018, november 3). Opgeroepen op 4 2019, van Bouwbesluitonline: <https://www.bouwbesluitonline.nl/Inhoud/docs/wet/bb2012>

Buitelaar, E., & Bregman, A. (2016). Dutch land development institutions in the face of crisis: trembling pillars in the planners' paradise. *European Planning Studies*, 24(7), 15.

Buitelaar, E., Sorel, N., Verwest, F., van Dongen, F., & Bregman, A. (2013). *Gebiedsontwikkeling en commerciële vastgoedmarkten: een institutionele analyse van het (over)aanbod van winkels en kantoren*. Den Haag/Amsterdam: Planbureau voor de Leefomgeving/Amsterdam School of Real Estate.

CBS. (2018, 12 18). Opgeroepen op maart 2019, van Prognose: 18 miljoen inwoners in 2029: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/51/prognose-18-miljoen-inwoners-in-2029>

CBS. (sd). *Wat is het verschil tussen een westerse en niet-westerse allochtoon?* Opgeroepen op juni 4, 2019, van [www.cbs.nl](https://www.cbs.nl/nl-nl/faq/specifiek/wat-is-het-verschil-tussen-een-westerse-en-niet-westerse-allochtoon): <https://www.cbs.nl/nl-nl/faq/specifiek/wat-is-het-verschil-tussen-een-westerse-en-niet-westerse-allochtoon>

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2017). *Trends in Nederland 2017*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2018). *Trends in Nederland 2018*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2019). Opgeroepen op februari 28, 2019, van Bevolkingsdichtheid per 500 m²: http://www.cbsinuwbuurt.nl/#vierkant500m_aantal_inwoners_2017

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2019, 1 21). Opgeroepen op 2 27, 2019, van Nieuwbouwkooptoningen 17 procent duurder: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2019/04/nieuwbouwkooptoningen-17-procent-duurder>

de Leeuw, M. (2018). *Stijging bouwkosten: alles wat u moet weten*. Opgeroepen op april 29, 2019, van <https://www.cobouw.nl/bouwbreed/artikel/2018/05/stijging-bouwkosten-alles-wat-u-moet-weten-101261184>

de Rooij, P. (2015). *Merkboek*.

Gebiedsmanagers. (2019). Opgeroepen op februari 17, 2019, van Onderzoeken - archeologie : <https://giswilgenrijk.gebiedsmanagers.nl>

Gebiedsmanagers B.V. (2019). Opgeroepen op februari 28, 2019, van Visie: <https://gebiedsmanagers.nl>

- Gebiedsmanagers B.V. (2019). Opgeroepen op februari 28, 2019, van Geluidscontouren Parkwal (geheel): <https://giswilgenrijk.gebiedsmanagers.nl>
- Gebiedsmanagers B.V. (2019). Opgeroepen op februari 28, 2019, van Kabels en leidingen: <https://giswilgenrijk.gebiedsmanagers.nl>
- Gemeente Maassluis. (2012). *Tabel 1 behorende bij de Beleidsregels Parkeren Maassluis 2012*. Opgehaald van <https://repository.officiële-overheidspublicaties.nl/externebijlagen/exb-2018-23944/1/bijlage/exb-2018-23944.pdf>
- Gemeente Maassluis. (2016). *Woonvisie Maassluis 2016-2020*.
- IGG Bouweconomie. (2019). Bouwkostenkompas Grond-, Weg- & Waterbouw. In I. Bouweconomie, *Bouwkostenkompas Grond-, Weg- & Waterbouw*. Den Haag: Calcsoft.
- IGG Bouweconomie. (2019). Bouwkostenkompas Woning- en Utiliteitsbouw. In I. Bouweconomie, *Bouwkostenkompas Woning- en Utiliteitsbouw*. Den Haag: Calcsoft.
- Klokwonen. (2015, augustus). Opgeroepen op april 2019, van Maatvoering Matrix: <https://www.novaform.nl/media/2998/basehome-maatvoering-08-2015.pdf>
- Koot, J. (2018). Opgeroepen op maart 3, 2019, van Confrontatiematrix: <https://www.strategischmarketingplan.com/swot-analyse/confrontatiematrix/>
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (2018). *Staat van de Woningmarkt*.
- MVS, K. (2019). Opgehaald van MVS in Cijfers: <https://mvs.incijfers.nl>
- MWH B.V. (2014). *Bodemkwaliteitskaart Dijkpolder te Maassluis*.
- Needham, B. (2014). *Dutch land-use planning: The principles and the practice*. Ashgate Publishing, Ltd.
- Nozeman, E. F. (2010). Handboek Projectontwikkeling. In E. F. Nozeman, *Handboek Projectontwikkeling* (p. 17). Doetinchem: Reed Business bv.
- Peek, G.-J., & Gehner, E. (2018). Handboek Projectontwikkeling. In G.-J. Peek, & E. Gehner, *Handboek Projectontwikkeling* (pp. 314-316). Rotterdam: nai010.
- Planbureau voor de Leefomgeving & Urhahn Urban Design. (2012). *Vormgeven aan de spontane stad: belemmeringen en kansen voor organische stedelijke herontwikkeling*. Den Haag/Amsterdam: PBL/Urhahn Urban Design.
- Provincie Zuid-Holland. (2011). *Woonvisie 2011-2022 Provincie Zuid-Holland*.
- Rijksoverheid. (2018). *Nationale woonagenda 2018-2021*.
- Ruimtelijkeplannen.nl. (sd). Opgeroepen op april 17, 2019, van https://www.ruimtelijkeplannen.nl/documents/NL.IMRO.0556.72BPDijkpolder-0002/r_NL.IMRO.0556.72BPDijkpolder-0002_2.15.html#_15.2_Bouwregels
- Ruimtelijkeplannen.nl. (2014). *Bestemmingsplankaart*.
- Ruimtemet toekomst.nl. (2014, augustus 11). Opgeroepen op maart 3, 2019, van Lagenbenadering, ondergrond - netwerk - occupatie: <http://www.ruimtexmilieu.nl/lagenbenadering>
- RVO. (sd). Opgehaald van BENG-indicatoren: <https://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/gebouwen/wetten-en-regels-gebouwen/nieuwbouw/beng-indicatoren>

- RVO. (sd). Opgeroepen op februari 26, 2019, van Aardgasvrij: <https://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/duurzame-energie-opwekken/aardgasvrij>
- SAMR. (2018). Opgeroepen op april 14, 2019, van Het BMR Model: <https://leefstijlvinder.nl/het-bsr-model/>
- SmartAgent. (2010). *Doelgroepbepaling Dijkpolder*. Amersfoort.
- Toornend Partners. (sd). *Programma van Eisen*. Opgeroepen op april 26, 2019, van <http://www.toornend.com/gebouwadvies/programma-van-eisen/>
- TU Delft. (sd). Opgeroepen op mei 15, 2019, van Parkeren: <https://ocw.tudelft.nl/course-readings/parkeren/>
- van der Linde, M. (2012, augustus 30). Opgeroepen op maart 3, 2019, van SWOT-analyse : <https://www.strategischmarketingplan.com/swot-analyse/>
- van der Stek, D. (2018). Opgeroepen op februari 23, 2019, van [strategischmarketingplan.com](https://www.strategischmarketingplan.com): <https://www.strategischmarketingplan.com/externe-analyse/destep-analyse/>
- van Duin, C., te Riele, S., & Stoeldraijer, L. (2018). *Huishoudensprognose 2018-2060: opmars eenpersoonshuishoudens zet door*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Veenendaal-Oost. (2019). *Veenderij: Archipel, de villawijk*.
- Wilgenrijk. (2019).
- Wilgenrijk B.V. (2012). *Beeldkwaliteitsplan Dijkpolder*.
- Wilgenrijk B.V. (2012). *Masterplan Dijkpolder*.
- Wilgenrijk B.V. (2015). *Maassluise School*. Maassluis.
- Wilgenrijk B.V. (sd). *Handboek Openbare Ruimte*. Wilgenrijk B.V.

Bijlagen

Bijlage 1	Lijst met begrippen en afkortingen
Bijlage 2	Bedrijfsanalyse
Bijlage 3	Informatie bedrijfsanalyse
Bijlage 4	Gebiedsanalyse
Bijlage 5	Marktanalyse
Bijlage 6	Beleidsanalyse
Bijlage 7	Juridische analyse
Bijlage 8	Stakeholdersanalyse
Bijlage 9	Verantwoording stakeholders
Bijlage 10	Doelgroep analyse
Bijlage 11	Interviews getranscribeerd en gecodeerd
Bijlage 12	SWOT-analyse
Bijlage 13	Financiële haalbaarheid Hemelblauw
Bijlage 14	Topic list interviews
Bijlage 15	Core-Stakeholdersanalyse
Bijlage 16	Plattegronden woningen Hemelblauw
Bijlage 17	Programma van Eisen

wilgenrijk

Ontwikkeling Hemelblauw
Bijlagenboek



Miranda Neelis
Hogeschool Rotterdam
11 juni 2019

Bijlagen

Bijlage 1: Lijst met begrippen en afkortingen.....	5
Bijlage 2: Bedrijfsanalyse	9
Bijlage 3: Informatie bedrijfsanalyse.....	13
Bijlage 4: Gebiedsanalyse	15
Bijlage 5: Marktanalyse	51
Bijlage 6: Beleidsanalyse.....	69
Bijlage 7: Juridische analyse.....	75
Bijlage 8: Stakeholdersanalyse.....	87
Bijlage 9: Verantwoording stakeholders	103
Bijlage 10: Doelgroepenanalyse.....	107
Bijlage 11: Interviews getranscribeerd en gecodeerd.....	111
Bijlage 12: SWOT-analyse	195
Bijlage 13: Financiële haalbaarheid Hemelblauw	199
Bijlage 14: Topic list interviews.....	201
Bijlage 15: Core Stakeholdersanalyse.....	207
Bijlage 16: Plattegronden woningen Hemelblauw	211
Bijlage 17: Programma van Eisen	225

Bijlage 1: Lijst met begrippen en afkortingen

Begrip of afkorting	Definitie
Algemene kosten	De totale apparaatskosten van de projectontwikkelaar. Oftewel de interne kosten van een projectontwikkelaar om het project van a tot z te organiseren en begeleiden. Deze kosten liggen meestal tussen de 4% en 6% van de bouw en bijkomende kosten.
Architectuur	De kunst en wetenschap achter gebouwde objecten als gebouwen, landschappen, meubelen en interieurs.
Babyboomgeneratie	De geboortegolf die in veel West-Europese landen en de Verenigde Staten optrad vlak na de beëindiging van de Tweede Wereldoorlog. De euforie over de bevrijding leidde ertoe dat velen een gezin stichtten.
Beeldkwaliteitsplan	Een middel om een richting te geven aan bouwplannen.
BENG-maatregelen	BENG is een uitdrukking van een energieprestatie. Tot 2020 wordt de energieprestatie van een gebouw nog uitgedrukt in de Energieprestatiecoëfficiënt (EPC). Vanaf 1 januari 2021 moeten alle gebouwen (utiliteits- en woningbouw) in Nederland bijna-energieneutraal zijn.
Bereikbare koop	Koopwoning tot €220.000
Bestemmingsplan	Een door de gemeenteraad vastgesteld plan en bindend voorschrift. Hierbij wordt de bestemming van de in het plan begrepen grond aangegeven. Daarnaast geeft het bestemmingsplan doelen en voorschriften over het gebruik van de grond en de opstallen.
Bijkomende kosten	Alle kosten van externe partijen, behalve de aannemer en de eigen organisatie. Hierbij kan men denken aan honoraria van de verschillende adviseurs (architect, constructeur, installatieadviseur), aansluitkosten, gemeentelijke kosten (leges en dergelijke), verhuurkosten, verkoopkosten, etc. Deze kosten liggen meestal in een bandbreedte van 15 en 20% van de bouwkosten.
Bouwbesluit	Een bouwbesluit is een Algemene Maatregel van Bestuur (AMvB), met daarin de minimale technische eisen waaraan alle bouwwerken (zowel nieuwbouw als bestaande bouwwerken) aan moeten voldoen in Nederland. Ook verbouwingen vallen hieronder.
Bouwkosten	De aanneemsom die betaald wordt aan de hoofaannemer van het project. Hierbij is rekening gehouden met de 'staatkosten' van de aannemer, zoals een opslag voor winst en risico, algemene bouwplaatskosten en algemene kosten
Bungalowwoning	Een relatief kleine woning, soms een recreatiewoning, bestaande uit een enkele woon- en slaoppervlakte op de begane grond, met soms een kelder. Wanneer één kamer zich op een tweede woonlaag bevindt valt dit type bouw ook nog onder het begrip bungalow, vaak semi-bungalow genoemd.
BVO	Bruto-vloeroppervlakte van een gebouw. De BVO van een gebouw is de som van de bepaalde BVO van alle tot het gebouw behorende binnenruimten. Bovendien moet tot de BVO van een gebouw worden gerekend: De oppervlakte

	van een trapgat, een liftschacht en leidingschacht op elk vloerniveau.
Dichtheid	Een intensieve grootheid die uitdrukt hoeveel massa van dat materiaal aanwezig is in een bepaald volume.
GBO	Gebruiksoppervlakte (GBO) Het oppervlak gemeten op vloerniveau, tussen de opgaande scheidingswanden die de desbetreffende ruimte of groep van ruimtes omhullen. Een meetresultaat GBO levert een kleiner oppervlak op dan een meetresultaat BVO (bruto vloeroppervlakte) van dezelfde ruimte.
Financieringskosten	Rentekosten voor de ontwikkelaar
Kavel	Een kavel is de aanduiding voor een relatief klein, samenhangend stuk grond dat één bepaalde vorm van gebruik heeft en dat meestal is omgeven door een duidelijk herkenbare grens, in de vorm van heggen, afrasteringen of sloten.
Krimpgebied	Gebied met een gestaag dalend aantal inwoners; gebied waarvan het aantal inwoners steeds minder wordt; ook: gebied waar bepaalde activiteiten op het gebied van bijvoorbeeld industrie, landbouw, veeteelt of recreatie geleidelijk aan worden afgebouwd
Laagconjunctuur	Gebied met een gestaag dalend aantal inwoners; gebied waarvan het aantal inwoners steeds minder wordt; ook: gebied waar bepaalde activiteiten op het gebied van bijvoorbeeld industrie, landbouw, veeteelt of recreatie geleidelijk aan worden afgebouwd
Levensloopbestendige woning	Woningen die zo zijn gebouwd dat de bewoners erin kunnen blijven wonen als hun levensomstandigheden veranderen, bijvoorbeeld door ouderdom, ziekte of een handicap.
Maassluise School	Opgesteld document vanuit Wilgenrijk waarin architectonische speerpunten zijn opgenomen.
Masterplan	Uitwerking van een stedenbouwkundige visie of masterplan dat ten behoeve van een bepaald gebied is opgesteld.
NEN-norm	NEN is de afkorting van NEDerlandse Norm en tevens sinds 8 mei 2000 de naam van het nieuwe samenwerkingsverband van het Nederlands Normalisatie-instituut en de Stichting NEC (gespecialiseerd in de normalisatie van elektrotechniek, informatietechnologie en telecommunicatie).
Onvoorziene kosten	Vanwege de duur en onzekerheid aan het begin van een project, komen er gedurende de ontwikkeling en/of uitvoering van het project altijd zaken naar boven waar initieel geen rekening mee is gehouden. Om deze kosten te kunnen dekken wordt meestal een post onvoorzien in de projectbegroting opgenomen. De hoogte hiervan kan al snel oplopen tot 10% van alle kosten.
Openbare ruimte	Openbare ruimte of publieke ruimte is de ruimte die voor iedereen toegankelijk is.
Organische gebiedsontwikkeling	Een optelsom van relatief kleinschalige (her)ontwikkelingen, met een open-eindeproces zonder blauwdruk, waarbij ontwikkeling en beheer door elkaar lopen, met een dominante rol voor eindgebruikers en een faciliterende rol voor de overheid
Parkeernorm	Een parkeernorm is een getal dat aangeeft hoeveel parkeerplaatsen voor een functie nodig zijn bij een

	bepaalde eenheid: voor woningen bijvoorbeeld kan een norm 1,7 parkeerplaats per woning zijn.
Parkwal	Geluidswal in Wilgenrijk gelegen langs de A20. De Parkwal dient als groenvoorziening in Wilgenrijk die tegelijkertijd de geluidsoverlast van de snelweg minimaliseert.
PVE	Een programma van eisen of PVE is in Nederland een document in een ontwerp- of aanschafproces.
Rendement	Rendement is de opbrengst of winst van een door iemand gedane investering. Wanneer er rendement is behaald is de opbrengst of winst groter dan de gemaakte kosten.
Schaapskooi	Tijdelijke voorziening in Wilgenrijk. De Schaapskooi is momenteel gesitueerd naast deelplan D08
SMP	Stedenbouwkundig Matenplan
Sociale huur	Huurwoning tot €652,52
Stakeholder	Een stakeholder of belanghebbende is elke persoon of groep die het bereiken van organisatiedoelen kan beïnvloeden of daardoor wordt beïnvloed.
Uitgeefbare gronden	Te verkopen kavels
Verstedelijking	Verstedelijking of (Romaans) urbanisatie is de geleidelijke uitbreiding van intensief bewoonde gebieden, als gevolg van bevolkingsgroei en veranderingen in het levenspatroon van de bevolking. Sinds de 21e eeuw leeft voor het eerst de meerderheid van de wereldbevolking in een stad.
Vlekkenplan	Een schema in de vorm van de plattegrond, waarin alle functies staan ingedeeld op basis van gewenste onderlinge relaties en de vereiste minimumoppervlakken. Het bestaat uit een of meer plattegrondtekeningen waarin het ruimtegebruik per organisatieafdeling of functie is aangegeven.
VON-prijs	Een verkoopprijs in de vastgoedhandel is "vrij op naam" als een aantal noodzakelijke bijkomende kosten (overdrachtsbelasting of btw en notariskosten) inbegrepen zitten bij de prijs.
Warmtepompinstallatie	Een warmtepomp is een milieuvriendelijke manier van verwarming, die in steeds meer huizen en bouwblokken wordt toegepast.
Welstandcriteria	Het begrip welstand heeft betrekking op de mate waarin een bouwplan architectonisch past in de omgeving. Bouwplannen worden hierop getoetst door de welstandscommissie.
Woningtypologie	Woningen kunnen in een grote verscheidenheid van configuraties worden gebouwd. Een algemeen onderscheid is tussen een huis/eengezinswoning en een flat/appartement, maar er zijn nog veel meer onderverdelingen mogelijk,
Woonvisie	Door op deze wijze een woonvisie op te zetten, geeft de gemeente richting aan waaraan (sociale) investeerders hun bijdrage kunnen leveren.

Bijlage 2: Bedrijfsanalyse

Om tot een passend woningprogramma te komen voor deelplan D08 is het van belang om in kaart te brengen waar Wilgenrijk voor staat. Om een goed beeld te krijgen van de organisatie is in deze analyse aandacht besteed aan de missie, visie, strategie, positionering en doelgroepen. Het is van belang om vanuit de visie, missie, strategie en positionering die Wilgenrijk heeft gesteld tot een woningprogramma te komen. Door in te spelen op de visie, missie, strategie en positionering zal het programma passend zijn binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk. Er is gekozen om slechts te kijken naar deze zaken omdat de werkwijze binnen het bedrijf en de kwaliteit van het personeel niet van belang zijn omdat er als projectontwikkelaar een programma wordt ontwikkeld voor Wilgenrijk als gebiedsontwikkelaar. De organisatie en werkwijze van Wilgenrijk staat dus los van de ontwikkeling van deelplan D08.

Om de visie, missie, strategie en positionering in beeld te krijgen is gebruik gemaakt van het Merkboek. Dit is een document waarin de visie, missie, strategie en positionering is opgenomen door Wilgenrijk. Om deze analyse te versterken is de keuze gemaakt om vragen over de visie en positionering mee te nemen in het interview met de manager en directeur van Wilgenrijk B.V.

Missie

Een zo groot mogelijk woongeluk voor bewoners en een financieel succesvolle ontwikkeling voor het bedrijf Wilgenrijk B.V. (de Rooij, Merkboek, 2015)

Visie

Woongeluk gaat om de totale ervaring van leven in een gebied waarin alles klopt. Met aandacht voor dat geheel van kernwaarden 'echt, ontspannen, Hollands en mooi' ontstaat en groeit dit woongeluk. Wilgenrijk start en faciliteert deze ontwikkeling en geeft in het gebied zoveel mogelijk aanleiding voor bewoners om dit over te nemen en te versterken (de Rooij, Merkboek, 2015)

Verder komt uit een interview met Ferdi Buijsrogge de volgende uitspraak over de visie: "Dus de lage dichtheid, het ontwikkelen op buurtniveau, bepaalde kwaliteit willen uitstralen en ook kunnen leveren dat hebben we eigenlijk ondersteunt met het blue ocean strategie. Dat is een manier om naar een product te kijken als elk ander product behalve met de vraag van zou je dit product zo kunnen bedenken dat het eigenlijk niet meer vergelijkbaar is met het normale product." (persoonlijke communicatie, 25 februari 2019)

Strategie

Het ontwikkelen van een gebied waarin alles klopt, vraagt om een breed perspectief op wonen. Wilgenrijk BV zet in op elementen die door de bewoner het meeste wordt gewaardeerd, schrapt wat weinig tot geen waarde toevoegt en vult aan met elementen waar andere gebiedsontwikkelingen niet aan denken.

Concreet betekend dit dat wordt ingezet op meer dan huizen en straten. Voor prijzen die vergelijkbaar zijn als in de regio, biedt Wilgenrijk:

- Meer aandacht voor kwaliteit en stijl in architectuur en openbare ruimte door onder andere de inzet van het Stijlboek Maassluis School;
- Beleving van meer groen en water;
- Grotere kavels
- Aanwezigheid van enkele unieke voorzieningen en dienstverlening voor bewoners van het gebied
- Al het contact verloopt via Wilgenrijk in Wilgenrijk. Zowel voor en tijdens het aankoopproces als na aankoop tijdens het wonen (de Rooij, Merkboek, 2015)

Wilgenrijk BV borgt en bewaakt als gebiedsontwikkelaar de kwaliteit van de uitvoering van de ontwikkeling. Dit doet zij door inzet van een zeer betrokken team van experts, management en leiderschap met visie, gesteund door een overtuigd familiebedrijf als eigenaar.

Positionering

Wilgenrijk positioneert zich in de brede regio (Metropoolregio Rotterdam – Den Haag) als gebiedsontwikkeling met een groen-landelijk tot sub-urbaan-exclusief woonmilieu. Het gebied bestaande uit landerijen van in totaal 70 hectare ligt tussen Rotterdam en Den Haag, nabij Maassluis en natuurgebied Midden-Delfland en biedt ruimte voor 1.750 huizen.

Het kenmerkt zich door kleinschalige buurtjes in een groene, waterrijke setting. Het grootste deel van het gebied bestaat uit ruime kavels met vrijstaande huizen en twee-onder-een-kaphuizen. Hier en daar staan huizen in een korte rij of een Urban Villa (6-8 appartementen). Ook is er rond een statige laan een meer rustig stedelijk deel van Wilgenrijk. De Maassluise School - een eigen unieke stijl voor architectuur en buitenruimte in het gebied - zorgt voor eenheid en kwaliteit. Geen huis is hetzelfde, terwijl het toch duidelijk familie is. Een complete beleving van wonen en leven, waar ook bijzondere voorzieningen als een hotel en andere comfortabele faciliteiten aan bijdragen. In Wilgenrijk groeit woongeluk, met aandacht voor kwaliteit en stijl (de Rooij, Merkboek, 2015).

Doelgroepen

In onderstaande tabel zijn de doelgroepen per woningtype vastgesteld door Wilgenrijk. Aangezien deze informatie afkomstig is uit het Merkboek, wat is opgesteld in 2015, is deze bron verouderd. Vandaar dat voor het bepalen van de doelgroepen voor Hemelblauw gebruik is gemaakt van de doelgroepensegmentatie van BPD, zie scriptie.

Tabel 1: Doelgroepen Wilgenrijk (de Rooij, Merkboek, 2015)

Doelgroep rijhuis	Doelgroep twee-onder-een-kaphuis
- (Pas) getrouwd echtpaar - Leeftijdscategorie 30-35 jaar - Kinderen 0-5 jaar - Beide bovenmodaal inkomen - Nu woonachtig (stads)appartement - Woonwens: ruimer wonen voor uitbreiding gezin, rustige omgeving, kindvriendelijk - Stedelijke voorzieningen in de buurt - Sociaal en druk leven - Regionale dagbladen: AD, NRC, Linda, Elle, Topgear, NED1-3, 3FM, Radio 538	- Getrouwd echtpaar - Leeftijdscategorie 35-45 jaar - Kinderen 5-12 jaar - Beide bovenmodaal inkomen - Nu woonachtig in rijtje - Woonwens: ruimer wonen, rustige omgeving, kindvriendelijk, veilig, leuke burens - Stedelijke voorzieningen in de buurt - Sociaal en druk leven - Regionale dagbladen, Telegraaf, Linda, Margriet, Topgear, RTL4, 24kitchen, Radio 538, Qmusic
Doelgroep vrijstaande woning	Doelgroep gelijkvloers appartement
- Getrouwd echtpaar - Leeftijdscategorie 44-55 jaar - Kinderen +12 (enkele al studerend) - Beide bovenmodaal inkomen - Nu woonachtig in 2-kap - Woonwens: kwalitatief hoogstaand en ruim huis, tuin, groene en rustige omgeving, privacy, fijne buurt, niet meer doorverhuizen - Stedelijke voorzieningen in de buurt - Hobby's: tuinieren, wandelen, tennissen - Elsevier, NRC, Volkskrant, BNR	- Getrouwd echtpaar - Leeftijdscategorie 55+ jaar - Kinderen 25+ jaar - Nu woonachtig in appartement - Woonwens: kleiner wonen voor rustige en natuurlijke omgeving, geen tuin wel balkon - Stedelijke voorzieningen in de buurt - Hobby's: fietsen, wandelen - Elsevier, regionale dagbladen, NRC, Ned 1-3, 3FM, Radio 538

Deel-SWOT-analyse

Om deelvraag 2 gemakkelijk te kunnen beantwoorden is voor iedere analyse een kleine SWOT-analyse opgesteld. Al deze SWOT-analyses zullen uiteindelijk leiden tot een samengevoegde SWOT bij deelvraag 2. Hieronder is iedere factor uit de SWOT kort toegelicht.

Sterke positionering

Wilgenrijk zelf staat voor onderscheidenheid. Zij richtten zich hier volledig op. Dit is gebleken uit de bedrijfsanalyse en is bevestigd door meerdere stakeholders. Martijn van Heeswijk zei tijdens het interview “Je kan nergens een referentie in Maassluis vinden hoe we kunnen verdedigen dat die woningen zoveel kosten, want nee Wilgenrijk maakt Wilgenrijk. Er is geen ander gebied in Maassluis wat refereert.”

Kwalitatief hoogwaardige ontwikkeling en openbaar gebied

Uit eigen bevindingen en door het afnemen van meerdere interviews met stakeholders is naar voren gekomen dat de kwaliteit van het openbaar gebied hoogwaardig is. Hierbij is met name de bestrating, de naambordjes, de bruggen en het groen genoemd. De kwalitatief hoogwaardige openbare ruimte onderscheidt Wilgenrijk ten opzichte van vele andere ontwikkelingen.

Maassluise School en Q-team bewaken kwaliteit

De Maassluise School en het kwaliteitsteam bewaken de kwaliteit van de nog te ontwikkelen deelplannen. Hierdoor is de garantie daar dat de overige ontwikkelingen zullen aansluiten op de ontwikkeling van deelplan D08. Dit bijdragen aan de kwaliteit van het totale gebied en de kwaliteit voor deelplan D08.

Ruime doelgroep aantrekken

Aangezien het gebied in Wilgenrijk zo groot is kan een grote doelgroep worden aangetrokken. Dit betekent dat er mogelijkheden zijn binnen de concepten voor deelplan D08. Er kan gericht worden op een specifieke doelgroep of een combinatie gemaakt worden van bepaalde doelgroepen. Dit is een sterk punt gebleken uit meerdere interviews met stakeholders.

Verder is geen sprake van een zwakte of een kans of bedreiging. Kansen en bedreigingen zijn externe factoren die niet in de bedrijfsanalyse naar boven komen. Met het uitvoeren van de stakeholdersanalyse, marktanalyse en gebiedsanalyse zullen deze factoren naar boven komen. Verder is geen sprake van een zwakte. De visie, missie en strategie zijn sterk uiteengezet en zorgen voor een sterke positionering.

Tabel 2: SWOT-analyse bedrijfsanalyse

	<i>Positief</i>	<i>Negatief</i>
	Sterkten	Zwakten
<i>Interne factoren</i>	Sterke positionering	N.v.t.
	Kwalitatief hoogwaardige ontwikkeling en openbaar gebied	
	Maassluise School en Q-team bewaken kwaliteit	
	Ruime doelgroep aantrekken	
<i>Externe factoren</i>	Kansen	Bedreigingen
	N.v.t.	N.v.t.

Conclusie

Uit deze analyse kan worden geconcludeerd dat Wilgenrijk streeft naar een zo groot mogelijk woongeluk voor bewoners en een financieel succesvolle ontwikkeling voor het bedrijf Wilgenrijk B.V. Dit wordt uitgevoerd vanuit een perspectief van vier kernwoorden 'echt, ontspannen, Hollands en mooi'. Wilgenrijk zet in op elementen die door de bewoner het meeste wordt gewaardeerd, schrapt wat weinig tot geen waarde toevoegt en vult aan met elementen waar andere gebiedsontwikkelingen niet aan denken. Wilgenrijk BV borgt en bewaakt als gebiedsontwikkelaar de kwaliteit van de uitvoering van de ontwikkeling. Dit doet zij door inzet van een zeer betrokken team van experts, management en leiderschap met visie, gesteund door een overtuigd familiebedrijf als eigenaar.

Wilgenrijk geeft in het merkboek aan dat zij zich onderscheiden door: meer aandacht voor kwaliteit en stijl in architectuur en openbare ruimte door onder andere de inzet van het Stijlboek Maassluis School. Beleving van meer groen en water. Het aanbieden van grotere kavels. Aanwezigheid van enkele unieke voorzieningen en dienstverlening voor bewoners van het gebied. Naast dat het merkboek dit beschrijft, is ook uit verschillende interviews duidelijk geworden dat meerdere stakeholders Wilgenrijk op deze manier beschrijven. Tot slot heeft Wilgenrijk voor verschillende typen woningen een doelgroep bepaald, zie tabel 1.

Bronnen bedrijfsanalyse

de Rooij, P. (2015). *Merkboek*.

Bijlage 3: Informatie bedrijfsanalyse

Om tot een passend programma te komen voor deelplan D08. Is gebruik gemaakt van de missie, visie en strategie van het bedrijf. De missie en visie van een onderneming vormen de voedingsbodem voor de strategie van de organisatie. Alle bedrijfsactiviteiten moeten hieraan gerelateerd zijn (van der Linde, 2018).

Missie

In een missie wordt aangegeven wat de organisatie wil betekenen voor haar klanten, medewerkers, stakeholders en andere belanghebbenden. De missie maakt duidelijk waar de onderneming voor staat en waarin zij zich onderscheidt van andere vergelijkbare organisaties, de concurrenten (van der Linde, 2018).

Visie

Een visie is het beeld dat de onderneming van de toekomst heeft. Het geeft in bepaalde mate de ontwikkeling van het bedrijf weer en de richting die men op wil gaan (van der Linde, 2018)

Strategie

Strategie is een door een organisatie gekozen koers die is gericht op de verwezenlijking van de door haar geformuleerde doelstellingen. Hierbij wordt rekening gehouden met de lange termijn afstemming tussen de eigen organisatie en de externe omgeving. Strategie of marketingstrategie is gericht op het creëren van waarde en onderscheidend vermogen ten opzichte van de concurrenten (van der Linde, 2018). De strategie leidt dus tot een bepaalde positionering van een onderneming. Bij positionering gaat het er om, om aan je product een zodanige verzameling eigenschappen te verbinden, dat het daardoor een eigen plaats krijgt ten opzichte van concurrerende producten (Encyclo, 2019).

Conclusie

Met deze gegevens wordt de bedrijfsanalyse uitgevoerd door na te gaan wat de gestelde missie, visie, strategie en positionering is. Hierdoor wordt duidelijk op welke doelgroepen de onderneming zich richt en waar zij voor staan en zich onderscheiden van de concurrent. Met deze informatie kan een passend programma worden ontwikkeld voor deelplan D08.

Bronnen

Encyclo. (2019). Opgeroepen op februari 28, 2019, van Positioneren:
<https://www.encyclo.nl/begrip/positioneren+>

van der Linde, M. (2018). Opgeroepen op februari 28, 2019, van Missie visie en strategie:
<https://www.strategischmarketingplan.com/marketingstrategieen/missie-visie-en-strategie/>

Bijlage 4: Gebiedsanalyse

De gebiedsanalyse is uitgevoerd om meer informatie te verkrijgen van deelplan D08 en de (directe) omgeving. Dit is nodig om uiteindelijk tot een passend programma te komen. De gebiedsanalyse bestaat uit twee delen. Deel I geeft meer informatie over de omgeving van de ontwikkeling. In deel II is de drielagenbenadering verder uiteengezet. Hierbij wordt ingegaan op drie grondlagen van het deelplan. Er is gekozen om de drielagenbenadering toe te passen om het gebied volledig in kaart te brengen op verschillende niveaus. Door het uitvoeren van de drielagenbenadering wordt informatie verkregen over de gesteldheid van de grond van het plangebied, de bereikbaarheid van het plangebied en de ontwikkelingen die zich boven de grond afspelen in de omgeving. Door het toepassen van de drielagenbenadering ontstaat een compleet beeld van de directe omgeving. Hier kan vervolgens op ingespeeld worden.

Deel I Locatieanalyse

In dit deel worden algemene gegevens van Maassluis besproken. Ook de ligging van Wilgenrijk binnen Maassluis wordt toegelicht. Verder wordt duidelijk hoe het plangebied D08 is gelegen binnen de gehele ontwikkeling van Wilgenrijk.

1.1 Maassluis

Rond 1340 is Maassluis ontstaan als nederzetting bij een sluis in een zeewering wat nu de Nieuwe Waterweg heet. Gelegen aan de Maasdijk, die het achterliggende land moest beschermen tegen het water, groeide Maassluis uit tot een zelfstandige gemeente. In 1814 kreeg Maassluis stadsrechten. De Maasdijk loopt vanaf het centrum van Rotterdam tot aan de uitmonding bij de zee. Aan de voet van de dijk lag de Ommedijkse polder die later de naam Dijkpolder kreeg. De ontginningsbasis van deze polder was de Weverskade die haar naam dankt aan de verschillende weverijen die zich in de omgeving bevonden (Masterplan, 2012).

1.2 Plangebied Wilgenrijk en omgeving

Eeuwenlang is het plangebied gebruikt voor agrarische doeleinden. In de komende jaren wordt het Maassluise deel van Dijkpolder geleidelijk getransformeerd van een cultuurlandschap tot een woonlandschap. Het plangebied betreft een 114 ha groot gebied, dat gelegen is aan de noordzijde van Maassluis en wordt begrensd door de Weverskade, de Westgaag, de A20 en de volkstuinten aan het Sparrendal. In afbeelding 1 is de ligging van Wilgenrijk in Maassluis weergegeven.



Afbeelding 1: Ligging Wilgenrijk in Maassluis (Google, 2019)

Het plangebied wordt aan drie zijden omsloten door bebouwing. Aan de zuidzijde domineert de hoge bebouwing van de flats aan het Sparrendal. De bebouwing aan de westzijde, de Burgemeesterswijk, zal in verschillende fasen in de komende jaren worden vervangen door een meer grondgebonden woonmilieu. Het bedrijventerrein Transport Centrum Westland, dat onder andere een toegang aan de Westgaag heeft, zoomt het plangebied aan de noordzijde af. De A20 vormt tenslotte de begrenzing aan de oostzijde van de Dijkpolder. Hier heeft men door het ontbreken van bebouwing vrij zicht op het open landschap van Midden Delfland. Het polderlandschap is toegankelijk via de Westgaag en de tunnel onder de snelweg (Wilgenrijk B.V., 2012).

1.3 Deelplan D08

Deelplan D08 is onderdeel van de ontwikkeling in Wilgenrijk. In afbeelding 2 is de ligging van deelplan D08 binnen Wilgenrijk weergegeven. Uit een gesprek met Gebiedsmanagers bleek dat deelplan D08 een oppervlakte kent van 9.576 m² wat bebouwd kan worden.

Links van plangebied D08 is de schaapskooi gecreëerd als tijdelijke voorziening voor de huidige bewoners. Hier worden onder andere activiteiten voor kinderen georganiseerd.

Voor het kavel 7B zijn momenteel plannen voor het ontwikkelen van twee-onder-een-kaphuizen en drie-onder-een-kaphuizen. Er zijn nog geen concrete plannen voor het deelgebied. Het is de bedoeling dat kavel 7B enigszins gaat lijken op de ontwikkeling van Kompas.

Eiland is een gebied waar momenteel vrijstaande huizen, tweekappers, rijhuizen en appartementen zijn gerealiseerd, de prijzen varieerden hierbij van €285.000 tot €530.000.

Kompas is momenteel in aanbouw. In deze wijk worden in totaal 16 grote twee-onder-een-kaphuizen gerealiseerd. De prijzen variëren van €453.850 tot €550.500, de verwachting is dat Kompas in 2019 opgeleverd wordt.

Buitengoed is een wijk dat momenteel nog deels in verkoop is. In deze wijk worden ongeveer 200 huizen gerealiseerd variërend van vrijstaand, twee-onder-een-kaphuizen, korte rijhuizen en appartementen. Hierbij bestaat 70% uit koophuizen en 30% uit vrije sector huurhuizen. De koophuizen variëren van €299.000 tot €527.500. Op afbeelding 2 is buitengoed gesitueerd als meest noordelijke plan.

Uitzicht is een wijk dat momenteel in verkoop is. De wijk wordt ontwikkeld als mandelig gebied. Dit betekent dat alle buitenruimte in eigendom is van de bewoners. De verkoop loopt op het moment niet voorspoedig, waarschijnlijk wordt een nieuw concept gemaakt voor dit plangebied. De huizenprijzen van Uitzicht variëren van €592.500 tot €837.500.

Thunnissen is een wijk dat momenteel nog geen naam heeft. Ontwikkelaar Thunnissen heeft de grond van dit plangebied gekocht en gaat hier met name veel rijhuizen en appartementen realiseren. Op dit moment zijn er nog geen concrete plannen voor het ontwikkelen van dit deelplan. Op afbeelding 2 heeft Thunnissen de bovenste drie rechter eilanden gekocht. De plannen voor ontwikkeling van dit stuk zijn nog niet exact bekend.



Afbeelding 2: Huidige status plannen rondom deelplan D08 (Bron: Wilgenrijk B.V., 2019)

Wevershof was de eerste bewoonde buurt van Wilgenrijk. Deze buitenruimte is mandelig gebied wat betekend dat de buitenruimte van alle bewoners is. De buurt bestaat uit een vrijstaand huis, tweekappers, ruihuizen. De prijzen varieerden hierbij van €312.000 tot €612.000.

De Tweede Weverskade kent een samenstelling van vrijstaande huizen en tweekappers. In dit deelplan werden kavels aangeboden vanaf 350 m2 waarop mensen zelf een huis konden ontwikkelen. Hierbij moet worden voldaan aan de stijl van de Maassluise School. Ook was de mogelijkheid om een huis te kopen bij Wilgenrijk B.V. hierbij varieerde de prijzen van €418.000 tot €632.000. Momenteel is deze buurt bijna volledig ontwikkeld, er zijn nog een aantal losse kavels te koop.

In afbeelding 3 op de volgende pagina is de ligging van het gehele gebied van Wilgenrijk weergegeven. Hier is onderin het plangebied Wevershof en de Tweede Weverskade weergegeven.



Afbeelding 3: Ligging hele gebied Wilgenrijk (Bron: Wilgenrijk B.V., 2019)

1.4 Toekomstige ontwikkelingen

Verder zijn naast de gerealiseerde ontwikkelingen ook deelplannen momenteel in ontwikkeling. De deelplannen waarvoor het type ontwikkeling vast staat zijn in deze paragraaf opgenomen. Deze plannen zullen dus gerealiseerd worden waardoor rekening gehouden dient te worden met de invulling van deze plannen. Op onderstaande afbeelding is een overzicht te zien van de locatie waar verschillende ontwikkelingen gerealiseerd zullen worden.

Buitengoed

Type	Aantal	Prijs	Oplevering
Rijhuizen regulier	11	300.000 – 320.000	Juni 2020
Rijhuizen luxe	10	350.000 – 375.000	Oktober 2019
Hoek regulier	8	350.000 – 370.000	Juni 2020
Hoek luxe	8	410.000 – 425.000	Oktober 2019
Appartement	10	350.000 – 400.000	Mei 2018

Buitengoed ABB

Type	Aantal	Prijs	Oplevering
Rijhuizen luxe	11	475.000 – 500.000	April 2021
Hoek luxe	7	475.000 – 515.000	April 2021
2/1 kap luxe	2	625.000 – 650.000	April 2021
Vrijstaand	2	750.000 – 775.000	April 2021
Appartement	12	390.000 – 440.000	April 2021

Buitengoed Amvest

Type	Aantal	Prijs	Oplevering
Rijhuizen regulier	16 koop, 43 verhuur	300.000 – 320.000	April 2021
Hoek regulier	44	350.000 – 375.000	April 2021
Appartement	8 koop, 25 sociale huur	350.000 – 400.000	April 2021

7B ontwikkeld door Schouten Bouw

Type	Aantal	Prijs	Oplevering
Rijhuizen luxe	3	550.000	Maart 2021
Hoek luxe	6	600.000	Maart 2021
2/1 kap luxe	10	640.000	Maart 2021

Goedland

Type	Aantal	Prijs	Oplevering
Kavels Blikveld	12	650.000 – 850.000	Maart 2021
Kavels	35	650.000 – 850.000	Januari 2021
Kavels groot	6	2-3 miljoen	Januari 2021

Vlek 14 - Thunissen

Type	Aantal	Prijs	Oplevering
Rijhuizen regulier	21 sociale huur, 12 huur en 5 koop	275.000 – 325.000	Maart 2021
Rijhuizen luxe	5	300.000 - 350.000	Maart 2021
Hoek regulier	16	325.000 – 350.000	Maart 2021
Hoek luxe	4	350.000 – 400.000	Maart 2021
2/1 kap luxe	22	500.000 – 550.000	Maart 2021

Vlek 19 - Thunissen

Type	Aantal	Prijs	Oplevering
Rijhuizen regulier	5 huur, 14 koop	Niet bekend	Maart 2022
Rijhuizen luxe	4	Niet bekend	Maart 2022
Hoek regulier	6	Niet bekend	Maart 2022
Hoek luxe	4	Niet bekend	Maart 2022
2/1 kap luxe	6	Niet bekend	Maart 2022
Vrijstaand	1	Niet bekend	Maart 2022
Appartement	22 sociale huur	Niet bekend	Maart 2022

Vlek 20 - Thunissen

Type	Aantal	Prijs	Oplevering
Rijhuizen regulier	25 sociale huur, 12 huur, 12 koop	Niet bekend	Maart 2023
Rijhuizen luxe	5	Niet bekend	Maart 2023
Hoek regulier	16	Niet bekend	Maart 2023
Hoek luxe	4	Niet bekend	Maart 2023
2/1 kap luxe	6	Niet bekend	Maart 2023

Vlek 21 - Thunissen

Type	Aantal	Prijs	Oplevering
Rijhuizen regulier	6 sociale huur, 11 huur en 16 koop	Niet bekend	Maart 2024
Rijhuizen luxe	4	Niet bekend	Maart 2024
Hoek regulier	12	Niet bekend	Maart 2024
Hoek luxe	4	Niet bekend	Maart 2024
2/1 kap luxe	8	Niet bekend	Maart 2024
Vrijstaand	1	Niet bekend	Maart 2024
Appartement	22 sociale huur	Niet bekend	Maart 2024

Vlek 22

Type	Aantal	Prijs	Oplevering
Rijhuizen regulier	17 huur en 20 koop	Niet bekend	Maart 2025
Rijhuizen luxe	4	Niet bekend	Maart 2025
Hoek regulier	14	Niet bekend	Maart 2025
Hoek luxe	6	Niet bekend	Maart 2025
2/1 kap luxe	6	Niet bekend	Maart 2025
Appartement	22 sociale huur	Niet bekend	Maart 2025

Uit deze analyse is gebleken dat met name appartementen en rijhuizen worden gerealiseerd met een aantal tweekappers op de deelplannen 14, 19, 20, 21 en 22. De prijzen van deze woningen zijn nog niet bekend. Deelplan 7B wordt ontwikkeld door Schouten, dit deelplan zal bestaan uit twee en driekappers van €550.000 tot €640.000. Het deelplan Goedland biedt kavels aan vanaf €650.000 tot €3.000.000. Tot slot biedt het deelplan Buitengoed een variatie van woningen aan waarbij de focus met name ligt op rijhuizen en appartementen. Hierbij worden een aantal tweekappers en vrijstaande huizen gerealiseerd.



Afbeelding 4: Toekomstige vastgestelde ontwikkelingen Wilgenrijk (Wilgenrijk B.V. 2019)

Deel II Drielagenbenadering

1. Inleiding

1.1 Voorwoord

Met het uitvoeren van de drie lagen benadering wordt een beeld gegeven van de huidige situatie van deelplan D08. Hierdoor wordt duidelijk welke mogelijkheden er zijn voor het gebied. Daarnaast wordt duidelijk met welke factoren rekening gehouden moet worden. Verder komt naar voren welke kansen en bedreigingen voor het gebied gelden zodat hierop kan worden ingespeeld.

1.2 Doelstelling

Het doel van het opstellen van de drie lagenbenadering is tot een geschikte ontwikkeling komen voor deelplan D08 van Wilgenrijk. Hierbij wordt rekening gehouden met de sterke en zwakke punten van elke grondlaag. Door het in kaart brengen van de drie lagen van het gebied is het mogelijk een ontwikkeling te realiseren die passend is voor deelplan D08.

1.3 Drielagenbenadering

Met de drie lagen benadering worden de ruimtelijke structuren in beeld gebracht. De eerste laag bestaat uit de fysieke ondergrond, het watersysteem en het biotisch systeem. De tweede laag bevat netwerken van infrastructuur met onder meer wegen, spoorlijnen en waterwegen. De laatste laag heeft betrekking op de menselijke activiteiten zoals wonen, werken en recreëren en de fysieke neerslag hiervan (Ruimtemettoekomst.nl, 2014).

In onderstaande tabel is een overzicht weergegeven van de lagen en wat elke laag inhoud.

Tabel 1: Overzicht drielagenbenadering (Ruimtemettoekomst.nl, 2014)

Occupatielaag	Structuren die een hoge veranderingssnelheid kennen; verandering voltrekken zich veelal binnen één generatie (10 tot 40 jaar)
Netwerklaag	Structuren die hoge aanloopkosten kennen en lange aanlooptijden: belangrijke veranderingen in deze laag duren circa 20 tot 80 jaar.
Ondergrondlaag	Structuren die een lange bestaansgeschiedenis kennen en kwetsbaar zijn: de belangrijke veranderingen vergen al gauw meer dan een eeuw tijd.

Het opstellen van de drielagenbenadering biedt uitstekende kansen om vorm te geven aan duurzame ruimtelijke plannen volgens het Milieu in Ruimtelijke Plannen (MIRUP). De meerwaarde zit hierbij in de blikverruiming. Op horizontaal niveau in de lokale opgave plaatsen in het perspectief van regio Maassluis. Op verticaal niveau door de lokale opgave te beschouwen als driedimensionale opgave.

2. Ondergrondlaag

De ondergrondlaag laat zien hoe de groen- en watersystemen in en rondom het plangebied D08 zijn gesitueerd. Ook wordt gekeken naar de grond op bodemkwaliteit en mogelijke archeologische vondsten. Als ontwikkelaar is het van essentieel belang om kennis te vergaren over de ondergrondlaag om te voorkomen dat een mogelijk programma wordt afgewezen of wordt stilgelegd omdat dit niet aansluit. Hieraan zijn grote financiële gevolgen gebonden en kunnen op deze manier mogelijk voorkomen worden.

Cultuurhistorie en landschap

Volgens de provinciale cultuurhistorische hoofdstructuur is het Nieuwe Water aangewezen als historisch landschappelijke lijn van redelijk hoge waarde. De Westgaag is een historisch landschappelijke lijn van hoge waarde. De Weverskade is een cultuurhistorisch lint van

redelijk hoge waarde. In het plangebied is ook de relatie tussen de Weverskade en het achterliggende landschap van redelijk hoge waarde.

Het Nieuwe Water en de Weverskade zijn in dit bestemmingsplan van een gedetailleerde juridische regeling voorzien. In combinatie met andere beleidsdocumenten, zoals de welstandsnota, zijn hiermee de bestaande kwaliteiten geborgd. Rondom de Westgaag wordt een ecologische zone gerealiseerd. Hiermee worden de aanwezige landschappelijke kwaliteiten behouden en versterkt.

De Dijkpolder zelf zal bebouwd worden. Hoewel de bestaande structuur zal worden vervangen, is het nieuwe ontwerp gebaseerd op historische ontginningsstructuren. Daarbij wordt aandacht besteed aan het aansluiten op het historische lint en de beleving van de doorzichten.

De aspecten landschap en cultuurhistorie worden voldoende behouden en zijn geborgd in dit bestemmingsplan. Vertaling van deze aspecten naar verbeelding en regels is niet nodig (Barrois & Tiekstra, 2014).

Archeologisch onderzoek

Er is archeologisch onderzoek gepleegd in meerdere deelgebieden. In afbeelding 5 is te zien welke deelgebieden nog onderzocht moeten worden, waar potentiële vindplaatsen zijn en welke plekken vervolgonderzoek gepleegd moet worden. Deelplan D08 is vrij van archeologische vondsten (Gebiedsmanagers, 2019).



Afbeelding 5: Archeologisch onderzoek (Gebiedsmanagers, 2019)

Watersysteem

In afbeelding 6 is het waterhuishoudkundig plan voor deelplan D08 en omliggende gebieden weergegeven. Hierbij is het blauwe de hoofwaterwatergang die langs deelplan D08 zal lopen. Aan de andere kanten wordt het deelplan ook voorzien van watergangen. Deelplan D08 zal ontsloten worden door een brug dit is het oranje puntje op de blauwe lijn. Verder zal de afwerkhoogte van deelplan D08 op -0,4m NAP zijn. Het peilvlak voor deelplan D08 zal in de toekomst 2,4 meter NAP worden (Gebiedsmanagers, 2019).

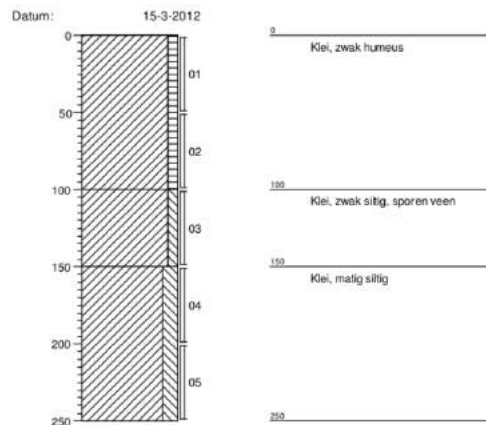


Afbeelding 6: Waterhuishoudkundig plan (Gebiedsmanagers, 2019)

Bodemkwaliteit

In de afbeelding rechts is de grondsamenstelling weergegeven van boring 09 deze boring is in 2014 uitgevoerd. Boring 09 is de plek die met meest in de buurt ligt van deelplan D08. Hier is te zien dat de grond bestaat uit een twee meter dikke kleilaag, een veenlaag van een meter en vervolgens weer een kleilaag van twee meter. Momenteel is deelplan D08 in voorbelasting geweest wat inhoudt dat de grond van deelplan D08 momenteel bestaat uit klei.

Boring: 09



Afbeelding 7: Grondsamenstelling boring 09 (MWH B.V., 2014)

Verkeersgeluid

Om het geluid van de A20 te beperken wordt een geluidswal gerealiseerd. Dit zal de geluidsbelasting vanaf de A20 fors terugdringen. Om een indicatie te krijgen van de geluidssituatie na het toepassen van de maatregelen is een gecumuleerde geluidsbelastingkaart gemaakt. In afbeelding 8 is deze te zien.

Rood staat voor 68 decibel en hoger
oranje staat voor 53 tot 68 decibel en
geel staat voor 48 tot 53 decibel.

Geconcludeerd kan worden dat deelplan D08 in geen hinder zal ondervinden van het verkeer over de A20 door de realisatie van de Parkwal (Gebiedsmanagers, 2019)



Afbeelding 8: Geluidsbelasting na realisatie gehele Parkwal (Gebiedsmanagers, 2019)

Luchtkwaliteit

Op basis van de toekomstige verkeersintensiteiten is de invloed van de realisatie op de kwaliteit van de lucht in 2012 berekend (als worst case situatie met de verkeersintensiteiten uit 2020). Hieruit blijkt, dat ook in de toekomstige situatie in het plangebied nog ruimschoots wordt voldaan aan de luchtkwaliteitsnormen. In de bestaande en toekomstige situatie wordt ook langs de A20 voldaan aan de luchtkwaliteitsnormen die op dat moment golden. Het aspect luchtkwaliteit staat de uitvoering van het bestemmingsplan dus niet in de weg.

Kabels en leidingen

In onderstaande afbeelding zijn de toekomstige kabels en leidingen opgenomen. Door deelplan D08 zullen geen kabels en leidingen lopen. Onder kavel D08 zullen middenspanningskabels voor elektriciteit komen. Links van deelplan D08 komt een toekomstige persleiding van 63 diameter (Gebiedsmanagers, 2019).



Afbeelding 9: Kabels en leidingen (Gebiedsmanagers, 2019)

Externe veiligheid

In het plangebied en de omgeving zijn geen risicorelevante bedrijven aanwezig. Langs het plangebied loopt de A20. Hierover vindt vervoer van gevaarlijke stoffen plaats. Ten noorden van de A20 ligt een gasleiding. Deze twee bronnen zijn wel risicorelevant.

Voor het deel van de A20 ter hoogte van Maassluis geldt geen relevante PR 10-6 contour buiten de weg. Er geldt geen veiligheidszone en er wordt ook geen Plasbrandaandachtsgebied (PAG) voorgeschreven. Wel reikt het invloedsgebied tot over een deel van het plangebied. Er wordt ruimschoots voldaan aan de oriënterende waarde voor het groepsrisico, ook na realisatie van de Dijkpolder. Wel is een verantwoording van het groepsrisico nodig.

De gasleiding A-613 ten noorden van de A20 is risicorelevant. De PR 10-6 contour en de belemmeringszone van deze leiding raken het plangebied niet. Wel ligt het plangebied voor een deel binnen het invloedsgebied. De realisatie van de ontwikkelingen in dit bestemmingsplan heeft een beperkte invloed op de hoogte van het groepsrisico. Er wordt ook na realisatie van de Dijkpolder ruimschoots voldaan aan de oriënterende waarde voor het groepsrisico. Wel is een verantwoording van het groepsrisico nodig.

Het aspect externe veiligheid staat de uitvoering van het bestemmingsplan niet in de weg. Wel heeft de gemeente het groepsrisico verantwoord. Vertaling naar verbeelding en regels is voor dit aspect niet nodig (Barrois & Tiekstra, 2014).

Bedrijven en milieuzonering

Het aspect bedrijvigheid staat de uitvoering van het bestemmingsplan niet in de weg. De bestaande bedrijven worden niet in hun bedrijfsvoering belemmerd door de beoogde ontwikkeling. Tevens wordt ter plaatse van de nieuwe woningen een aanvaardbaar woon- en leefklimaat gerealiseerd.

Vertaling in verbeelding en regels

- Binnen 100 meter van Coldenhove en binnen 100 meter van de werklocatie van Lely Agri Groep zijn in dit bestemmingsplan geen mogelijkheden tot woningbouwontwikkelingen gegeven;
- Voor de werklocatie van Lely Agri Groep is een milieuzonering opgenomen die rekening houdt met bestaande en nieuwe gevoelige functies in de Dijkpolder en zijn omgeving. Voor

Lely Agri Groep is eveneens een specifieke aanduiding opgenomen om ervoor zorg te dragen dat het bedrijf ter plaatse zijn bedrijfsactiviteiten kan uitvoeren;

- Voor de voorzieningenclusters en de recreatieve functies gelden afstanden, die zijn opgenomen in Bijlage 4 van de regels. In Artikel 22 is een bepaling opgenomen, waarmee geborgd wordt, dat de afstand van milieuhinderlijke activiteiten tot woningen en andere milieugevoelige objecten voldoet aan de afstanden (Barrois & Tiekstra, 2014)

Verkeer

In een m.e.r.-beoordeling kijkt het bevoegd gezag of een project mogelijk belangrijke nadelige milieugevolgen heeft (Commissiener.nl, sd). Uit de mer-beoordelingsnotitie blijkt dat de bereikbaarheid van Dijkpolder en de omgeving voor het gemotoriseerd verkeer voldoende gewaarborgd is. Om de verkeersafwikkeling voldoende te waarborgen dient het bestaande kruispunt Uiverlaan / Westlandseweg aangepast te worden. De bereikbaarheid voor het langzaam verkeer, verkeersveiligheid en parkeren zijn eveneens voldoende gewaarborgd.

De hoofdontsluiting is op de verbeelding opgenomen in de verkeersbestemming en de aanduiding binnen het woongebied. Binnen het overige deel van het woongebied is de aanleg van wegen eveneens mogelijk. De aanpassing van het kruispunt Uiverlaan/Westlandseweg wordt mogelijk gemaakt binnen het bestemmingsplan (Barrois & Tiekstra, 2014)

Ecologie

Gebiedsbescherming

Het plangebied maakt geen deel uit van beschermde gebieden, zoals Natura 2000 of de Ecologische Hoofdstructuur. Ook hebben de ontwikkelingen geen invloed op dergelijke gebieden. De Natuurbeschermingswet 1998 en het beleid ten aanzien van de EHS staan de uitvoering van het bestemmingsplan dan ook niet in de weg.

Soortenbescherming

Dit bestemmingsplan maakt de ontwikkeling van een nieuwe woonwijk mogelijk. In dat kader worden onder andere sloten gedempt, beplanting gerooid en bebouwing gesloopt. In sloten komt de kleine modderkruiper voort. Het plangebied vormt foerageergebied voor vleermuizen en er zijn vaste verblijfplaatsen van huismus, gierzwaluw, kerkuil en buizerd aanwezig. Ten aanzien van de Flora- en faunawet geldt dat:

- Voor de kleine modderkruiper de Flora- en fauna wet geen belemmering vormt, aangezien er voldoende geschikt leefgebied beschikbaar blijft en voor het verplaatsen van de soort een ontheffing zal worden verkregen of gewerkt zal worden met een goedgekeurde gedragscode.
- Het bestaande foerageergebied van vleermuizen niet of nauwelijks wordt aangetast door de ontwikkeling. De nieuwe groene en waterrijke inrichting van het plangebied leidt bovendien tot een aanzienlijke toename van hoogwaardig foerageergebied. De (mogelijk) te slopen bebouwing en eventueel te kappen bomen langs de Weverskade herbergen geen vaste verblijfplaatsen van vleermuizen. Negatieve effecten op vleermuizen zijn niet aan de orde.
- Met betrekking tot de vaste verblijfplaatsen van huismus, gierzwaluw, kerkuil en buizerd overtreding van de Flora- en faunawet wordt voorkomen. Voor huismus en gierzwaluw zal de nieuwe bebouwing voorzien worden van vogelvriendelijke eigenschappen, zoals speciale dakpannen en nestkasten. Voor de kerkuil en buizerd zullen in de directe omgeving van het plangebied nieuwe nestkasten of. kunstnesten worden aangeboden.

Daarnaast zal door een aangepast beheer van gronden het voedselaanbod voor beide soorten sterk worden verbeterd.

Op deze manier wordt overtreding van de Flora- en faunawet voorkomen en zal de gunstige staat van instandhouding van de soorten niet in gevaar komen. De Flora- en faunawet staat derhalve de uitvoering van het plan niet in de weg (Barrois & Tiekstra, 2014).

Notitie uitwerking natuurvisie

In 2014 is door Ecoresult in opdracht van Wilgenrijk B.V. een visie met bijbehorende maatregelen met betrekking tot de ecologie. Hieronder zijn een aantal maatregelen uit dit document opgesomd om een beeld te geven van de inhoud van dit document.

Maatregelen cultuur groen

- Aanplant van vruchtdragende en/of inheemse bomen als zoete kers, wilde appel, vogelkers, gewone peer, veldesdoorn, zomereik, zomer- en winterlinde (vochtige standplaats: koningslinde). De lindes en vruchtdragende bomen trekken met hun bloemen veel insecten die als voedsel dienen voor de laatvlieger.
- Bloemrijke grasstroken vormen aantrekkelijke plaatsen voor insecten en daarmee ook een voedselbron voor laatvliegers (bijv. mengsels van inheemse soorten van Medigran).
- Knotwilgen of elzensingels begeleiden de sloten. Beheer is eens per 3-5 jaar afzetten.
- Slotenstructuur benadrukt door een begroeiing van water naar land met zwanenbloem, riet, en koninginnenkruid en met accenten van grote kattenstaart, echte valeriaan en moerasspirea. Deze altijd begroeide slootkanten vormen corridors en leefgebieden voor allerlei kleine zoogdieren als muizen en egels, insecten en vogels.
- Hagen van liguster en meidoorn waaronder o.a. egels foerageren. Beheer is 1-2 keer per jaar snoeien.
- Plukken struweel met o.a. meidoorn, sleedoorn, vlinderstruik, vlier, kardinaalsmuts en kornoelje. Deze plukken struweel bieden overwinteringsplekken voor egels en gewone padden. Vlinderstruiken vormen een bron van nectar voor vlinders. Blad- en snoeiafval kan daarbinnen langzaam verteren.
- Ondiepe poelen vormen voorplantingsgebied voor de gewone pad, maar kunnen ook dienen als speelplek voor kinderen.
- De gebouwen bieden plaats aan gierzwaluwen door in het ontwerp neststenen en nestdakpannen op te nemen in de bouw.
- De gebouwen bieden plaats aan laatvliegers door in het ontwerp laatvliegerverblijven op te nemen in de bouw, en/of het ervoor zorgen dat spouwmuren toegankelijk zijn (Boon & Terlouw, 2014).

Waterrijke structuren

- Relatief brede sloten met natuurlijke oevers (min 1:3, bij voorkeur tot 1:10).
- Begroeiing van sloten met waterlelies, watergentiaan en in de oever riet, zwanenbloem en accenten van grote kattenstaart, echte valeriaan en moerasspirea. De meest flauwe oevers kennen een begroeiing van zeggen (moeraszegge, oeverzegge). Kleine karekiet broedt in het riet, de bittervoorn en kleine modderkruiper vinden in de modderige, rijk begroeide sloten voldoende leefgebied.
- Hier en daar vormt de begeleidende slootbegroeiing van riet een breder rietveld tot vlakbij het huis, waardoor de kleine karekiet 'achter de keukentafel' gehoord kan worden.
- Knotwilgen komen verspreid in het gebied voor. Beheer is eens per 3-5 jaar afzetten.
- Het water bevat grote zoetwatermosselen waarin de bittervoorn zijn eitjes legt. Nu al aanwezig, behoud deze bij werkzaamheden.
- Bloemrijke grasstroken vormen aantrekkelijke plaatsen voor insecten en vormen een verbindend beeldelement dat in alle natuursferen terugkomt. Speciale inheemse

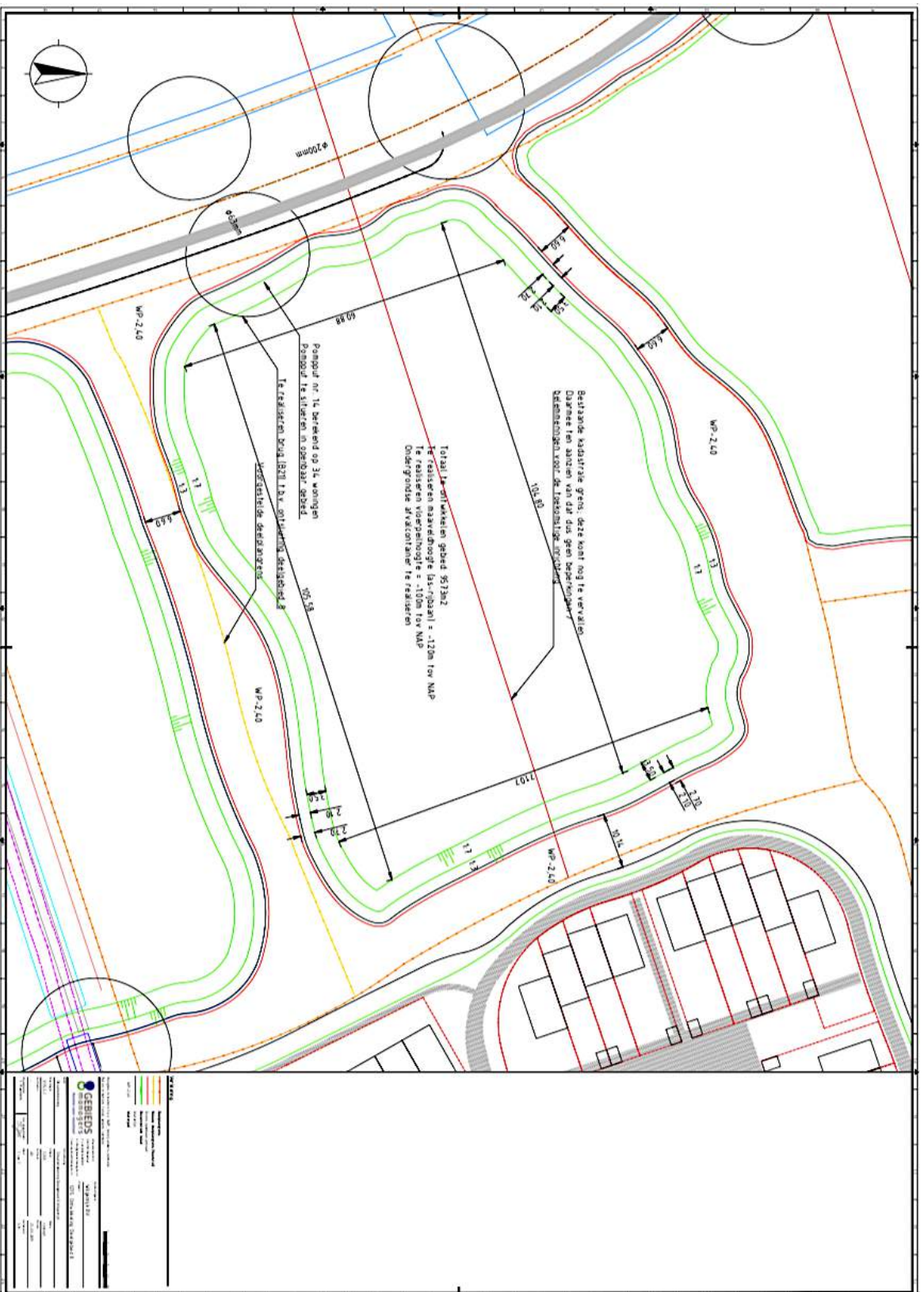
kruidenmengsels voor slootoevers zijn bijvoorbeeld te verkrijgen bij Medigran (Ruigteflora RN-18) (Boon & Terlouw, 2014).

Besloten groen

- De gebouwen bieden plaats aan huismussen door in het ontwerp nestplaatsen ('vogelvides') op te nemen in de bouw.
- De gebouwen bieden plaats aan gewone dwergvleermuizen door in het ontwerp gewone dwergvleermuisverblijven op te nemen in de bouw, en/of het ervoor zorgen dat spouwmuren toegankelijk zijn.
- Hagen van haagbeuk en beuk waarin huismussen bescherming kunnen vinden. Beheer is 1-2 keer per jaar snoeien.
- Solitaire bomen met taxus, tamme kastanje, eik en beuk geven een klassieker uiterlijk aan dit deel van de wijk.
- Bloemrijke grasstroken vormen aantrekkelijke plaatsen voor insecten en daarmee een voedselgebied voor de huismus (bijv. mengsels van inheemse soorten van Medigran).
- Struweel en houtsingels met besdragende stuiken als Gelderse roos en kornoelje, maar ook o.a. meidoorn, sleedoorn, kardinaalsmuts, vlier, vlinderstruik, hazelaar en vuilboompje bieden voedsel en broedgelegenheid aan de zwartkop
- Bomenrijen vormen verbindende elementen waarlangs gewone dwergvleermuizen kunnen foerageren. Ook gebruiken ze de bomenrijen als vliegroute. Essen, lindes of eiken passen hier goed bij. Bomenrijen verschillen van boomsoort voor variatie in beeldvorming en spreiding in vatbaarheid voor boomziekten (Boon & Terlouw, 2014).

Situatietekening deelplan D08

In onderstaande afbeelding is de situatietekening die is opgesteld door Gebiedsmanagers opgenomen. Gebiedsmanagers ondersteunen de aannemers bij het uitwerken van het plan en de voorbereiding van de realisatie, op basis van een procesgerichte benadering. Hieruit vallen verschillende kenmerken van het kavel af te lezen. Zo is het totaal te ontwikkelen gebied 9.573 m² en moet eigenlijk een ondergrondse afvalcontainer worden geplaatst ergens op het kavel. Daarnaast geeft de cirkel aan dat een brug gerealiseerd moet worden om toegang te krijgen tot het kavel. Gebiedsmanagers heeft aangegeven dat deze brug nog verplaatst kan worden. De te realiseren maaiveldhoogte is -1.20 meter t.o.v. NAP en de te realiseren vloerpeilhoogte -1.00 meter t.o.v. NAP.



Afbeelding 10: Situatietekening Gebiedsmanagers (Bron: Gebiedsmanagers, 2019)

3. Netwerklaag

Bij de netwerklaag wordt de ligging van het gebied uiteengezet. Dit kan zowel intern als extern onderzocht worden. Hierbij wordt gekeken naar wegeninfrastructuur en openbaarvervoersinfrastructuur binnen het gebied Dijkpolder, maar ook de ligging ten opzichte van het centrum van Maassluis.

Ligging en begrenzing plangebied Wilgenrijk

Wilgenrijk ligt aan de Weverskade langs de Westlandseweg. In onderstaande afbeelding is de situatie weergegeven. De Westlandseweg is de verbinding van Maassluis en Maasland en is dus in zekere zin een belangrijke toegangsweg.

Aan de overkant van de Westlandseweg bevindt zich een woonwijk in de Steendijkpolder. Ten zuiden van de Steendijkpolder bevindt zich het gemeentehuis van Maassluis en bevindt zich een nieuw winkelcentrum. Dit winkelcentrum is mede ontwikkeld voor de ontwikkeling van Wilgenrijk.

In afbeelding 11 is de ligging van de Weverskade weergegeven. De Steendijkpolder is een woonwijk. Ten hoogte van de Lidl bevindt zich een nieuw winkelcentrum en het gemeentehuis van Maassluis.



Afbeelding 11: Ligging Weverskade 110, deel 1 (Google, 2019)

In afbeelding 12 is de ligging van het oude centrum van Maassluis weergegeven. Dijkpolder ligt hierbij ten noorden van het centrum van Maassluis. De bewoners van Wilgenrijk zullen hoogst waarschijnlijk met name hun dagelijkse boodschappen doen bij het nieuwe winkelcentrum. Het plangebied Wilgenrijk wordt dus begrensd door in het:

- Noorden: Industrie
- Oosten: Snelweg A20
- Zuiden: Lely Nederland N.V.
- Westen: Westlandseweg en verderop woonwijk Steendijkpolder



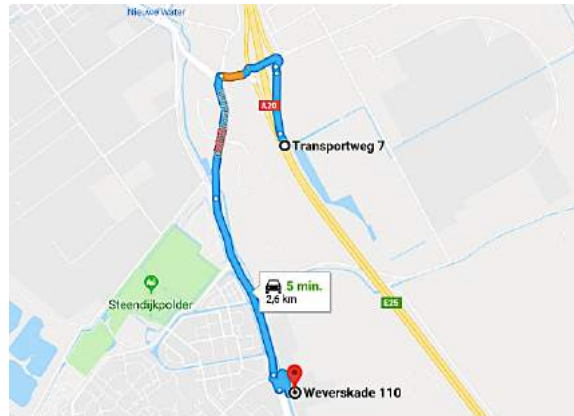
Afbeelding 12: Ligging Weverskade 110, deel 2 (Google, 2019)

In onderstaande paragraaf wordt verder ingegaan op de ligging en de begrenzing van het plangebied D08 ten opzichte van andere deelplannen. Hierdoor wordt een goed beeld gecreëerd van de omliggende plannen of reeds gerealiseerde plannen.

Wegennetwerk- verkeer en vervoer rondom Wilgenrijk

Wilgenrijk is goed te bereiken aangezien het gelegen ligt langs de snelweg. Wanneer je vanaf de A20 afslag 6 neemt, duurt het 5 minuten totdat je bij de Weverskade 110 bent gearriveerd. Vanaf de Weverskade 110 naar de woonwijk Wilgenrijk duurt het 5 minuten voordat je daar bent. In onderstaande afbeelding is de situatie van de afslag A20 tot Weverskade 110 weergegeven.

De A20 loopt van Rotterdam Noord tot aan Gouda. Ook kan via de A4 of A13 gereden worden naar Schiedam, vanaf hier kan de A20 genomen worden richting Hoek van Holland. Hierdoor is Maassluis goed bereikbaar vanuit Rotterdam en Den Haag. Ook vanuit Zoetermeer kan via de A12 en de A4 de Weverskade in een half uur worden bereikt met de auto (Google, 2019).



Afbeelding 13: Bereikbaarheid Woonwink vanaf A20 (Google, 2019)

Er kan worden geconcludeerd dat Wilgenrijk goed bereikbaar is met de auto vanuit meerdere delen van het land. Dit maakt dat de ontwikkeling aantrekkelijk wordt aangezien de ontsluitingswegen goed zijn.

Openbaarvervoer infrastructuur

Op dit moment is Wilgenrijk met het openbaar vervoer te bereiken via een buslijn gelegen in de wijk Steendijkpolder gelegen aan de overkant van de Westlandseweg. In onderstaande afbeelding zijn de buslijnen weergegeven die momenteel door Maassluis lopen. Dit laat zien dat de Wilgenrijk redelijk goed aangesloten is met het openbaar vervoer via de bushaltes die via Koningshoek lopen.

Er zijn plannen voor een toekomstig metrostation van Hoek van Holland naar Rotterdam. Metrolijn B gaat lopen van Hoek van Holland naar Nesselande. Hierdoor is het mogelijk om Maassluis te bereiken via de metro. In onderstaande afbeelding is de nieuwe metrolijn te zien. Hierdoor is Maassluis beter bereikbaar met het openbaar vervoer vanuit Den Haag en Rotterdam.



Afbeelding 14: Toekomstige metrolijnen (Hoekse lijn, sd)

Het is nog onbekend wanneer de metrolijn daadwerkelijk tot aan Hoek van Holland gaat lopen. Het plan is al meerder malen uitgesteld. De verwachting voor nu is dat in 2021 gebruik gemaakt kan worden van de metrolijn tot aan Hoek van Holland (Don, 2018). In het zuiden van Maassluis komen een aantal metrostations, zie afbeelding 15. Hierdoor is Maassluis en ook Wilgenrijk beter te bereiken met het openbaar vervoer voor de mensen buiten Maassluis via Den Haag of Rotterdam.



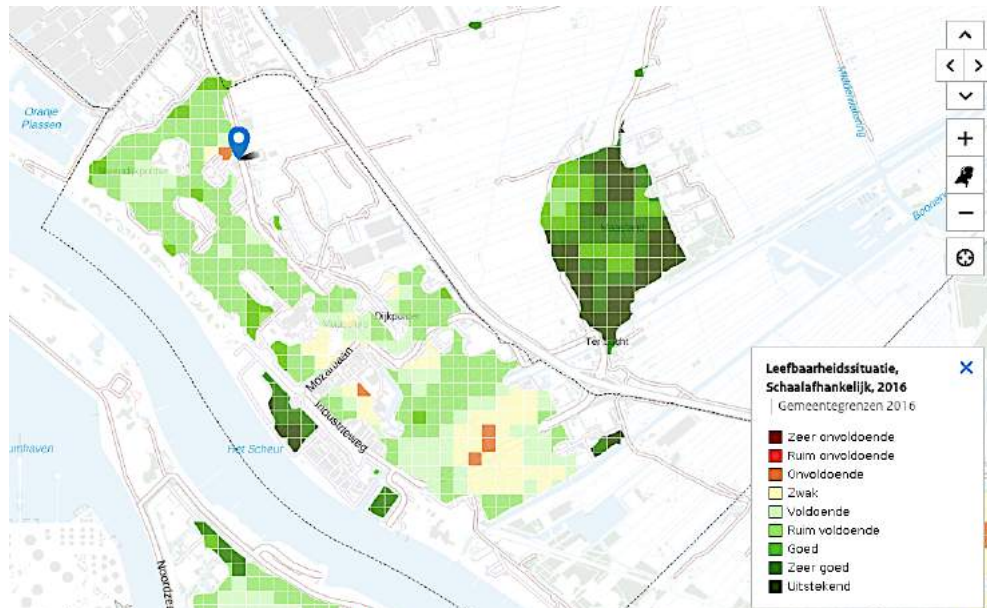
Afbeelding 15: (Toekomstig) Openbaar vervoer Maassluis (RET, sd)

4. Occupatielaag

Bij het analyseren van de occupatielaag wordt gekeken naar de menselijke activiteiten en de woonomgeving. Hierbij wordt gekeken naar wonen, werken, recreëren en (groen)voorzieningen. Na het uitvoeren van deze deelanalyse kan een conclusie getrokken worden over de gehele gebiedsanalyse.

Leefomgeving

In onderstaande afbeelding is de leefbaarheid van de omgeving van Dijkpolder voldoende tot ruim voldoende. De leefbaarheid is gebaseerd op hoe de buurt aansluit bij de behoeften van de mens om er te wonen of te werken. Dit heeft met veel verschillende factoren te maken: Het type huis, de samenstelling van de mensen (jong/oud, rijk/arm, afkomst, opleiding, etc.) criminaliteit, voorzieningen in de omgeving, etc.



Afbeelding 16: Leefbaarometer Maassluis 2016, schaalafhankelijk (Ministerie van Binnenlandse Zaken, sd)

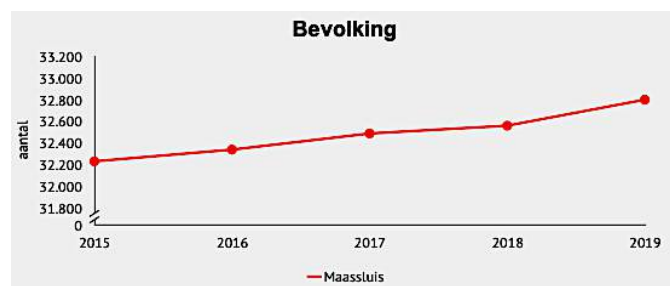
Wel moet opgemerkt worden dat deze cijfers zijn gemeten in 2016. Met het vooruitzicht dat in 2021 een nieuwe metrolijn langs Maassluis zal lopen zal de leefbaarheid verbeteren, aangezien de toegankelijkheid van het gebied verbeterd. Helaas zijn geen recentere cijfers en specifiekere cijfers m.b.t. de leefbarometer in het te ontwikkelen gebied van Wilgenrijk.

Inwoners van Maassluis

In onderstaande paragraaf worden een aantal gegevens van Dijkpolder weergegeven. Hierdoor ontstaat een beeld van de woonomgeving in Wilgenrijk op meerdere vlakken. Hierdoor is een compleet beeld gevormd van de situatie en worden de sterkten en zwakten van het gebied duidelijk.

Bevolking Maassluis

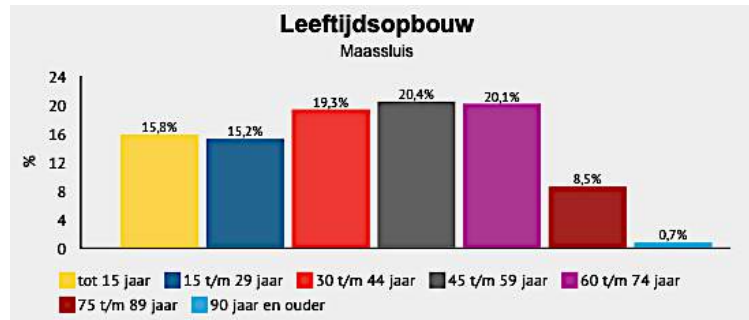
In 2019 heeft Maassluis in totaal een bevolkingsomvang van 32.796 inwoners. Het aantal inwoners is vanaf 2015 gestegen van 32.227 inwoners naar 32.796 inwoners in 2019. Het aantal inwoners is de laatste drie jaar redelijk gelijk gebleven. In afbeelding 17 is dit weergegeven.



Afbeelding 17: Bevolking Maassluis (Kenniscentrum MVS, 2017)

Leeftijdsopbouw

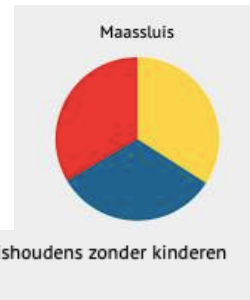
In afbeelding 18 is de leeftijdsopbouw van de inwoners in Maassluis weergegeven. Hieruit valt op te maken dat in Maassluis met name mensen tussen de 45 en 59 jaar wonen. Opvallend is dat mensen van 90 jaar en ouder nauwelijks wonen in Maassluis.



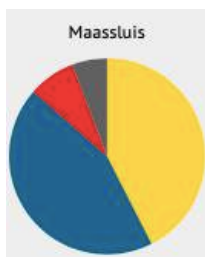
Afbeelding 18: Leeftijdsopbouw inwoners Maassluis (Kenniscentrum MVS, 2017)

Samenstelling huishoudens

In afbeelding 19 is de samenstelling van de huishoudens in Maassluis van 2017 weergegeven. Hierbij wordt duidelijk dat het aantal eenpersoonshuishoudens, huishoudens met kinderen en huishoudens zonder kinderen ongeveer gelijk zijn. Helaas zijn geen recentere cijfers m.b.t. de samenstelling van huishoudens in Maassluis.



Afbeelding 19: Samenstelling huishoudens (Kenniscentrum MVS, 2017)



Burgerlijke staat

In afbeelding 20 is de verdeling van burgerlijke staat van de inwoners uit Maassluis in 2016 weergegeven. Hieruit valt op te maken dat de inwoners uit Maassluis met name ongehuwd of getrouwd zijn. Het aantal gescheiden mensen en weduwen zijn relatief klein. Helaas zijn geen recentere cijfers m.b.t. de burgerlijke staat in Maassluis.



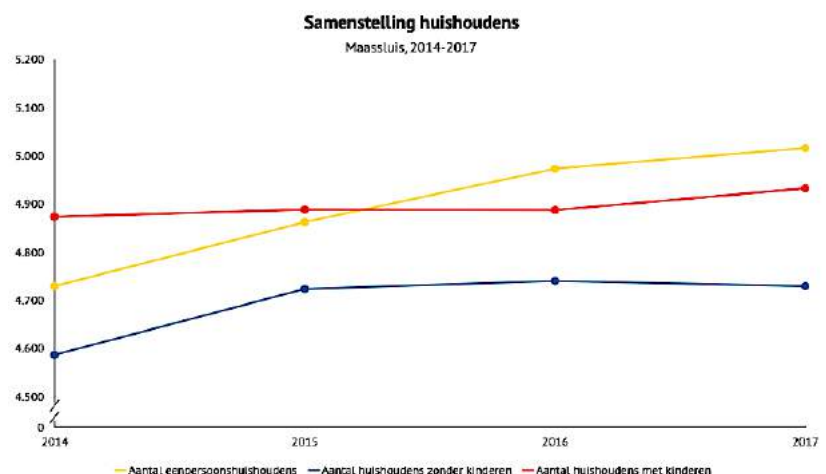
Afbeelding 20: Burgerlijke staat inwoners Maassluis (Kenniscentrum MVS, 2017)

Aantal huishoudens

In 2017 bedroeg het aantal huishoudens 14.674. De gemiddelde huishoudensgrootte bedroeg 2,2. De huishoudensgrootte wordt berekend door het aantal particuliere huishoudens levende personen gedeeld door het aantal particuliere huishoudens. Dit houdt in dat er gemiddeld 2,2 mensen in een huishouden leven (Kenniscentrum MVS, 2017).

Samenstelling huishoudens

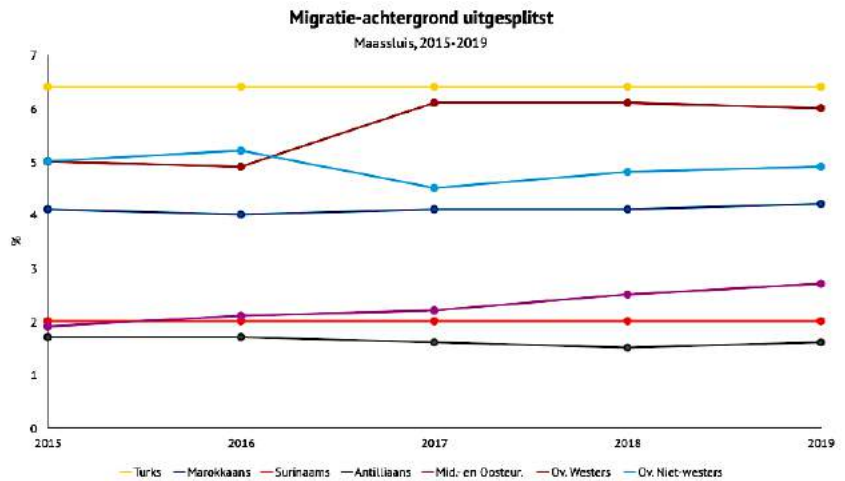
In afbeelding 21 is te zien dat het aantal eenpersoonshuishoudens in Maassluis over de jaren toeneemt. In 2014 bedroeg het aantal eenpersoonshuishoudens in totaal 4.728. In 2016 had Maassluis 5.015 eenpersoonshuishoudens (MVS, 2019). Ook op dit gegeven kan ingespeeld worden met de ontwikkeling van deelplan D08.



Afbeelding 21: Samenstelling huishoudens Maassluis (MVS, 2019)

Migratieachtergrond Maassluise bevolking

In Maassluis blijft het percentage inwoners met een migratieachtergrond door de jaren heen redelijk gelijk. In 2018 bedroeg het percentage inwoners met een migratieachtergrond 27,4%, en in 2019 bedroeg het percentage inwoners met een migratieachtergrond 27,8%. Het grootste deel van de inwoners met een migratieachtergrond zijn afkomstig uit Turkije en een Westerse achtergrond (MVS, 2019). Iemand met een Westerse achtergrond heeft een migratieachtergrond uit een van de landen in Europa (exclusief Turkije), Noord-Amerika en Oceanië, en Indonesië of Japan (CBS, sd). Met deze gegevens kan worden ingespeeld op het feit dat circa 30% van de inwoners uit Maassluis een migratieachtergrond heeft. Als deze doelgroep wordt bediend zullen specifieke woonwensen voor deze doelgroep achterhaald moeten worden.



Afbeelding 22: Migratieachtergrond inwoners Maassluis

Wonen in Maassluis

In onderstaande paragraaf worden gegevens weergegeven die een beeld geven over het wonen in Maassluis. Hierbij wordt gekeken naar de woningvoorraad, woningen naar eigendom, de gemiddelde woningwaarde, verhouding meergezins- en eengezinswoningen en de bouwperiode van de woningen.

Woningen naar eigendom

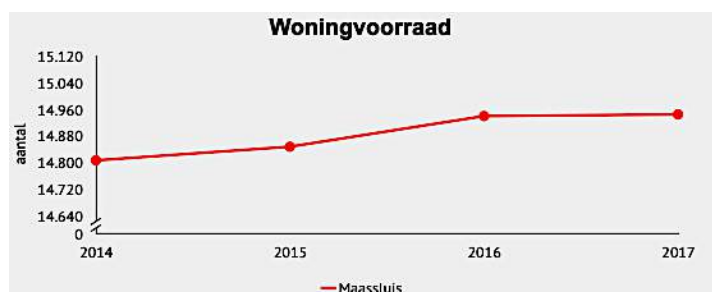
De woningen in Maassluis bestonden in 2017 voor 50% uit koopwoningen en voor 48% uit huurwoningen. Waarschijnlijk is van het overige deel (2%) niet bekend in welke categorie de woning valt (Kenniscentrum MVS, 2017)

Woningen naar bouwperiode

Over het algemeen zijn woningen in Maassluis gebouwd voor het jaar 2000. Gemeente Maassluis geeft aan dat in 2017 85% van de woningen voor het jaar 2000 zijn gebouwd. Het overige deel van de woningen, 15%, is na 2000 gebouwd. Met de ontwikkeling van Wilgenrijk zal deze verhouding sterk veranderen (Kenniscentrum MVS, 2017)

Woningvoorraad

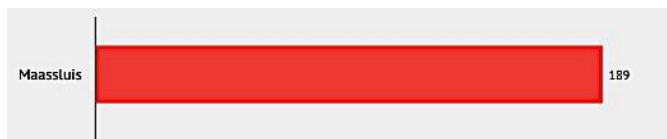
In afbeelding 23 is de woningvoorraad van Maassluis weergegeven van 2014 tot 2017. Hieruit valt af te lezen dat de woningvoorraad is gestegen van 14.805 woningen in 2014 naar 14.943 woningen in 2017. Dit is niet een grote stijging. Met de ontwikkeling van Wilgenrijk zal de woningvoorraad de komende jaren flink gaan toenemen.



Afbeelding 23: Woningvoorraad Maassluis (Kenniscentrum MVS, 2017)

Gemiddelde woningwaarde

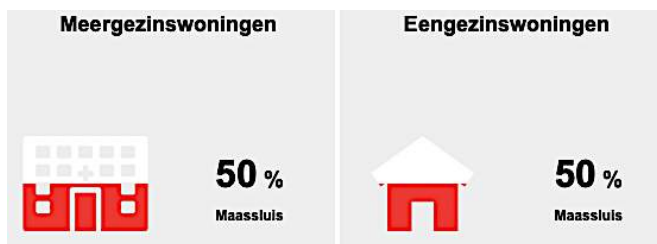
In afbeelding 24 is de gemiddelde woningwaarde van een woning in Maassluis in 2017 weergegeven. Hieruit valt op te maken dat de gemiddelde woningwaarde in Maassluis in 2017 €189.000 bedroeg.



Afbeelding 24: Gemiddelde woningwaarde (Kenniscentrum MVS, 2017)

Verhouding meergezins- en eengezinswoningen

In afbeelding 25 is de verhouding eengezins- en meergezinswoningen in 2017 weergegeven. Hierbij valt op te merken dat de verhouding gelijk is. Met de ontwikkeling van Wilgenrijk waarbij landelijk wonen wordt nagestreefd zal de verhouding eengezins-/meergezinswoningen veranderen.

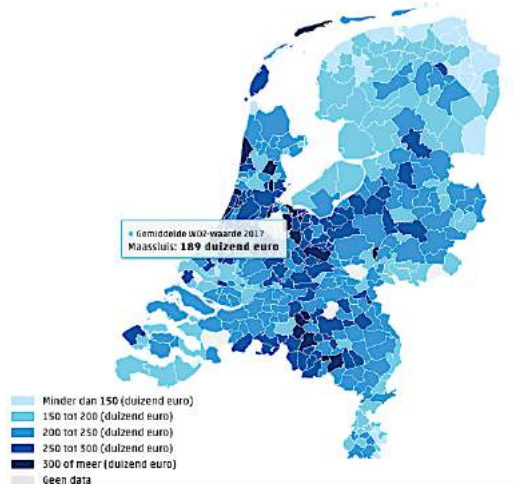


Afbeelding 25: Verhouding eengezins- en meergezinswoningen (Kenniscentrum MVS, 2017)

WOZ-waarde

In afbeelding 26 is de gemiddelde WOZ-waarde voor gemeente Maassluis af te lezen. Hieruit valt op te maken dat de gemiddelde WOZ-waarde van een woning in Maassluis in 2017 €189.000 bedroeg (CBS, 2019).

Gemiddelde WOZ-waarde woningen per gemeente, 2017



Afbeelding 26: WOZ-waarde Maassluis (CBS, 2019)

Inkomen in Maassluis

In onderstaande paragraaf worden gegevens met betrekking tot het inkomen. Hierbij wordt gekeken naar het percentage huishoudens dat onder de 110% procent van het minimuminkomen zitten en het gemiddelde inkomen.

Huishoudens onder de 110% van het minimuminkomen

In 2015 beschikte 9,9% van de inwoners in Maassluis over een inkomen lager dan 110% van het sociale minimum. In Schiedam en Vlaardingen ligt dit percentage hoger (Kenniscentrum MVS, 2017). Helaas zijn geen recentere cijfers m.b.t. het inkomen in Maassluis.

Gemiddeld inkomen

In 2015 bedroeg het gemiddelde inkomen in Maassluis €38.200 (Kenniscentrum MVS, 2017). Dit is boven het modale inkomen. Het modale inkomen bedraagt €37.000 (Gemiddeldinkomen.nl, 2019).

Bedrijvigheid in Maassluis

In deze paragraaf wordt een indruk gegeven van de bedrijvigheid in Maassluis. Hierbij wordt inzicht verkregen in het aantal bedrijven, het percentage werkzame personen, het aantal bedrijven naar categorie. Hierdoor wordt een beeld geschetst van de bedrijvigheid in Maassluis.

Aantal bedrijven

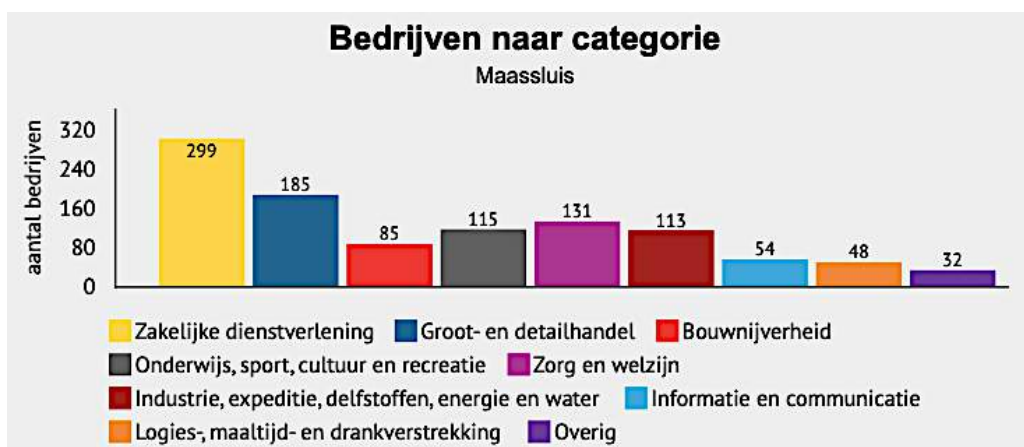
In 2018 waren 1.062 bedrijven gevestigd in Maassluis. Hieronder wordt verder toegelicht in welke categorie deze bedrijven vallen.

Werkzame personen

In 2016 bedroeg het percentage werkzame personen in Maassluis 84,1%. Hierbij is het van belang dat sprake is van een werkweek van 12 uur of langer. Helaas zijn geen recentere cijfers m.b.t. het aantal werkzame personen in Maassluis.

Aantal bedrijven naar categorie

In afbeelding 27 is het aantal bedrijven naar categorie in 2018 weergegeven. Hierbij is opvallend dat met name bedrijven met een zakelijke dienstverlening zijn gevestigd in Maassluis. Daarnaast zijn in Maassluis veel bedrijven gevestigd die zich bezighouden met groot- en detailhandel.



Afbeelding 27: Bedrijven naar categorie (Kenniscentrum MVS, 2017)

Voorzieningen Maassluis

In deze paragraaf zijn een de voorzieningen die Maassluis biedt opgenomen. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt in: sport, onderwijs, kunst en cultuur en recreatie. Hierdoor wordt een beeld geschetst wat Maassluis kan aanbieden voor bewoners.

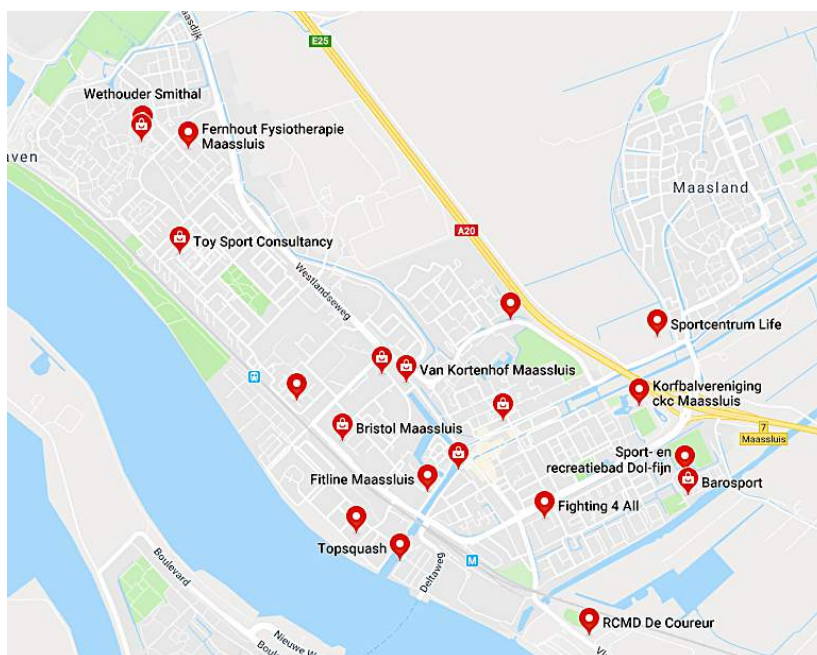
Recreatie

Vlakbij Maassluis liggen de recreatiegebieden Oranjeplassen, de Aalkeetpolder en de Krabbeplas. Langs de Nieuwe Waterweg zijn prachtige wandel en fietsroutes. Maassluis heeft diverse sportparken en sporthallen, buurthuizen en wijkaccommodaties. Speciaal voor kinderen zijn er voldoende speelruimteplekken, de kinderboerderijen en speciaal voor minder valide kinderen speeltuin 'Het Sparretje' (Gemeente Maassluis, n.d.)

Sport

Aan de sportlaan in Maassluis is een sport- en recreatiebad. Hier kan vrij gezommen worden en kunnen verjaardagsfeestjes gehouden worden. In het Beethovenpark ligt het Cruyff Court. Dit is een vrij toegankelijk kunstgrasveld waar openbare sport- en spellocaties zijn.

In afbeelding 29 zijn de overige sportvoorzieningen in Maassluis weergegeven. Maassluis beschikt over een korfbalvereniging een squashvereniging, een vechtsportschool, een zwembad en een stichting voor outdoor activiteiten.



Afbeelding 29: Sportactiviteiten Maassluis (Google, 2019)

Kinderopvang

In Maassluis zijn vijf organisaties die de kinderopvang en peuteropvang uitvoeren. Dit zijn Stichting Un1ek, Stichting Wijzer, TinTin, Tik Tak en Stichting Monton (Gemeente Maassluis, sd).

Onderwijs

Er bevinden zich in totaal 13 basisscholen in Maassluis. Hiervan bevinden zich twee scholen in Maassluis Oost, zes basisscholen in Maassluis Midden, een basisschool in Het Balkon en vier basisscholen in Maassluis West. Dijkpolder ligt in het Westelijke deel van Maassluis. Dit houdt in dat vier basisscholen zijn gevestigd in de buurt van Wilgenrijk.

Er bevinden zich in totaal twee voortgezet onderwijs scholen in Maassluis. Dit is in Maassluis Oost het Lentiz Revislyceum en in Maassluis Midden het Lentiz Revis MAVO (Gemeente Maassluis, sd).

Kunst en cultuur

Maassluis kent een fraaie historische kern met vele monumenten zoals De Groote Kerk op het Schanseiland, de panden van het Hoogheemraadschap Midden-Delfland en het Nationaal Sleepvaartmuseum aan de Hoogstraat. In de haven van Maassluis liggen monumentale schepen als de Furie, de Hudson en de Elbe.

Maassluis beschikt over een bloeiend verenigingsleven met diverse muziek-, zang- en toneelverenigingen, film- en fotoclubs, de Kunst en Cultuur Academie voor vrijetijdsuitingen, de Maassluisse Kunstenaars, de Historische Vereniging Maassluis en vele andere instellingen die zich op een of andere wijze met kunst en cultuur bezighouden.

Het theateraanbod in Maassluis wordt verzorgt door winkelcentrum Koningshof, de muziekopleiding door Muziek@Maassluis en de jeugdtheateropleiding door Jeugdtheaterhuis Zuid-Holland (Gemeente Maassluis, sd)

Overige nieuwbouw Maassluis

Om een goed inzicht te krijgen van de situatie in Wilgenrijk is het ook van belang om overige ontwikkelingen in Maassluis mee te nemen in de analyse. Dit omdat het van belang is om na te gaan welk aanbod van woningen er nog meer in Maassluis wordt geboden. In Maassluis zijn meerdere nieuwbouwprojecten gaande. Hieronder worden deze verder op hoofdlijnen toegelicht om een beeld te krijgen van het overige aanbod nieuwbouwwoningen in Maassluis.

Overzicht alle nieuwbouw

In onderstaande afbeelding is een overzicht van alle nieuwbouw af te lezen. Hieronder is weergegeven waar alle nummers in de afbeelding voor staan. Vervolgens worden de ontwikkelingen kort toegelicht.

- 1: Het Balkon
- 2: Loofmeesters
- 3: Kade Maassluis
- 4: Sluispolder West



Afbeelding 30: Overzicht alle overige nieuwbouwontwikkelingen (Google, 2019)

Het Balkon

Het balkon is een nieuwbouwontwikkeling in Maassluis. Het overgrote deel van het plan is al verkocht. De laatste fase is in verkoop gegaan en hiervan zijn alle woningen verkocht of onder optie. De woningen betreffen boulevardwoningen met 3 lagen. De prijs voor een woning in het Balkon ligt tussen de €300.000 en €770.000. Onderstaande afbeeldingen geven een beeld van de ontwikkeling (BPD, 2019).



Afbeelding 31: Boulevardwoningen (BPD, 2019)



Afbeelding 32: Laanwoning (BPD, 2019)

Loofmeesters

Op Loofmeesters worden in totaal 28 rijwoningen gerealiseerd. De woningen hebben een oppervlakte van ca. 135m². Momenteel zijn nog 10 huizen beschikbaar. De prijzen variëren van €344.000 tot €364.000. De woningen beschikken over vier kamers. Afbeelding 30 geeft een beeld van de ontwikkeling.



Afbeelding 33: Zilverlinde Loofmeesters (Loofmeesters, sd)

Kade Maassluis

Eind 2019 wordt de nieuwbouw van dit project gestart. Aan De Kade komen woningen voor verschillende doelgroepen van starterswoningen tot aan luxe panorama appartementen. Maar ook ruime twee-onder-een-kaphuizen, stoere stadwoningen en huurappartementen worden gerealiseerd, zowel huur als koop in diverse prijsklassen (De Kade, 2018). De exacte prijzen en meer informatie is verder nog niet bekend. In onderstaande afbeelding is een beeld weergegeven met betrekking tot de indeling van het plangebied.



Afbeelding 34: De Kade (De Kade, 2018)

Sluispolder West, PC Hooftlaan

In Sluispolder worden een aantal gebouwen een voor een, in verschillende fases gesloopt of getransformeerd. In 2019 wordt aan de PC hooftlaan een nieuw appartementencomplex gerealiseerd voor senioren. Dit betreffen 64 huurappartementen. Meer informatie is nog niet beschikbaar. In onderstaande afbeelding is een impressie opgenomen van de ontwikkeling.



Afbeelding 35: Impressie ontwikkeling PC Hooftlaan (Sluispolder West, 2019)

Sluispolder West, Vlietlocatie

Naast de ontwikkeling van de PC Hooftlaan worden op de Vlietlocatie in 2021 ruim 60 grondgebonden woningen en appartementen gerealiseerd. Tot de woningen behoren 24 sociale huurappartementen, die Maasdelta afneemt. Ook komen er eengezinswoningen, maisonnettes en woon-werkwoningen. Daarnaast wordt circa 1.59 m2 aan retail gerealiseerd. Meer informatie is tot op heden nog niet beschikbaar. In onderstaande afbeelding is een impressie opgenomen van de ontwikkeling.



Afbeelding 36: Impressie ontwikkeling Vlietlocatie (Sluispolder West, 2019)

Deel-SWOT-analyse

Na het vergaren van alle bovenstaande informatie is in onderstaande tabel een SWOT-analyse opgesteld. Om deelvraag 2 gemakkelijk te kunnen beantwoorden is voor iedere analyse een kleine SWOT-analyse opgesteld. Al deze SWOT-analyses zullen uiteindelijk leiden tot een samengevoegde SWOT bij deelvraag 2. Hieronder is iedere factor uit de SWOT kort toegelicht.

Sterkten

Goede bereikbaarheid Wilgenrijk

Wilgenrijk beschikt over een goede bereikbaarheid. De toegangswegen voor het gebied zijn al aangelegd en kwalitatief hoogwaardig. Daarnaast is het gebied goed bereikbaar vanaf de snelweg. Wanneer de metrolijn gerealiseerd is zal de bereikbaarheid van Wilgenrijk nogmeer toenemen.

Deelplan vrij van archeologische vondsten en verkeersgeluid

Door middel van het uitvoeren van de drielagenbenadering is geconcludeerd dat deelplan D08 vrij is van archeologische vondsten. Daarnaast is door het realiseren van de parkwal geen overlast van de snelweg. Dit zijn dus geen bedreigingen voor de ontwikkeling.

Zwakten

Toegangsbrug beperkt mogelijkheden concepten

Doordat een toegangsbrug geplaatst moet worden om en toegankelijkheid van het deelplan te garanderen is er sprake van een beperkte mogelijkheid voor de indeling van het deelplan.

Slechte bodemkwaliteit

Door middel van het uitvoeren van de drielagenbenadering is naar voren gekomen dat deelplan D08 een slechte bodemkwaliteit heeft. Uit het interview met Rick Peters, de planeconoom, is naar voren gekomen dat de fundering 28 meter diep zal moeten gaan. Dit heeft zoals vanzelfsprekend consequenties voor de kosten van de fundering.

Kansen

Ontsluiting metro in Maassluis

Uit de Gebiedsanalyse is gebleken dat in de toekomst een metroverbinding komt die Maassluis verbindt. Dit is een kans waarop ingespeeld kan worden aangezien het gebied dan aantrekkelijk wordt om vanuit Maassluis met de metro naar Den Haag of Rotterdam te kunnen. Dit is aantrekkelijk voor mensen die met het openbaar vervoer naar hun werk reizen.

Tabel 2: SWOT-analyse gebiedsanalyse

	<i>Positief</i>	<i>Negatief</i>
	Sterkten	Zwakten
<i>Interne factoren</i>	Goede bereikbaarheid Wilgenrijk	Toegangsbrug beperkt mogelijkheden concepten
	Deelplan vrij van archeologische vondsten en verkeersgeluid	Slechte bodemkwaliteit (duurdere fundering dan normaal)
<i>Externe factoren</i>	Kansen	Bedreigingen
	Ontsluiting metro in Maassluis	N.v.t.

Conclusie

Met het opstellen van de gebiedsanalyse is meer informatie over de algemene kenmerken van de locatie naar voren gekomen. Daarnaast is meer informatie verzameld over de gegevens van het plangebied door middel van het uitvoeren van de drielagenbenadering. Deelplan D08 kent een grote van 9.573 m² te ontwikkelen gebied. Daarnaast is een wens een ondergrondse afvalcontainer te plaatsen in het deelplan. Hiermee dient rekening gehouden te worden. Ook moet een brug gerealiseerd worden om de ontsluiting naar het deelplan te realiseren.

Uit de analyse van de ondergrondlaag is naar voren gekomen dat er archeologisch onderzoek is gepleegd, hierbij is deelplan D08 vrij gebleken van archeologische vondsten. Daarnaast is gebleken dat de grondsamenstelling bestaat uit een twee meter dikke kleilaag. De grond moet dus een voorbelasting krijgen alvorens er gebouwd kan worden. Hiermee dient onder andere rekening gehouden te worden in de planning. Door de ontwikkeling van de geluidswal naast de A20 is er voor deelplan D08 geen sprake van geluidsbelasting. Door deelplan D08 zullen vooralsnog geen grote kabels en leidingen lopen waarmee rekening gehouden dient te worden.

Uit de analyse van de netwerklaag is naar voren gekomen dat het gebied Wilgenrijk goed bereikbaar is met de auto en het openbaar vervoer. In de toekomst zal in Maassluis zelfs een metrostation komen waardoor de bereikbaarheid met het openbaar vervoer van en naar steden als Rotterdam en Den Haag verbeterd.

Uit de analyse van de occupatielaag is naar voren gekomen dat de bevolking in Maassluis langzaam groeit. Daarnaast is de leeftijdsopbouw in Maassluis redelijk gelijk gebleken. Daarnaast is gebleken dat een derde van de huishoudens eenpersoonshuishoudens zijn. Daarnaast is een derde van de huishoudens met kinderen en een derde zonder kinderen. Ook dit is dus redelijk gelijk verdeeld.

Verder is gebleken dat de woningvoorraad in Maassluis ligt aan het stijgen is over de jaren heen. De gemiddelde woningwaarde in Maassluis bedroeg in 2017 €189.000. Daarnaast was de verhouding eengezins- en meergezinswoningen in 2017 50%-50%.

Tot slot is gekeken naar de overige nieuwbouwontwikkelingen in Maassluis. Dit is gedaan om een beeld te krijgen welk nieuwbouwaanbod er nog meer beschikbaar is of komt. Hieruit is gebleken dat er weinig vergelijkbare ontwikkelingen zijn met de ontwikkeling van Wilgenrijk. Met name de inrichting van de openbare ruimte is waar Wilgenrijk zich onderscheidt van de overige ontwikkelingen.

Bronnen

- Barrois, J., & Tiekstra, N. (2014). *Bestemmingsplan Dijkpolder Maassluis*.
- Boon, L., & Terlouw, S. (2014). *Notitie Uitwerking Natuurvisie en ecologische maatregelen Wilgenrijk*. Ecoresult.
- BPD. (2019). Opgeroepen op maart 28, 2019, van Het Balkon: <https://www.hetbalkonvanmaassluis.nl/woningen>
- CBS. (2019, november 9). Opgeroepen op maart 28, 2019, van Gemiddelde WOZ-waarde woningen per gemeente: <https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2017/45/gemiddelde-woz-waarde-woningen-per-gemeente>
- Commissiener.nl. (sd). Opgeroepen op mei 2, 2019, van M.e.r.-beoordeling: <https://www.commissiener.nl/onze-diensten/wetgeving-en-mer/mer-beoordeling>
- De Kade. (2018). Opgeroepen op maart 28, 2019, van De Kade Maassluis: <https://dekademaassluis.nl/nieuwbouw-woningen/>
- Don, S. (2018, mei 23). Opgeroepen op februari 26, 2019, van Pas in 2021 met de metro naar strand Hoek van Holland: <https://www.ad.nl/rotterdam/pas-in-2021-met-de-metro-naar-strand-hoek-van-holland~a8e3eb45/>
- Gebiedsmanagers. (2019). Opgeroepen op april 28, 2019, van Kabels en leidingen: <https://giswilgenrijk.gebiedsmanagers.nl>
- Gebiedsmanagers. (2019). Opgeroepen op april 28, 2019, van Waterhuishoudkundig plan: <https://giswilgenrijk.gebiedsmanagers.nl>
- Gebiedsmanagers. (2019). Opgeroepen op april 28, 2019, van Archelogie: <https://giswilgenrijk.gebiedsmanagers.nl>
- Gebiedsmanagers. (2019). Opgeroepen op april 28, 2019, van Geluidscontouren: <https://giswilgenrijk.gebiedsmanagers.nl>
- Gemeente Maassluis. (sd). Opgeroepen op april 28, 2019, van Onderwijs en jeugd: <https://www.maassluis.nl/onderwijs-en-jeugd>
- Gemiddeldinkomen.nl. (2019). Opgeroepen op maart 28, 2019, van Modaal inkomen 2018: <https://www.gemiddeld-inkomen.nl/modaal-inkomen-2018/>
- Google. (2019). *Maassluis*.
- Hoekse lijn. (sd). Opgeroepen op maart 28, 2019, van Lijnennet Hoekse lijn: <https://hoekselijn.mrdh.nl/lijnennet>
- MVS. (2017). Opgeroepen op maart 28, 2019, van MVS in cijfers: <https://mvs.incijfers.nl>
- Loofmeesters. (sd). Opgeroepen op maart 28, 2019, van Rijwoning type Zilverlinde, Loofmeesters, Maassluis: https://www.loofmeesters.nl/woningen-fase-5/Rijwoning-type-Zilverlinde-37051?gclid=EAlaIQobChMI9Z3-urid4QIVQeR3Ch1StQzvEAAYASAAEgJDqfD_BwE

Ministerie van Binnenlandse Zaken. (sd). Opgeroepen op maart 26, 2019, van Leefbarometer: <https://www.leefbaarometer.nl/kaart/>

MWH B.V. (2014). *Bodemkwaliteitskaart Dijkpolder te Maasluis*.

RET. (sd). Opgeroepen op maart 27, 2019, van Vervangend busvervoer in Maassluis: <https://www.ret.nl/home/reizen/dienstregeling/metro/hoekselijn/vervangend-vervoer-hoekse-lijn/maassluis.html>

Ruimtemettoekomst.nl. (2014, augustus 11). Opgeroepen op maart 27, 2019, van Lagenbenadering: <http://www.ruimtexmilieu.nl/lagenbenadering>

Sluispolder West. (2019). Opgeroepen op maart 28, 2019, van Planning Maasdelta: <https://www.sluispolder-west.nl/sw/planning/>

Wilgenrijk B.V. (2012). *Masterplan Dijkpolder*.

Bijlage 5: Marktanalyse

De marktanalyse geeft zicht op de ontwikkelingen die zich op macroniveau afspelen. Deze ontwikkelingen zijn van belang voor een projectontwikkelaar. Met het uitvoeren van deze analyse komen trends en ontwikkelingen naar boven waardoor kansen en bedreigingen ontstaan voor de projectontwikkelaar. Hierop kan ingespeeld worden, waardoor kansen benut kunnen worden en bedreigingen zo klein mogelijk gemaakt kunnen worden.

De marktanalyse is een analyse om op macroniveau toe te passen om de elementen in kaart te brengen die niet beïnvloedbaar zijn. Door middel van het uitvoeren van de marktanalyse worden trends op het gebied van demografie, economie en markt, sociale verhoudingen, technologie, ecologie en politiek in kaart gebracht. Hierdoor wordt een compleet beeld geschetst van de ontwikkelingen op macroniveau.

1. Demografisch

De demografische factoren geven een beeld van hoe groot de bevolking is en hoeveel potentie dit voor de markt biedt. Door demografische gegevens te achterhalen kan worden bepaald wat de potentiële doelgroep is en welke factoren daarbij een kans of bedreiging kunnen zijn. Bij demografische factoren wordt gekeken naar populatie, leeftijdsopbouw, gemiddeld inkomen, besteedbaar inkomen en infrastructuur.

Bevolkingsgroei

In afbeelding 1 is de bevolkingsgroei van 2009 tot en met 2018 weergegeven. Hieruit valt af te lezen dat de bevolking in Nederland jaarlijks met een paar procent toeneemt. De prognose is dat de bevolkingsgroei in 2029 zal groeien tot 18,6 miljoen inwoners (CBS, 2018). Hierop dient de woningvoorraad aangepast te worden.

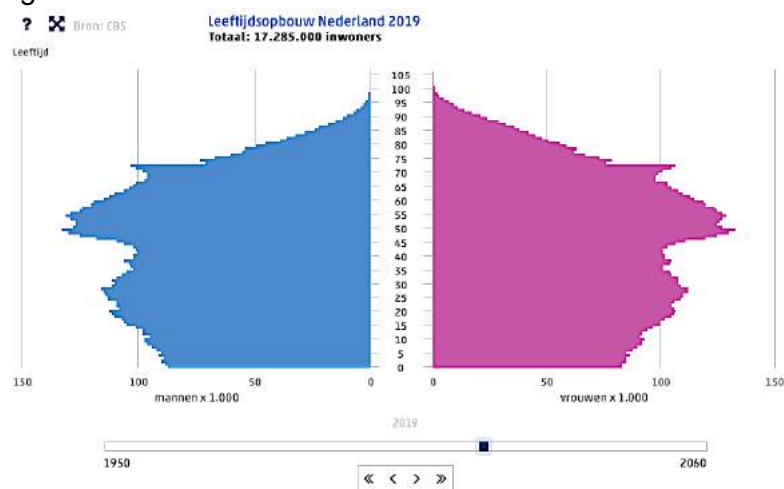
Onderwerpen		Perioden	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bevolking naar geslacht	Totale bevolking	aantal	16 485 787	16 574 989	16 655 799	16 730 348	16 779 575	16 829 289	16 900 726	16 979 120	17 081 507	17 181 084
	Mannen		8 156 396	8 203 476	8 243 482	8 282 871	8 307 339	8 334 385	8 372 858	8 417 135	8 475 102	8 527 041
	Vrouwen		8 329 391	8 371 513	8 412 317	8 447 477	8 472 236	8 494 904	8 527 868	8 561 985	8 606 405	8 654 043

Afbeelding 1: Bevolkingsgroei 2009 tot 2018 (CBS, 2018)

Leeftijdsopbouw

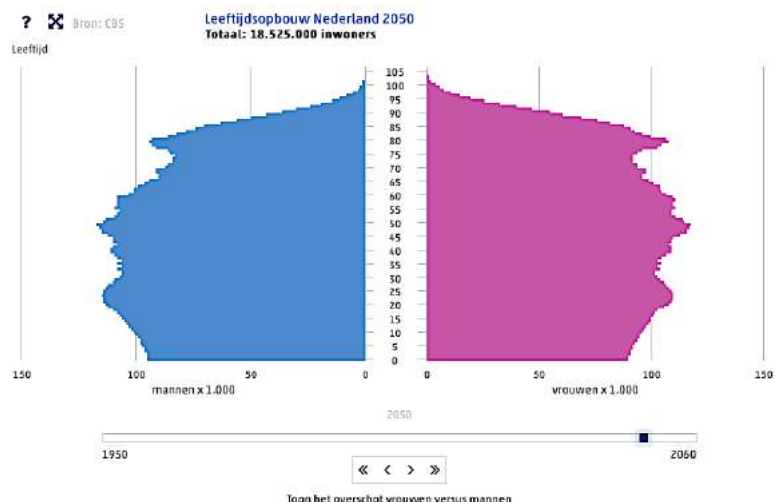
In afbeelding 2 is de leeftijdsopbouw van de Nederlandse bevolking in 2019 af te lezen. Hieruit valt op te maken dat de groep 45 tot 75-jarigen op dit moment het grootst is. De zogeheten “babyboom generatie”. In afbeelding 2 valt af te lezen dat Nederland momenteel een inwonersaantal kent van ongeveer 17.285.000 inwoners. Het feit dat de

babyboomgeneratie de 50+ heeft bereikt zorgt ervoor dat er moet worden ingespeeld op (zorg) woningen voor deze mensen. Wel moet aandacht worden besteed aan het feit dat het woningaanbod zo moet worden gecreëerd dat het duurzaam is. Wanneer de babyboomgeneratie er niet meer is, moeten de (zorg) woningen die voor hen gerealiseerd zijn niet leeg komen te staan.



Afbeelding 2: Leeftijdsopbouw Nederlandse bevolking 2019 (CBS, 2018)

In afbeelding 3 is de verwachte leeftijdsopbouw van de Nederlandse bevolking in 2050. Hieruit valt op te maken dat de bevolking evenrediger zal zijn op het gebied van leeftijdsverdeling. De zogeheten “babyboom generatie” zit nog als een kleine groep bovenaan de leeftijdsopbouw. Hierbij gaan zij uit dat Nederland in 2050 ongeveer 18.525.000 inwoners zal kennen.

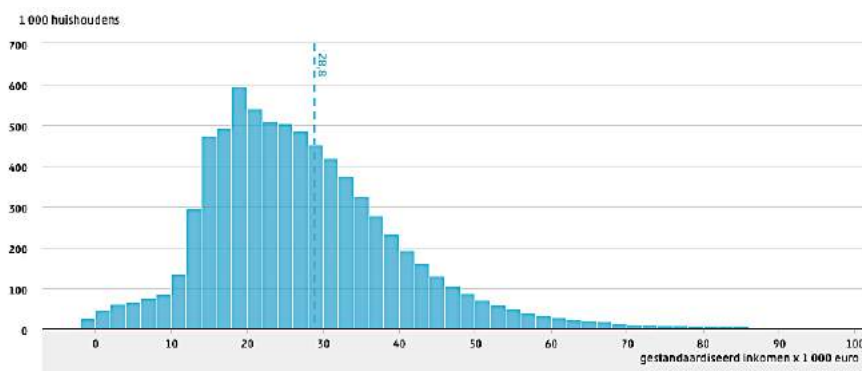


Afbeelding 3: Leeftijdsopbouw Nederlandse bevolking 2050 (CBS, 2018)

Verdeling besteedbaar inkomen per huishouden

In afbeelding 4 is de verdeling van het inkomen per huishouden in 2017 af te lezen. Hieruit valt op te maken dat er bij de meeste huishoudens een gezamenlijk inkomen is van tussen de €14.000 en €30.000. Het gaat hierbij om het gestandaardiseerd inkomen dit is het

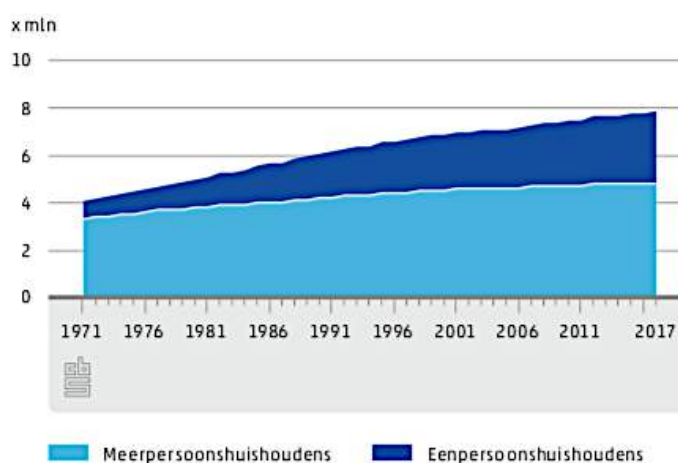
besteedbaar inkomen gecorrigeerd voor grootte en samenstelling van het huishouden. Dit wordt ook wel koopkracht genoemd (CBS, 2018). In de afbeelding is te zien dat het gemiddelde inkomen per huishouden in 2017 in totaal €28.800 bedroeg.



Afbeelding 4: Verdeling inkomen per huishouden in 2017 (CBS, 2018)

Eenpersoonshuishoudens

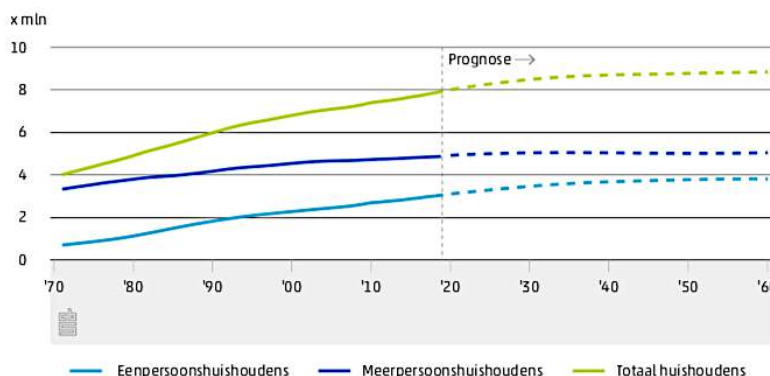
Het aantal eenpersoonshuishoudens is sinds 1971 verviervoudigd en bedraagt bijna 3 miljoen begin 2017. Sinds 1971 is het aantal meerpersoonshuishoudens ook toegenomen, maar in veel mindere mate. In de jaren tachtig was de groei van het aantal eenpersoonshuishoudens het sterkst, ruim 600 duizend. Inmiddels bestaat bijna 40 procent van alle particuliere huishoudens uit één persoon. Ook deze trend heeft invloed op het ontwikkelen van vastgoed.



Afbeelding 5: Toename aantal eenpersoonshuishoudens (CBS, 2017)

Prognose eenpersoonshuishoudens

In onderstaande afbeelding is de prognose van het aantal een- en meerpersoonshuishoudens tot 2060 gesitueerd. Hierbij is opvallend dat het aantal eenpersoonshuishoudens blijft stijgen en het aantal meerpersoonshuishoudens stagneert. Op deze trend zal de woningvoorraad aangepast moeten worden om voor alle inwoners een woning te kunnen bieden.



Afbeelding 6: Prognose een- en meerpersoonshuishoudens (van Duin, te Riele, & L, 2018)

Verstedelijking

In onderstaande afbeeldingen is de verstedelijking die zich de laatste jaren afspeelt weergegeven. In de afbeelding rechts is de bevolkingsdichtheid per 500 m² in Nederland weergegeven van 2017. In de afbeelding links is de bevolkingsdichtheid per 500 m² in Nederland weergegeven van het jaar 1971. Opvallend is dat de verdeling van de rode vlekken over het land in 2017 minder is geworden. Veel mensen zijn zich gaan vestigen in steden als Rotterdam, Amsterdam, Utrecht, Haarlem, etc. De verspreiding van de inwoners is dus minder geworden terwijl het aantal inwoners is gestegen. Dit laat zien dat de verstedelijking een grote trend is op dit moment. Dit heeft uiteraard invloed op de vastgoedsector (CBS, sd).



Afbeelding 7: Bevolkingsdichtheid per 500 m² in 1971 (CBS, sd)



Afbeelding 8: Bevolkingsdichtheid per 500 m² in 2017 (CBS, sd)

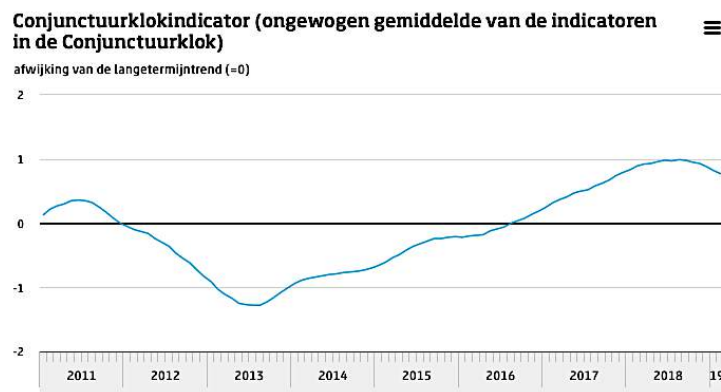
2. Economisch

Door te achterhalen wat de economische ontwikkelingen zijn op macroniveau is een beeld geschetst van de huidige economische situatie en de verwachtingen. Zo komen onderwerpen als: conjunctuur, werkloosheid, koopkracht, inflatie, verloop van de bouwkosten, cijfers m.b.t. nieuwbouw en een prognose van de woningbehoefte. Hierdoor wordt een economisch beeld geschetst van de ontwikkelingen op macroniveau. Met deze gegevens wordt duidelijk waarmee rekening gehouden dient te worden en waarop ingespeeld kan worden. De economische situatie is waarin wij (zullen) verkeren is namelijk van invloed voor de projectontwikkelaar.

Conjunctuur

Het CBS meet in haar conjunctuurklok de stand van de conjunctuur aan de hand van twaalf indicatoren. Voor het bepalen van de conjuncturele fase is van belang waar de wolk van indicatoren gepositioneerd is in de klok. In de Conjunctuurklok zijn vier fasen van conjunctuur af te lezen te weten: hoogconjunctuur, neergang, laagconjunctuur en opgang. De conjunctuurklokindicator is het ongewogen gemiddelde van de stand van alle indicatoren.

De conjunctuur zit sinds de zomer van 2013 in een opgaande lijn dit is doorgelopen tot 2018. De conjunctuurklokindicator had in november 2017 nagenoeg hetzelfde niveau als in november 2007.



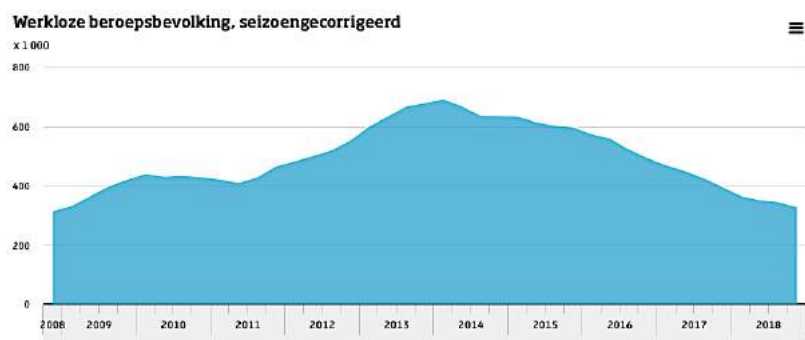
Afbeelding 9: Conjunctuurklokindicator 2011 tot 2019
(Bron: CBS, 2019)

Aan de hand van afbeelding 9 is het dus van belang rekening te houden met een periode van neergang aangezien de lijn licht aan het dalen is vanaf eind 2018. Ook uit interviews met meerdere stakeholders is gebleken dat zij een periode van economische neergang verwachten.

Werkloosheid

In afbeelding 10 is een overzicht van het verloop van de werkloosheid van de Nederlandse beroepsbevolking. De werkloze beroepsbevolking bestaat uit alle 15- tot 75-jarigen die in Nederland wonen en geen betaald werk hebben, maar wel recent naar werk hebben gezocht en daarvoor direct beschikbaar zijn (CBS, 2019).

Het aantal werklozen is sinds 2014 vrijwel voortdurend gedaald. Tussen het vierde kwartaal van 2017 en 2018 nam het aantal werklozen met 68 duizend af. De werkloosheid in het vierde kwartaal van 2018 is nog 13 duizend hoger dan in het vierde kwartaal van 2008, bij het begin van de economische crisis (CBS, 2018). Er is momenteel sprake van relatief weinig werkloosheid, dit is positief voor de economische staat van het land. Relatief weinig werkloosheid betekent dat de economie goed functioneert en dit heeft zoals vanzelfsprekend invloed op de woningmarkt.

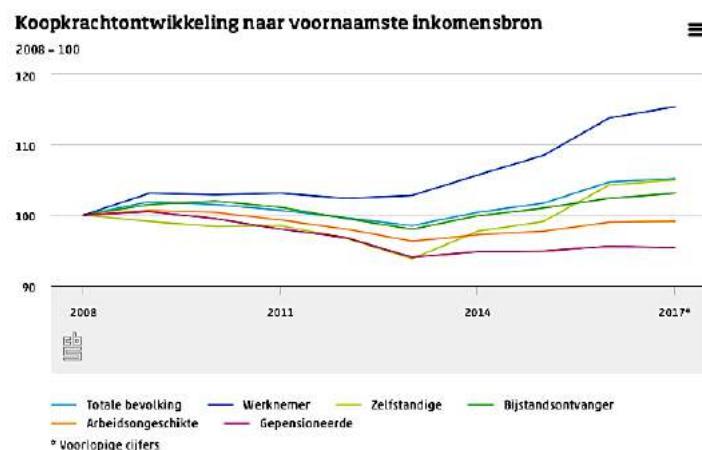


Afbeelding 10: Verloop werkloze beroepsbevolking 2008 tot 2018
(CBS, 2019)

Koopkracht

Door opeenvolgende koopkrachtdalingen tijdens de economische crisis, was in 2013 de koopkracht van gepensioneerden 6 procent lager dan in 2008. Ondanks de economisch betere tijden daarna, nam hun koopkracht de laatste jaren maar nauwelijks toe. Dat komt vooral doordat gepensioneerden hun inkomenssituatie nauwelijks kunnen veranderen. Hun koopkrachtontwikkeling is daardoor sterk afhankelijk van de indexering van de AOW en aanvullende pensioenen en van fiscale maatregelen (CBS, 2018)

De koopkrachtontwikkeling van werknemers en zelfstandigen was na 2013 enkele jaren op rij fors positief. Werkenden weten in economisch gunstige tijden hun inkomenspositie vaak te verbeteren en gaan er in slechtere tijden alleen flink op achteruit als zij bijvoorbeeld hun werkkring verliezen. In onderstaande afbeelding is de koopkrachtontwikkeling naar voornaamste inkomensbron weergegeven (CBS, 2018)



In de afbeelding is te zien dat de koopkrachtontwikkeling zich over de jaren heen positief ontwikkeld. De lichtblauwe lijn laat de koopkrachtontwikkeling zien van de totale bevolking.

Deze lijn is stijgende, wat betekend dat onze koopkracht de afgelopen jaren is toegenomen.

Afbeelding 11: Koopkrachtontwikkeling naar voornaamste inkomensbron (CBS, 2018)

Inflatie

In lijn met het economisch herstel en gesteund door een lichte stijging van de olieprijs zal de inflatie in het eurogebied toenemen, naar gemiddeld 1,6%. In nominale termen loopt de lange rente op naar 1,8% in 2021 (CPB, 2016)

	1998-2005	2006-2013	2014-2017	2018-2021
mutaties per jaar in %				
Internationale economie				
Relevant wereldhandelsvolume goederen en diensten	5,4	3,0	3,9	4,6
Concurrentenprijs (a)	-0,2	0,7	0,9	0,6
Oilprijs (dollars per vat, niveau in eindjaar)	54,4	108,7	37,7	42,5
Eurokoers (dollar per euro, niveau in eindjaar)	1,24	1,33	1,09	1,16
Lange rente Nederland (niveau in eindjaar in %)	3,4	2,0	0,6	1,9
Volume bbp en bestedingen				
Bruto binnenlands product (bbp, economische groei)	2,5	0,8	1,7	1,8
Consumptie huishoudens	2,4	-0,3	1,3	1,0
Consumptie overheid	2,8	2,5	0,5	1,3
Investerings (inclusief voorraden)	1,6	-0,7	5,0	2,7
Uitvoer van goederen en diensten	5,7	3,2	4,0	4,3
Invoer van goederen en diensten	5,7	2,9	4,6	4,2
Prijzen, lonen en koopkracht				
Prijs bruto binnenlands product	2,5	1,4	0,8	1,5
Uitvoerprijs goederen en diensten, exclusief energie	0,1	1,3	-0,1	0,3
Prijs goedereninvoer	-0,4	2,2	-3,6	0,4
Inflatie, geharmoniseerde consumentenprijsindex (hici)	2,5	1,9	0,5	1,6
Contractloos marktsector (d)	2,8	1,8	1,4	2,0
Koopkracht, statisch, mediaan alle huishoudens	0,6	0,0	1,2	0,0

Afbeelding 12: Inflatieverwachting tot 2021 (CPB, 2016)

Stijging bouwkosten

Uit een artikel van Cobouw is gebleken dat dat bouwkosten in 2018 met maar liefst 8,5% zijn gestegen. In 2017 was sprake van een stijging van 7,5%. Voor het jaar 2019 zijn nog geen cijfers bekend. De oorzaak van deze stijging in bouwkosten is de hoge vraag naar personeel en materiaal, terwijl er relatief weinig aanbod is. Voor ontwikkelaars wordt het door de gestegen bouwkosten steeds minder aantrekkelijk om de bouwen (Cobouw, 2018).

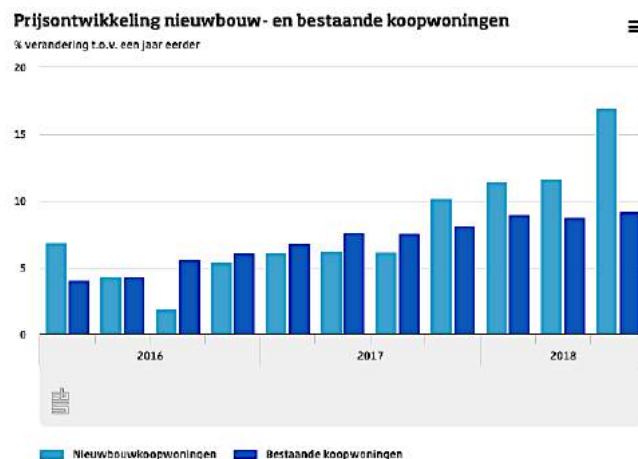
Ted Peek, general manager van het kenniscentrum BDB verwacht dat de hoogste prijspieken in 2019/2020 zullen komen waarna hij een periode van laagconjunctuur verwacht.

Job Dura van Dura Vermeer verwacht wel dat de bouwkosten nog hoog zullen blijven, maar niet meer uit het lood zullen slaan (Cobouw, 2018). Er zijn dus verschillende speculaties over de verwachte bouwkosten over een aantal jaar, wel wordt met het uitvoeren van deelplan D08 rekening gehouden met hoge bouwkosten. De stijging van bouwkosten is zeer belangrijk om mee te nemen in de financiële haalbaarheid van het concept. De stijging van de bouwkosten heeft invloed op het rendement dat behaald dient te worden. Dit gegeven kan worden gezien als een mogelijke bedreiging.

Prijsontwikkeling nieuwbouwwoningen

De afgelopen drie jaar waren de verkoopprijzen van koopwoningen elk kwartaal hoger dan een jaar eerder. De stijgende trend in de prijsontwikkeling zet door in het derde kwartaal. De prijzen van nieuwboukoopwoningen stijgen nu vier kwartalen op rij sterker dan de prijzen van bestaande koopwoningen (CBS, 2019)

In afbeelding 13 is af te lezen dat de prijzen van nieuwbouwwoningen sterk zijn gestegen in 2018. Dit is van belang om mee te nemen, blijkbaar is er veel vraag naar nieuwbouwwoningen, dit maakt dat de prijzen hoger liggen dan voorgaande jaren. Dit is van belang om mee te nemen omdat hierop ingespeeld kan worden. Wel dient rekening gehouden te worden met het feit van de bouwkostenstijging en dat hierdoor de prijzen van nieuwbouwwoningen hoger liggen.



Afbeelding 13: Stijging prijsontwikkeling nieuwbouwwoningen (CBS, 2019)

Prognose woningbehoefte 2017 tot 2030 in Zuid-Holland

In onderstaande afbeelding is de prognose weergegeven van de verwachte woningbehoefte van 2017 tot 2030. Opvallend is dat Zuid-Holland waarschijnlijk niet gaat voldoen aan de verwachte vraag naar nieuwbouwwoningen. Aangezien Wilgenrijk wordt ontwikkeld in Zuid-Holland is dit positief, de verwachting is dat er veel vraag zal zijn naar woningen in dit deel van het land. De verwachting is dat er niet volledig aan de vraag voldaan kan worden te weten: -10.500 woningen te kort ten opzichte van de verwachte vraag (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2018).

Tabel 1: Toename van de woningbehoefte, woningvoorraad en netto plancapaciteit van 2017-2030 (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2018)

Provincie	Toename 2017-2030			Verschil behoefte versus	
	Prognose behoefte	Prognose voorraad	Netto plancapaciteit*	Prognose voorraad	Netto plancapaciteit
Groningen	12.000	15.500	16.500	3.500	4.500
Friesland	11.000	12.500	15.000	1.500	4.000
Drenthe	10.000	11.000	14.500	1.000	4.500
Overijssel	25.000	27.000	23.000	2.000	-2.000
Flevoland	31.000	29.500	38.000	-1.500	7.000
Gelderland	65.000	69.500	77.500	4.500	12.500
Utrecht	77.500	75.000	81.500	-2.500	4.000
Noord-Holland	166.000	175.500	213.000	9.500	47.000
Zuid-Holland**	169.000	167.000	158.500	-2.000	-10.500
Zeeland	5.000	6.500	10.500	1.500	5.500
Noord-Brabant	92.000	104.500	119.500	112.500	27.500
Limburg	2.500	7.000	26.000	4.500	23.500
Totaal	666.500	701.000	793.500	4.500	127.000

3. Sociaal-cultureel

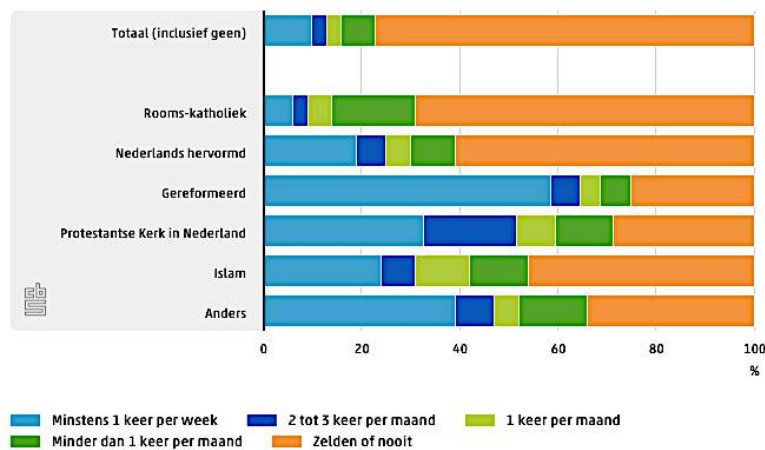
Door middel van sociaal-culturele factoren wordt een beeld geschept van Nederlandse bevolking op sociaal-cultureel niveau. Hieruit blijkt wat bepaalde behoeften zijn van de bevolking op sociaal en cultureel niveau. Deze sociaal-culturele factoren worden onderzocht met factoren als: religie, gemiddeld opleidingsniveau en de bevolking naar migratieachtergrond. Verschillende groepen binnen de samenleving hebben bepaalde wensen. Vandaar wordt op macroniveau onderzocht wat de sociaal-culturele ontwikkelingen zijn zodat hierop ingespeeld kan worden.

Religies

In afbeelding 14 is te zien hoeveel procent van de Nederlandse bevolking in 2017 regelmatig een religieuze dienst bezoekt. Hierbij gaat het om personen vanaf 15 jaar. Hieruit valt op te maken dat in 2017 maar liefst 78% van de Nederlandse bevolking zelden of nooit een religieuze dienst bezoekt. Met name de gereformeerde Nederlanders gingen in 2017 regelmatig naar een religieuze dienst. Het is van belang rekening te houden met de bevolking en hun wensen.

Ook op religieus vlak. Uit deze bron is naar voren gekomen dat in 2017 met name de gereformeerde bevolking regelmatig een religieuze dienst bezoekt. Daarnaast blijkt dat van de totale bevolking 78% zelden of nooit een religieuze dienst bezoekt. Met deze gegevens kan gekeken worden of de potentiële doelgroep voor het deelplan D08 hier mogelijk behoefte aan heeft en of hoe hierop ingespeeld kan worden.

Bezoekt regelmatig religieuze diensten, personen vanaf 15 jaar, 2017



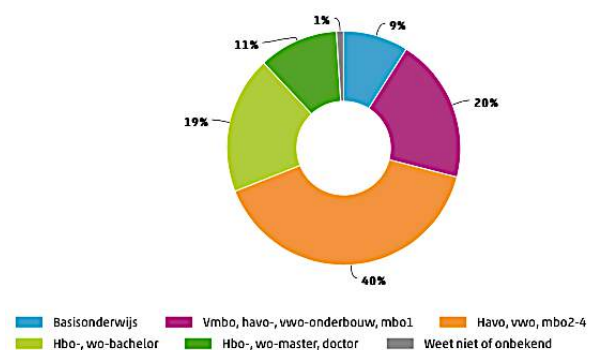
Afbeelding 14: Bezoek Nederlanders aan religieuze diensten (CBS, 2018)

Gemiddeld opleidingsniveau

In afbeelding 15 is een overzicht van het onderwijsniveau van de Nederlandse bevolking van 15 tot 75 jaar in 2017.

In 2017 had bijna 40% van de Nederlandse bevolking (15- tot 75-jarigen) een havo- of vwo-diploma of een afgeronde mbo-opleiding op niveau 2, 3 of 4. Deze groep middelbaaropgeleiden is al jaren de grootste groep en blijft door de jaren heen in omvang vrij stabiel, aldus het CBS. Het aandeel dat een hbo- of wo-studie heeft afgerond groeit daarentegen en kwam in 2017 uit op 30%. Tot slot heeft in 2017 bijna 29% van het basisonderwijs, vmbo, havo-, vwo-onderbouw of mbo-1 als hoogst behaald onderwijsniveau.

Onderwijsniveau bevolking 15 tot 75 jaar



Afbeelding 15: Opleidingsniveau Nederlandse bevolking 2017 (CBS, 2018)

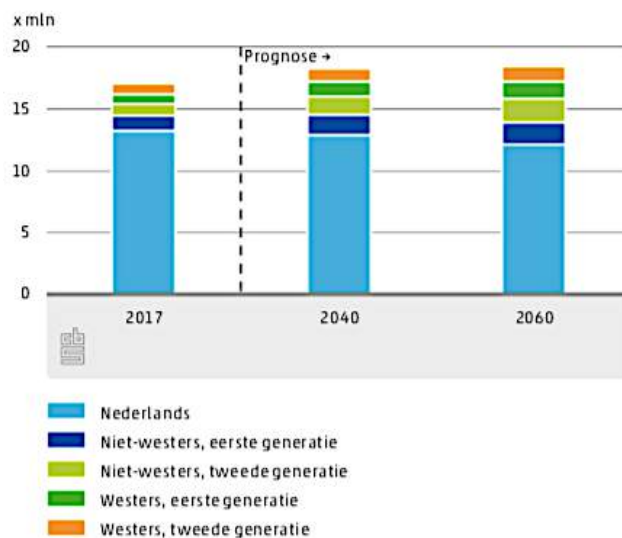
Het aandeel van de bevolking hbo- of wo-studie heeft afgerond is gestegen. In 2017 was dit 30% van de Nederlandse bevolking. Dit geeft een beeld van de bevolkingsgroepen. De hoogte van het opleidingsniveau heeft namelijk invloed op het inkomen dat mensen ontvangen. Wanneer het gemiddelde inkomen stijgt kunnen mensen een hogere hypotheek afsluiten.

Bevolking naar migratieachtergrond

In onderstaande afbeelding 16 is de bevolking naar migratieachtergrond van 2017 af te lezen. Daarnaast is de prognose dat in 2040 en 2060 de Nederlandse bevolking internationaler zal worden. Meer inwoners hebben wortels in het buitenland, doordat ze er zelf zijn geboren of doordat hun ouders er vandaan komen. Op 1 januari 2017

telde Nederland 13,2 miljoen inwoners met een Nederlandse achtergrond en 3,9 miljoen inwoners met een migratieachtergrond.

In 2040 zijn er naar verwachting 12,9 miljoen inwoners met een Nederlandse achtergrond. Het aantal inwoners met een migratieachtergrond zal zijn toegenomen tot 5,4 miljoen inwoners. In 2060 is het aantal inwoners met een Nederlandse achtergrond gedaald tot 12,1 miljoen, terwijl het aantal inwoners met een migratieachtergrond uit zal komen op 6,3 miljoen (CBS, 2018).



Afbeelding 16: Bevolking naar migratieachtergrond (CBS, 2018)

Met de prognose dat de Nederlandse bevolking internationaler zal worden zal de behoefte van de Nederlandse bevolking hoogst waarschijnlijk veranderen. Elke nationaliteit heeft namelijk zijn eigen wensen, behoeften en gewoonten. De woonwensen zijn van belang om mee te nemen voor een ontwikkelaar, zodat hierop ingespeeld kan worden. Wanneer de samenstelling van de bevolking veranderd zullen de woonwensen ook veranderen.

4. Technologisch

Bij technologie is nagegaan welke technologische ontwikkelingen momenteel spelen op de woningmarkt. Zo wordt ingegaan op: de marketing in de vastgoedsector, robotisering, en alternatieven voor het gasloos bouwen. Op basis van deze trends in de technologie wordt inhoudelijk dieper ingegaan. Het is relevant om in te spelen op deze trends. Het toepassen van actuele marketing zorgt uiteindelijk voor de verkoop van de woningen. Het toepassen van 3D ontwerpen zorgt dat potentiële kopers een goed beeld krijgen van een woning. Daarnaast zijn bepaalde doelgroepen aangetrokken tot technologie in hun huis. Verder is het van belang na te gaan wat de alternatieven zijn voor het gasloos bouwen, aangezien dit sinds 1 juli 2018 verplicht is gesteld. Deze ontwikkelingen in de technologie kunnen (deels) meegenomen kunnen worden in het concept voor deelplan D08.

Marketing opkomst

Marketing is zeer belangrijk binnen projectontwikkeling. Het toepassen van actuele marketing zorgt uiteindelijk voor de verkoop van de woningen. Om uiteindelijk een passend advies te geven op het gebied van marketing voor deelplan D08 zijn de ontwikkelingen binnen de marketing uiteengezet.

Op het gebied van technologie zijn in de vastgoedsector een aantal ontwikkelingen gaande, zo is het tegenwoordig mogelijk om 3D ontwerpen te maken en online bezichtigingen te doen. Daarnaast wordt gebruikt gemaakt van Google Maps, op de verkoopsite van de woning(en) zijn dan ook de faciliteiten in de buurt weergegeven. De feature maakt het mogelijk om op deze manier het gedrag van de potentiële klant in kaart te brengen waardoor het duidelijk wordt wie de doelgroep is en hoe deze bereikt kan worden.

Marketingcampagnes worden op deze manier efficiënt en effectief (Vastgoedactueel, 2018).

Om efficiënte marketing toe te passen is het allereerst belangrijk dat wordt gekeken naar het offlinegedrag van de (potentiële) klanten en of dit gedrag gekoppeld kan worden aan online efforts binnen de vastgoedwereld. Op deze manier wordt inzichtelijk of de mensen al bij een andere makelaar zijn geweest en of ze al naar een ander huis hebben gekeken. Wanneer dit efficiënt wordt toegepast bespaart dit veel geld op het gebied van marketing (Vastgoedactueel, 2018).

Ook is het mogelijk om aan de hand van predictive targeting aan de hand van marketingdata te voorspelen welke mensen op uw website hogere kans hebben op een inschrijving voor een nieuwbouweffect of een bestaande woning. Op basis van datasets en machinelearning kan heel precies voorspeld worden wat de kans is dat een mogelijke klant overgaat tot actie. Die bestaande data kunnen ook worden ingezet voor nieuwe marketingkanalen (Vastgoedactueel, 2018).

Robotisering

Robotisering is ook een voorbeeld van een technologische ontwikkeling op het gebied van vastgoed. Het toepassen van robotisering in woningen is voor sommige doelgroepen aantrekkelijk. Wanneer duidelijk is wat het concept is en welke doelgroepen aangetrokken zullen worden, kan ervoor gekozen worden om robotisering toe te voegen aan het concept.

Ook robotisering is een opkomende trend. Een voorbeeld hiervan is Alexa. Er wordt een combinatie gemaakt tussen internet of things: lichten aan of uit, verwarming aan of uit, ramen open of dicht, gordijnen open of dicht en zelf bedienende keukens. Ook is het mogelijk dat wanneer je op vakantie gaat, te zien wat er in huis gebeurt. Tot slot kan Alexa ook adviezen geven over onderhoud en verbruik van de woning en kan je agenda beheren (Vastgoedactueel, 2018).

Al deze ontwikkelingen in de technologie zijn bedoeld om de kwaliteit van wonen voor de eindgebruiker te optimaliseren, dit gebeurt dus voordat de woning gekocht is maar zeker ook daarna.

Alternatieven gasloos bouwen

Sinds 1 juli 2018 is het verplicht om gasloos te bouwen. Dit betekent dat moet worden nagegaan op welke manier woningen worden voorzien van warmte. Hieronder zijn de alternatieven opgenomen voor het gasloos bouwen. Dit laat zien welke mogelijkheden er zijn voor de ontwikkeling van deelplan D08.

1. Elektriciteit

Eén van de populairste alternatieve manieren om woningen mee te verwarmen is met elektriciteit. In plaats van een cv-ketel wordt een warmtepomp in het huis geplaatst. De warmtepomp haalt met behulp van een warmtewisselaar warmte uit de lucht, de bodem of het grondwater. Een warmtepomp werkt puur op elektriciteit hier is dus geen gas voor nodig.

2. Stadsverwarming

In grote steden is stadsverwarming een opmars aan het maken als alternatief voor gas. Heeft de woning stadsverwarming, dan betekent dat dat hij is aangesloten op een netwerk van waterleidingen, een zogenaamd waternet. Het warme water wordt dan gecreëerd door restwarmte van bijvoorbeeld een elektriciteitscentrale of een fabriek die dichtbij ligt.

3. Biogas

Het derde alternatief is biogas. Dit is wel het minst populaire alternatief, simpelweg omdat er in Nederland niet zoveel van aanwezig is. Biogas wordt geproduceerd door het vergisten van gft-afval of mest. Het is milieuvriendelijker dan aardgas omdat bij de productie ervan geen extra CO₂ vrijkomt in de lucht (ITD B.V., 2018)

Uit bovenstaande informatie blijkt dat het plaatsen van een warmtepomp het beste alternatief is voor het gasloos bouwen. Dit zal worden toegepast bij de ontwikkeling van deelplan D08.

5. Ecologisch

Ecologie is de wetenschap die de betrekkingen tussen de organismen en hun omgeving bestudeert (Van Dale, 2019). De ecologische factoren worden onderzocht met factoren: duurzaamheid, klimaatadaptie, circulaire economie en gezondheid. Het is van belang om op ecologische trends in te spelen om toekomstbestendig en duurzaam te ontwikkelen.

Duurzaamheid is een trend en wordt vanuit de overheid gestimuleerd, het concept voor deelplan D08 dient dus te voldoen aan de minimale eisen. Om na te gaan hoe BPD hierin acteert is dit meegenomen. Verder is klimaat adaptief ontwikkelen een duurzame keuze voor de toekomst, met de opwarming van de aarde is het van belang dat de woonomgeving ook in de toekomst nog aangenaam is. Verder draagt circulair bouwen bij aan de duurzaamheid, en is het van belang een gezonde woonomgeving te creëren voor de potentiële bewoners van deelplan D08.

In deze paragraaf wordt kort ingegaan op de te ondernemen stappen voor duurzaam ontwikkelen in de vastgoedsector om op deze manier op de trends in te spelen.

BPD is een grote gebiedsontwikkelaar die zich inzet voor het verwezenlijken van leefomgevingen die zelf ook leven. Zij zien zichzelf vooral als een onderneming met een maatschappelijke taak (BPD, sd). BPD heeft in 2018 een document opgesteld waarin zij uitleggen hoe zij duurzaam ontwikkelen. Dit geeft ideeën voor het toepassen van duurzaamheid bij de ontwikkeling van deelplan D08.

Duurzaamheid kent 4 pijlers

1. **Energietransitie:** Energiebesparing en duurzame energie hebben hoge prioriteit bij het ontwikkelen van nieuwe gebieden, wijken en woningen.
2. **Klimaatadaptie:** Onze leefomgeving is zo ingericht dat deze bestand is tegen wateroverlast, hittestress en langdurige droogte.
3. **Circulaire gebiedsontwikkeling:** We (her)gebruiken grondstoffen en beperken afvalstromen, juist bij de bouw van nieuwe woningen en de inrichting van gebieden.
4. In onze leefomgevingen is het aangenaam verblijven en zetten we bewoners aan tot gezond gedrag.

Energietransitie

BPD ontwikkelt energie neutrale en op termijn energieleverende woningen, woonwijken en gebieden. Zij maken hierbij zoveel mogelijk gebruik van duurzame energiebronnen, zoals geothermie en elektriciteit van zonnepanelen en windmolens. Daarom zijn op korte termijn al hun nieuwbouwwoningen en -woonwijken energieneutraal. Op de langere termijn leveren hun woonwijken duurzame energie aan de rest van de gemeente/regio (BPD, 2018).

BPD past de energietransitie toe op wijk-, woning- en gemeentelijk en regionaal niveau. De woningen worden voorzien van zonnepanelen, er worden geen wijken meer aangesloten op het aardgasnet, ze investeren in openbaar vervoer en mobiliteit, ook streven zij ernaar om aansluitingen op collectieve energiesystemen in de wijk te realiseren. In 2020 streven zij ernaar om energieleverende wijken te realiseren.

Klimaatadaptie

BPD speelt in op de kwetsbaarheden die de gemeentelijke klimaatstresstest laten zien. Zij ontwikkelen woningen en gebieden die opgewassen zijn tegen de toekomst, dat wil zeggen bestand tegen water-, hitte- en droogteoverlast. Zij richten openbare ruimten anders in of inspireren anderen om dit te doen. Natuur en biodiversiteit worden onderdeel van de gebiedsontwikkelingen (BPD, 2018).

Ook klimaatadaptie wordt toegepast op wijk-, woning- en gemeentelijk en regionaal niveau. Dit wordt gedaan door te werken aan toename van groen in de wijk, natuurlijke afvoer en regenwater en verkoeling door nieuwe woonwijken aan te sluiten aan waterinfrastructuur. Daarnaast werken zij aan toename van waterbergingen, groene gevels en daken en zorgen zij dat de woningen in de toekomst hittebestendig zijn en een aangenaam binnenklimaat kennen.

Circulaire ontwikkeling

BPD realiseert gebouwen, woonwijken en gebieden waarin zoveel mogelijk natuurlijke, hergebruikte en herbruikbare materialen worden toegepast. Zij dringen de afvalstroom terug en geven vorm aan gebieden waarin grondstofkringlopen worden gesloten op het daarvoor gewenste schaalniveau: wijk, gemeente, regio of nationaal. Ze gebruiken het materialenpaspoort om bewuste materiaalkeuzes te maken. In de woningen die zij ontwikkelen passen ze zoveel mogelijk hoogwaardig hergebruikte grondstoffen toe. Ze zijn daarnaast zodanig ontworpen dat materialen in de toekomst hoogwaardig herbruikbaar (remontabel) zijn (BPD, 2018).

De nieuwbouwwoningen en het openbare gebied bevatten steeds meer gebruikte materialen, in de openbare ruimte wordt ruimte gereserveerd om afval gemakkelijk te kunnen scheiden. Ook krijgen woningen een materialenpaspoort waardoor waarde behoud na de levensduur wordt gevorderd. Daarnaast ontwerpen zij woningen die remontabel zijn waardoor sprake is van een minimale milieu impact. Ook streven zij met gemeenten naar wijken met kleine afvalstromen en beperkte afvalinzameling waarbij grondstoffen hergebruikt worden.

Gezondheid

BPD wil woningen, woonwijken en gebieden samen met bewoners creëren waarin zij in verschillende fasen van hun leven aangenaam kunnen leven. Dit houdt in: woningen met een aangename inrichting en een goed binnenklimaat; frisse woon- en leefgebieden met voldoende voorzieningen in de buurt (wandel- en fietsroutes, parken, onderwijs en zorg); een aangename symbiose van mobiliteit, wonen, werken en verblijven. Ze geven vorm aan gebieden die de lucht-, verblijfs- en leefkwaliteit én de biodiversiteit van de gehele gemeente verbeteren (BPD, 2018)

Zo hebben de woningen een aangenaam binnenklimaat dankzij een goede ventilatie, kijken de woningen zoveel mogelijk uit op groen, water en/of openbare ruimte, leiden de woningen tot minder auto bewegingen en wordt het ov, fietsen en/of lopen gestimuleerd. Ook streven zij ernaar dat de woningen aanpasbaar zijn aan de levensfasen van de bewoners.

Op wijkniveau worden parkeervoorzieningen aan de rand van de wijk gerealiseerd en kunnen bewoners fietsen/lopen voor hun dagelijkse activiteiten. Daarnaast creëren zij levensloopbestendige wijken door een variatie aan woningtypen en voorzieningen te creëren. Ook zorgen zij ervoor dat nabij de woning een park en/of groenzone is.

Op gemeentelijk/regionaal niveau zorgen zij ervoor dat de wijken natuur en biodiversiteit toevoegden aan de gehele gemeente. Daarnaast bieden de nieuwbouwwijken recreatie en verblijfsruimten voor de omliggende buurten.

6. Politiek-juridisch

Door middel van politiek-juridische factoren wordt de invloed van de overheid in kaart gebracht. Vanuit de overheid worden wetten vastgelegd die van invloed kunnen zijn voor de projectontwikkelaar. Zo worden eisen met betrekking tot duurzaamheid opgesteld. In deze paragraaf wordt hier dieper op ingegaan om inzicht te krijgen in de eisen en mogelijkheden om te voldoen aan de eisen. Op deze manier wordt een haalbaar concept gegarandeerd.

Aardgasloos

Per 1 juli 2018 veranderde de Gaswet. Nieuwe gebouwen krijgen geen gasaansluiting meer door een verandering van de gasaansluitplicht. De wetswijziging heeft invloed op de aanvraag voor een bouwvergunning na 30 juni 2018. Deze verandering geldt voor alle kleinverbruikers (max 40 m³ gas/uur), zoals woningen en kleine bedrijfsgebouwen (RVO, sd).

BENG

Voor alle nieuwbouw, zowel woningbouw als utiliteitsbouw, geldt dat aanvragen van de omgevingsvergunning vanaf 1 januari 2020 moeten voldoen aan de eisen voor bijna energieneutrale gebouwen (BENG).

In Nederland leggen we vanaf 1 januari 2020 de energieprestatie voor bijna energieneutrale gebouwen vast aan de hand van 3 eisen:

1. De maximale energiebehoefte in kWh per m² gebruiksoppervlak per jaar
2. Het maximale primair fossiel energiegebruik, eveneens in kWh per m² gebruiksoppervlak per jaar
3. Het minimale aandeel hernieuwbare energie in procenten

Deze eisen vervangen de EPC, de huidige eis voor nieuwbouw. BENG is gebaseerd op de Trias Energetica, een driestappenstrategie om een energiezuinig ontwerp te maken. De EPC voldoet niet meer. Je kunt bijvoorbeeld een grote glaswand in een gebouw zetten en de EPC-eis halen door deze energieverliezen bij glas te compenseren met zonnepanelen; de huidige nieuwbouweis houdt geen rekening met het energieverlies van de woning door de gebouwvorm.

Er is daardoor bij de huidige eis geen relatie met het energieverbruik per m². De BENG-eisen houden hier wel rekening mee. Er geldt een aparte eis voor de buitenkant van een gebouw, de zogenoemde schil, om de energiebehoefte te limiteren. Dit noemen we BENG 1. Ook moet de energievraag van een gebouw zo veel mogelijk uit hernieuwbare energie bestaan: de BENG 3-eis. En tenslotte moet de resterende energiebehoefte zo efficiënt mogelijk worden opgewekt: BENG 2 (RVO, sd)

Consequenties BENG

Betere isolatie en betere luchtdichtheid zijn consequenties van de eisen. Hierdoor wordt het realiseren van een gezond binnenklimaat in hogere mate afhankelijk van de voorzieningen voor de luchtverversing in de gebouwen. Bij de verdere ontwikkeling van bijna-energie neutrale concepten is dit een belangrijk aandachtspunt (RVO, n.d.).

7. Deel-SWOT-analyse

Na het vergaren van alle bovenstaande informatie is in onderstaande tabel een SWOT-analyse opgesteld. Om deelvraag 2 gemakkelijk te kunnen beantwoorden is voor iedere analyse een kleine SWOT-analyse opgesteld. Al deze SWOT-analyses zullen uiteindelijk leiden tot een samengevoegde SWOT bij deelvraag 2. Hieronder is iedere factor uit de deel-SWOT kort toegelicht.

Kansen

Bevolkingsgroei en verhoudingen leeftijd Nederland

Uit de marktanalyse is gekomen dat er sprake is van een bevolkingsgroei van een paar procent per jaar. Daarnaast is nu nog sprake van de zogenaamde babyboomgeneratie die bijna allen de pensioengerechtigde leeftijd heeft behaald. Hierop dient ingespeeld te worden qua woningvoorraad.

Toename eenpersoonshuishoudens

Uit de marktanalyse is gebleken dat het aantal eenpersoonshuishoudens de afgelopen jaren is gestegen. De verwachting is dat dit toe zal blijven nemen. Hierop dient ingespeeld te worden met de woningvoorraad.

Prognose woningbehoefte in Zuid-Holland stijgt

Uit de marktanalyse is verder gebleken dat de woningbehoefte in Zuid-Holland de komende jaren zal toenemen. Daarnaast is geconstateerd dat de voorraad waarschijnlijk niet voldoet aan de vraag. Dit resulteert in een grote vraag en relatief weinig aanbod. Dit is positief voor de ontwikkeling van Wilgenrijk aangezien Wilgenrijk in Zuid-Holland is gevestigd.

Prijsstijging nieuwbouwwoningen

Uit de marktanalyse is gebleken dat de prijzen van nieuwbouwwoningen sterk zijn gestegen in 2018. Dit is van belang om mee te nemen, blijkbaar is er veel vraag naar nieuwbouwwoningen, dit maakt dat de prijzen hoger liggen dan voorgaande jaren. Dit is van belang om mee te nemen omdat hierop ingespeeld kan worden. Wel dient rekening gehouden te worden met het feit van de bouwkostenstijging en dat hierdoor de prijzen van nieuwbouwwoningen hoger liggen.

Bedreigingen

Verstedelijking

Uit de marktanalyse is gebleken dat er sprake is van verstedelijking. Mensen trekken naar Rotterdam, Den Haag, Amsterdam, Utrecht, etc. Dit heeft invloed op de gebieden buiten de "Randstad". Deze gebieden worden gezien als minder aantrekkelijk, wat kan leiden tot leegstand en moeizame verkoop van nieuwbouwwoningen. Wilgenrijk is gelegen vlakbij Den Haag en Rotterdam, wat maakt dat het gebied dichtbij grotere steden ligt, maar het gebied ligt net buiten de Randstad.

Stijging bouwkosten

Verder is uit de marktanalyse gebleken dat er sprake is van een stijging van de bouwkosten. Dit resulteert in een afname van het rendement, aangezien de kosten van de opbrengt afdalen. Het is dus van belang om dit mee te nemen in de financiële haalbaarheid van het concept.

BENG

Tot slot is uit de marktanalyse gebleken dat vanaf 1 januari 2020 alle woningen en utiliteitsbouw moeten voldoen aan de eisen voor bijna energieneutrale gebouwen (BENG). Deze ontwikkeling heeft vanzelfsprekend invloed op de ontwikkeling van deelplan D08. Dit

wordt gezien als een bedreiging aangezien bouwnormen worden aangescherpt. Hiermee dient rekening gehouden te worden, er is geen sprake van een grote bedreiging.

Tabel 2: SWOT-analyse marktanalyse

		<i>Positief</i>	<i>Negatief</i>
		Sterkten	Zwakten
<i>Interne factoren</i>		n.v.t.	n.v.t.
<i>Externe factoren</i>		Kansen	Bedreigingen
		Bevolkingsgroei en verhoudingen leeftijd	Verstedelijking
		Toename eenpersoonshuishoudens	Stijging bouwkosten
		Prognose woningbehoefte in Zuid-Holland stijgt	BENG
		Prijsstijging nieuwbouwwoningen	

8. Conclusie

Met het uitvoeren van de marktanalyse zijn de elementen in kaart gebracht die niet of zeer lastig beïnvloedbaar zijn. Hierdoor zijn verschillende kansen en bedreigingen opgemerkt. Uit deze analyse blijkt dat de Nederlandse bevolking komende jaren nog fors toe zal nemen. Daarnaast zal de leeftijdsopbouw van de Nederlandse bevolking de komende jaren veranderen, de zogenaamde babyboomgeneratie wordt ouder. Hierop zal de woningvoorraad zodanig aangepast moeten worden dat de woningen na de babyboomgeneratie kunnen worden getransformeerd voor een andere doelgroep. Ook verstedelijking is een belangrijke trend waarmee rekening gehouden dient te worden.

Daarnaast is er sprake van een toename van eenpersoonshuishoudens, en de verwachting is dat het aantal eenpersoonshuishoudens zal blijven stijgen. Daarnaast zijn momenteel de bouwkosten stijgende, dit komt door de vele vraag naar nieuwbouw op dit moment, ook met de stijgende bouwkosten dient rekening gehouden te worden.

Uit de analyse is gebleken dat de verwachting is dat aankomende jaren een toename zal zijn naar vraag naar woningen, dit is met name in Noord-Holland en Zuid-Holland. Aangezien Wilgenrijk wordt ontwikkeld in Zuid-Holland is dit een positief vooruitzicht. Ook is naar voren gekomen dat de marketing in de vastgoedsector op komst is. Dit is van belang om mee te nemen aangezien de marketing uiteindelijk ertoe leidt dat een woning wordt verkocht.

Duurzaamheid is een belangrijke trend gebleken binnen het vastgoed, het is van belang om rekening te houden met duurzaamheid en circulair bouwen om het milieu op deze manier zo min mogelijk aan te tasten. Ook dient rekening gehouden te worden met het feit dat klimaat adaptief gebouwd wordt aangezien het klimaat wordt aangetast en de woningen zo worden ontwikkeld dat ook in de toekomst een fijne woonomgeving is. Wilgenrijk streeft ernaar om duurzaam te ontwikkelen. Hierbij wordt vooral de focus gelegd op een duurzame openbare ruimte. Op gebouwniveau wordt er minimale aandacht besteed aan duurzaamheid. Dit is een bewuste keuze vanuit Wilgenrijk. Het concept voor deelplan D08 zal dus wel aan de gestelde duurzaamheidsnormen voldoen, maar het concept zal niet vooruitlopen op de gestelde duurzaamheidsnormen.

Verder is gebleken uit de analyse dat vanaf 1 januari 2020 alle woningen en utiliteitsbouw moeten voldoen aan de eisen voor bijna energie neutrale gebouwen (BENG). Hiermee dient rekening gehouden te worden met het opstellen van het concept.

9. Bronnen

- BPD. (2018, september). Opgeroepen op februari 19, 2019, van BPD's duurzame gebiedsontwikkeling in uitvoering: <https://www.bpd.nl/media/166006/duurzaamheidspijlers-bpd.pdf>
- BPD. (sd). *Onze organisatie*. Opgeroepen op februari 19, 2019, van <https://www.bpd.nl/over-bpd/onze-organisatie>
- CBS. (sd). Opgeroepen op februari 19, 2019, van CBS in uw buurt: <http://www.cbsinuwbuurt.nl/>
- CBS. (2017). *Trends in Nederland 2017*. Opgeroepen op februari 16, 2019, van Trends in Nederland 2017
- CBS. (2018, oktober 30). Opgeroepen op februari 19, 2019, van Bevolking: kerncijfers: <https://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL>
- CBS. (2018, december 20). Opgeroepen op februari 19, 2019, van Prognose: 18 miljoen inwoners in 2029: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/51/prognose-18-miljoen-inwoners-in-2029>
- CBS. (2018, december 18). Opgeroepen op februari 19, 2019, van Bevolkingspiramide: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/bevolkingspiramide>
- CBS. (2018, december 11). Opgeroepen op februari 19, 2019, van Inkomensverdeling: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/inkomensverdeling>
- CBS. (2018, september 13). Opgeroepen op februari 19, 2019, van Koopkracht groeide in 2017 een half procent: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/37/koopkracht-groeide-in-2017-een-half-procent>
- CBS. (2018, oktober 22). Opgeroepen op februari 19, 2019, van Meer dan de helft van de Nederlanders niet religieus: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/43/meer-dan-de-helft-nederlanders-niet-religieus>
- CBS. (2018, juni 30). Opgeroepen op februari 19, 2019, van Onderwijs - cijfers - maatschappij: <https://longreads.cbs.nl/trends18/maatschappij/cijfers/onderwijs/>
- CBS. (2018). *Trends in Nederland 2018*.
- CBS. (2019, februari 14). Opgeroepen op februari 19, 2019, van Economisch beeld opnieuw wat minder positief: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2019/07/economisch-beeld-opnieuw-wat-minder-positief>
- CBS. (2019, februari 14). Opgeroepen op februari 19, 2019, van Werklozen: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-arbeidsmarkt/werklozen>
- CBS. (2019, januari 21). Opgeroepen op februari 23, 2019, van Nieuwbouwkoopwoningen 17 procent duurder: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2019/04/nieuwbouwkoopwoningen-17-procent-duurder>

- Cobouw. (2018, mei 28). Opgehaald van Stijging bouwkosten: alles wat u moet weten: <https://privacy.vakmedianet.nl/cobouw/?ref=https://www.cobouw.nl/bouwbreed/artikel/2018/05/stijging-bouwkosten-alles-wat-u-moet-weten-101261184S>
- CPB. (2016). *Aanhoudend herstel internationale onzekerheden middellange termijnverkenning 2018-2021*. Opgehaald van <https://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/cpb-boek-21-middellangetermijnverkenning-2018-2021.pdf>
- Gemeente Maassluis. (sd). Opgeroepen op februari 19, 2019, van Samenstelling gemeenteraad: https://www.maassluis.nl/bestuur-en-organisatie/samenstelling-gemeenteraad_42831/
- Inflation.eu. (2019). Opgeroepen op februari 18, 2019, van Historische inflatie Nederland, CPI inflatie: <https://nl.inflation.eu/inflatiecijfers/nederland/historische-inflatie/cpi-inflatie-nederland.aspx>
- ITD B.V. (2018). Opgeroepen op april 24, 2019, van Gasloos bouwen - waarom gasloos bouwen de toekomst is: <https://www.itdbv.nl/gasloos-bouwen>
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (2018). *Staat van de woningmarkt jaarrapportage 2018*.
- RVO. (sd). Opgeroepen op april 24, 2019, van BENG-indicatoren: <https://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/gebouwen/wetten-en-regels-gebouwen/nieuwbouw/beng-indicatoren>
- RVO. (sd). Opgeroepen op april 24, 2019, van Aardgasvrij: <https://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/duurzame-energie-opwekken/aardgasvrij>
- Van Dale. (2019). Opgeroepen op april 24, 2019, van Betekenis 'ecologie': <https://www.vandale.nl/gratis-woordenboek/nederlands/betekenis/ecologie>
- van Duin, C., te Riele, S., & L, S. (2018). *Huishoudensprognose 2018-2060: opmars eenpersoonshuishoudens zet door*.
- Vastgoedactueel. (2018, januari 22). Opgeroepen op februari 19, 2019, van Digitale ontwikkelingen 2018 in het vastgoed: <https://www.vastgoedactueel.nl/nieuws/digitale-ontwikkelingen-2018-het-vastgoed>

Bijlage 6: Beleidsanalyse

Door middel van het uitvoeren van de beleidsanalyse wordt onderzoek gedaan naar het beleid dat gevoerd wordt op meerdere schaalniveaus, namelijk Rijksbeleid, provinciaal beleid en gemeentelijk beleid. Allereerst wordt kort ingegaan op het rijks- en provinciale beleid. Vervolgens wordt dieper ingegaan op het gemeentelijk beleid aangezien dit met name van belang is voor de ontwikkeling van deelplan D08. In 2012 is het masterplan vastgesteld, dit document staat juridisch gezien boven het gestelde beleid. In het masterplan is de inrichting van het gebied Wilgenrijk op grote schaal al vastgelegd. Het gestelde beleid wordt dus wel meegenomen, maar heeft bijna tot geen invloed aangezien het masterplan in 2012 is vastgesteld. Toch wordt het beleid in kaart gebracht omdat hierin duidelijk wordt waar de gemeente zelf naar streeft. De woonvisie van Maassluis is namelijk breder uiteengezet dan de elementen die beschreven staan in het masterplan. Het masterplan speelt in op een aantal aspecten van het beleid. Maar mogelijk kan er ook worden ingespeeld op overige aspecten die de gemeente als speerpunt heeft gesteld.

1. Rijksbeleid

Het rijksbeleid is opgesteld door het rijk. Het beleid kent meerdere onderwerpen: zo is er woningbeleid, onderwijsbeleid, zorgbeleid, etc. In deze analyse ligt de focus op de landelijke speerpunten met betrekking tot wonen. Deze speerpunten zijn opgesteld voor het gehele land. Er hoeft dus niet op ieder speerpunt ingespeeld te worden. Het gemeentelijke beleid zal (op een aantal aspecten) overeenkomen met het rijksbeleid aangezien het gemeentelijke beleid is opgesteld aan de hand van het provinciaal en gemeentelijke beleid. Daarom is er kort ingegaan op het rijksbeleid en met name de focus ligt op het gemeentelijke beleid.

Sinds het einde van de crisis is het verschil tussen de vraag naar en het aanbod van woningen sterk toegenomen. Dit komt onder andere door een combinatie van de snel aantrekkende economie, eerdere maatregelen op de woningmarkt en een inhaalvraag van mensen die de crisis afgewacht hebben. Met name in grootstedelijke gebieden met een gespannen woningmarkt staan we in Nederland voor flinke uitdagingen. Starters hebben steeds meer problemen om aan een betaalbare woning te komen, in de huursector ontbreekt een volwaardig middensegment en het aanbod van betaalbare woningen is schaars. Het kunnen huisvesten van iedereen, van alleenstaande tot gezin, van student tot oudere en van leraar tot ondernemer, is van vitaal belang voor de Nederlandse woningmarkt.

Tegelijkertijd speelt in krimpregio's een dynamiek waarbij steeds meer woningen leeg komen te staan of het woningaanbod niet passend is. Een goede bereikbaarheid en voorzieningenniveau van voldoende kwaliteit is in deze gebieden belangrijk. We moeten voorkomen dat een groeiende groep mensen de aantrekkende woningmarkt vooral ervaart als langere wachtlijsten en een gebrek aan huur- en koopwoningen die passen bij hun wensen en mogelijkheden (Rijksoverheid, 2018).

De nationale woonagenda 2018-2021 kent een aantal aandachtspunten:

1. Meer woningen bouwen (versnellen en vergoten aanbod)
 - a. Versnellen van bestaande bouwplannen
 - b. Vergroten van de plancapaciteit voor de (middel)lange termijn
 - c. Het in samenhang met andere opgaven oppakken van de woningmarktvraagstukken
2. Betaalbaarheid
 - a. De sociale huursector blijft toegankelijk
 - b. Wonen blijft betaalbaar
 - c. Koopmarkt en hypotheekverstrekking

- d. Betaalbare verduurzaming
- e. Ambities woningcorporaties op de woningmarkt
- 3. Beter benutten bestaande voorraad
 - a. Bevorderen doorstroming
 - b. Passende huisvesting voor aandacht groepen
 - c. Versterking lokaal woonbeleid en bevorderen goed verhuurder schap (Rijksoverheid, 2018)

Een brede vertegenwoordiging van maatschappelijke partijen onderkent dat er grote uitdagingen op de woningmarkt liggen. De ambities om deze uitdagingen te lijf te gaan zijn verwoord in de Nationale woonagenda 2018-2021. Een groot deel van die ambitie moet zijn uitwerking vinden op het lokale en regionale niveau. De betrokkenheid van gemeenten, provincies en waterschappen bij de uitvoering van de agenda is zodoende van cruciaal belang.

2. Provinciaal beleid

Het Provinciale beleid is opgesteld door de provincie. Het beleid kent meerdere onderwerpen: zo is er woningbeleid, onderwijsbeleid, zorgbeleid, etc. In deze analyse ligt de focus op de provinciale speerpunten met betrekking tot wonen. Deze speerpunten zijn opgesteld voor de gehele provincie. Er hoeft dus niet op ieder speerpunt ingespeeld te worden. Het gemeentelijke beleid zal (op een aantal aspecten) overeenkomen met het provinciale beleid aangezien het gemeentelijke beleid is opgesteld aan de hand van het provinciaal en gemeentelijke beleid. Daarom is kort ingegaan op het provinciale beleid en ligt met name de focus op het gemeentelijke beleid.

In de Provinciale woonvisie van 2011-2020 is de woonvisie voor Provincie Zuid-Holland uiteengezet. De voornaamste ambitie van de Provincie Zuid-Holland op het gebied van wonen is dat woningen passend zijn voor de huishoudens die ze bewonen. Passend betekent dat:

- Voldoende woningen aansluiten bij de sociaaleconomische situatie van bewoners, zo mogelijk ook voor een volgende levensfase (levensloopbestendig);
- Woonmilieus passen bij de wensen van bewoners, bijvoorbeeld qua bereikbaarheid, voorzieningen, levensloopbestendigheid, dichtheid, relatie met groen;
- Woningen en woonmilieus zijn duurzaam (People, Planet, Profit), nu en in de toekomst;
- Woonmilieus passen binnen de ruimtelijke visie.

Met dat uitgangspunt in het achterhoofd zijn de volgende vijf ambities geformuleerd:

- Voldoende goed woningaanbod voor iedereen;
- Niet meer woningen plannen dan nodig zijn;
- Toevoegingen en impulsen dragen bij aan een verbetering van de leefbaarheid;
- Provincie stelt kaders voor de lange termijn, waardoor innovatie mogelijk wordt;
- Regionale verscheidenheid moet worden behouden en benut (Provincie Zuid-Holland, 2011)

3. Gemeentelijk beleid

Het gemeentelijke beleid is opgesteld door de gemeente. Het beleid kent meerdere onderwerpen: zo is er woningbeleid, onderwijsbeleid, zorgbeleid, etc. In deze analyse ligt de focus op de landelijke speerpunten met betrekking tot wonen. Deze speerpunten zijn opgesteld voor de gehele gemeente. Er hoeft dus niet op ieder speerpunt ingespeeld te worden. Het gemeentelijke beleid zal (op een aantal aspecten) overeenkomen met het

provinciale beleid en het rijksbeleid, aangezien het gemeentelijke beleid is opgesteld aan de hand van het provinciaal en gemeentelijke beleid.

In de Woonvisie van gemeente Maassluis 2016-2020 zijn de ambities met betrekking tot wonen in Maassluis uiteengezet. Dit zijn dus de relevante speerpunten die zijn opgesteld vanuit de gemeente voor het wonen in Maassluis

Aantrekkelijke wijken in Maassluis

Maassluis wordt gezien als een fijne woonstad met over het algemeen een goede leefbaarheid. Bewoners zijn doorgaans tevreden over hun wijk en buurt. Maar de stad is nooit 'af'. De bevolking in Maassluis zal nog langzaam groeien en huishoudens blijven gemiddeld kleiner worden. Maassluis heeft een markt die licht gespannen is. Er is dus behoefte aan uitbreiding van de woningvoorraad.

Voor de komende jaren is een klein woningtekort berekend en een benodigde jaarlijkse uitbreiding van de woningvoorraad met ten minste netto 100 woningen. Lokaal en regionaal is er een tekort aan duurdere, grondgebonden woningen (2-kappers, vrijstaand) in een exclusief woonmilieu.

Er is behoefte aan meer wijken waar het rustig wonen is met meer laagbouw. Er is een overschot van het 'compact suburbaan' woonmilieu (Gemeente Maassluis, 2016). Maassluis beschikt dus met name over gestapelde bouw, daar waar meer behoefte is aan wijken met meer laagbouw.

Ambities die zijn opgesteld voor aantrekkelijke wijken in Maassluis

- Maassluis streeft naar gemengde wijken met zowel huur- als koopwoningen en met woningen in verschillende prijsklassen, voor zowel jong, oud, rijk als arm.
- Uitbreiding van de woningvoorraad met aantrekkelijke en betaalbare woningen volgens de behoefte.
- Zorgen voor variatie tussen woonmilieus, om zowel lokaal als regionaal meer variatie in type locaties te kunnen aanbieden.
- Zorgen dat bestaande wijken en buurten toekomstwaarde hebben.
- Belangrijk is dat de woningvoorraad aansluit bij de woonlasten die mensen in Maassluis, de regio en daarbuiten kunnen betalen (Gemeente Maassluis, 2016)

Van jong tot oud in Maassluis

Maassluis zal de komende jaren merkbaar gaan vergrijzen en hierdoor zal het aantal verhuizingen iets gaan afnemen. Woningen in de bereikbare voorraad komen minder vrij. Een zekere vertraging van het doorstroomproces zal dus merkbaar zijn.

Jongeren komen niet makkelijk in voor hen bestemde woningen terecht. Daarbij komt dat de voorraad van betaalbare starterswoningen niet groot is, en de doorstroming uit die woningen verloopt moeizaam doordat er minder wordt verhuisd. Ook gezinnen zijn afhankelijk van voldoende vrijkomend aanbod (eengezinswoningen of grote appartementen).

De meeste ouderen willen graag zo lang mogelijk in hun eigen woning blijven wonen. Sommige ouderen in de sociale huursector willen wel verhuizen maar zien op tegen de huursprong vanwege huurharmonisatie. Ouderen die wel verhuizen laten vaak een gewilde woning achter. Dit kan tot een verhuisketen leiden, waarvan gezinnen en starters uiteindelijk ook profiteren.

Prognoses voor de ontwikkeling van de sociale huurwoningvoorraad laten zien dat de goedkope scheefheid niet zal afnemen maar nog licht zal groeien. Huishoudens die door de economische ontwikkelingen meer gaan verdienen zullen veelal in hun huidige sociale huurwoning blijven wonen. De dure scheefheid zal, mede door de gebrekkige doorstroming, toenemen van 5% naar 7% in 2020.

Bestaande woongebouwen met een '55+' label voldoen niet vanzelfsprekend aan de huidige wensen.

Bijzondere doelgroepen (uit instellingen en uit AZC's) worden door de corporaties in nauwe samenwerking met de gemeente gehuisvest. De bestaande procedures zijn adequaat en kunnen worden gecontinueerd. De gemeente houdt rekening met een blijvende taakstelling voor vluchtelingen/vergunninghouders (Gemeente Maassluis, 2016)

Ambities die zijn opgesteld voor van jong tot oud in Maassluis

- Bevorderen van de doorstroming, zodat meer huishoudens een woning kunnen vinden die bij hen past.
- De woningvoorraad optimaal inzetten voor alle bevolkingsgroepen.
- Drempels om te verhuizen wegnemen (Gemeente Maassluis, 2016)

Een betaalbare huurvoorraad in Maassluis

Meer inwoners zochten en zoeken een betaalbare huurwoning. De druk op de goedkope voorraad is door de economische recessie en inkomensonzekerheid vergroot en zal door vergrijzing en herstructurering groot blijven en nog toenemen. Daarom moet rekening worden gehouden met een licht afnemende slaagkans van woningzoekenden.

Maassluis heeft, zoals eerder beschreven, te maken met een lage doorstroming en veel 'goedkope scheefheid'. Er zijn op zich ruim voldoende goedkope woningen maar deze zullen de komende jaren maar beperkt beschikbaar komen door een lage mutatiegraad. Een derde deel van deze voorraad wordt bewoond door huishoudens die intussen een inkomen hebben dat hoger is dan de norm voor toegang tot de sociale huursector. Door inkomensontwikkeling neemt de goedkope scheefheid juist iets toe. Mede gezien de onzekerheden rondom inkomens- en demografische ontwikkeling lijkt het verstandig om voorzichtig om te gaan met de voorraad sociale huurwoningen. Omdat er weinig betaalbare woningen vrijkomen is daarom een voldoende grote voorraad sociale huurwoningen van belang. De uitkomst luidt dat het aantal sociale huurwoningen in Maassluis in de komende vijf jaar ongeveer gelijk dient te blijven. De gemeente is er dan ook voorstander van dat de sloop en verkoop in evenwicht zijn met de nieuwbouw.

Onder de woningzoekenden hebben gezinnen, jongeren onder de 23 jaar en grote huishoudens een aanzienlijk langere wachttijd en een lagere slaagkans dan andere groepen. De marktdruk bij eengezinswoningen, jongerenwoningen en grote woningen (meer dan 4 kamers) is relatief hoog. Dit beschouwen we als knelgroepen op de woningmarkt.

Hoge woonlasten zijn een toenemend vraagstuk voor huurders. Bij mutatie wordt doorgaans de huur verhoogd (streefhuurbeleid). Starters hebben veel meer last van hoge huren dan zittende bewoners. Verhuizen betekent meestal ook een huurverhoging en dit remt de doorstroming. De passendheidsnorm, waarbij woningzoekende huishoudens die in aanmerking komen voor Huurtoeslag een woning onder de aftoppingsgrens aangeboden moeten krijgen, zal dit probleem kleiner maken. Het vraagt van de corporaties wel een gematigder huurprijsbeleid.

De betaalbaarheid van huren wordt ondersteund met Huurtoeslag. Desondanks hebben veel bewoners te maken met hoge woonlasten. Dit komt mede door een hoge energierekening. In een deel van de voorraad zijn al energetische verbeteringen aangebracht, in een ander deel van de voorraad is er nog een slag te maken (Gemeente Maassluis, 2016)

Ambities die zijn opgesteld voor een betaalbare huurvoorraad in Maassluis

- De gemeente wil dat inwoners die zijn aangewezen op een sociale huurwoning aan bod kunnen komen tegen redelijke woonlasten.
- Het streven is dat er voldoende keuze is voor wie goed en goedkoop wil wonen.

- Bij nieuwbouw en herstructurering staat betaalbaarheid voorop.
- De voorraad woningen met betaalbare woonlasten moet voldoende zijn.
- Groei van het segment woningen die eenvoudig van opzet maar wel betaalbaar zijn (Gemeente Maassluis, 2016)

Verder valt uit de woonvisie te halen dat Maassluis een licht gespannen woningvoorraad heeft, dit betekend dat er sprake is van een klein woningtekort. Er is lokaal en regionaal een tekort aan duurdere, grondgebonden woningen in een exclusief woonmilieu. Er is meer behoefte aan wijken waar een rustig woonmilieu is met meer laagbouw. In 2021 zal een nieuwe Woonvisie worden uitgebracht door gemeente Maassluis.

4. Deel-SWOT-analyse

Na het vergaren van alle bovenstaande informatie is in onderstaande tabel een SWOT-analyse opgesteld. Om deelvraag 2 gemakkelijk te kunnen beantwoorden is voor iedere analyse een kleine SWOT-analyse opgesteld. Al deze SWOT-analyses zullen uiteindelijk leiden tot een samengevoegde SWOT bij deelvraag 2. Hieronder is iedere factor uit de SWOT kort toegelicht.

Uit de beleidsanalyse zijn speerpunten m.b.t. wonen vanuit het rijk, provincie en gemeente opgesteld. Wanneer de ontwikkeling van Wilgenrijk niet voldoet aan een bepaald speerpunt vanuit het gestelde beleid, kan dit worden gezien als kans. Op dit beleidsaspect kan dus worden ingespeeld. Uit de beleidsanalyse is gebleken dat het volgende speerpunt nog niet is verwezenlijkt.

Provinciale beleid stuurt op levensloopbestendige woningen

Uit de beleidsanalyse is gebleken dat de provincie stuurt op de ontwikkeling van levensloopbestendige woningen. Wilgenrijk heeft tot op heden nog geen levensloopbestendige woningen gerealiseerd. Dit kan dus worden gezien als een kans.

Tabel 1: SWOT-analyse beleidsanalyse

	<i>Positief</i>	<i>Negatief</i>
	Sterkten	Zwakten
<i>Interne factoren</i>	n.v.t.	n.v.t.
<i>Externe factoren</i>	Kansen	Bedreigingen
	Provinciale beleid stuurt op levensloopbestendige woningen	n.v.t.

5. Conclusie

Met het uitvoeren van de beleidsanalyse is meer informatie verkregen over het rijksbeleid, provinciale beleid en gemeentelijke beleid. Ondanks dat het masterplan al staat vastgesteld, is onderzocht wat het rijks-, provinciale-, en gemeentelijke beleid is. Dit om na te gaan of er beleidsspeerpunten zijn die niet in het masterplan staan waar mogelijk toch op ingespeeld kan worden.

Uit bovenstaande analyse is gebleken dat het rijksbeleid met name streeft naar het bouwen van meer woningen, stuurt op de betaalbaarheid van wonen, en het beter benutten van de bestaande voorraad. Het bouwen van meer woningen en de betaalbaarheid van woningen garanderen is wat Wilgenrijk op in speelt. Zij realiseren uiteindelijk rond de 1.750 woningen, waarvan 25% uit sociale huur of bereikbare koop moet bestaan (Wilgenrijk B.V., 2012).

Het provinciale beleid stuurt met name op levensloopbestendige woningen. Naast het sturen op levensloopbestendige woningen sturen zij op passende woonmilieus, hierbij kan gedacht worden aan voorzieningen, dichtheid en relatie tot groen. Verder sturen zij op duurzame woonmilieus nu en in de toekomst. Tot slot sturen zij op woonmilieu die passend zijn binnen de ruimtelijke visie.

Wilgenrijk heeft tot op heden nog geen levensloopbestendige woningen gerealiseerd, hier kan dus zeker op worden ingespeeld. Verder realiseert Wilgenrijk een passend woonmilieu, er wordt veel aandacht besteed aan het realiseren van groen en een kwalitatief hoogwaardige buitenruimte. Verder hebben zij de ambitie om te streven naar een lage dichtheid. Duurzaamheid is een breed begrip. Wilgenrijk richt zich met name op het duurzaam inrichten van de buitenruimte. De woningen die zij zelf realiseren voldoen aan de duurzaamheidsnormen, maar Wilgenrijk streeft er niet naar de woningen duurzamer te ontwikkelen dan de wet verplicht. Dit is een bewuste keuze vanuit Wilgenrijk, dit is voortgekomen uit het interview met de heer Buijsrogge.

Gemeente Maassluis streeft met name naar aantrekkelijke wijken, woningen voor iedereen van jong tot oud en een betaalbare huurvoorraad. In de ontwikkeling in Wilgenrijk moet 25% uit sociale huur of bereikbare koop bestaan. Dit is vastgesteld in het masterplan van 2012. Verder realiseert Wilgenrijk woningen voor een ruime doelgroep, dit is onder andere gebleken uit de interviews. Hierdoor voldoen zij aan het gemeentelijke beleid door woningen te realiseren voor jong tot oud. Tot slot streeft de gemeente naar aantrekkelijke wijken. De ontwikkeling van Wilgenrijk voldoet hier zeker aan. De ontwikkelingen zijn kwalitatief zeer hoogwaardig. Er kan dus geconcludeerd worden dat de ontwikkeling van Wilgenrijk voldoet aan alle speerpunten die vanuit gemeente Maassluis zijn opgesteld.

6. Bronnen

Gemeente Maassluis. (2016). *Woonvisie Maassluis 2016-2020*.

Provincie Zuid-Holland. (2011). *Woonvisie 2011-2022 Provincie Zuid-Holland*.

Rijksoverheid. (2018). *Nationale woonagenda 2018-2021*.

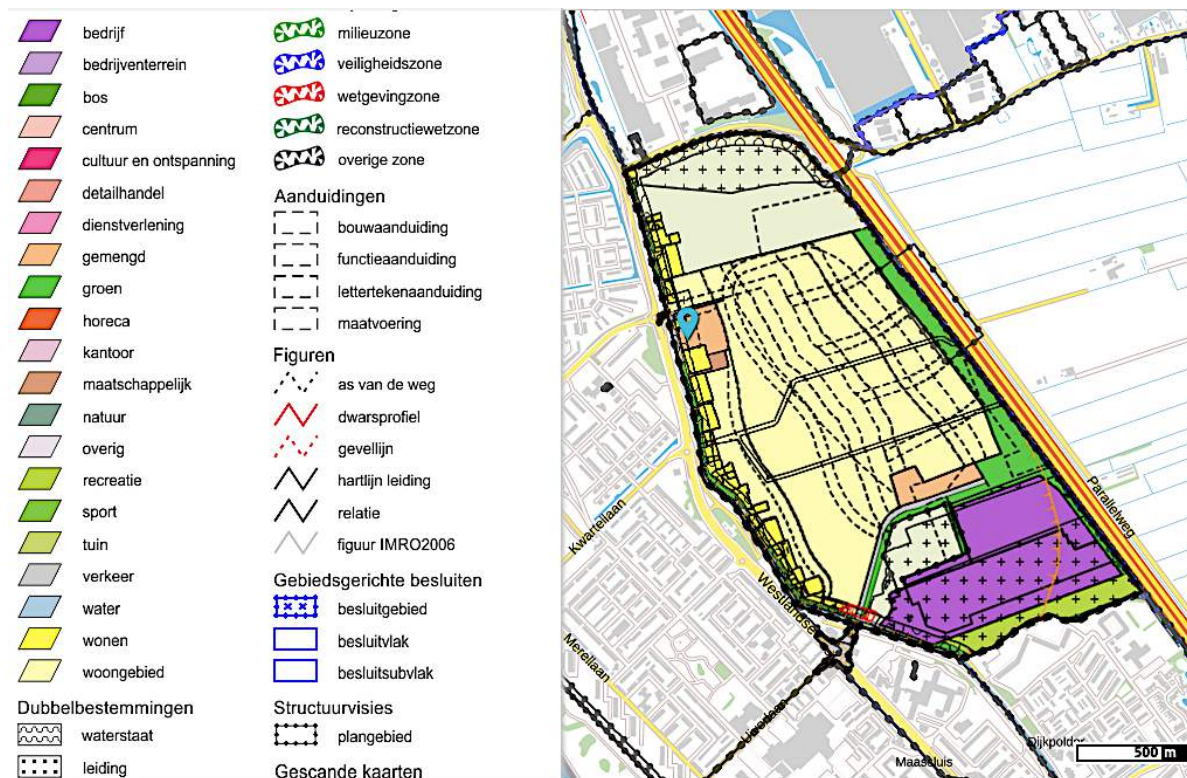
Wilgenrijk B.V. (2012). *Masterplan Dijkpolder*.

Bijlage 7: Juridische analyse

Met het uitvoeren van de juridische analyse wordt een beeld geschept van de juridische procedures. Dit kan van belang zijn om na te gaan wat de mogelijkheden zijn en wat juridische obstakels kunnen zijn. Om een beeld te krijgen van de juridische situatie worden de volgende documenten geraadpleegd: het bestemmingsplan, het masterplan, het beeldkwaliteitsplan, de Maassluise School, Stichting Beheer en beeldkwaliteit, het kwaliteitsteam, het bouwbesluit, het SMP en de realisatieovereenkomst. Op basis hiervan wordt duidelijk wat de juridische (on)mogelijkheden zijn.

1. Bestemmingsplan

In onderstaande afbeelding is de bestemmingsplankaart weergegeven. Hieruit valt op te maken dat deelplan D08 valt binnen de bestemming "woongebied". In de bestemmingsomschrijving wordt duidelijk wat precies onder deze bestemming wordt verstaan.



Afbeelding 1: Bestemmingsplankaart Dijkpolder (Ruimtelijkeplannen.nl, sd)

In het bestemmingsplan zijn in hoofdstuk 2 de bestemmingsregels opgenomen voor Dijkpolder. Het bestemmingsplan is momenteel vastgesteld. In deze paragraaf worden de bestemmingsomschrijving, de gebruiksregels, afwijkingen van de gebruiksregels en wijzigingsbevoegdheid aangehaald.

Bestemmingsomschrijving

De voor 'Woongebied' aangewezen gronden zijn bestemd voor:

- het wonen daaronder begrepen aan-huis-gebonden beroepen en kleinschalige bedrijfsmatige activiteiten;
- wegen;
- groenvoorzieningen;

- d. water;
- e. parkeervoorzieningen;
- f. erven en verhardingen;
- g. nutsvoorzieningen;
- h. ter plaatse van de aanduiding 'ontsluiting', tevens de hoofdontsluitingsstructuur;
- i. ter plaatse van de aanduiding 'groen', tevens de hoofdgroenstructuur;
- j. ter plaatse van de aanduiding 'water', tevens de hoofdwaterstructuur.

Bouwregels

Voor het bouwen gelden de volgende regels:

Hoofdgebouwen

- a. het aantal nieuwe woningen binnen de bestemming 'Woongebied', 'Gemengd - 1' en 'Gemengd - 2' bedraagt in totaal niet meer dan 1.150;
- b. de totale oppervlakte van gebouwen en overkappingen bedraagt ter plaatse van de aanduiding 'maximum bebouwingspercentage (%)' niet meer dan het aangegeven bebouwingspercentage;
- c. de afstand van hoofdgebouwen tot de zijdelingse perceelsgrens bedraagt 0 m of ten minste 1 m;
- d. de afstand van hoofdgebouwen tot de bestemmingsgrens met 'Wonen' bedraagt ten minste 3 m;
- e. de goothoogte van hoofdgebouwen van grondgebonden woningen bedraagt ten hoogste 6 m;
- f. de bouwhoogte van hoofdgebouwen van grondgebonden woningen bedraagt ten hoogste 10 m;
- g. ter plaatse van de aanduiding 'gestapeld uitgesloten' zijn gestapelde woningen niet toegestaan;
- h. de hoogte van gebouwen ten behoeve van gestapelde woningen bedragen ten hoogste:

	t.p.v. 'specifieke bouwaanduiding - 1'	t.p.v. 'specifieke bouwaanduiding - 2'	t.p.v. 'specifieke bouwaanduiding - 3'
goothoogte	9 m	12 m	15 m
bouwhoogte	12 m	15 m	18 m

i. ter plaatse van de aanduiding 'specifieke bouwaanduiding - dove gevel' geldt voor gebouwen hoger dan 10 m dat de gebouwen ten behoeve van geluidsgevoelige objecten dienen te worden gebouwd met een dove gevel aan de zijde van de A20;

j. in afwijking van het bepaalde onder i mag worden afgezien van het bouwen met een dove gevel, indien wordt gebouwd met toepassing van een vliesgevel of maatregelen anderszins waardoor de geluidsbelasting vanwege wegverkeerslawaaï op de achterliggende gevel ten hoogste de wettelijke grenswaarde dan wel de vastgestelde hogere grenswaarde bedraagt;

k. dakkapellen zijn toegestaan voor zover:

- 1. de afstand tot de nok en de zijanten van het dakvlak ten minste 0,5 m bedraagt;
- 2. de afstand tot de dakvoet 0 m of ten minste 0,5 m bedraagt;
- 3. de bouwhoogte van de dakkapel, gemeten vanaf de voet van de dakkapel, ten hoogste 1,5 m bedraagt;
- 4. de breedte van dakkapellen aan de voorkant van het hoofdgebouw of aan de zijkant gericht op openbaar gebied ten hoogste 60% van het dakvlak bedraagt, met een maximum breedte van 3,5 m.

Aan- en uitbouwen, bijgebouwen en overkappingen

- a. de goothoogte van aan- en uitbouwen bedraagt ten hoogste de hoogte van de eerste bouwlaag van het hoofdgebouw;
- b. de bouwhoogte van aan- en uitbouwen bedraagt ten hoogste 5 m;
- c. de diepte van aan- en uitbouwen, gemeten vanuit de gevel van het hoofdgebouw waaraan de aan- of uitbouw wordt gebouwd, bedraagt ten hoogste 3 m;
- d. de goothoogte van bijgebouwen en overkappingen bedraagt ten hoogste 2,5 m;
- e. de bouwhoogte van bijgebouwen en overkappingen bedraagt ten hoogste 4 m;
- f. het gezamenlijk oppervlak van aan- en uitbouwen, bijgebouwen en overkappingen bedraagt ten hoogste 50 m² met in achtneming van het bepaalde onder 15.2.2 onder b.

Bouwwerken, geen gebouwen zijnde

De bouwhoogte van bouwwerken, geen gebouwen zijnde, bedraagt ten hoogste:

a.	van erf- en terreinafscheidingen	2 m;
b.	van lichtmasten en vlaggenmasten	6 m;
c.	van vrijstaande antenne-installaties ten behoeve van mobiele telecommunicatie	5 m;
d.	van antenne-installaties ten behoeve van mobiele telecommunicatie, die op of aan bouwwerken worden gebouwd	5 m;
e.	van overige bouwwerken, geen gebouwen zijnde	2,5 m.

Specifieke gebruiksregels

Op de gronden met de bestemming Woongebied is – in samenhang daarmee – ook het gebruik toegestaan van gedeelten van hoofdgebouwen, inclusief aan- en uitbouwen, voor aan-huis-gebonden beroepen en kleinschalige bedrijfsmatige activiteiten, voor zover:

- a. het vloeroppervlak ten behoeve van aan-huis-gebonden beroepen en de kleinschalige bedrijfsmatige activiteiten niet groter is dan 25% van het vloeroppervlak van het hoofdgebouw, inclusief aan- en uitbouwen en bijgebouwen, met een maximum van 50 m²;
- b. ten behoeve van de kantoor- en praktijkruimten en de kleinschalige bedrijfsmatige activiteiten in voldoende parkeergelegenheid wordt voorzien;
- c. de kleinschalige bedrijfsmatige activiteiten geen nadelige invloed hebben op de normale afwikkeling van het verkeer en niet gepaard gaan met horeca en detailhandel, uitgezonderd beperkte verkoop die ondergeschikt is aan de uitoefening van de betrokken kleinschalige bedrijfsmatige activiteiten;

Afwijken van de gebruiksregels

Het bevoegd gezag kan bij omgevingsvergunning afwijken van het bepaalde in de bestemmingsomschrijving en kleinschalige detailhandel, dienstverlening en horeca uit categorie 1b toestaan, mits:

- a. de brutobedrijfsvloeroppervlakte van horeca, dienstverlening en detailhandel in totaal niet meer bedraagt dan 2.000 m²;
- b. de brutovloeroppervlakte van detailhandel niet meer bedraagt dan 200 m²;
- c. het totaal aantal vestigingen binnen de bestemmingen 'Gemengd - 2' en 'Woongebied' in totaal niet meer dan 7 bedraagt;

- d. geen onevenredige verstoring ontstaat in de voorzieningenstructuur;
- e. geen onevenredige aantasting van de verkeerssituatie en de verkeersveiligheid plaatsvindt en dat voorzien wordt in voldoende parkeerruimte;
- f. geen onevenredige aantasting van de bouw- en gebruiksmogelijkheden van de aangrenzende gronden plaatsvindt;
- g. geen milieutechnische belemmeringen aanwezig zijn.

Wijzigingsbevoegdheid

Burgemeester en wethouders kunnen het bestemmingsplan wijzigen en hogere bouwhoogtes voor woningen mogelijk maken, met dien verstande dat:

- a. de goot- en bouwhoogte met niet meer dan 3 m wordt vermeerderd;
- b. wordt voldaan aan de voorwaarden voor een goed akoestisch klimaat;
- c. geen onevenredige aantasting van de bouw- en gebruiksmogelijkheden van de aangrenzende gronden plaatsvindt;
- d. geen milieutechnische belemmeringen aanwezig zijn.

2. Woningprogramma, Masterplan

Op 31 januari 2012 is het masterplan voor het gebied Dijkpolder vastgesteld door de gemeenteraad. Het masterplan vormt de publieksrechtelijke basis van de ontwikkeling van het woongebied en is daarom van belang voor de juridische analyse. Een aantal belangrijke aspecten uit het masterplan zullen in deze paragraaf uiteen worden gezet.

Woningprogramma

In het masterplan is een indicatie van de woningtypologie opgenomen, de verdeling is als volgt:

Tabel 1: Woningtypologie Dijkpolder (Wilgenrijk B.V., 2012)

Woningtypologie	Percentage
Vrijstaande woningen en -kavels	15% tot 25%
Twee-onder-een-kapwoningen	25% tot 35%
Geschakelde- / rijwoningen	15% tot 25%
Sociale huurwoningen en bereikbare koopwoningen*	25%
Appartementen	5% tot 10%
*Sociale huur tot €652,52 (huurliberalisatiegrens, prijspeil 2011) en bereikbare koopwoningen tot €220,000,- (verordening startersleningen, prijspeil 2011) of het huurequivalent daarvan.	

3. Realisatieovereenkomst

Op 27 september 2010 is de realisatieovereenkomst tussen Wilgenrijk B.V. en Gemeente Maassluis getekend. Hierin zijn afspraken gemaakt met betrekking tot de samenwerking in het project ten behoeve van de ontwikkeling. Hierin is vastgesteld dat documenten als onder andere het masterplan en de structuurvisie bindend zijn aan de ontwikkeling. Ook zijn afspraken gemaakt over de verdeling van bepaalde kosten. Zo is afgesproken dat Wilgenrijk B.V. zorgt voor het bouw en woonrijp maken van de gronden.

4. Stedenbouwkundig maten plan (SMP)

In het masterplan zijn op grote lijnen afspraken gemaakt met de gemeente over de invulling van dit gebied. Voor de realisatie van een deelplan wordt een Stedenbouwkundig Maten Plan (SMP) opgesteld. Dit laat zien hoe de inrichting van de openbare ruimte is en welke gronden behoren tot de openbare gebieden en privéterreinen. De gemeente toetst onder andere hoe de hulpdiensten tot het terrein kunnen komen en of het openbare gebied beheerbaar is. Indien er goedkeuring is op dit SMP kan de ontwikkeling gerealiseerd worden.

Indien er geen goedkeuring is moet het plan aangepast worden. Het is van belang om dit mee te nemen aangezien dit kan zorgen voor enige vertraging in het plan wanneer het niet goedgekeurd wordt door de gemeente.

5. Welstandcriteria beeldkwaliteitsplan

In het beeldkwaliteitsplan zijn voor verschillende plandelen welstandscriteria opgesteld. Deze welstandscriteria die zijn opgenomen staan juridisch gezien boven de algemene welstandseisen die vanuit de gemeente zijn opgesteld. Vandaar dat de welstandscriteria uit het beeldkwaliteitsplan zijn opgenomen. Aangezien deelplan D08 is gelegen in het middengebied zijn hieronder de welstandscriteria opgenomen voor het middengebied.

Plandeel middengebied

Het plandeel middengebied kenmerkt zich door een waterrijk en dorps karakter. De bebouwing staat langs de weg of vormt per eiland een ensemble dat op elkaar is afgestemd. Elk eiland zal een eigen architectuur, uitstraling en sfeer hebben. De bebouwing staat niet strak opgelijnd aan de straat, maar de rooilijn verspringt om het informele karakter te benadrukken. De bebouwing staat vrij of is informeel geschakeld. De korrelgrootte van de bebouwing is groter. De plaatsing op de kavel geeft richting aan de kavelindeling. Er ontstaan voor en achterkanten. Doorzicht is ook hier gegarandeerd door de doorgaande watergangen en de wandel- en fietspaden. De openbare ruimte versterkt het groene en landelijke karakter van de eilanden. De erfafscheidingen zijn groen of zorgvuldig architectonisch vormgegeven hekken (Wilgenrijk B.V., 2012)

- Bebouwing informeel geschakeld
- Doorzicht naar andere kavels gegarandeerd
- De plaatsing van bebouwing op de kavel geeft richting aan de kavel
- Openbaar gebied wordt per eiland ingericht en verwijst op een niet letterlijke manier naar de inrichting van het traditionele boeren erf
- Groen is in de openbare ruimte visueel sterk aanwezig en bepaalt het karakter
- Erfafscheidingen zijn groen of hekken

Het Middengebied wordt gekenmerkt door een water- en rietrijke uitstraling. Het doorgaande water staat garant voor doorzicht en uitzicht op de eilanden. Het Onderlint verbindt deze verschillende eilanden met elkaar en bepaalt door haar intieme landschappelijke karakter veel van de ruimtelijke beleving. Via smalle bruggen worden de verschillende eilanden bereikt. Veel openbaar gebied in het Midden- gebied bestaat uit water. Het meeste is bevaarbaar en al het water is voelbaar en benaderbaar. De ruimtelijke beleving wordt door de overgangen tussen het water en het land bepaald. Om ook in de toekomst deze groene uitstraling en kwaliteit te behouden - het water is immers het stralende gezicht van het plan - wordt rondom de eilanden een overgangszone opgenomen van circa 3 meter. Deze zone is onderdeel van de tuinen en kan op verschillende manieren worden ingericht: bijvoorbeeld als dikke rietkragen, het gazon kan doorlopen tot de waterrand (beschoeiing) of voor het maken van steigers en aanlegplaatsen met een beperkte lengte. De bewoners zelf zullen op het eiland vooral voor het groene karakter en de sfeer moeten zorgen. Bij het ontwikkelen van de verschillende woongebieden worden ook bomen en overige (onder-)beplanting op privaat terrein geplant. Doorzicht en zelfs doorgang naar andere eilanden en water zullen dan ook gegarandeerd moeten worden. Elk eiland heeft een grote mate van collectiviteit in de architectuur. Afhankelijk van de wensen van de doelgroep c.q het woonmilieu kan de openbare ruimte anders ingevuld worden door bijvoorbeeld een cul-de-sac, een gemeenschappelijke buitenruimte met speelplaats of een normale weg (Wilgenrijk B.V., 2012)

Het openbaar groen en de erfafscheidingen geven een waarborg voor behoud van de groene kwaliteit. De mee te ontwikkelen en te ontwerpen groene inrichting van private terreinen draagt hier extra aan bij. De schijnbaar losse ordening van bebouwing op de groene erven wordt door de bewuste plaatsing van inrichtingselementen versterkt. Voorkomen dient te worden dat eigendomsgrenzen rigide zichtbaar gemaakt worden door verschillende bestratingen en erfafscheidingen. Het water, het groen en het riet domineert hier over de bebouwing (Wilgenrijk B.V., 2012)

De bebouwing in deelgebied Middengebied heeft een landelijk en waterrijk karakter. De woningen zijn individueel op de grotere kavels en worden als ensemble ontworpen op de kleinere kavels. Woningen hebben een alzijdige uitstraling, een eenvoudige, maar gelede opbouw en een kap. De gebouwen hebben een zorgvuldige detaillering en worden hoofdzakelijk uitgevoerd in baksteen. Naast de vrijstaande losse bebouwingstypologie kent dit deelgebied ook tweekappers, urbanvillas en soms korte rijtjes. De woningen hebben een representatieve voorgevel en private achtergevel. Bijgebouwen worden ontworpen in harmonie met het hoofdvolume (Wilgenrijk B.V., 2012)

In het kort zijn de richtlijnen voor deelplan D08:

Massa en geleding

- Gebouwen hebben bij voorkeur een kap, hellend dak
- De hoofdmassa is geleed
- Bebouwing heeft alzijdige uitstraling of heeft tenminste een representatieve gevel aan de straatzijde
- Bijgebouwen zijn eenvoudig van vorm en worden vormgegeven in harmonie en overeenstemming met de hoofdmassa
- De nok van de hoofdbebouwing staat haaks op de weg of evenwijdig aan verkavelingsrichting

Architectonische uitwerking

- Bebouwing kent een zorgvuldige en afwisselende uitwerking en afwerking
- Bebouwing heeft een rijke detaillering
- Elementen in de gevel in een logische verhouding tot elkaar
- Ramen staand en bij voorkeur verticaal onderverdeeld
- Zonnepanelen dienen integraal onderdeel van het architectonisch ontwerp te zijn

Materiaal en kleurgebruik

- Bebouwing wordt per architectonische eenheid, per eiland of per openbare ruimte op elkaar afgestemd en ontworpen als ensemble
- Grote vlakken in gevel en dak worden samengesteld uit meerdere kleine vlakken of hebben een duidelijke structuur
- Kleuren zijn per eiland of per collectieve openbare ruimte op elkaar afgestemd
- Aan- en bijgebouwen worden in materiaal en kleur afgestemd op architectuur van de hoofdbebouwing (Wilgenrijk B.V., 2012)

6. Maassluise School

De Maassluise School geeft richting aan de ontwikkeling van Wilgenrijk. Dit document geeft richtlijnen waaraan voldaan moet worden, dit is zowel op het niveau van inrichting in het gebied als op architectonisch niveau. Om een beeld te geven van de richtlijnen is in deze paragraaf de essentie van de Maassluise School uiteengezet dat geldt voor deelplan D08.

De eilanden

Deelplan D08 bevindt zich in het gebied “de eilanden” daarom moet het concept voor dit deelplan ook voldoen aan de visie die is opgesteld voor dit gebied.

Direct achter de tweede Weverskade gaat de omgeving geleidelijk over in een Hollands eilandenrijk. In dit overgangsgebied tref je een smalle doorgaande weg. Aan beide kanten is water. Aan dit lintdijkje zie je de eilanden liggen. Daarop liggen kleinschalige, rustige buurtjes: vaak doodlopend en omgeven door water en groen. De meeste hebben een eigen toegangsbrug die over het water kromt. Omdat deze plekken omgeven zijn door water, zijn de huizen meer op de waterzijde gericht. Vaker tref je twee lagen en een kap aan. Toch zijn er ook de huizen met lager doorlopende kapen nog volop aanwezig. Huizen in een korte rij of cluster staan wat verder af van het water en kunnen hier en daar verrassend diep zijn. De kleuren zijn lichter en de materialen zijn lichtvoetiger dan die in het gebied rond de Weverskade. Er worden ook andere gevelmaterialen gebruikt zoals planken of andere betimmeringen. Ook de daken zijn uitgevoerd in andere materialen dan alleen dakpannen. De randen van de eilanden zijn open en vrij, zodat een zachte en natuurlijke overgang tussen tuinen en water wordt ervaren. Waar nodig vormen planen, bomen en struiken de scheidingen van de erven tussen de woningen

Eenheid in een breed palet

De Maassluise School kent een aantal principes die tezamen toegepast een vanzelfsprekende eenheid creëren. Tegelijkertijd verschillen de huizen wel degelijk van elkaar. Zo ontstaat een gebied waar mensen zich thuis voelen en prettig wonen en leven. De woorden echt, ontspannen, Hollands en mooi, die leidraad zijn voor Wilgenrijk krijgen hiermee invulling. De volgende principes gelden:

Architectuur

1. Nieuw-Hollandse huizen: elk huis ziet eruit als een huis
2. Unieke huizen: elk huis toont anders
3. Echte materialen: houten draagconstructies, natuursteen, zink, koper, baksteen, etc.
4. Terugkeer van Hollandse versieringen: elk huis kent een aantal versieringen en heeft tenminste een onderscheidende gevelsteen, bijvoorbeeld de ‘de eerste steen’. Het metselwerk is rijk gedetailleerd
5. Fraai dakenlandschap: schuine daken staan in een hoek tussen 30 graden en 70 graden, meerdere dakvlakken. Daken zijn bedekt met matte of gegobeerde dakpannen, riet, staal of zink. Goten zijn mast- of dakgoten, rond of vierkant en regenpijpen zijn van staal, zink of koper, geen pvc.
6. Goed binnenkomen: elk huis heeft een herkenbare entree met goede verlichting, een deurluifel of portaal en een Wilgenrijk huisnummerbordje
7. Herkenbare kleuren geven rust: elk huis is uitgevoerd met kleuren uit het speciale kleurenpalet van Wilgenrijk
8. Ontspannen buitenruimte: buitenruimte is een verlengstuk van het huis

Kavelinrichting

9. Losse vormen: verschillende volumes zijn als zodanig herkenbaar, bijvoorbeeld door een andere dakhelling, verschillende materialen of een andere kleur. Bijgebouwen staan zoveel mogelijk los van het hoofdvolume. Losse bijgebouwen en alle garages zijn voorzien van schuine daken

10. Natuurlijke erfafscheidingen, huizen in groene kamers: groene erfafscheidingen zijn aan de voorkant maximaal 120 cm hoog en aan de zij- en achterzijde maximaal 200 cm hoog. De inrit is bij een kavelbreedte tot 12 meter maximaal 3 meter; bij bredere kavels maximaal een kwart van de kavelbreedte
11. Ruimte voor dieren: in elke tuin zijn specifieke voorzieningen om de aanwezigheid van kleine, wilde dieren te stimuleren
12. Zachte oevers: maximaal een derde van de kavelbreedte is steiger of harde kadewand; de rest is natuurlijke over. Een talud heeft een helling van 1:3 of flauwer. Steigers zijn van hout.

Stedenbouw

13. Groen dominant: doorzichten tussen of langs bebouwing naar achterliggende natuur, water of tuinen. Overgangspunten tussen privéterrein en openbare ruimte zorgvuldig vormgeven met bomen, heggen, water, riet, hagen en gras. Parkeren -indien niet op eigen terrein- clusteren en omzomen met groen.
14. Buurtjes in menselijke staat: buurten zijn niet groter dan ongeveer twintig huizen en bevatten collectieve oplossingen voor verlichting, parkeren voor bezoekers, huisvuil en nutsvoorzieningen.
15. Herkenbare buurtjes en samenleven: een buurt kent een thema met één dominant principe of element. Het thema is zichtbaar in het gebruik en de inzet van ten minste een gemeenschappelijke (buiten) ruimte.
16. Hoogteverschillen inzetten: maak gebruik van hoogteverschillen.
17. Balans in elke buurt: één van de variabelen volume, kleur- en materiaalgebruik is leidend. En die leidende variabele is duidelijk onderscheidend.
18. Thuis komen in je buurt: elke buurt heeft een duidelijke markering van de entree. De entree staat in directe relatie tot het buurtthema.

7. Stichting Beheer en Beeldkwaliteit Wilgenrijk

De stichting Beheer en Beeldkwaliteit Wilgenrijk is opgericht bij notariële akte en is onafhankelijk. Om de beeldkwaliteit ten behoeve van alle bewoners ook in de toekomst zo veel als mogelijk te waarborgen is de stichting opgericht. De stichting borgt de kwaliteit van de ontwerpfilosofie de 'Maassluise School' en de niet openbaar toegankelijke buitenruimte in het woongebied Wilgenrijk.

De Stichting Beheer Beeldkwaliteit Wilgenrijk gaat over:

- De raakvlakken tussen openbare ruimte en private gronden zoals het kavel. Denk hierbij aan de hagen die op de grens staan tussen kavel en straat, inrichting van oevers.
- In de getekende contracten zijn contractuele en kwalitatieve verplichtingen opgenomen, hier dient u zich als eigenaar of bewoner van Wilgenrijk aan te houden. En bij verkoop in de toekomst zijn deze kwalitatieve verplichtingen middels een kettingbeding in de notariële akte doorgelegd aan de volgende koper.

Wat de Stichting Beheer en Beeldkwaliteit Wilgenrijk niet doet:

- De Stichting houdt geen toezicht op bijvoorbeeld de kwaliteit van de erfafscheiding tussen twee privé kavels.
- Ook heeft de Stichting geen toezicht rol op de kwaliteit van de huizen die gebouwd worden. Die kwaliteit wordt geborgd op een andere manier: namelijk via het kwaliteitsteam Wilgenrijk. Zij hanteren onder andere: Het bestemmingsplan, het beeldkwaliteitsplan, de welstandsregels en het Stijlboek Maassluise school (Wilgenrijk B.V., sd)

Met de oprichting van de stichting moet rekening gehouden worden met het uitwerken van het concept aangezien kopers van de huizen kwalitatieve verplichtingen aan moeten gaan. Bij het opstellen van het concept heeft de stichting geen invloed, maar met het uitwerken van

het concept moet wel rekening gehouden worden met het feit dat de bewoners een contract tekenen met de Stichting Beheer en Beeldkwaliteit Wilgenrijk.

8. Kwaliteitsteam

Het kwaliteitsteam begeleidt het integrale ontwerpproces van Dijkpolder. Het team bestaat uit de supervisor, de opdrachtgever, een stedenbouwkundige en periodiek een gedelegeerde uit de Welstandscommissie. Als kwaliteitsteam zien zij erop toe dat het plan in al zijn facetten aan de gestelde kwaliteitseisen zal voldoen. Gezamenlijk beoordelen zij de ontwerpvoorstellen van de verschillende architecten en sturen ze waar nodig het ontwerp bij om de oorspronkelijke gedachten van het plan te laten versterken. In het kwaliteitsteam worden ook stedenbouwkundige deelontwerpen en inrichtingsplannen voor de openbare ruimte besproken.

Het kwaliteitsteam begeleidt de ontwerpprocessen. Het kwaliteitsteam bewaakt de integrale stedenbouwkundige en architectonische kwaliteit van het plan. Het kwaliteitsteam volgt de randvoorwaarden niet dogmatisch, maar zal betere oplossingen accepteren indien de ontwerper hen weet te overtuigen van de betere kwaliteit van de aangedragen oplossing. Ten alle tijde zal de door de ontwerpers aangedragen oplossing de oorspronkelijke gedachte van het plan moeten onderschrijven of zelfs versterken. Hiertoe ligt de gefundeerde bewijslast bij de verschillende ontwerpers. De afweging wordt door het kwaliteitsteam genomen en zij neemt ook de eindbeslissing.

In de dialoog tussen Welstandscommissie en kwaliteitsteam wordt informatie uitgewisseld die de commissie de gelegenheid geeft om kennis te nemen van de planontwikkeling. Zodoende kan de commissie vanuit haar verantwoordelijkheden en ervaring reageren, waardoor het kwaliteitsteam de gelegenheid heeft opmerkingen vanuit de commissie te betrekken in het vervolgtraject. Naast de begeleiding van de ontwerpprocessen is het de belangrijkste taak van de supervisor om in samenwerking met het kwaliteitsteam de formele besluitvorming door de Welstandscommissie te faciliteren (Beeldkwaliteitsplan 2012).

Het kwaliteitsteam heeft dus een grote zeggenschap wanneer het gaat om het goedkeuren van ontwerpvoorstellen, stedenbouwkundige deelontwerpen en inrichtingsplannen voor de openbare ruimte.

9. Bouwbesluit

Het Bouwbesluit stelt eisen aan de energiezuinigheid van nieuwe woningen en utiliteitsgebouwen. De belangrijkste eis daarvoor is de Energie Prestatie Coëfficiënt (EPC).

Het is van belang om op te nemen dat de eisen aan de energiestaat van gebouwen in de toekomst zullen worden aangescherpt. De EPC zal daarom plaatsmaken voor de wettelijke eisen Bijna Energieneutrale Gebouwen (BENG). Met ingang van 1 januari 2019 (voor overheidsgebouwen) respectievelijk 1 januari 2020 (voor overige gebouwen) moeten nieuwe woningen en utiliteitsgebouwen bijna energieneutrale gebouwen zijn. Dit is sinds 12 november 2015 opgenomen in het Bouwbesluit (RVO, sd)

Er moet dus rekening gehouden worden met de aanscherping van de BENG. Dit geldt vanaf 1 januari 2020 voor de woningen die gerealiseerd worden in Wilgenrijk.

Naast deze aanscherping van het bouwbesluit moet rekening gehouden worden met de overige eisen uit het bouwbesluit. Aangezien er veel eisen zijn opgenomen in het Bouwbesluit worden deze regels niet in deze analyse opgenomen maar wordt erop geattendeerd dat de concepten aan de eisen van het Bouwbesluit moeten voldoen.

10. Parkeernormen

Vanuit gemeente Maassluis zijn parkeernormen opgesteld voor verschillende deelgebieden in Maassluis. Met het opstellen van de concepten moet voldaan worden aan deze parkeernormen. In onderstaande tabel zijn de parkeernormen af te lezen voor het Restgebied waar Wilgenrijk zich in begeeft. Aangezien deelplan D08 zich ruimtelijk gezien leent voor eengezinswoningen is alleen de parkeernorm voor eengezinswoningen opgenomen.

Tabel 2: Parkeernormen (Gemeente Maassluis, 2012)

Eengezinswoningen	Restgebied
< 125 m2 BVO	1,7
≤ 125 en < 160 m2 BVO	1,8
≥ 160 m2 BVO	2,1

11. Deel-SWOT-analyse

Om deelvraag 2 gemakkelijk te kunnen beantwoorden is voor iedere analyse een kleine SWOT-analyse opgesteld. Al deze SWOT-analyses zullen uiteindelijk leiden tot een samengevoegde SWOT bij deelvraag 2. Hieronder is iedere factor uit de SWOT kort toegelicht.

Bestemming wonen

Een sterkte is dat het bestemmingsplan niet gewijzigd hoeft te worden. Deelplan D08 kent een woonbestemming.

Goedkeuring SMP door gemeente

Verder is een bedreiging dat het SMP goedgekeurd moet worden door de gemeente. Wanneer dit niet wordt goedgekeurd betekend dit dat sprake is van een vertragende factor. Dit traject wordt door Rick Peters niet gezien als een grote bedreiging, dit is gebleken uit het interview.

Goedkeuring kwaliteitsteam

Verder dient het concept goedgekeurd te worden door het kwaliteitsteam. Zij beoordelen het plan op basis van stedenbouwkundig en architectonische kwaliteit. Ook dit kan een vertragende factor zijn. Dit is dus zeker geen grote bedreiging, maar er dient wel rekening gehouden mee te worden.

Tabel 3: SWOT-analyse juridische analyse

	<i>Positief</i>	<i>Negatief</i>
	Sterkten	Zwakten
<i>Interne factoren</i>	Bestemming wonen	N.v.t.
<i>Externe factoren</i>	Kansen	Bedreigingen
	N.v.t.	Goedkeuring SMP door gemeente Goedkeuring kwaliteitsteam

12. Conclusie

Uit deze analyse blijkt dat er juridisch gezien geen belemmeringen zijn voor de ontwikkeling van deelplan D08. Dit komt omdat het bestemmingsplan een aantal jaar geleden al is gewijzigd en er momenteel al ontwikkelingen gerealiseerd zijn. Wel moet rekening gehouden worden met het feit dat er een SMP opgesteld moet worden en goedgekeurd moet worden. Daarnaast is sprake van een kwaliteitsteam die het ontwerp moet goedkeuren op basis van stedenbouwkundig en architectonische kwaliteit. Daarnaast moet het concept voldoen aan de Maassluise School en de welstandscriteria die zijn opgenomen in het Beeldkwaliteitsplan. Tot slot moet zoals vanzelfsprekend het concept voldoen aan de regels van het huidige bouwbesluit. Hierop zal verder in de uitwerking van het concept weer verder op ingegaan worden.

13. Bronnen

Barrois, J., & Tiekstra, N. (2014). *Bestemmingsplan Dijkpolder Maassluis*.

Gemeente Maassluis. (2012). Opgehaald van Tabel 1: behorende bij de Beleidsregels Parkeren Maassluis 2012: <https://repository.officiëleoverheidspublicaties.nl/externebijlagen/exb-2018-23944/1/bijlage/exb-2018-23944.pdf>

Ruimtelijkeplannen.nl. (sd). Opgeroepen op maart 12, 2019, van Ruimtelijkeplannen.nl - Kaart: <https://www.ruimtelijkeplannen.nl/viewer>

RVO. (sd). Opgeroepen op maart 12, 2019, van Bouwbesluit 2012: <https://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/gebouwen/wetten-en-regels-gebouwen/bouwbesluit>

Wilgenrijk B.V. (sd). Opgeroepen op maart 12, 2019, van Stichting Beheer en Beeldkwaliteit: https://wilgenrijk.nl/wp-content/uploads/2018/01/Verslag-29-11-17-Stichting-beheer-beeldkwaliteit_bewerkt.pdf

Wilgenrijk B.V. (2012). *Beeldkwaliteitsplan Dijkpolder*.

Wilgenrijk B.V. (2012). *Masterplan Dijkpolder*.

Wilgenrijk B.V. (2015). *Maassluise School*. Maassluis.

Bijlage 8: Stakeholdersanalyse

In deze stakeholdersanalyse worden de belangrijkste uitspraken per interview weergegeven. Hierdoor is snel een beeld te krijgen van een stakeholder en de belangrijkste uitspraken. In de bijlagen zijn de interviews volledig uitgewerkt en gecodeerd. Aan het eind van de stakeholderanalyse is een tabel te vinden met alle informatie van de stakeholders voor een gemakkelijk overzicht.

1. Ferdi Buijsrogge en Peer de Rooij – Directeur en manager Wilgenrijk

Wilgenrijk focust zich op het onderscheiden ten opzichte van andere projecten, hierbij passen zij de blue ocean strategie toe. Op het gebied van duurzaamheid is het lastig onderscheiden, aangezien de wetgeving dit vereist levert dit heel weinig onderscheidend vermogen op. Er is dus bewust voor gekozen om dit niet als een groot onderwerp te bestempelen (F. Buijsrogge, 2019). Duurzaamheid komt terug in het feit dat je een duurzame keuze maakt voor jezelf, in principe woon je hier niet voor vier of vijf jaar maar voor de rest van je leven (F. Buijsrogge, 2019).

Vanuit de blue ocean strategie zijn vier kernwoorden bedacht: echt, ontspannen, Hollands, mooi. Al het tastbare uit het gebied moet voldoen aan die kernwoorden. Maar ook de manier waarop wordt gewerkt en gecommuniceerd. (P. de Rooij, 2019).

De grootste bedreiging die zij zien is in eerste plaats de markt zelf, daar waar geen invloed op uit te oefenen is. De markt is nu nog opgaande. Maar hoe zal dit zijn wanneer er weer een kredietcrisis uitbreekt. Daarnaast is een bedreiging dat continu het niveau vastgehouden moet worden, ook omdat nu derde partijen zijn begonnen met het ontwikkelen van projecten in Wilgenrijk.

De waardevastheid is bewezen. Er zijn een aantal huizen in wederverkoop gekomen, de prijzen van de huizen die in wederverkoop komen zijn ver boven de aanschafwaarde verkocht. En ook de taxatiewaardes van de gemeente zijn veel hoger dan wat de mensen ooit aan ons hebben betaald. Dit komt, in mijn beleving, door de structuur van het gebied. Er is sprake van een gemeenschappelijke kwaliteit en zorgvuldigheid (F. Buijsrogge, 2019).

Wat echt soepel verkocht werd waren de appartementen. Dit was niet verwacht, aangezien je elders in Maassluis voor dezelfde oppervlakte 25% tot 30% minder betaald. Mensen zien dat ze in Wilgenrijk in een ruim opgezet, groen, vriendelijk gebied wonen (P. de Rooij, 2019)

Een project wat helaas minder goed verliep was Uitzicht. Dit is te exotisch gebleken voor Wilgenrijk. Er was zeker wel interesse, alleen de mensen vonden de sprong wel te groot (F. Buijsrogge, 2019). Wat ik wel merk is dat, als je te veel aspecten van een ontwerp die buiten de verwachting liggen van mensen combineert, loopt over het algemeen de verkoop niet soepeler. Je moet hierin een afweging maken, bijvoorbeeld 90% binnen de verwachting en 10% heel sterk en origineel (P. de Rooij, 2019)

Ferdi adviseert vooral te kijken naar het succes van Wevershof. Hierin is iets gerealiseerd waarin zij nog steeds zoeken naar wat precies de elementen zijn voor dit succes. Daarin zit iets wat kopieerbaar is, waar de vraag is wat dan precies.

2. Rick Peters – Planeconoom Wilgenrijk

Het interview met Rick Peters heeft inzicht gegeven op de ontwikkeling vanuit de visie van een planeconoom. Opvallende of interessante uitspraken of bevindingen hierbij zijn:

“Wij bouwen zelf geen huizen, dat zijn aannemers die dat doen, dus of ik nou tien huizen of honderd huizen bouw, als de grondwaarde hetzelfde is dan maakt het mij helemaal niks uit. Door de markt is dat een beetje zo gegroeid dat al die ontwikkelaars, bouwers samen zijn gegaan. Als je de link legt naar ruimtelijk kwaliteit is het ook weer een soort twee ledig iets. Verdichting hoeft niet altijd slecht te zijn, als je naar binnenstedelijke programma's kijkt, die zijn hartstikke dicht, met hele grote stapelingen, zolang je de buitenruimte maar in dezelfde kwaliteit mee ontwerpt en inricht dan kan het best zijn dat je op een hele kleine ruimte met een hele hoge dichtheid een hele grote kwaliteit kan halen.” (R. Peters, 2019)

“Als je dan kijkt naar hoe we dat doen in Wilgenrijk, dan kan ik ook vanuit ervaring vanuit andere projecten en andere opdrachtgevers hier wel anders doen, en dat kan ook omdat hier kiezen we voor gebiedsbenadering waarbij wij zeggen de waarde van uiteindelijk het huis wat verkocht gaat worden die wordt medebepaald van de kwaliteit van het gebied zoals die door de koper wordt ingeschat. We zitten natuurlijk in Maassluis, dat is niet een hele luxe woonmarkt, of niet een gebied waarvan je zou zeggen he daar ga ik nou eens naartoe om kwalitatief hoogwaardig te wonen. Dus dat proberen wij hier met de plankwaliteit, intrinsieke plannen, openbare ruimte kwaliteit te bewerkstelligen als soort “waarde verhoger” voor het gebied.” (R. Peters, 2019)

Uit het interview is gebleken dat sprake is van weinig risico. Dit komt doordat de agrarisch historische gronden al in bezit waren waardoor er geen sprake is van hoge aankoopwaardes. Daarnaast is de heer Peters van mening dat het belangrijkste risico is dat je de huizen niet verkoopt, dat is een reden dat zij zoveel inzetten op kwaliteit en marketing.

Toen ik vroeg naar advies voor de ontwikkeling van deelplan D08 adviseerde Rick om aandacht te besteden aan de inpassingsaandacht voor een appartementenblokje, hierbij moet je ervan bewust zijn dat de mensen van appartementen mogelijk bij de burens in de tuin kijken, dit zorgt ervoor dat de naast gelegen woningen minder aantrekkelijk worden. Daarnaast is parkeren wel een issue.

“Op het moment dat je kiest voor vrijstaand en twee-kappers kun je wel twee parkeerplaatsen op eigen terrein maken. Op het moment dat je natuurlijk naar rijen gaat of appartementen gaat dan moet je wel echt goed nadenken over hoe je je parkeren oplost” (R. Peters, 2019).

Relevante ontwikkelingen in wetgeving waarmee rekening gehouden dient te worden volgens Rick Peters zijn de aanscherping van de EPC-norm, het gasloos bouwen en het klimaat robuust bouwen.

Tot slot wilde hij dit meegeven als aandachtspunt voor de ontwikkeling van deelplan D08. “Ik denk dat je even goed moet kijken, want de neiging bestaat natuurlijk heel snel naar dat ene eilandje te kijken. Maar waar je even aandacht voor zou moeten hebben is hoe past dat eilandje nou in dat hele beeld, in de hele reis vanaf, ik noem het even het Onderlint, vanaf de zeg maar de afslag van de hoofdontsluiting eraf gaat, naar beneden rijdt, dan hebben we aan de rechterkant het eiland wat nu gerealiseerd is, er is nog een ontwikkeling van het tusseneiland 7B, wat nu voorligt, en dan krijg je 8, en ook aan de overkant. En hoe verhoudt die korrel zich nou tot zijn omgeving en hoe speelt dat met elkaar. En ook daar moet je jezelf steeds de vraag stellen, wat voegt dit eiland nou aan waarde toe voor het hele plan. En dat is iets, en dat zie je ook gewoon bij al die ontwikkelaars, als je naar dat eiland kijkt dan

vergeten ze de rest eromheen, terwijl vanuit Wilgenrijk is het vooral de taak van het geheel moet goed bij elkaar passen en ook in kleurstelling en in typologieën.” (R. Peters, 2019).

3. Michiel van der Harst – ARMT makelaar bij WVK

Michiel van der Harst is ARMT-makelaar bij WVK. Hij heeft inzichten gegeven in de markt voor de komende jaren. Daarnaast heeft hij verteld over de ervaringen die hij tot nu toe met Wilgenrijk heeft. Opvallende of interessante uitspraken zijn:

“En we verwachten ook nog steeds dat dat gewoon goed loopt en dat dat bij de mensen ook goed gaat. Maar voor de komende jaren zal het wel wat spannender gaan worden. Dat verwachten we wel. Maar dat hangt er een beetje van af het product dat we doen, de prijs wat we doen en ook de snelheid die we moeten halen voor het verkopen een woning.”

“Dus de doelgroep die vanuit de stad moet komen is voornamelijk eigenlijk de jonge tweeverdiener die samen voldoende verdienen om een eengezinswoning te kunnen kopen binnen in Wilgenrijk. We zien wel dat we verscheidenheid in product krijgen. Dus in eerste instantie hebben we vrije kavel verkoop met vrijstaand en tweekappers gedaan en die zijn best wel geprijsd. Dus op het moment dat je een jonge koper hebt dan moet je eigenlijk een inkomen hebben van €100.000 op jaarbasis, dus dat is natuurlijk fors, dus een starter zal daar zeker niet op afkomen, en iemand die voor zijn tweede huis zoekt eigenlijk ook niet echt.”

“Ik weet dat we, we hebben een aantal maanden geleden met John gesproken over bungalow woningen dus eigenlijk wonen op de begane grond met in ieder geval een slaapkamer en een badkamer en op de eerste verdieping eventueel twee slaapkamers met ook een badkamer. En ik weet dat die wens daar is om te ontwikkelen alleen als makelaar is dat best wel lastig. Omdat, je doelgroep is daar best wel klein voor, de huizen zijn ontzettend duur. Het is best wel een prijzig stuk grond waar je dus iets op wil gaan bouwen. Dus dat betekend dat op het moment dat de wens er is, dat je van dat soort bungalow woningen gaat bouwen dat je jezelf het ontzettend moeilijk maakt. Dus op het moment dat we zoiets gaan toevoegen kan dat wel alleen dan zie je dat je het in fasen moet doen waarbij je ook tweekappers en vrijstaande woningen en appartementen waarbij je 2/3 bungalows neerzet. Waardoor je dus wel iets nieuws toevoegt maar waardoor je dus niet afhankelijk bent van die bungalow.”

“Uhm wat zou ik adviseren om daar te bouwen, nou wat je bijvoorbeeld ziet is dat we met de nieuwe ontwikkelingen van tweekappers en vrijstaande bezig zijn. Dus dat we iets rijkere huizen gaan bouwen. En dat heb je ook wel nodig in je gebied want op het moment dat je steeds een woningtype aan het bouwen bent, daar ga je je nooit genoeg mensen voor vinden. Dus je moet wel verscheidenheid daarin hebben. Als wij alleen maar vrije kavels zouden verkopen, dat houdt op een gegeven moment wel een keer op. Dus wat moeten we de komende jaren in ieder geval realiseren eigenlijk binnen in Wilgenrijk dan zie je dat het product waar we nu mee bezig zijn heel erg sterk is.”

“En waar je op door moet blijven zetten is dat waar we nu mee bezig zijn we ook door moeten trekken dus ook qua types en nog steeds vasthouden aan die Maassluis school, dat is gewoon heel belangrijk. Maar ook verscheidenheid in het gebied creëren met heel veel groen en licht, ruimte, dat zijn wel echt de speerpunten van hetgeen waar we nu mee bezig zijn. Het water eromheen de bereikbaarheid wat we nog steeds goed donder de aandacht moeten brengen dat zijn wel dingen waar we druk mee bezig moeten zijn en dat is ook wat we moeten promoten zodat niet alleen mensen vanuit Maassluis maar ook vanuit andere gebieden daar naartoe te trekken.”

4. Patrick van Kester – Ontwikkelaar Vastgoedprofs

Patrick van Kester is ontwikkelaar bij Vastgoedprofs in Naaldwijk. Hij is bekend met de ontwikkeling van Wilgenrijk en geeft zijn visie hierop. Daarnaast geeft hij aandachtspunten voor overige ontwikkelingen. Opvallende of interessante uitspraken zijn:

“Dus kwaliteit is voor ons heel belangrijk in de projecten. Dus bij ons mag kwaliteit geld kosten en wij zijn er wel van overtuigd dat kwaliteit niet heel veel meer hoeft te kosten als het totaal maar klopt. Want dan kan die VON-prijs ook omhoog en kan je uiteindelijk daar het grootste deel wel weer in terugverdienen. Dus het is niet zo dat wij denken van als je er heel veel kwaliteit in gaat stoppen dan gaat het je heel veel geld kosten, het levert ook absoluut geld op.”

“Ja belangrijk is 1 je plangebied anzich hoe is het vormgegeven en welke structuren zitten erin, dus welke verkavelingen kan je er kwijt. Nadenken over de doelgroepen, ga je doelgroepen bedienen die al bediend zijn of wil je uiteindelijk nieuwe doelgroepen aantrekken. Zijn dat senioren of mensen met een handicap, naja je kan het zo gek niet bedenken. Dus uiteindelijk de inventarisatie welke doelgroep wil ik bedienen en welke woningen horen daarbij. En vervolgens zie je dan van hoe verhoudt dat zich tot het kavel. Dus hoeveel verkavelingen kan je daarop loslaten. Een van de dingen die wel sterk naar voren komen zijn, en die je ook goed moet beschouwen is hoe ga ik mijn openbaar gebied inrichten. En je hebt natuurlijk de onderlegger met het beeldkwaliteitsplan om daar weer een vertaalslag te maken om te kijken van hoe kan ik het beeldkwaliteitsplan daar weer vertalen en misschien toch weer een stukje iets nieuws neerzetten of iets unieks ten opzichte van de rest. Kijk, er zit natuurlijk al een verscheidenheid in, in de uitstraling, in hoeverre kan je een product vorm weer creëren die daar ook weer binnen past.”

“Maar je hebt tegenwoordig ook vanaf 50/55 gaan ze al een keus maken van als ik nog een keer ga verhuizen wat doe ik dan nog, en neem bijvoorbeeld zo’n patio woning, zo’n gelijkvloers woonprogramma. Dat zou er volgens mij nog perfect bijpassen om daar invulling aan te geven en dat te verwerken in zo’n planstudie en die zijn voor de toekomst zitten ze daar prima, alles is gelijkvloers, ze kunnen hun kleinkinderen daar nog kwijt, hoeven vaak niet meer zo’n enorm grote tuin te hebben dus een stukje buiten is prima en die vinden het heerlijk om in zo’n landelijke omgeving te wonen en doen veel op de fiets en zijn vaak ook op vakantie dus dan hoeven ze daar ook qua onderhoud niet veel naar om te kijken. Ja ik denk dat daar wel kansen liggen.”

“Nu hebben ze geloof ik 100 tot 200 woningen in een keer ondergebracht ik denk dat het nu goed is om te kijken hoe dat gaat, maar wees daar wel voorzichtig in want de kracht zit hem wel in de verscheidenheid en niet in de eenheidsworst die je mogelijk kan krijgen op het moment dat je bij een partij laat ik zeggen een hoop wegzet. Dus daar zou ik wel heel kritisch in blijven om te kijken waar de max is om van een project.”

“In principe kan je nu natuurlijk alles ontwikkelen want de markt is gewoon goed, maar het bied ook wel de kans om onderscheidende producten neer te zetten. Laat ik zeggen dat proberen wij ook elke keer ik denk dat, en die is er nog niet een concept waar je dus inderdaad, en wij noemen dat patio woningen waarbij je een grondgebonden woonprogramma hebt waarin de vitale senior kan huisvesten en ik denk dat die daar perfect past omdat die ook langs de omgeving en de hele entourage die daar is, dat past daar heel goed bij.”

De “musts” die momenteel worden meegenomen in gebiedsontwikkeling van deze tijd zijn volgens Patrick van Kester: duurzaamheid, gas loos bouwen en circulair bouwen.

“En de hoop is nu dat ze het ook vasthouden ook omdat de grotere plots eruit gaan dan wordt het spanningsveld, ze hebben natuurlijk plannen die ze zelf ontwikkeld hebben, hebben ze een hele sterke vinger in de pap gehad en nu gaan ze natuurlijk iets meer aan de markt geven. En het is nu van belang dat ze daarmee ook voldoende touwtjes in handen houden om het kwaliteitsniveau op orde te houden. Want dat ga je straks zien, dat partijen toch gaan zeggen van ja het is moeilijk, en dan krijgen ze het financieel niet rond en dan gaan ze een beetje toornen aan de

punten die juist die kwaliteit met zich meebrengen. En dat is wel iets waar ze heel kritisch op moeten blijven. Om ervoor te zorgen dat zeker bij de grote ontwikkelingen. ABB gaat volgens mij nou een groot ding doen dat ze el zorgen dat het kwaliteitsniveau daar wel echt blijft en niet dat dat langzaam, hoe verder de uitontwikkeling is afzakt. “

5. Fenno Duijvesteijn – Ex-projectleider gemeente Maassluis

Fenno Duijvesteijn is ex projectleider bij gemeente Maassluis. Momenteel werkt hij voor gemeente Delft. Hij heeft veel kennis over het project. Er is gekozen om hem te interviewen aangezien er nog geen nieuwe projectleider is bij de gemeente Maassluis. Opvallende of interessante uitspraken zijn:

“Wat ik sterk vind aan Wilgenrijk is dat het een hele eigen identiteit heeft, die ook echt, dat zie je niet in heel veel plannen, zeker niet nu. En die eigen kwaliteit die wordt wel gewoon hooggehouden dus dat vind ik heel krachtig. Dus mensen hebben echt bewust iets te kiezen. Dus als ze in Wilgenrijk gaan wonen gaan ze ook echt bewust in Wilgenrijk wonen, en dan gaan ze ook niet bewust in bijvoorbeeld de andere nieuwbouwwijk van Maassluis wonen in het Balkon.”

We hebben, op dit moment wordt er wel met een hoge parkeernorm gewerkt zal ik eerlijk zeggen ook ten opzichte van wat ik nu in Delft ken. Dus ze moeten heel veel parkeerplaatsen maken, voor elke woning 2,1. De oplossing van parkeren dat vind ik dan wat anders. Dus er wordt heel veel parkeren op eigen terrein gedaan, wat op zich goed is, maar er zit nergens een mogelijkheid van overmaat. Dus op het moment dat er, ik noem effe een voorbeeld, Buitengoed, op het moment dat nu blijkt dat als die woningen gemaakt worden, dat er toch behoefte is aan meer parkeerplaatsen en we kunnen dat niet met maatregelen, bijvoorbeeld deelauto's of slim fietsen of dat soort dingen oplossen dan is er nergens een plek waar we alsnog kunnen zorgen dat die parkeerplaatsen toch gerealiseerd worden.

En als ik Wilgenrijk zou zijn geweest dan zou ik veel meer inzetten op dat soort maatregelen. Ik heb in vorige banen wel dit soort dingen gedaan, dat noem je eigenlijk gewoon gebiedsmanagement, hoe zorg je ervoor dat de gebruikers elkaar weten te vinden op een andere manier die wijk gaan gebruiken. Daar kan je een hele actieve rol in spelen. Wilgenrijk vind ik daarin te passief op dit moment, maar goed.

Kijk, waardevast is die wijk door de opzet, door echt de eigen identiteit van het plangebied. Dus er is geen tweede Wilgenrijk in de omgeving. Nou dat maakt natuurlijk dat mensen bewust kiezen om hier te gaan wonen.

Dus is er veel sociale cohesie, is het een veilige wijk? Dat weten we tot op heden nog niet echt, dat moeten we gewoon gaan zien de komende tijd. Maar als je kijkt naar de opbouw van de wijk waarin in principe, het is wel gemixt, dus er is wel dit zijn de dure woningen dit zijn de meest goedkope woningen langs de snelweg. Maar het ligt wel naast elkaar, het zijn geen gescheiden werelden.

De kunst is natuurlijk om ontmoetingsplekken ook in Wilgenrijk te creëren waardoor mensen elkaar ook wat meer nog gaan ontmoeten. Dat zou helemaal mooi zijn. En dat kan je doen met speelplekjes maar dat kan je ook doen met op schoolpleinen op misschien wel een gezamenlijke ontmoetingsplek met een jeu de boules baan naja denk er maar over.

Zou je niet veel meer een soort Amerikaans hof, met een mooie centrale binnentuin waarbij je eigenlijk ook aan de binnenkanten, aan de voorkant van de woningen een soort veranda maakt, waarmee je zorgt dat mensen in plaats van in hun achtertuin gaan zitten en afgescheiden van de rest van de wereld bij wijze van spreken. Dat ze zich juist naar voren gaan bewegen naar de openbare ruimte toe.

Ik denk dat er wetgeving komt op het gebied van midden huur, dat is ook wel aangekondigd door de minister. Dus dat is een woningbouwprogrammering. Dus dat er een soort aanduiding komt

van naja er moet een bepaald percentage midden huur zijn in een bepaald gebied of definiëring überhaupt van wat is midden huur.

En ik ben wel benieuwd naar een idee over huisvesting wat meer specifiek voor bepaalde doelgroepen zoals jongeren en ouderen. En waarom zeg ik dat, omdat dat sowieso een opgave is en niet alleen in Maasluis maar over in Nederland. Jongeren kunnen steeds moeilijker een woning kopen, of steeds later, dat ze bijna geen jongeren meer zijn maar dertigers zeg maar. Dus dat. En ouderen zie je steeds meer, daar is gewoon behoefte aan appartementjes, maar misschien ook meer semi-verzorgd wonen.

6. Rien van der Vlist – Bewoner van Wilgenrijk

Rien van der Vlist is een bewoner van Eiland. Hij deelt zijn ervaringen die hij tot nu toe met Wilgenrijk heeft en geeft eventuele verbeterpunten. Daarnaast geeft hij aan wat hij nog mist in het gebied. Opvallende of interessante uitspraken zijn:

“Ja, we hadden een eengezinswoning en mijn vrouw hield dat heel lang aan voor de tuin nog. Maar goed ik had al eerder gezegd je wordt toch een dagje ouder. Als je een keer wat hulpbehoevender wordt dan moet je toch alles een beetje op een vloer hebben. Dus ik was allang op zoek naar een appartement hier in de buurt maar daar is wel wat aanbod maar dat is zo, nou sowieso is het allemaal vrij klein vaak. En als het groot is dan is het 30-40 jaar oud, dat zag ik niet zitten. Dus dit was eigenlijk precies wat we zochten en eh, ja we hebben wat kleinkinderen en onze kinderen uit Spanje komen ook nog wel eens over dus wij wilden per se een vierkamer appartement hebben. En daar is nauwelijks aanbod in, dus dit was perfect.”

“Ja sowieso natuurlijk dat je de uitstraling die je natuurlijk ziet en als je het idee dat erachter hoort van de architecten, dat zijn eigenlijk drie villa's die tegen elkaar aan geplakt zijn, ja dat is op zich natuurlijk harstikke leuk bedacht. En ja redelijk uniek, zelfs nu nog, ik bedoel er komt straks vast wel weer iets anders maar dat zal, wat ik nu al gezien heb gaat dat er niet eens op lijken dus ieder buurtje of ieder eilandje is wel weer net even anders maar we met een soort consistentie door het hele plan heen. En met dat verhaal van de Maassluisse school, waar je natuurlijk allerlei dingen weer terug ziet komen. Bij de een meer van dat typetje en bij de ander meer van dat soort dingetjes. Dus dat maakt er gewoon een mooie eenheid van. Terwijl het toch divers is.”

“Dus ik denk de suggestie is eigenlijk als verbeterpunt, maak gewoon een veel duidelijkere technische omschrijving. En goed, als daar dingen niet instaat, dan doe je dat ook met een reden. Maar dan weet een koper wel wat hij koopt. Kan je het mee eens zijn of niet maar dan kan je het kopen of niet. En anders krijg je toch altijd over een paar maanden op een andere manier weer terug, en dan is de sfeer gewoon lastiger.”

“Ik bedoel de voordelen wegen zo erg op tegen een paar verbeterpuntjes. Dat ik denk van die keuze, nu nog, ik kijk natuurlijk met andere ogen naar projecten in de buurt of in andere steden. Er is gewoon weinig aanbod wat dit biedt. Als het er al is en anders is het alleen maar een nieuwbouwwijkje wat ingepast wordt in een andere grotere wijk, ja dat kan natuurlijk niet tippen aan dit.”

“Dus je ziet wel heel veel verkeer alleen al, mensen die met de auto of met de fiets de kinderen naar school brengen. Ja dat is natuurlijk wel iets wat je als bewoner misschien anders zou willen zien. Dat is natuurlijk wel een heel andere sector. Maar ja als je een wijk voor 1.700 woningen bouwt, dan is dat natuurlijk wel iets wat je erbij zou kunnen laten passen in welke vorm dan ook.”

7. Martijn van Heeswijk – Makelaar en taxateur Ooms Schiedam

Martijn van Heeswijk is register makelaar en taxateur bij Ooms Schiedam. Hij heeft inzichten gegeven in de markt voor de komende jaren. Daarnaast heeft hij verteld over de ervaringen die hij tot nu toe met Wilgenrijk heeft. Opvallende of interessante uitspraken zijn:

“Mijn visie is dat Maassluis zich in positieve zin blijft ontwikkelen door onder andere een gebied als Wilgenrijk door de oververhitting van de stedelijke markt. Dus Rotterdam, Delft, Den Haag, dat daardoor de trek naar kleine stadse grote dorpse gemeenschappen zoals Maassluis steeds meer in trek komt. Wat denk ik ten goede komt van de afzet en de prijzen van de woningen. Ik denk dat op economisch gebied, we een afvlakking van de prijzen op ten duur gaan zien. Maar goed, dus positief.”

“Je ziet uhm, ja er is, landelijk zie je er is een tendens naar veel vraag naar eenpersoonshuishoudens al vraag ik me af of het gebied Wilgenrijk zich daarvoor leent of wil lenen. Maar goed om dat in de gaten te houden, bijvoorbeeld van de ontwikkeling van de kleinschalige appartementencomplexen die er zijn, wordt er nu vooral gekeken naar vanaf 85-90 vierkante meter. Nou misschien is het wel heel interessant, voor zover dat dat nog niet gedaan is, om te onderzoeken of er misschien wel vraag is naar kleinere appartementen, dus dat.”

“Nou ja ik heb wel ervaren in bijvoorbeeld het Eiland dat door de verlichting door het aanhouden van het talud, dat er in de verkaveling soms het moeite heeft gekost om daar een beetje een fatsoenlijk diepe tuin te realiseren. Dat is iets waar we heel erg tegenaan liepen bij Eiland waar iedereen zich volgens mij aardig in vergist had. En dat is iets waar ik als ik ontwikkelaar zou zijn en ik zou zo'n eiland zou ontwikkelen zou ik daar heel erg alert op zou zijn. En van tevoren in ieder geval heel erg mee gaan rekenen van wat als ik zo'n product neerzet, zo'n huis, en ik bied nog een 1,80 meter uitbouw aan, kan dat dan nog. Nee bij sommige huizen in Eiland kon dat dus ook gewoon niet meer, want dan hield je niks over.”

“Kijk, de vraag naar bungalowwoningjes. Kleine bungalowwoningjes met een tuin, kwadrantwoningen noemen we dat, dat zijn dus, een kwadrantwoning is dit, dat zijn vier woningen als het ware aan elkaar en die hebben dan allemaal een tuintje eromheen liggen, zoiets bijvoorbeeld. Dat is voor de mensen op leeftijd, is dat echt een gigantische wens, maar dat is bijna niet te betalen. Want dat is relatief heel veel grond voor maar vier woningen. Dan kan je beter een kleinschalig appartementencomplex erop zetten.”

“Dat is trouwens qua product: echte starterswoningen. Want nu, de starterswoningen die we nu hebben zijn rijwoningen vanaf €305.000 en die zijn op 305 gezet omdat dat een verplichting was vanuit de gemeente zeg maar. Dus een bepaalde woning mocht gewoon niet duurder gezet worden. Maar als die restrictie er niet op had gezeten hadden die woningen waarschijnlijk vanaf €335.000 geworden, of zoiets. Maar dat is natuurlijk voor een echt startersstel is dat al vrij prijzig. Dus een echte jonge starters, startersrijtjes die er ook wel gaan komen hoor, in het gebied van Amvest, maar dat is nog wel een product wat ik mis.”

“Uhm, ik heb gemerkt dat de penthouses in een kleinschalig appartement complex die in een kapconstructie gerealiseerd zijn. Dus je hebt een appartement complex en dan krijg je op ten duur een kap. En die bovenste woning zit in die kapconstructie waardoor het lichtinval, de oppervlakte van de raampartijen, beperkt worden, waardoor je uitzicht beperkt wordt. En dat zijn vaak de pronkstukken, penthouses zijn vaak de pronkstukken van appartement complexen, die blijken heel erg moeilijk verkoopbaar te zijn.”

“Eindwoningen, we hebben nu te maken, dus een eindwoning is geen hoekwoning. Als je een rijtje woningen hebt. Is dit een tussenwoning. En als dit de tuinen zijn, dan is dit een eindwoning. Maar als deze woning hier ook nog tuin zou hebben, dan noemen we het een hoekwoning. Als taxateur moet ik dit als hoekwoning, want die heeft een zij tuin, en dit is een eindwoning. Er is best wel gebleken, nu ook in Onderling, dat een eindwoning, die dus één buur heeft maar

voorderest niks extra's, dus geen erker of weinig extra raam, die zijn over het algemeen best wel forser gewaardeerd en die zijn moeilijk verkoopbaar."

"Ja ik denk dat tweekap en driekap wel aansluit maar ik denk ook dat een combinatie van bijvoorbeeld een vierkap, dus twee smallere woningen en dan twee knotsen van woningen op de hoek bijvoorbeeld. Dat lijkt me nou gewoon eens interessant. Dat lijkt me gewoon eens leuk, dat zie je eigenlijk nooit."

8. Chris Krijthe - Bewoner Wilgenrijk

Chris Krijthe is een bewoner van Blikveld. Hij woont momenteel in een tweekapper maar is bezig met een kavel in Goedland om een vrijstaande woning te bouwen. Opvallende of interessante uitspraken zijn:

"Toch het vrijstaand wonen en dat je ziet, want wij zijn ongeveer 3,5 jaar bezig, tenminste het is ongeveer 3,5 jaar geleden dat we gestart zijn met dit verhaal en wij zijn op een gegeven moment, we hebben twee kinderen, en je ziet gewoon in het huis, het is groot, het is mooi, het is allemaal prima. Maar je ziet dat je behoefte al heel snel veranderd. Kinderen zijn, nou die oudste is vandaag jarig die wordt 16 nou hoelang is die nog thuis, ja heb je dan nog twee badkamers nodig, heb je dan nog zoveel vierkante meters nodig dus we zijn nu bezig om te kijken naar een woning vrijstaand maar dan praktischer zodat je niet zoveel trappen hoeft te lopen en dat je veel meer vrij zit eigenlijk dat als je nu zit. De ligging is fantastisch dus dat is jammer dat het nu iets anders gaat worden."

"Uhm ruimte, uhm het groene aspect is voor ons wel belangrijk. En nou ja ruimte, rust, je zit een stuk vrijer natuurlijk en om dan toch na zoveel jaar, want we woonden dan ongeveer 14 jaar in het vorige huis, nieuwbouw, toch een keer een stap te maken naar toch wat ruimer te gaan zitten."

"Uhm, het is, het zit wat krapper op elkaar. Ik had het wat, als je de tekeningen ziet in een boek wat er toen was. Ja ik zit te kijken, er was een boek, en dat was wat ruimer. Voor mijn gevoel is het allemaal wat krapper, krapper dan eh, je zit nog steeds vrij hoor maar het zit wat dichter op elkaar voor mijn gevoel, de huizen."

"Dienstverlening in de zin van het voorzien van erfafscheiding, het voorzien van de hoe zeg je dat, voorbereiding van de hovenier om de tuin te gaan doen dat vond ik toch wel erg prettig moet ik zeggen."

"Ja ik vind, ja, zeker waar we zaten ten opzichte van waar we nu zitten en waarom ja omdat het toch wel, het is wel een heerlijke wijk om te wonen. Het voelt wel goed, we wonen er 1,5 jaar en als je thuiskomt kom je ook thuis, het is ontspannen en het is niet druk, je kan je auto kwijt. Dus ja en je zit lekker vrij en dat is el erg prettig."

"Misschien iets meer parkeerplek voor bezoekers. Want het is nu, afgelopen zaterdag was er een feestje dan staat de straat, het mag niet, maar goed het is nu een beetje, maar ja hier heb je weinig parkeerplekken voor bezoekers en ja dat maakt het wel eens lastig. Dus ik ben benieuwd dat als dat af is hoe dat dan in de gaten gehouden wordt. En of er genoeg voorzieningen zijn, want iedereen heeft nu twee auto's die op zo'n terrein zouden moeten passen. Tenminste iedereen die er woont moet tenminste twee auto's op z'n terrein kwijt kunnen. Een feestje en dan heb je misschien wel 10-12 auto's erbij, dus waar raak je die kwijt. Het is incidenteel maar het gebeurt wel. Dus de parkeerruimte zal wel een uitdaging worden."

"Als je de straat hebt dan heb je eigenlijk geen voetpad, maar dan heb je nog wel een stukje, ja ik noem het groenstrook. Ik ben benieuwd hoe dat zich gaat ontwikkelen. Want ja eh, dat is nu nog een rommeltje, maar hoe iedereen daarmee omgaat in de, het is nu natuurlijk ideaal voor honden om daar even, dus. Want het is een hondenrijk gebied ook, er lopen er genoeg. Dus niet iedereen is even trouw om dingen op te ruimen, maar goed dat is even afwachten."

9. Stefan Spruit – Hoofd Acquisitie en Bouwservice bij Schouten Bouw

Stefan Spruit is hoofd Acquisitie en Bouwservice bij Schouten Bouw. Hij is bekend met de ontwikkeling van Wilgenrijk aangezien Schouten de ontwikkelaar en aannemer is van Kompas en zij momenteel bezig zijn met de ontwikkeling van 7B. Opvallende of interessante uitspraken zijn:

“Ja wij kijken vooral naar, hoe heet dat, de lange termijn en het ontwikkelen van een mooi product. En dat we als we er twintig jaar later langsrijden dat we nog steeds trots zijn op dat project. Dat is eigenlijk, dat is het vertrekpunt. Waarbij, echt winst maken is daar ondergeschikt aan. Dat klinkt heel raar maar, wij hebben ook wel de filosofie dat op het moment dat je zo naar producten kijkt dan komt die winst, die hobbelt daar wel achteraan.”

“Ja dat wat ik zei, in principe kiezen wij dat kwaliteit boven marges. En dat kan je ook echt zien aan onze producten en ook aan onze rendementen want eigenlijk zouden wij meer moeten kunnen verdienen met onze ontwikkelingslocaties. Maar daar kiezen we dan toch voor om iets aan in te leveren.”

“Ze hebben het merk nu wel goed neergezet, en kijk de ontwikkeling is in die staat goed, maar ja het is wel Maassluis. He, het is niet hartje Den Haag of Amsterdam of Rotterdam in dit geval dan waar mensen echt per se willen wonen. Je zal mensen ernaartoe moeten trekken.”

“Ja kijk, wij zijn ook wel gedwongen om, maar daar zijn we ook wel een beetje eigenwijs in geweest want in principe hadden ze ook voor 7B, waren tweekappers het plan. Maar wij kwamen er ook financieel niet uit. Dus er staan ook nu een paar driekappers in. En wij gaan ook voor, kijk de prijzen die ze willen hanteren die zijn stevig. Dus wij hebben er ook wel voor gekozen om er ruimte in te geven.”

“Ja naja wij geloven wel in die tweekappers en die driekappers. En we geloven eigenlijk meer in tweekappers. Want een driekapper is eigenlijk altijd, daar is de middelste woning vaak het lulletje. Dus dan zou ik zeggen tweekappers. Of wat wij, wat heel succesvol is maar dat moet je dan ook maar dicht zien te rekenen, een soort hofjes achtig, dus gewoon rijwoningen om een gezamenlijke tuin. Maar daar lenen de eilanden zich niet echt goed voor.”

“Qua oppervlakte en ze willen eigenlijk naar buiten gericht. En wellicht dat je wel iets, ik denk dat je het zeker moet onderzoeken of rijen. Zeker als je kijkt, als de markt weer naar benden gaat dan uhm een woning van €300.000 verkoop je nog wel. Dat is wat anders dan een woning van €600.000 verkopen. Dat je daar een beetje op inspeelt.”

“Ja duurzaamheid. Dat vind ik echt, dat ontbreekt gewoon in Wilgenrijk en dat we moeten dan wel wat nul op de meter opties aanbieden ofzo maar ja en nu moeten we natuurlijk gasloos gaan bouwen dus dat, maar ja dat is denk ik wel een beetje een gemiste kans denk ook. Aan de andere kant denk ik, ja hun hebben natuurlijk, ze moesten daar starten dus ze durven dat denk ik niet aan om dat vol gas in te zetten. Maar ik denk dat ze daar meer op hadden kunnen, het heeft toch een beetje Hollands, landelijk, natuurachtig thema, ja dan moet je gewoon vol op circulariteit en duurzaamheid inzetten.”

10. Liesbeth Bijtenhoorn – Bewoonster Wilgenrijk

Liesbeth Bijtenhoorn is een bewoonster van Eiland. Zij woont momenteel in een tweekapper van 170 m2. Opvallende of interessante uitspraken zijn:

“En in die periode waren we dan op de lentefair, en met Peer gesproken, en toen dachten we van ja dit is eigenlijk veel meer wat we willen. Een wijk met kleinere sub wijkjes zeg maar. En ondanks dat alles Maassluise School is toch ieder zijn eigen karakter, veel groen, en ja daarvoor hebben we op een gegeven moment gekozen voor Wilgenrijk.”

“Dat is natuurlijk eigenlijk een soort van besloten gemeenschapje ikt het wel. Want je hebt maar één toegangsweggetje. En tuurlijk het is, in het weekend en het is lekker weer iedereen komt kijken zeg maar. Maar het is heel knus, de burens zijn aardig, de sfeer is goed. Maar ook hier bij de woonwinkel, als er iets is kan je even langslopen. En ja, het is gewoon goed. De kinderen gaan graag naar Schaapskooi en we wandelen we wandelen graag een stukje. Dus ja en nu gaan steeds meer vrienden van ons er ook wonen, dus ja, dan is het echt leuk.”

“Nou, ik vind bijvoorbeeld de bestrating en de lantaarnpalen vind ik heel erg kwalitatief goed overkomen zeg maar en die pakt die sfeer ook heel goed. Uhm, het feit dat je geen, met z'n allen, hoe noem je dat, van die hekken hebt tussen je tuinen maar dat dat allemaal gewoon hetzelfde is, dat is heel fijn. Ja dat straalt ook een bepaalde kwaliteit uit zeg maar. Kijk in een andere nieuwbouwwijk is het hek, hek, heg, heg, iedereen doet het anders, en dat maakt het heel onrustig en dat heb je hier niet en dat vind ik wel kwaliteit uitstralen.”

“Kijk je bent op een gegeven moment ga je van Wilgenrijk over naar de makelaar en van de makelaar over naar de aannemer. Ja als je zo'n warm bad bij Wilgenrijk gewend bent en dat gaat dan net even iets anders bij de aannemer of bij de makelaar, dat is vervelend. Dat hebben wij ook als niet perfect ervaren. Maar ook daar kan je met elkaar over praten. En ook kijk, dat vergeet je op een gegeven moment, want dan zit je gewoon in je huis en dan is het klaar. Dat is het enige wat minder fijn, maar voordereest de hele dienstverlening is gewoon goed. “

“Ja, naja eigenlijk gewoon omdat, de wijk is geen standaard nieuwbouwwijk, je krijgt niet wat iedereen allemaal krijgt, de sfeer is goed, ja de omgeving is mooi. Je zit in Maassluis maar het is geen Maassluis zeg maar. Snap je wat ik bedoel? Terwijl je wel alle middelen van Maassluis hebt. Dus je rijdt de fly-over weer over en je zit weer in Maassluis. En dat, ja dat heeft ons wel doen besluiten om als we. Naja hetzelfde de vraag van jou, zou je deze keus nog een keer maken, ja volmondig ja. En ook dit huis.”

“Maar ik weet nog, ons eerste gesprek was het idee om een klein bakkertje te hebben hier, nou dat zou natuurlijk superleuk zijn als je 's ochtends lekker je verse broodjes kan halen. En je hoeft niet een heel winkelcentrum want dat hebben we. Maar dat zou natuurlijk super zijn als het hier een stuk drukker gaat worden met iedereen. Dat je gewoon op zaterdagochtend verse broodjes kan gaan halen. Ja hoe lekker is dat, hoe leuk is dat.”

“En voordereest als dadelijk de Parkwal af is, is het natuurlijk helemaal geweldig. Naja weetje voordereest, Schaapskooi is er natuurlijk de speeltuinen zijn er dus dat is helemaal geweldig. Weet je wat leuk zou zijn, zo'n buiten fitness parcourtje, heb ik nu verzonnen spontaan.”

“Bij het hotelletje zou daarnaast een restaurantje komen. Maar dat weet ik ook niet precies. Kijk dat zou natuurlijk ook heel leuk zijn. Dus nee dat weet ik eigenlijk niet, verder heb ik eigenlijk geen idee wat je voor leuke voorzieningen kan hebben. Een hele grote klimboom ofzo. Maar ja dat is dan ook weer voor de kinderen.”

11. Latoya Heemstra en Jeanette van Staalduinen - Woonwinkel en Marketing Wilgenrijk B.V.

Latoya Heemstra en Jeanette van Staalduinen zijn werkzaam bij Wilgenrijk bij de afdeling marketing en afdeling woonwinkel. Zij maken gebruik van het programma Salesforce waardoor zij over veel informatie beschikken over potentiële kopers die zich hebben ingeschreven. Opvallende of interessante uitspraken zijn:

“Op dit moment zijn de kavels heel erg in trek, voor zelfbouw, maar dat komt omdat het gewoon schaars is hier, dus je merkt dat die vraag er heel erg is. Verder veel vraag, en dat merken we eigenlijk op elke beurs ook wel, naar patio. Dus zoveel mogelijk gelijkvloers wonen daar is altijd veel vraag naar.”

“Maar over het algemeen ja kan ik eigenlijk wel zeggen dat elk type huis gewild is. Zowel appartementen, als vrijstaand als twee-onder-een-kap. Twee-onder-een-kap is ook erg gewild.”

“En er is ook altijd wel redelijk wat vraag, zeker bij twee-onder-een-kap of vrijstaand, een garage, dat is iets wat mensen graag zouden willen. Ja dat komt ook wel vaak terug die vraag.”

Ja Patiowoningen. Ja ik denk dat dat inderdaad, dat is een grote groep mensen die echt veel interesse in heeft. En dan bedoelen we dus echt een huis met slaapgedeelte op de begane grond en een tuintje daarbij. Anders had je natuurlijk kunnen zeggen van ga naar een appartement maar er zijn er veel die het toch leuk vinden om dat tuintje nog erbij te hebben. En de laatste tijd merken we ook dat toch wel wat meer vraag komt van starters, van zijn er toch huizen die iets lager liggen dan de huidige huizen nu aangeboden worden. En dan denk ik echt aan huizen rond de €250.000. Waar wel wat vraag naar is, en dat zal echt waarschijnlijk nog wel terug gaan komen, maar de vraag is natuurlijk wanneer. We hebben nog zo'n groot gebied te gaan. Dus dat zijn er wel twee waarvan we zeggen van nou die zouden we echt wel wat meer terug willen zien. En kavelverkoop. Dat blijft toch altijd echt wel een goede vraag naar.

Ik denk eigenlijk dat er wel vraag is naar alle soorten huizen.

Ja en ik denk wat hier niet goed werkt. Naja dat hebben we met Uitzicht natuurlijk wel gezien, is als mensen te weinig privacy overhouden. Mensen zijn, en ik weet niet of dat iets is voor dit gebied of voor deze regio, ik denk dat dat iets algemeen is, dat mensen graag hun privacy hebben, gewoon echt hun eigen afgebakende tuin.

Wij zijn zelf natuurlijk aan het rekenen geweest over patiowoningen. Omdat het maar een verdieping is, neemt het heel veel grond in beslag en kost het heel veel geld. En zo'n huis bouwen is gewoon duur en het verkopen dus ook. Dus dat is wel lastig. Maar er is dus wel veel vraag naar.

Dus mensen die hebben echt wel +€400.000 te besteden voor een appartement.

Als je het voor elkaar kan krijgen om een stuk grond een patiowoning op te zetten die je voor €450.000 kan verkopen, die raak je zo kwijt.

Dus ik zou rekening houden inderdaad met tweekappers tussen de 140-150 m². En dan net even een half tonnetje minder als Verreweg, dan raak je ze zo kwijt.

Is dat we geven liever een euro extra uit dan dat we een euro bezuinigen op onze ontwikkeling, zowel van de grond als van de huizen zelf, als van de buurt, als van het hele gebied. Dus probeer dat in je achterhoofd te houden.

11. Deel-SWOT-analyse

Om deelvraag 2 gemakkelijk te kunnen beantwoorden is voor iedere analyse een kleine SWOT-analyse opgesteld. Al deze SWOT-analyses zullen uiteindelijk leiden tot een samengevoegde SWOT bij deelvraag 2. Hieronder is iedere factor uit de deel-SWOT kort toegelicht.

Sterkten

Sterke positionering

Wilgenrijk zelf staat voor onderscheidenheid. Zij richtten zich hier volledig op. Dit is gebleken uit de bedrijfsanalyse en is bevestigd door meerdere stakeholders. Martijn van Heeswijk zei tijdens het interview “Je kan nergens een referentie in Maassluis vinden hoe we kunnen verdedigen dat die woningen zoveel kosten, want nee Wilgenrijk maakt Wilgenrijk. Er is geen ander gebied in Maassluis wat refereert.”

Veel gebruik maken marketing

Uit de interviews en uit eigen bevindingen is geconcludeerd dat Wilgenrijk veel tijd en geld steekt in marketing. Zei maken veel gebruik van Facebook en organiseren activiteiten om het gebied op de kaart te zetten. Dit is van belang om mee te nemen voor de marketing van deelplan D08.

Kwalitatief hoogwaardig openbaar gebied

Uit eigen bevindingen en door het afnemen van meerdere interviews met stakeholders is naar voren gekomen dat de kwaliteit van het openbaar gebied hoogwaardig is. Hierbij is met name de bestrating, de naambordjes, de bruggen en het groen genoemd. De kwalitatief hoogwaardige openbare ruimte onderscheidt Wilgenrijk ten opzichte van vele andere ontwikkelingen.

Ruime doelgroep aantrekken

Aangezien het gebied in Wilgenrijk zo groot is kan een grote doelgroep worden aangetrokken. Dit betekent dat er mogelijkheden zijn binnen de concepten voor deelplan D08. Er kan gericht worden op een specifieke doelgroep of een combinatie gemaakt worden van bepaalde doelgroepen. Het aantrekken van een ruime doelgroep is ook een sterk punt gebleken uit meerdere interviews met stakeholders.

Zwakten

Te weinig samen met de gemeente gekeken naar ontwerpen

Uit het interview met Fenno Duijvesteijn is gebleken dat hij het jammer vindt dat er weinig meegedacht kon worden vanuit de gemeente. Hij adviseert de kwaliteit van de gemeente meer te gebruiken en samen te kijken naar oplossingen. Dit wordt gezien als een kleine zwakte aangezien alleen meneer Duijvesteijn heeft aangegeven vanuit persoonlijke ervaringen.

Bij zelfbouw werkt het Q-team ook wel eens tegen voor kopers die zelf bouwen

Uit een interview met Michiel van der Harst is gebleken dat kopers van een kavel het soms lastig vinden om te ontwikkelen binnen de kaders van het kwaliteitsteam. Hij noemt dit niet per se een nadeel, maar geeft aan dat dit soms best lastig is. Aangezien de huizen eerst goedgekeurd moeten worden door het kwaliteitsteam, kan het kwaliteitsteam een

vertragende factor zijn binnen het traject. Dit geldt ook voor een projectontwikkelaar van een bepaald deelplan.

Beperkte mogelijkheden verkaveling op deelplan D08

Aangezien deelplan D08 een “eiland” is met een oppervlakte van bijna 10.000 m² is maar een beperkte mogelijkheid tot verkaveling. Die beperking wordt gezien als een zwakte aangezien er beperkte mogelijkheden zijn tot indeling van het deelplan.

Slechte bodemkwaliteit

Door middel van het uitvoeren van de drielagenbenadering is naar voren gekomen dat deelplan D08 een slechte bodemkwaliteit heeft. Uit het interview met Rick Peters, de planeconoom, is naar voren gekomen dat de fundering 28 meter diep zal moeten gaan. Dit heeft zoals vanzelfsprekend consequenties voor de kosten van de fundering.

Kansen

Veel vraag naar levensloopbestendige woningen

Uit het interview met Latoya Heemstra en Jeanette van Staalduinen is gebleken dat veel vraag is naar levensloopbestendige woningen. Latoya heeft hierbij aangegeven dat mensen circa €450.000 te besteden hebben voor een patiowoning. Hierop kan ingespeeld worden met het opstellen van de concepten.

Veel vraag naar starterswoningen

Verder is gebleken uit het interview met Latoya Heemstra en Jeanette van Staalduinen dat sprake is van een grote vraag naar starterswoningen. Hierbij is het de vraag of deelplan D08 zich leent voor het ontwikkelen van deze huizen. Het gebied naar de Parkwal toe leent zich hier beter voor aangezien de grondprijs daar lager ligt.

Bedreigingen

Afname kwaliteit van ontwikkelingen

Uit meerdere interviews is gebleken dat een bedreiging voor Wilgenrijk is dat de kwaliteit van de ontwikkelingen afneemt. Het is van belang om de hoogwaardige kwaliteit te behouden om de sterke positionering te laten gelden. De kwaliteit zou volgens Ferdi Buijsrogge en Peer de Rooij af kunnen nemen door gemakzucht. Volgens Patrick van Kester is het van belang om op te letten dat de kwaliteit niet afneemt doordat te grote kavels worden weggezet bij externe ontwikkelaars. Dit is dus geen bedreiging voor deelplan D08 zelf maar een bedreiging die geldt voor geheel Wilgenrijk.

Verwachting economische dip

Uit verschillende interviews, onder andere met de makelaars, is gebleken dat er rekening gehouden wordt met een economische dip over een aantal jaar. Dit heeft natuurlijk zijn effecten op de verkoop van de nieuwbouwwoningen. De makelaars verwachten dat de verkoop van nieuwbouwwoningen in Wilgenrijk goed zal blijven verlopen omdat zij een uniek product aanbieden.

Kopers aantrekken van buiten Maassluis

Uit verschillende interviews is gebleken dat een “bedreiging” voor de ontwikkeling van Wilgenrijk is dat de kopers onder andere van buiten Maassluis getrokken moeten worden naar Maassluis. Ferdi Buijsrogge, Peer de Rooij en Stefan Spruit zagen dit als een aandachtspunt voor de ontwikkelingen.

Goedkeuring SMP door gemeente

Verder is een bedreiging dat het SMP goedgekeurd moet worden door de gemeente.

Wanneer dit niet wordt goedgekeurd betekend dit dat sprake is van een vertragende factor.

Dit traject wordt door Rick Peters niet gezien als een grote bedreiging. Dit is gebleken uit het interview.

Tabel 1: SWOT-analyse stakeholdersanalyse

	<i>Positief</i>	<i>Negatief</i>
	Sterkten	Zwakten
<i>Interne factoren</i>	Veel gebruik maken marketing	Te weinig samen met de gemeente gekeken naar ontwerpen
	Kwalitatief hoogwaardige ontwikkeling en openbaar gebied	Bij zelfbouw werkt het Q-team ook wel eens tegen voor kopers die zelf bouwen.
	Sterke positionering	Beperkte mogelijkheden verkaveling op deelplan D08
	Ruime doelgroep aantrekken	Slechte bodemkwaliteit (duurdere fundering dan normaal)
	Kansen	Bedreigingen
<i>Externe factoren</i>	Veel vraag naar levensloopbestendige woningen	Afname kwaliteit van ontwikkelingen
	Veel vraag naar starterswoningen	Verwachting economische dip (makelaars verwachten dat Maassluis zich positief ontwikkeld omdat ze een bijzonder product aanbieden)
		Kopers aantrekken van buiten Maassluis
		Goedkeuring SMP door gemeente

12. Tabel stakeholders

In onderstaande tabel zijn gegevens opgenomen van de stakeholders die geïnterviewd zijn. Daarnaast zijn ook gegevens van het interviewmoment en de duur weergegeven. Dit geeft een snel overzicht van de functies van de personen en waar het interview heeft plaatsgevonden en hoelang het interview heeft geduurd.

Tabel 2: Overzicht interviews

Persoon	Bedrijf	Functie	Datum en plaats afname interview	Duur interview
Ferdi Buijsrogge en Peer de Rooij	Wilgenrijk B.V.	Directeur en manager Wilgenrijk B.V.	25 februari 2019 Wilgenrijk B.V.	10.00 tot 11.15
Rick Peters	Impuls Partners	Planeconoom adviseert Wilgenrijk	27 februari 2019 woonwinkel Wilgenrijk B.V.	13.30 tot 14.14
Michiel van der Harst	WVK Makelaars Voorburg	A-RMT makelaar	4 maart 2019 kantoor WVK	11.00 tot 11.37
Patrick van Kester	Vastgoedprofs	Eigenaar Vastgoedprofs	4 maart 2019 kantoor Vastgoedprofs	13.00 tot 13.38
Fenno Duijvesteijn	Gemeente Delft	Ex projectleider gemeente Maasluis	5 maart 2019 gemeentehuis Delft	10.35 tot 11.15
Rien van der Vlist	Bewoner Eiland	n.v.t.	7 maart 2019 woonwinkel Wilgenrijk B.V.	10.30 tot 11.00
Martijn van Heeswijk	Ooms Scheidam	Register makelaar en taxateur	8 maart 2019 kantoor Ooms Schiedam	10.00 tot 10.41
Chris Krijthe	Bewoner Blikveld	n.v.t.	11 maart 2019 woonwinkel Wilgenrijk B.V.	8.30 tot 8.42
Stefan Spruit	Schouten Bouw	Hoofd Acquisitie en Bouwservice bij Schouten Bouw	14 maart 2019 kantoor Schouten	10.00 tot 10.24
Liesbeth Bijtenhoorn	Bewoner Eiland	n.v.t.	15 maart 2019 woonwinkel Wilgenrijk	13.40 tot 13.57
Latoya Heemstra en Jeanette van Staalduinen	Wilgenrijk B.V.	Marketing en woonwinkel	22 april 2019 Wilgenrijk B.V.	13.18 tot 13.37

Bijlage 9: Verantwoording stakeholders

In deze bijlage is de verantwoording van de geïnterviewde stakeholders opgenomen. Per interview is uiteengezet waarom dit interview is afgenomen en welke informatie getracht werd te verkrijgen.

Onderbouwing per interview

Ferdi Buijsrogge en Peer de Rooij – Directeur en manager Wilgenrijk

Om tot een passend concept te komen voor deelplan D08 zijn de directeur en manager van Wilgenrijk geïnterviewd. Hierbij zijn vragen gesteld over de visie en positionering, duurzaamheid binnen Wilgenrijk, waardevast ontwikkelen, ervaringen tot nu toe, streefprojecten m.b.t. verkoop en aandachtspunten voor de ontwikkeling van deelplan D08.

Rick Peters – Planeconoom Wilgenrijk

Het interview met Rick Peters heeft inzicht gegeven op de ontwikkeling vanuit de visie van een planeconoom. Hierbij zijn vragen gesteld met betrekking tot de afweging van kwaliteit en rendement, kansen en risico's, stakeholders, financiële kostenposten, ontwikkelingen van wet en regelgeving, adviezen en aandachtspunten voor de ontwikkelingen van deelplan D08.

Michiel van der Harst – ARMT-makelaar bij WVK

Michiel van der Harst is ARMT-makelaar bij WVK. Als makelaar heeft hij inzicht op de woningmarkt voor de komende jaren. Hierbij zijn vragen gesteld met betrekking tot de verwachtingen van de markt, doelgroepen, streefprojecten m.b.t. verkoop, sterke en zwakke punten en adviezen en aandachtspunten voor de ontwikkelingen van deelplan D08.

Patrick van Kester – Ontwikkelaar bij Vastgoedprofs

Patrick van Kester is ontwikkelaar bij Vastgoedprofs in Naaldwijk. Hij is bekend met de ontwikkeling van Wilgenrijk maar ontwikkeld zelf niet in Wilgenrijk. Patrick van Kester heeft als losstaande partij zijn mening en visie over de ontwikkelingen gegeven. Hierbij zijn vragen gesteld met betrekking tot waar zij zelf als ontwikkelaar voor staan, kansen en risico's, visie op de toekomst, afweging van kwaliteit en rendement, visie op de toekomst en aandachtspunten voor de ontwikkelingen van deelplan D08.

Fenno Duijvesteijn – Ex projectleider gemeente Maassluis

Fenno Duijvesteijn is ex projectleider bij gemeente Maassluis. Momenteel werkt hij voor gemeente Delft. Hij heeft veel kennis over de ontwikkeling van Wilgenrijk. Er is gekozen de heer Duijvesteijn te interviewen aangezien er nog geen nieuwe projectleider is aangewezen bij gemeente Maassluis. Fenno Duijvesteijn heeft als ambtenaar zijn visie en mening gegeven op de ontwikkelingen, ook geeft hij advies voor deelplan D08. Hierbij zijn vragen gesteld met betrekking tot de belangen vanuit de gemeente, duurzaamheid en waardevastheid, ervaringen, wetten en regelgeving, aandachtspunten en adviezen.

Rien van der Vlist – Bewoner van Wilgenrijk

Rien van der Vlist is bewoner van Eiland. Hij deelt zijn ervaringen die hij tot nu toe met Wilgenrijk heeft en geeft eventuele verbeterpunten. Hierdoor wordt een inzicht gegeven vanuit de ervaringen van een bewoner. Hierbij zijn vragen gesteld met betrekking tot ervaringen, kwaliteit van ontwikkelingen, woonwinkel, aanvullingen in Wilgenrijk, waarom hij gekozen heeft voor Wilgenrijk.

Martijn van Heeswijk – Makelaar en taxateur bij Ooms

Martijn van Heeswijk is register makelaar en taxateur bij Ooms Schiedam. Als makelaar heeft hij inzicht op de woningmarkt voor de komende jaren. Hierbij zijn vragen gesteld met betrekking tot de verwachtingen van de markt, doelgroepen, streefprojecten m.b.t.

verkoop, sterke en zwakke punten en adviezen en aandachtspunten voor de ontwikkelingen van deelplan D08.

Chris Krijthe – Bewoner Wilgenrijk

Chris Krijthe is bewoner van Blikveld. Hij woont momenteel in een tweekapper maar is bezig met een kavel in Goedland om een vrijstaande woning te bouwen. Hij deelt zijn ervaringen die hij tot nu toe met Wilgenrijk heeft en geeft eventuele verbeterpunten. Hierdoor wordt een inzicht gegeven vanuit de ervaringen van een bewoner. Hierbij zijn vragen gesteld met betrekking tot ervaringen, kwaliteit van ontwikkelingen, woonwinkel, aanvullingen in Wilgenrijk, waarom hij gekozen heeft voor Wilgenrijk.

Stefan Spruit - Hoofd Acquisitie en Bouwservice bij Schouten Bouw

Stefan Spruit is Hoofd Acquisitie en Bouwservice bij Schouten Bouw. Schouten Bouw ontwikkelt deelplan 7B in Wilgenrijk. Hij is bekend met de ontwikkeling van Wilgenrijk en geeft als ontwikkelaar in Wilgenrijk zijn mening over de ontwikkelingen. Hierbij zijn vragen gesteld met betrekking tot waar zij zelf als ontwikkelaar voor staan, ervaringen met het ontwikkelen binnen Wilgenrijk, kansen en risico's, visie op de toekomst, afweging van kwaliteit en rendement, visie op de toekomst en aandachtspunten voor de ontwikkelingen van deelplan D08.

Liesbeth Bijtenhoorn – Bewoonster Wilgenrijk

Liesbeth Bijtenhoorn is een bewoonster van Eiland. Zij deelt haar ervaringen die zij tot nu toe met Wilgenrijk heeft en geeft eventuele verbeterpunten. Hierdoor wordt een inzicht gegeven vanuit de ervaringen van een bewoner. Hierbij zijn vragen gesteld met betrekking tot ervaringen, kwaliteit van ontwikkelingen, woonwinkel, aanvullingen in Wilgenrijk, waarom hij gekozen heeft voor Wilgenrijk.

Latoya Heemstra en Jeanette van Staalduinen - Woonwinkel en Marketing Wilgenrijk

Latoya Heemstra en Jeanette van Staalduinen zijn werkzaam bij Wilgenrijk bij de afdeling marketing en afdeling woonwinkel. Zij maken gebruik van het programma Salesforce waardoor zij over veel informatie beschikken over potentiële kopers die zich hebben ingeschreven. Hierbij zijn vragen gesteld met betrekking tot: de visie, het programma Salesforce, streefprojecten m.b.t. verkoop, advies en ervaringen.

Onderbouwing per functie

Makelaars

Er is gekozen om twee makelaars te interviewen. De twee makelaars komen beide uit een andere omgeving (Voorburg en Schiedam) en zijn beiden bekend met de ontwikkeling van Wilgenrijk. Door het interviewen van twee makelaars uit verschillende omgevingen die bekend zijn met de ontwikkeling van Wilgenrijk wordt de validiteit betrouwbaarheid van het onderzoek gegarandeerd.

Bewoners

Om een beeld te krijgen van de huidige ervaringen van de ontwikkelde gebieden is gekozen om een drietal bewoners te interviewen. Hierbij is onderscheid gemaakt in bewoners van verschillende gebieden in Wilgenrijk. Daarnaast hebben alle geïnterviewde bewoners een verschillend woningtype waardoor de validiteit en betrouwbaarheid wordt gewaarborgd. Daarnaast hebben de bewoners aangegeven wat ze nog missen in het gebied, hierop kan ingespeeld worden met de ontwikkeling van deelplan D08 of de overige nog te ontwikkelen deelplannen binnen Wilgenrijk.

Wilgenrijk

Om een passend concept te komen zijn vier medewerkers vanuit Wilgenrijk geïnterviewd. De geïnterviewde kennen allen een andere functie binnen het bedrijf. Dit zijn de directeur,

manager, medewerker woonwinkel en medewerker marketing. Hierdoor is voor meerdere lagen binnen de onderneming onderzoek gedaan om de visie en missie aan te vullen met veldonderzoek. Dit bevordert de betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek van de bedrijfsanalyse.

Planeconoom

Om meer inzicht te krijgen op de financiële context is een interview uitgevoerd met Rick Peters. Hij heeft inzichten gegeven op de ontwikkelingen in wet en regelgeving, de bouwkosten, en overige financiële gegevens. Daarnaast heeft de heer Peters de financiële berekeningen van de concepten nagekeken. Dit bevordert ook de validiteit en betrouwbaarheid van de financiële berekeningen.

Ambtenaar

Om de ontwikkeling vanuit een ander perspectief te bekijken is ook de ex projectleider van gemeente Maassluis geïnterviewd. Hierdoor is ook de visie vanuit de gemeente opgenomen in het onderzoek wat de validiteit en betrouwbaarheid stimuleert aangezien vanuit een sociaal-maatschappelijk perspectief is gekeken naar de ontwikkeling. Daarnaast heeft hij advies gegeven op basis van een sociaal-maatschappelijk belang, dit geeft nieuwe inzichten voor de ontwikkeling van deelplan D08.

Ontwikkelaars

Er is gekozen om twee ontwikkelaars te interviewen. Hierbij ontwikkeld Stefan Spruit zelf in Wilgenrijk genaamd 7B. Patrick van Kester is bekend met de ontwikkelingen binnen Wilgenrijk, maar hij ontwikkeld zelf niet in dit gebied. Hierdoor wordt vanuit verschillende perspectieven als ontwikkelaar naar het gebied gekeken en advies gegeven. Ook dit zorgt voor nieuwe inzichten en een benadering vanuit verschillende perspectieven wat de kwaliteit en betrouwbaarheid van het onderzoek bevordert.

Met het interviewen van meerdere stakeholders met verschillende functies is een compleet inzicht gekregen van de ontwikkeling van Wilgenrijk. Daarnaast is vanuit verschillende perspectieven advies gegeven wat leidt tot een kwalitatief hoogwaardiger plan

Bijlage 10: Doelgroepenanalyse

Door Wilgenrijk is jaren geleden met het opstellen van het masterplan een doelgroep vastgesteld. Hierbij hebben zij gebruik gemaakt van de BSR-model. Naast het toepassen van de BSR-model hebben zij in het Merkboek opgenomen wat de doelgroepen zijn per type woning. Aangezien de ontwikkeling van deelplan D08 valt binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk wordt de doelgroep analyse die door Wilgenrijk B.V. is opgesteld aangehouden.

BSR-model

In het Masterplan is beschreven dat de doelgroep voor Wilgenrijk zich bevindt tussen de 'blauwe en groene wereld'. De mensen in de blauw-groene wereld zijn vrij behoudend in hun levenshouding en dus ook in hun woonwensen. Zaken als exclusiviteit en status spelen een mindere rol. Kwaliteit en prijs vindt men daarentegen wel heel belangrijk. Hierbij bestaat de doelgroep met name uit gezinnen, variërend in leeftijd van jonge huishoudens tot gezinnen waarvan de kinderen het huis uit zijn. Deze mensen zijn op zoek naar een rustige en groene leefomgeving.

In onderstaande afbeelding is het figuur dat is opgesteld door SAMR opgenomen. Hieruit valt af te lezen dat de doelgroep dynamisch is, gericht is op controle en intelligent is met een wat zakelijke houding. Daarnaast zijn de mensen sociaal gericht en op zoek naar zekerheid en veiligheid in de omgeving. De doelgroep handelt routineus, conservatief en traditioneel.



Afbeelding 1: BSR (SAMR, sd)

Doelgroepen per type woning

Naast het vaststellen van de leefwerelden is ook in het merkboek bepaald welk type doelgroep bij een bepaald type huis hoort binnen Wilgenrijk. Daarnaast zijn de globale kenmerken van deze doelgroep weergegeven. In onderstaande tabel is dit nogmaals af te lezen. Aangezien deze doelgroepen door Wilgenrijk in 2015 zijn vastgesteld, en de bron dus is verouderd, is gebruik gemaakt van de doelgroepensegmentatie van BPD (zie scriptie).

Tabel 1: Doelgroepen Wilgenrijk (de Rooij, Merkboek, 2015)

Doelgroep rijhuis	Doelgroep twee-onder-een-kaphuis
- (Pas) getrouwd echtpaar - Leeftijdscategorie 30-35 jaar - Kinderen 0-5 jaar - Beide bovenmodaal inkomen - Nu woonachtig (stads)appartement - Woonwens: ruimer wonen voor uitbreiding gezin, rustige omgeving, kindvriendelijk - Stedelijke voorzieningen in de buurt - Sociaal en druk leven - Regionale dagbladen: AD, NRC, Linda, Elle, Topgear, NED1-3, 3FM, Radio 538	- Getrouwd echtpaar - Leeftijdscategorie 35-45 jaar - Kinderen 5-12 jaar - Beide bovenmodaal inkomen - Nu woonachtig in rijtje - Woonwens: ruimer wonen, rustige omgeving, kindvriendelijk, veilig, leuke burens - Stedelijke voorzieningen in de buurt - Sociaal en druk leven - Regionale dagbladen, Telegraaf, Linda, Margriet, Topgear, RTL4, 24kitchen, Radio 538, Qmusic
Doelgroep vrijstaande woning	Doelgroep gelijkvloers appartement
- Getrouwd echtpaar - Leeftijdscategorie 44-55 jaar - Kinderen +12 (enkele al studerend) - Beide bovenmodaal inkomen - Nu woonachtig in 2-kap - Woonwens: kwalitatief hoogstaand en ruim huis, tuin, groene en rustige omgeving, privacy, fijne buurt, niet meer doorverhuizen - Stedelijke voorzieningen in de buurt - Hobby's: tuinieren, wandelen, tennissen - Elsevier, NRC, Volkskrant, BNR	- Getrouwd echtpaar - Leeftijdscategorie 55+ jaar - Kinderen 25+ jaar - Nu woonachtig in appartement - Woonwens: kleiner wonen voor rustige en natuurlijke omgeving, geen tuin wel balkon - Stedelijke voorzieningen in de buurt - Hobby's: fietsen, wandelen - Elsevier, regionale dagbladen, NRC, Ned 1-3, 3FM, Radio 538

Deel-SWOT-analyse

Om deelvraag 2 gemakkelijk te kunnen beantwoorden is voor iedere analyse een kleine SWOT-analyse opgesteld. Al deze SWOT-analyses zullen uiteindelijk leiden tot een samengevoegde SWOT bij deelvraag 2. Hieronder is iedere factor uit de SWOT kort toegelicht. Uit de doelgroep analyse is gebleken dat zijn de volgende sterkten naar voren gekomen:

Duidelijke doelgroep segmentatie

Er is sprake van een duidelijke doelgroep segmentatie. De doelgroep voor Wilgenrijk bevindt zich met name in de blauw-groene wereld. Dit resulteert in een bepaalde aanpak hoe de doelgroep te bereiken is. Doordat sprake is van een bepaalde doelgroep kan hierop ingespeeld worden met het uitvoeren van het concept.

Per type woning een bepaalde doelgroep gekoppeld

Verder is voor een aantal woningtypen een bepaalde doelgroep vastgesteld. Daarnaast is ook beschreven hoe deze doelgroep zich kenmerkt en hoe de doelgroep te bereiken is. Deze informatie is te gebruiken met het uitvoeren van het concept.

Ruime doelgroep aantrekken

Verder kan de conclusie getrokken worden dat Wilgenrijk een grote doelgroep aantrekt. Dit is een sterkte aangezien er differentiatie aan woningaanbod gecreëerd kan worden per plandeel. Dit zorgt ervoor dat de verkoopbaarheid van de woningen vergemakkelijkt. Wanneer alle typen woningen (redelijk) hetzelfde zijn zal dit minder gemakkelijk verkopen.

Tabel 2: SWOT-analyse doelgroepenanalyse

		<i>Positief</i>	<i>Negatief</i>
		Sterkten	Zwakten
<i>Interne factoren</i>	Duidelijke doelgroep segmentatie (blauwgroene wereld)	N.v.t.	
	Per type woning een bepaalde doelgroep gekoppeld		
	Ruime doelgroep aantrekken		
		Kansen	Bedreigingen
<i>Externe factoren</i>	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.

Bronnen

de Rooij, P. (2015). *Merkboek*.

SAMR. (sd). Opgeroepen op maart 28, 2019, van Leefstijlsegmentatie BSR:
<https://www.samr.nl/product/bsr-leefstijlsegmentatie/>

Bijlage 11: Interviews getranscribeerd en gecodeerd

In onderstaande tabel zijn de kleuren en nummers af te lezen die zijn gebruikt voor het coderen van de interviews.

Nummer	Kleur	Beschrijving
1	Yellow	Visie
2	Red	Risico/bedreiging/knelpunt
3	Pink	Duurzaam/waardevast/kwaliteit
4	Light Blue	Verbeterpunten
5	Light Green	Soepel/goed verkocht
6	Light Blue	Niet soepel verkocht/ niet optimaal
7	Yellow	Tips ontwikkelen D08/advies/zelf toevoegen
8	Blue	Wetgeving
9	Grey	Kosten
10	Light Green	Ontwikkelingen markt / <i>Vraag</i>
11	Light Pink	Doelgroepen
12	Orange	Onderscheidend
13	Yellow	Waar bedrijven zelf voor staan
14	Light Blue	Sterke aspecten
15	Light Pink	Minder sterke aspecten/verbeterpunten
16	Yellow	Wat kopers zochten
17	Light Orange	Belangen
18	Light Blue	Marketing
19	Light Pink	Bewoner die wat anders wil
20	Pink	Waarom Wilgenrijk
21	Pink	Verwachtingen

Interview

Ferdi Buijsrogge en Peer de Rooij

Directeur en manager gebiedsontwikkeling Wilgenrijk B.V.

25 februari 2019 van 10.00 tot 11.13

Kantoor Wilgenrijk

M: Hoe is de ontwikkeling van Wilgenrijk tot stand gekomen? Waarom deze plek? Waarom dit idee? Waar komt dit idee vandaan?

P: Vroeger waren dit de testvelden van familie van der Lely. Dat werd te groot, waardoor dit beschikbaar kwam voor andere doeleinden. Op provinciaal en gemeentelijk niveau gekeken of er ruimte was om hieraan een andere bestemming te geven. Die ruimte die leek er, dat was met een andere directeur. Toen is Ferdi ongeveer 13 jaar geleden gevraagd door Ronald van der Lely om een advies te geven. Ferdi zijn advies was om dit zelf te doen als je het goed wil doen. Als je wil maken wat je zelf wil en dat onderscheidend moet zijn en flexibel zijn omdat, over zo'n lange gebiedsontwikkeling ook wel eens een crisis komt, wanneer je dit zelf doet heb je het zelf in de hand. En vooral omdat het een volledig private particuliere ontwikkeling is waarin de gemeente een andere rol heeft dan dat ze hebben wanneer ze zelf grond ontwikkelen bood dit ook de grootste sturingskansen. En ik denk vooral de ambitie om hier iets moois te maken is iets wat familie van der Lely ook erg aansprak. In mijn beeld, ik kwam er iets later bij, is dat ook echt wel zo dat als je in Europa kijkt naar wat kwalitatief bijzondere gebieden zijn dan is het vaak gestart vanuit een persoon of een groep, een familie met een bepaalde visie. En dat zie je in Engeland, Frankrijk, Nederland. En soms families die iets voor hun bedrijf deden, je hebt hele bijzondere gebieden die zijn gemaakt voor medewerkers, dat is hier niet het geval, maar je merkt wel dat die wat meer lange termijnvisie dan gebruikelijk, door dat private grondeigendom dat dat heel erg in de basis van de ambitie zit. Dus dat dertien jaar geleden is Ferdi erbij gekomen en het bestuur gewisseld en daaruit is een goede samenwerking en verstandhouding gekomen en zijn de eerste plannen ontwikkeld.

F: De plek is de plek. Ik had Wilgenrijk liever in Amsterdam gemaakt maar dat gaat helaas niet. En op de provinciale kaart, de provincies gaan over de structuurvisies over heel de provincie, daar werd dit gebied aangewezen voor woningbouw dus dat was de reden dat we überhaupt gingen nadenken over woningbouw. De ontstaansgeschiedenis van het idee is eigenlijk na het technische deel dat Peer vertelde, toen het besluit werd genomen dat Lely dit zelf ging ontwikkelen. Toen hebben we eigenlijk twee modellen gemaakt. Een waarin de Vinex-dichtheid telt, hierbij wordt redelijk rechtlijnig met hoge aantallen niet van elkaar onderscheidende buurten. Of een lage dichtheid met allemaal eilandjes en buurtjes die heel erg gaat over woonbeleving voor de consument. Die twee modellen had ik uitgewerkt en uiteindelijk onder aan de streep bleek dat er bij beide modellen bijna hetzelfde over bleek. Het enige verschil was bij de hoge dichtheid moesten we het in acht jaar ontwikkelen en bij de lage dichtheid konden we er twaalf jaar over doen. Dat je voorinvesteringen als infrastructuur en zo allemaal gewoon lager zijn. Maar in totale grondwaarde kwam er eigenlijk nagenoeg hetzelfde uit. En toen ben ik met familie van der Lely en nog wat andere adviseurs een rondje gaan maken door de randstad om te kijken of ik voorbeelden kon vinden van die twee typen. En uiteindelijk op basis daarvan is door Ronald van der Lely gezegd ik vind die lagere dichtheid een leuker model. En daar kan je misschien op een bepaalde manier ook meer trots op zijn. Dit maakte eigenlijk het masterplan Dijkpolder.

M: Wat is de visie van Wilgenrijk op het ontwikkelen van Wilgenrijk? En hoe is deze visie tot stand gekomen?

F: Een deel van die visie is net uitgelegd. Het waren twee ideeën, hierbij hebben we voor het ene model gekozen. En in dit bedrijf gaat het heel vaak over dat we een keuze maken en die ook vol moeten houden. Dus de lage dichtheid, het ontwikkelen op buurtniveau, bepaalde 1

1
12
kwaliteit willen uitstralen en ook kunnen leveren dat hebben we eigenlijk ondersteunt met het blue ocean strategie. Dat is een manier om naar een product te kijken als elk ander product behalve met de vraag van zou je dit product zo kunnen bedenken dat het eigenlijk niet meer vergelijkbaar is met het normale product. Dus wij verkopen hier gewoon huizen en een huis hier is hetzelfde als een huis aan de overkant, een huis is een huis. Dus daar is het moeilijk om te onderscheiden. Waar je wel kunt onderscheiden is hoe het huis in de straat staat, wat de nadruk is van het huis. In Wilgenrijk is het leven echt op de begane grond het liefst in contact met je omgeving. Zo hebben we ook naar het aankoopproces gekeken, dus normaalgesproken worden huizen verkocht door een makelaar, en dan hangen er allemaal plaatjes van het huis in het makelaarskantoor. We hebben hier gezegd van we willen hier een winkel en die winkel moet een verlengstuk zijn van hoe je hier kunt wonen. Dus als je hierbinnen komt lopen heb je al redelijk een idee hoe fijn, landelijk, Wilgenrijk is. De maquette ondersteund dit ook, maar ook de mensen die de woonwinkel bemannen zijn een verlengstuk van het woongebied. Op deze manier proberen we de drempel te verlagen.

12
Er zijn ook onderwerpen waar we eigenlijk nooit over praten en dat is bijvoorbeeld duurzaamheid. Er bleek al heel snel dat eigenlijk de wetgeving zo snel gaat dat die huizen alleen maar duurzamer worden doordat de wet dat vereist, dat het heel weinig onderscheidend vermogen oplevert als wij dat nog een keer beter gaan doen dan dat in de wet staat. Dus we hebben er heel bewust voor gekozen om dat niet als een heel groot onderwerp te bestempelen. Behalve dat je een huis kunt kopen in Wilgenrijk met het idee dat je een duurzame keuze maakt voor jezelf. Je woont hier niet voor vier of vijf jaar maar voor de rest van je leven.

P: Je ziet ook dat omdat de gemeente ook duurzaamheid vijf jaar geleden al een interessant onderwerp vond. Hebben we wel altijd aanvullende technische mogelijkheden geboden, waarvan wij ook al zeiden dat je dat binnen een of twee jaar niet meer een toevoeging is omdat het er standaard in moet om überhaupt die wetgeving te halen. En dat zien we nu ook al dat dingen die we anderhalf jaar terug als optie aanboden die zitten nu er standaard in anders haal je het niet. En ook in het verlengde wat Ferdi net zei over de blue ocean strategie. We hebben echt gekeken op waar we ons kunnen onderscheiden. En dat betekend niet dat duurzaamheid niet belangrijk is voor Wilgenrijk, maar het is niet een punt waarop je heel erg sterk anders kunt zijn dan andere gebieden. En daarvan hebben we ook gezegd nu ook naar buiten toe focussen op duurzaamheid is een van de vele projecten, omdat iedereen roept: "we zijn duurzaam". En je wordt daardoor niet gezien.

1
Vanuit de blue ocean strategie hebben we vier kernwoorden bedacht: "echt, ontspannen, Hollands, mooi." Die zijn toen vanuit de strategie, zoektocht ontstaan en al het tastbare in het gebied moet voldoen aan die kernwoorden. Maar ook de manier waarop we werken en communiceren. En we hebben toen gedacht dit lijken vier goede kernwoorden, maar mocht er een jaar later een niet meer van toepassing zijn of een bij moet komen dan wijzigen we het. Maar bijzonder genoeg zijn het nog steeds die vier woorden. We leggen alle klantcontact, alle ontwerpen en de manier waarop we met beeldkwaliteit omgaan leggen we voortdurend langs die vier woorden en dat blijkt nog steeds sterk. En vooral ook een woord als mooi, iets wat nooit iemand zegt over zijn eigen gebied. Daarvan vonden wij dat we hierom niet moeilijk hoeven te doen, we mogen ook wel gewoon iets maken wat mooi is. En het blijkt ook wel onderscheidend te zijn. Dat je durft te zeggen: wij steken hier tijd, geld en aandacht aan iets dat mooi is. Want je wil ook gewoon wonen in een mooi gebied.

1
En we hebben gezien dat andere gebieden richten zich met name op de tastbare delen, op stenen, op huizen. Omdat wij gebiedsontwikkelaar zijn en omdat we er niet in geloven hebben ze gezegd: laat anderen ook mooie huizen maken maar daar maak je ook het verschil weer niet mee. Het uiteindelijke doel van ons is dat iedereen hier gelukkig woont en leeft dan kom je daar niet met alleen een mooi huis. Je ziet gebieden waar het groen fantastisch is en het huis echt helemaal nergens over gaat, waar mensen toch bereid zijn

P: Ja de toon die een brief heeft, een WhatsAppje wordt al uit z'n verband getrokken. En in een brief doen mensen heel stoer en heel vijandig. En ik zeg het hier ook heel vaak en er zijn ook mensen bijna gespecialiseerd in het omdraaien van een klacht. Er zijn hier mensen echt goed geworden in mensen met een klacht tevreden de deur uit laten gaan, die kans krijg je niet met een brief.

M: Wilgenrijk is een gebiedsontwikkelaar, waarom hebben jullie ervoor gekozen om destijds de deelplannen (Eiland, Wevershof, Kompas en kavels van Blikveld) zelf te ontwikkelen?

P: Wij hebben gezegd om het plan sterk neer te zetten, dus die visie, moeten we gewoon een aantal voorbeelden geven, dus ontwikkelen we het zelf.

M: Kunnen jullie meer vertellen over plannen voor de nog te ontwikkelen deelplannen van Wilgenrijk waarmee rekening gehouden dient te worden bij de ontwikkeling van deelplan D08?

P: Je ziet wel dat als je met de materie bezig bent dat wat mensen het leukst vinden is een visie maken op een stukje wat nog beschikbaar is. Dus ik zeg niet dat we dat allemaal letterlijk gaan doen, en dan ook uitvoeren. Maar er is in ieder geval veel inbreng en daar kunnen we ook daadwerkelijk iets mee doen, want het is gewoon waardevol en allemaal inhoudelijk. Ik denk dat we iets meer toegaan naar het feit dat we de voorbeelden al hebben geleverd en de opgave wat eenvoudiger kunnen houden, dan zitten wij weer op de gebiedsontwikkelaar stoel en kunnen we een uitvraag doen aan de markt om iets te doen en dan zeggen we alleen maar dit is het beeld, het programma, houd je gewoon netjes aan de Maassluis school, kom het nog een keer aan het kernteam presenteren en veel succes. Dat zal meer de lijn van de plannen hierna zijn. En wij richten ons veel op de dingen waar anderen niet zo heel erg mee bezig zijn maar bijvoorbeeld dat er hier een tweede ontsluiting komt, wat dat dan doet met het gebied, de manier waarop je naar binnen en naar buiten rijdt, maar ook hoe dat dan weer aangekleed wordt. Gewoon strategisch slim omgaan met de factoren buiten dat huis, en daar kunnen we ons weer op gaan richten. Hier is ook een marketingteam wat net geleerd heeft om een eigen projectontwikkeling te trekken en dan moet ik nu met ze delen van dit was het, we gaan geen projectontwikkeling meer doen, maar we gaan juist andere partijen adviseren en hun coachen. En dat is meer wat we gaan doen, dus meer op de gebiedsontwikkelaars rol maar ook dus meer aandacht op de visie van Wilgenrijk.

M: Welke aandachtspunten willen jullie meegeven bij het opstellen van een concept voor deelplan D08?

F: Kijk vooral naar het succes van Wevershof. In Wevershof is iets gerealiseerd wat waar we nog steeds eigenlijk naar zoeken van wat precies de elementen zijn, daar zit iets in wat kopieerbaar is, maar wat is het dan? Daar ben ik wel benieuwd naar, en dat zou ik ook wel terug willen zien in de volgende deelplannen. En bij Uitzicht hebben we het overdreven, maar dat neemt niet weg dat er wel elementen in zitten die ik wel graag zou willen zien. 7

P: Wat ik interessant vind, en zie het als tip, maar niet als dat je dit letterlijk zou moeten gaan doen. Je weet dat als mensen opzoek zijn naar een nieuw huis dat vaak de top 10 prioriteit dingen waar ze naar kijken, waar ze naar opzoek zijn, en dat heeft heel vaak te maken met dingen die ze verwachten. Dus ze verwachten gewoon vaak dat een dak niet van zink is maar gewoon van pannen of iets wat ze kennen. Ze verwachten vaak dat als ze voordeur opendoen ze in een hal komen, dat zijn allemaal dingen die binnen de verwachting liggen qua indeling. Zo heb je op dat hele plan dingen die binnen de verwachting liggen, en ik merk dat als je daar te veel dingen van regulier zeg maar doet dat het dan heel lastig gaat. Maar ik ben wel heel benieuwd naar als je gewoon voor 90% een plan maakt wat mensen makkelijk 7

dat gedaan hebben, want dat leert ons ook dat je dus dit soort dingen dus voor Wilgenrijk niet moet doen. En tegelijk vind ik het ook heel erg zonde omdat we er echt van overtuigd zijn dat als je op die manier kunt wonen dat je nog zo'n grote stap in woongeluk kunt maken ten opzichte van wat we al hier doen, dat het ook een beetje een gemiste kans is voor onze consument. Maar we zien geen andere oplossing dan het project te laten sneuvelen.

P: Ja en in het verlengde daarvan denk ik, we zien ook dingen waarvan we weten als we daar in het ontwerp andere keuzes hadden gemaakt, zit het dichterbij aan tegen wat de grote groep klanten wil, of denkt te willen. Dat klinkt gewoon bijna arrogant, zo bedoelen we het niet, maar dan verkoop je het gewoon ook sneller. Dus dan toch kiezen in het belang van het totaalbeeld van iets waarvan je weet dit gaat langer duren voordat het verkoopt. Dat is best wel moeilijk, want je kunt gewoon, en dat zie je in Nederland ook best vaak gebeuren, dat er gemaakt wordt wat heel erg makkelijk verkoopt. Maar krijg je daarmee een fijne, goede buurt? Ik weet het niet, niet altijd. Maar dat hebben we bijvoorbeeld bij Kompas gezien, kiezen voor een zinken dak, is echt wel heel gaaf, maar vanaf tekening iemand een zinken dak verkopen, daar moet je vier keer zoveel mensen voor spreken. En ik ben wel eens met wat Ferdi zegt van te exotisch, dus dat moeten we niet willen, wat ik het gevaar voor onszelf vind is dat we dus daaruit concluderen dat we dingen niet meer mogen proberen. En dat zie je ook om ons heen. Wij staan hierachter, maar we hebben natuurlijk ook een hele hoop adviseurs om ons heen die zeggen van "zie je nou wel, je moet niet zoiets gek proberen, je moet niet afwijken van wat sowieso lukt". Ja als dat heel veel tegen je gezegd wordt dat, je moet wel sterk vaststaan aan je visie om af en toe wel iets te durven. Want anders verandert er natuurlijk helemaal niks.

F: Je leert in principe meer van dat wat niet lukt dan van datgene dat wel lukt. En ik kan niet een hele lange lijst opnoemen met dingen die wij hiervan geleerd hebben. Maar ik denk wel dat elke volgende stap die wij maken die echt gaat over nog een keer het succes van bijvoorbeeld Wevershof herhalen, want daar zit echt heel veel in wat eigenlijk in onze huidige plannen gewoon niet zichtbaar is, dat we wel nu heel erg hebben geleerd van waar die grenzen liggen en dat we veel meer focus moeten hebben op het afbakenen en het bepalen van die grenzen in grondtermen dan in architectuur bijvoorbeeld. En Uitzicht is heel erg architectuur gedreven, maar het feitelijke bezit van de mensen gaat verder dan het huis en dat zie je heel erg in Uitzicht, daar hadden we het hele model van je hebt een stuk grond en daar staat je huis op hadden we losgelaten, en dat zat bij Wevershof nog wel, dus daar zat nog een duidelijke verbinding tussen het huis en de grond. Daarvan dachten we om het plan nog mooier te maken zou je dat los moeten laten en dat is te exotisch gebleken. Of het is door ons niet goed genoeg uitgelegd, dat kan ook. Maar hoe dan ook, het was niet goed genoeg en dat evolueren van wat was dan niet goed genoeg, dat is eigenlijk waar je echt alleen maar beter van kunt worden.

M: Wat is de reden dat Wilgenrijk over een eigen woonwinkel beschikt? Wat zijn de voordelen en nadelen hiervan?

F: Er zijn geen nadelen.

P: Het voordeel zit hem denk ik in het aanwezig zijn in het gebied, maar dat heb je ook als je een keet neerzet. Maar dit is echt wij wonen hier, en we zeggen ook vaak van we zijn burens van de bestaande mensen, maar ook van alle nieuwe bewoners. Dus wij zitten hiermee gewoon in dit gebied en die maquette is heel mooi, maar wij kunnen nu ook echt zeggen van pak de fiets en rijd een rondje door het gebied.

F: Een benoemd nadeel, en ik weiger dit dus te zien als een nadeel, dat is dat mensen hier komen om hun verhaal te halen als ze ontevreden zijn. En ik snap heel goed dat sommigen zeggen van dat is een nadeel. Maar dat is geen nadeel, want anders zou je namelijk een brief krijgen of een advocaat. Dus het is alleen maar een voordeel.

M: Zijn er tot nu toe deelplannen geweest die soepel zijn verlopen in de verkoop? Waardoor is dit met name gekomen denken jullie?

P: De Tweede Weverskade, dus vrije kaververkoop. Duurde wel wat langer dan bijvoorbeeld projectmatig, want het waren grote vrije kavels. Maar waarom ik denk aan soepel is omdat wij hadden niet gedacht net aan het begin van het project, met de crisis vers in het geheugen bij veel consumenten, dat dan ineens de grotere kavels vrije bouw dat dat zo snel zou gaan. En dat ging dus eigenlijk vlotter dan dat wij vooraf bedacht hadden. Dat ging soepel omdat we daar blijkbaar dus toch markt hadden maar wij waren ook nog helemaal niet stevig met campagnes bezig maar waren het verhaal aan het vertellen over wat kun je hier in Wilgenrijk. En mensen dachten toen hier is de Weverskade en ik kan direct hierachter mijn eigen huis bouwen, en dat bleek al gewoon alleen mond op mond bleek dat gewoon ontzettend goed te gaan. Maar dat project staat niet voor andere projecten dus dat is heel moeilijk vergelijkbaar.

Ja, wat soepel gaat is we zetten het gebied neer als hoogwaardig dus in beeldkwaliteit en in fysieke kwaliteit en dat maakt ook wel dat de omgeving vaak zegt van het is duur hier. Volgens mij is het niet duur maar het is hoger geprijsd. En dat vinden mensen wel heel lastig omdat het altijd door elkaar loopt. Dus het beeld over dat is die villawijk voor alleen maar mensen met veel geld dat heb je niet in de hand, dat krijg je vanzelf. En daarbij zie je wel dat als je dan de hele tijd met hoogwaardige spullen bezig bent en af en toe ook wel gewoon een duur huis of een duur kavel, niet duur maar dat het veel geld kost. Dan zie je dat het magere product, dus een rijwoning, waarin we ook nog steeds hele hoge eisen stellen, maar dat gaat echt heel soepel. Dus uhm, daar is ook een grotere groep klanten voor. Maar vooral ook omdat mensen denken van het is een flat, het is een appartement in Wilgenrijk. Dus wat echt soepel gaat is appartementen. En dat is wel iets wat, het is niet helemaal een verrassing, maar toen wij makelaars vroegen naar Wilgenrijk te kijken, toen zette ze die appartementen allemaal op 20-25% lager in de markt, omdat ze zeiden ja maar Maassluis staat vol met appartementen. En Maassluis voordrest is ook wel echt anders qua gebied. Dus we dachten je kunt daar voor 100 m2 betaal je dat, en hier betaal je 25% tot 30% meer voor diezelfde vierkante meters. Gaat dat dan lukken? Dan moet je je bewijzen, er is geen enkele referentie. En dat gaat heel goed, dat gaat echt soepel. Maar dat is echt gewoon mensen zien daar woon ik in een flat, zeshoog, tussen andere gebouwen in, ook in buurten die volledig bestaan uit gestapeld. En hier hebben mensen het idee van ik woon in een ruim opgezet, groen, vriendelijk gebied maar wel gelijkvloers en ik heb dus niet de lasten van een groot huis, of een tuin.

M: Zijn er ook aspecten die achteraf gezien minder soepel zijn verlopen?

F: Een project is nagenoeg sneu, uitzicht, de gaan we gewoon afserveren, dat is te exotisch gebleken voor hier. Ik denk op elke willekeurig andere plek tegen een grote stad aan was het zeker gelukt. Maar Maassluis ligt gewoon te ver weg voor die binnenstedelijke mensen die dat wel interessant vinden. Dus dat geldt voor zowel Rotterdammers, Den Haag. En dat is wel sneu, want voor ons was het wel intentioneel omdat het een risico met zich meebracht. Ik voel me wel teleurgesteld over het feit dat het niet gelukt is, maar we hadden er vooraf wel rekening mee gehouden dat de kans dat het niet zou lukken aanwezig zou zijn. En de enige reden waarom we het wilde doen is omdat we ons ook eigenlijk wel verplicht voelen als gebiedsontwikkelaar te laten zien dat het nog zoveel beter kan. Maar dat betekent dus ook dat je heel ver uit het normatieve aspect vanuit de consument aan het denken bent. Waar wij zeggen kijk dit is de ideale woonbeleving, het ideale woongeluk, voor die consument die we proberen aan te spreken, die vindt een hoekhuis of een tweekapper het ideale want dat is wat hij namelijk heel de tijd ziet. Als je Funda intypt, en zegt ik heb een budget tussen de €500.000 en €700.000 dan krijg je gewoon allemaal tweekappers te zien. Als je dan een plaatje van uitzicht ziet dan komt dat niet overeen met wat je 99 keer hebt gezien, dus waarom zou je dan opeens daarvoor kiezen? En er was zeker wel interesse, en er is ook nog wel interesse, alleen mensen vinden die sprong toch wel te groot. En ik ben heel blij dat we

spannend wat ze terug leveren, en dan zie je van blijkbaar hebben we het voorgedaan en zien zij wat de visie is. Er zijn zelfs heel veel bewoners die dingen overnemen.

En voor investeren in water en groen, meteen starten met de watergang en de oevers en de schaapskooi en je ziet wat het voor kwaliteit oplevert. Dat is even kort waar ik wel tevreden over ben.

M: Zijn er aspecten die jullie achteraf gezien graag anders hadden gedaan?

F: Wat ik wel anders had willen doen, maar dat kan ik alleen maar achteraf zeggen. Ik had de beslissing niet anders kunnen maken dan dat ik hem gemaakt heb. Dat is dat gebiedsontwikkeling en projectontwikkeling best een lange doorlooptijd kent. Per project ben je ongeveer een jaar bezig om het in verkoop te kunnen zetten. En door de kredietcrisis en onze voorzichtigheid met het enthousiasmeren van mensen om hier te komen wonen, zijn we redelijk rustig begonnen met het ontwikkelen van deelplannen, en daarvan zie ik nu wel van als we meteen vanaf het begin en twee of drie parallel hadden gedaan dat dat gunstiger was geweest voor de gebiedsontwikkeling. En nu zitten er best grote gaten in dan komen we weer online met een nieuw buurtje, en dan weer een hele tijd niet, en dan weer wel. En ik zie wel dat met name in de analytische tools die we gebruiken op internet dat we heel veel mensen hebben die kijken of er iets is veranderd maar dat we te weinig verandering hebben in nieuw aanbod. En dat is nu in 2019 voorbij maar in 2017 en 2018 was dat wel echt heel erg moeilijk. Dat je continu het gevoel had van als ik nu product had gehad dan had ik het kunne verkopen en mensen blij kunnen maken. En dat is echt een planningsprobleem, dat hebben we echt zelf veroorzaakt, met een goede reden maar die onderbuik die ik voelde daarover die is wel uitgekomen.

En wat ik verder wel merk is dat het plannen van het bewijs, dus het kunnen laten zien van de beloftes die je maakt. Ik had wel wat meer een soort "touch points" willen creëren in onze planning dat we wat vaker echt een soort feest moment zouden hebben. Daar denk ik dat we onszelf ook nog wel eens tekortdoen. Maar waar andere partijen een hoogtepunt vieren en het slaan van de eerste paal, doen wij niet. En ik denk dat dit voor ons ook wel gemiste kansen zijn, dat we iets te "normaal" willen zijn.

P: Ja en we laten het veel over aan de partijen die bouwen. En daar komt het niet vanzelf uit. Dat is nu ook bij Buitengoed, daar besluit Dura dat niet te willen, en daar wist ik niets van. En dat vinden we zonde wat dat zijn nou net de punten die wij voor Wilgenrijk heel belangrijk vinden.

We hebben hier gezegd dat de dichtheid een bepaalde max heeft per gebied. En soms als we met andere mensen samenwerken wordt die grens nog wel eens opgezocht. Niet omdat wij dit willen. Maar omdat voor een ontwikkelaar of een bouwer nog meer rendement te behalen is terwijl dit voor ons niet zo is. Liever verkopen we hier minder huizen met grotere kavels, als daar klanten voor zijn is dat ook mooi. Dus we hebben niet het belang om het helemaal vol te zetten. En daarvan vind ik dat we dat ook gewoon scherp moeten houden. We moeten juist partijen uitdagen om het programma zoals wij dat bedacht hadden mogelijk te maken en in de laatste paar samenwerkingscontracten hebben we dat wel goed gedaan. We hebben heel duidelijk gezegd van dit is de plek, dit is de maat, dit is het programma en we gaan daar niet meer over praten, zorg gewoon dat dat lukt en dat is heel duidelijk en ook een lekker vertrekpunt. En dat is belangrijk denk ik, en dat houden we nu ook goed vol.

jaar. Want er zit best veel tijd tussen. Als je kijkt dat je een huis koopt op basis van een plaatje en een maquette dan kun je nog niet overzien hoe dat huis in werkelijkheid erbij staat. Ik ben nog nooit iemand tegengekomen, en ik loop hier heel veel door het gebied, die het vind tegenvallen en dat is voor mij eigenlijk het intrinsieke bewijs dat waarde creatie die wij beloven aan de voorzijde, dat die ook daadwerkelijk buiten aan de hand is. Dus dat is al eigenlijk het bewijs. En daarnaast alle huizen die weer in wederverkoop, ver boven de aanschafwaarde verkocht en ook de taxatiewaardes van de gemeente zijn veel hoger dan wat de mensen ooit aan ons betaald hebben voor het huis. En voor een heel groot gedeelte ligt dat opgesloten, in mijn beleving, in de structuur van het gebied, elke andere nieuwbouwwijk waar je binnenrijdt daar is ook sprake van een hoofdweg of een entree en daar staan huizen langs en als je Wilgenrijk binnenrijdt dan voel je eigenlijk dat zodra je de entree verlaten hebt dat je in een wijk komt waar allemaal verschillende buurten zijn maar die een gemeenschappelijke kwaliteit en zorgvuldigheid uitstralen. En dat is wat wij bedoelen met die waarde creatie en die vastheid van die waarde. En ik denk dat het bijna onvergelijkbaar is op deze schaal. 3

P: Helemaal mee eens. Toen we het hebben moeten opschrijven, was het nog niet bewezen die waarde vastheid. Maar gelukkig het doet het wel, want je ziet het, maar het is ook wel wat we dachten en het in onvergelijkbaar met wat nieuw gemaakt wordt waar we wel heel veel naar gekeken hebben. Gebieden die nu heel erg veel waard zijn gebieden uit 1910-1930 rondom de uitbreidingslocaties van de steden, vaak rondom de spoorlijnen, zijn nu heel geliefd en heel waardevol en daar hebben we wel flink wat over gelezen en een visie op gebaseerd van welke elementen maken nou dat ook over vijf, tien, vijftien jaar eigenlijk alleen maar groeit. En dat zit heel erg in wat we met de Maassluise school proberen, wel veel diversiteit maar wel een visie op wat voor soort huizen staan er dat het familie is, dat creëert wel altijd hele waardevaste gebieden. Maar ook dat je aan de voorkant zowel de bewoners als de gemeente stimuleert om ook te kiezen voor kwaliteit en het feit dat we hier met inrichtingselementen als straatlantaarns, de hagen, het groen, overal aan de voorkant kiezen van zo zetten we het neer. Dan zie je gewoon dat mensen dat gaan overnemen. In oude waardevolle wijken zie je ook dat de gemeente niet durft om de straat eruit te trekken en iets heel goedkops neer te leggen. Dat zorgt ook echt voor dat waardevaste. En ook omdat we iets verkochten en mensen dachten we moeten ons aan allemaal regeltjes houden; het beeldkwaliteitsplan, Maassluise school stijlboek en dat wil ik eigenlijk niet per se maar het zorgt er ook voor dat de overbuurman ook een mooi huis heeft. En dat is nu ook wel een beetje bewezen dat dat ook zorgt voor goede waarde. Je ziet ook gebieden waarin alles vrijgelaten wordt en daarin is je huis mooi, maar niet naast het huis van je buren. Dus dat zorgt ook wel echt voor waarde creatie. Zo hebben we dat bedoelt. 3

M: Er zijn een aantal deelplannen gerealiseerd. Zijn er aspecten waar jullie achteraf gezien met een goed gevoel op terugkijken?

P: We zijn gebiedsontwikkelaar in de basis en we gedragen ons in de eerste jaren wel als projectontwikkelaar. Daarvan zeg ik wel daar ben ik blij mee want dat heeft niet altijd heel veel rendement opgeleverd, want er gaat soms geld bij omdat we zelf iets bedenken wat een gemiddelde bouwer of ontwikkelaar niet kiest voor zo'n ontwikkeling. Omdat het niet makkelijk is of niet kant en klaar in de kast staat, omdat ze het nog nooit eerder hebben gedaan of omdat het wat minder rendement oplevert. En de eerste paar ontwikkelingen hebben we gewoon zelf gedaan en uiteindelijk staat er iets waarvan ik zeker weet dat een willekeurige derde partij het gewoon niet gemaakt had. Dus bijna alle buurten die er nu zijn die leveren het bewijs, zorgen voor onze etalage, maar die waren er niet geweest als we gewoon een uitvraag aan de markt hadden gedaan.

En ik vind wat ook erg geslaagd is is dat wij het voorzetje in de kwaliteit geven en dat andere mensen hun best doen om dat mee te pakken. We doen wel eens een uitvraag aan een bouwer, en die kent ons dan, en dan voegen we er niet zoveel aan toe, en dan is het

duur ding. De uitdaging voor Wilgenrijk ligt er eigenlijk in kun je datzelfde gevoel creëren als je bijna geen budget zou hebben. Want in de eerste jaren van Wilgenrijk hadden we heel erg veel budget omdat niemand dat gebied kende. Nu durf ik eigenlijk wel te zeggen dat iedereen in deze regio de naam wel kent, maar we zitten nog steeds qua spenderen op het niveau dat niemand ons kende. De vraag is nou van hoe krijg je nou die boodschap overgebracht aan bijvoorbeeld je marketingteam dat het logisch lijkt om elk jaar opnieuw te doen, dat dat eigenlijk misschien helemaal niet zo logisch is. En dat als je het budget door de helft zou splitsen en de open dag zou €50.000 kosten. Wat ga je dan doen met die andere €50.000, ervan uitgaande dat dat budget er nog steeds is. En wat kun je dan doen wat een nieuwe impuls geeft aan het aantal geïnteresseerden mensen. En dat zijn wel vraagstukken, die vergen wel een diepgaande analyse van wat we hier doen, en dat is wel het risico van gebiedsontwikkeling. Omdat de ontwikkeltermijnen zo lang zijn, hoef je ook niet elke dag bezig te zijn met hoe kan het anders, sneller, beter, goedkoper, mooier. Maar uiteindelijk zijn dat wel vragen die opgelost moeten worden en je jezelf ook continu moet stellen

P: Een valkuil is dat je begint met iets en dat probeert 10-15 jaar overeind te houden. En dat kan gewoon ook niet. En dat is waar je nu hier iedereen druk mee ziet is hetzelfde budget maar anders gericht. Op welke fase we zitten maar ook met wie we communiceren, dat is heel erg belangrijk.

Waar we ook de scherpste in moeten houden is naar onszelf toe, dat zie je denk ik in andere gebieden ook een manier dat organische plan dat was ook een manier om te zorgen dat de stedenbouwkundige opzet van Wilgenrijk ook zo eruit kwam te zien. Want als je een dorpje ziet en je ziet dat dorpje 200 jaar later dan zie je heel erg wat er met de tijd ontstaan is stedenbouwkundig. Als je de tijd neemt en je laat het ook groeien met wat de mensen mooi vinden, waarderen en waar ze geld voor hebben maar ook wat de markt aankan, als je het zo laat groeien zie je ook dat een gebied niet een grote uitgerolde plak is maar dan is het eigenlijk gegroeid als een soort dorp en dat hoort ook bij het plan dat we hebben. Dus niet tien jaar vooruit al precies weten wat waar komt. Dat hoort ook bij het plan, en we moeten onszelf scherp houden van wat we ermee voor ogen hadden en dat dynamische mag wel zichtbaar zijn. Maar ook de gemeente heeft destijds het masterplan goedgekeurd en dan weet je wat je goedgekeurd. Het is namelijk niet een plan waarin je alles vastlegt. En je ziet dat de gemeente jaar in jaar uit het lastig vindt, ze zeggen ja prima een organisch plan, maar kun je wel alvast zeggen wat je over tien jaar met dit fietspad gaat doen. Wij moeten dan heel vaak zeggen dat doen we niet en we hebben het niet, en dat is wel echt een uitdaging. Maar wel het mooie in het plan, hetzelfde in het beeldkwaliteitsplan, dat is ook in de basis allesomvattend en ook wel vaag dat er tegelijkertijd ook niet zo heel veel instaat. En wij hebben juist gedacht laten we dat kader breed maken zodat we in ieder geval geborgd hebben dat het niet lelijk of slecht wordt en laten we daarbinnen onze eigen ding doen. Dus we hebben de Maassluise school stijlboek gemaakt, dat gaat echt ergens over. We hebben een kwaliteitsteam zij gaan echt over dingen. We sturen zelf heel erg op de sfeer van een buurtje. Ik ben wel trots op dat we hele ruime kaders hebben gecreëerd waarbinnen we kunnen handelen. Want ik denk dat dat wel vaak de armoede in kwaliteit van heel veel plannen is. Dat in een keer iemand heeft bedacht dit gaan we doen en zo moet het en we gaan er niet meer van afwijken. En daar krijg je niet per se een heel fijne buurt van en daar kun je ook niet meer van leren en niet meer zeggen die buurt die we toen maakten dat ziet er niet uit, dat moeten we niet meer doen.

M: Wilgenrijk staat voor een waardevaste en duurzame gebiedsontwikkeling. Kunnen jullie mij meer vertellen hoe duurzame en waardevaste ontwikkeling daadwerkelijk terugkomt in de gerealiseerde deelplannen?

P: Dit gaat wel weer om het brede begrip van duurzaamheid

F: Ik denk dat dit heel erg expliciet is en je het bijna statistisch kan maken. Want de mensen die vandaag een huis kopen in Wilgenrijk die krijgen pas hun huis over anderhalf jaar of twee

het wordt en hoe we het allemaal bedacht hebben. En dan kun je het veel makkelijker op een meer afstandelijke manier doen.

M: Wat is jullie visie op de haalbaarheid van het masterplan, de doorlooptijd en het beoogde rendement van de ontwikkeling? Waar zitten volgens jullie inzichten de uitdagingen?

F: Een gebiedsontwikkeling als Wilgenrijk kent sowieso een lange horizon. Je zou kunnen zeggen op z'n snelst kan het in tien jaar maar op z'n langst doe je er twintig jaar over. Dus het is moeilijk te definiëren in hoeveel tijd je het wil, want het masterplan dat we gemaakt hebben dat is prima in staat om ook die twintig jaar aan te kunnen maar het kan ook in tien jaar, dit maakt niet noemenswaardig veel verschil. Dus dat betekent ook dat je niet continu die druk voelt dat je iets moet. Je hebt veel bedrijven die altijd maar gepusht worden omdat ze iets moeten omdat ze een bouwbedrijf hebben of een lening hebben. En dat hebben wij allemaal niet. De grootste bedreiging voor onze exploitatie van dit gebied is op de eerste plaats de markt zelf, daar waar we geen invloed op hebben. Nu zitten we in een opgaande markt, dus het is relatief makkelijk om iets te verkopen, dat wordt natuurlijk anders als we nog een kredietcrisis mee zouden maken, dus dat is wel een bedreiging. En een tweede bedreiging voor dit gebied en daar hebben we wel invloed op is eigenlijk dat hoe goed we ook zijn begonnen, dat we lui worden in dat niveau vasthouden. Want het is namelijk veel werk en ook best pittig, je krijgt steeds meer ontwikkelaars die in het gebied bezig zijn. Waar wij vijf/zes jaar geleden nog onze eigen visie, onze eigen producten en eigen beloftes moesten waarmaken hebben we nu allemaal partijen die onze beloftes moeten waarmaken en dat is veel ingewikkelder want zij hebben die belofte niet gedaan. En dat is wel een redelijk grote bedreiging voor onze exploitatie. Niet zozeer in geldtermen maar wel in de haalbaarheid van het plan. Uiteindelijk heeft Wilgenrijk best veel organische groei van mensen die het interessant vinden om te kijken of ze hier kunnen wonen. En op het moment dat het steeds simpeler wordt en steeds homogener wordt lopen we het risico dat die organische aanwas van nieuwe geïnteresseerde consumenten afneemt, en dan kan het veel erg snel gaan. Want dan word je ineens vergelijkbaar met al het andere in de regio en in de buurt en daarvan hebben we altijd gezegd dat willen we niet. Dat is wat die blue ocean strategie heeft gebracht. En daar moeten we continu elke dag alert op zijn. En ik denk als we onszelf een cijfer moeten geven als je kijkt van kwartaal naar kwartaal zoals we nu vijf jaar bezig zijn dan denk ik van dat is nog altijd een 8. Maar van dag tot dag voel ik weleens dat dat nog maar net een 6 is. En die kleine dingetjes als je teveel 6'jes in een week scoort, dan weet je dat je eigenlijk in die twee weken erna weer heel hard moet vechten om het naar een 8 te brengen. En daar gaan ook wel veel van de kleine acties binnen dit bedrijf over. Van het is een goede oplossing maar het is een 6 waar het ook een 8 kan zijn. Maar ga ook maar eens de hele dag tegen iedereen vertellen "het ziet er aardig uit, maar..." Ik vind dat niet moeilijk om te doen, ik vind het omdat ik wel het idee heb dat als ik dat zeg dat het altijd gaat over toch weer een stapje beter, maar ik voel ook wel dat als we dat de hele dag doen, dat is niet voor iedereen leuk. Want je hebt continu het idee dat het niet goed genoeg is.

P: We moeten de hele tijd zoeken. En ik zeg ook we omdat ik niet van iedereen verwacht dat dat perspectief er is. Maar we moeten de hele tijd zoeken naar hoe kun je het op de langere termijn ook echt stand laten houden en hoe zorg je ervoor dat dat enthousiasme in de productie van iets van de dag waar heel vele mensen op kantoor mee bezig zijn dat dat niet onderuit geschoffeld wordt. Dat we het niet afkeuren maar dat we wel de hele tijd bezig zijn van weet je waar we naartoe gaan en wat we overeind moeten houden. En dat we er dan gewoon niet komen met hele kleine, leuke producties op de dag. Maar goed we zijn ook gewoon kritisch.

F: Een mooi voorbeeld vind ik de open dag. We doen elk jaar een open dag en die open dag kost heel erg veel geld, dan heb je het echt over €100.000 en met een beetje geluk komen er 400/500 mensen. Als je dat dan terugrekent wat je besteed per bezoeker is dat een bizar

veel te betalen en fijn wonen. En al die dingen hebben we opgeteld en gezegd dan moet Wilgenrijk dus ook om alles gaan wat gelukkig wonen maakt. Dus het gaat ook over het contact met je buren, ook over de manier waarop je 's avonds rondloopt als je de hond uitlaat, ook over de straatsteen en ook de manier waarop we na verkoop met mensen omgaan. Dus we hebben gezegd gelukkig wonen, goed wonen, dat is zoveel meer en daar richten we ons volledig op. En dat is waarvan ik wel nog steeds zie dat wilgenrijk daarin anders is dat gebiedsontwikkelen en huizen bouwen kunnen er een hoop, zelfs nog wel mooie dingen, afgelopen jaren, zegmaar na de VINEX is het wel beter gegaan. Dat zien wij ook, er zijn echt wel mooie projecten in de randstad. Maar er zijn weinig plannen die het zo integraal benaderen vanuit woongeluk.

1

M: Is er ook gekozen voor een bewuste marketingstrategie? Zo ja, hoe is die strategie vormgegeven en hoe zijn jullie tot die strategie gekomen?

P: Ferdi vroeg aan mij van kom hierbij, we gaan dit samen oppakken. Toen hebben we ook een rondje gelopen in iets dat een weiland was. Ik heb toen een boek gekocht, gebiedsmarketing was toen nog vrij nieuw, dat stond zeven, acht jaar geleden echt nog in de kinderschoenen. En toen hebben we echt gezegd als je straks op het moment dat het eerste huis opgeleverd wordt al beleving en kwaliteit aan het gebied wil hangen, dan moet je daar heel vroeg mee beginnen. Dus ook qua marketing hebben we gezegd ga dat gebied al laden met die kernwoorden, met visie op kwaliteit met een verhaal over de historie van het gebied en hoe we dat gaan trekken naar wat er nu gebouwd wordt. Eigenlijk alles om te voorkomen dat het zo'n VINEX-nieuwbouw gevoel gaf, waarin je drie jaar in een stoffige bende zit. En helemaal niet het gevoel hebt dat het iets authentieks is wat bij de plek hoort. Dus we hebben toen al gezegd al staat daar jaren geen huis, is de winkel nog leeg, dan beginnen wij wel alvast met het vertellen van het verhaal. En dat is hoe wij begonnen zijn en toen was er geen marketingteam en was er geen Facebook. Je merkt dat het dan geladen wordt, gedragen wordt en mensen gaan het doorvertellen. Ook geloven wij niet in gedrukt materiaal maar in online en digitaal en ook daar zie je terugkomen dat we die blue ocean strategie gebruiken om ons onderscheidend te maken en ook die kernwoorden zijn weer leidend voor de marketing.

En als ik terugdenk aan hoe het ontstaan is denk ik dat wij samen de eerste vijftig gezinnen zelf hebben gesproken. Toen hadden we geen makelaar, toen was niemand in de winkel en toen hebben we alleen maar verteld over ons werk. Dus toen hebben we verteld over de echte visie van het gebied over wat we aan het maken zijn. En we merkten toen als snel dat je daarmee veel authentieker je verhaal verteld wat ook veel geloofwaardiger is omdat je het niet aan het verkopen bent. Wij zijn gewoon gaan praten over wat maken we en waarom. En ook over wat Ferdi net zegt dat de familie liever hier kwaliteit wil, als je dat verhaal verteld verkoopt dat gewoon.

F: In die begintijd waarin je aan zo'n project als dit mag werken, waar je heel snel achter komt is dat aan iedereen die je het verteld je eigenlijk alleen maar luistertijd krijgt omdat jij het verhaal verteld. En zo kwamen we er gaandeweg ook achter dat eigenlijk alles wat je dan nodig hebt aan marketingondersteuning moet eigenlijk in dienst staan van het verhaal dat je verteld. En heel veel marketing wordt eigenlijk gemaakt die niet ondersteuning bieden aan het verhaal wat verteld wordt maar die eigenlijk intrinsiek het verhaal vertellen. En bij gebiedsontwikkeling waarbij mensen de keuze moeten maken om ergens te wonen waar nog niks van zichtbaar is, is natuurlijk heel erg ingewikkeld. Want je kunt een prachtig mooi boekje hebben, maar hoe weet je nou dat dat de waarheid wordt. En als ik dat verhaal vertel over wat de waarheid gaat worden, dan zijn mensen geneigd om mij te geloven. En ik moet dus ook materiaal hebben om dit te ondersteunen. Dus we hebben eigenlijk heel lang dat traject marketing ook een beetje tegen gehouden omdat we het eigenlijk ook best voor elkaar kregen om op basis van mijn eigen verhaal de aandacht te krijgen van mensen. En nu zijn we inmiddels bijna 200 huizen verder en kun je buiten bekijken wat de bedoeling is en hoe

18

en mooi vinden en op 10% gewoon heel sterk en origineel bent, wat je daar dan mee bereikt.

Want soms kiezen we voor uitersten dus dat we best wel een regulier plan bedenken of dat we het heel erg zoeken in een concept en dat is dan net teveel tegelijk, teveel conceptuele dingen in een ding plan. En dat vinden consumenten gewoon heel erg moeilijk. Maar ze te verleiden voor één origineel afwijkend ding, dat je gewoon overal in het buurtje terugziet, al is het architectuur of een bepaalde manier waarop je met de voorkant en achterkant omgaat, daar geloof ik wel in. Dat als je binnenloopt dat je meteen ziet ja dit is een ander plan, maar niet te moeilijk, en dan in twee dingen ofzo. Bijvoorbeeld alle auto's aan de achterkant van het huis, dat valt je meteen op maar dat is het dan ook een beetje. Dus niet en een zinken dak en auto's in de straat en alles laag aangekapt ofzo. Dat vind ik wel een goeie.

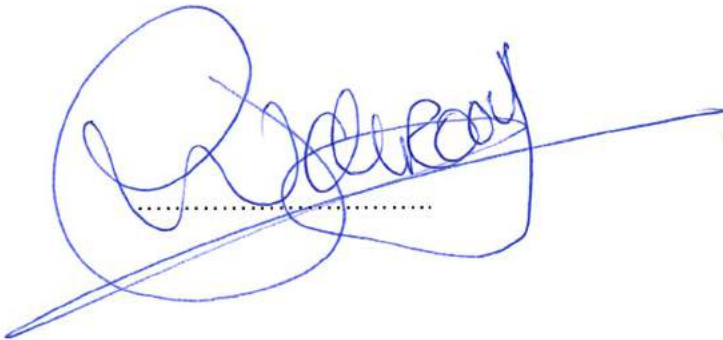
M: Bedankt voor het interview.

Ter validatie
Ferdi Buijsrogge
Datum:
Handtekening



.....

Peer de Rooij
Datum:
Handtekening



.....

Interview

Latoya Heemstra en Jeanette van Staalduinen

Woonwinkel en Marketing Wilgenrijk

22 april 2019 van 13.18 tot 13.37

Kantoor Wilgenrijk

M: Wilgenrijk heeft een visie, missie en positionering opgesteld. Wat is volgens jullie de visie, missie en positionering vanuit Wilgenrijk?

J: Jeanette kijkt Latoya aan.

L: De visie is om een woongebied te creëren waarin woongeluk voorop staat en daarbij alle huizen in dezelfde architectuurstijl. En er echt voor te zorgen dat het echt iets anders is dan wat er ergens anders in Nederland te vinden is. Daarnaast natuurlijk het zoveel mogelijk binnenhalen van omzet om het bedrijf lopende te houden maar uiteindelijk wel een woongebied creëren waarin iedereen ruimte heeft en waar veel groen aanwezig is en waar echt de nadruk wordt gelegd op het woongeluk en de klantreis zelf vanaf het begin tot aan het einde.

J: Daar sluit ik me helemaal bij aan.

M: Duidelijk. Jullie werken met het programma Salesforce, wat voor gegevens kunnen jullie door middel van het programma achterhalen?

L: Latoya kijkt Jeanette aan.

J: In Salesforce zijn eigenlijk alle klantgegevens opgenomen. Denk daarbij aan persoonsgegevens als naam, geboortedatum, telefoonnummer, emailadres en dergelijke. Op die manier kunnen we klanten op de hoogte houden van nieuwe plannen binnen Wilgenrijk. Daarnaast kunnen er rapporten uitgedraaid worden. Je kan het eigenlijk zo gek niet bedenken en het heeft met Wilgenrijk te maken, dat kan je daaruit halen. Mensen geven hun interesse op, daaraan kunnen we natuurlijk precies zien van waar hebben ze interesse in, wat vinden ze leuk, wat zoeken ze, hun budget wordt daarin opgenomen, de keuze van het soort huis wordt daarin opgenomen. Nou dat staat er eigenlijk allemaal in. Dus op die manier kunnen we heel goed monitoren waar mensen naar opzoek zijn, en kunnen we ze op die manier ook heel gericht benaderen.

M: Oké, en nouja daar hebben jullie natuurlijk gegevens uit kunnen halen. Wat komt er met name veel uit? Naar welk type woningen is met name veel vraag?

J: Ja dat is heel verschillend. Dat is echt heel verschillend. Eigenlijk alles wel. Op dit moment zijn de kavels heel erg in trek, voor zelfbouw, maar dat komt omdat het gewoon schaars is hier, dus je merkt dat die vraag er heel erg is. Verder veel vraag, en dat merken we eigenlijk op elke beurs ook wel, naar patio. Dus zoveel mogelijk gelijkvloers wonen daar is altijd veel vraag naar. Maar dat is natuurlijk iets wat we horen omdat dat er bijna niet is zeg maar. Dus dan vallen die vragen extra op. Er is dus ook veel vraag naar rijhuizen, maar die hebben we, dus dan hoor je die vraag wat minder vaak voorbijkomen. Maar over het algemeen ja kan ik eigenlijk wel zeggen dat elk type huis gewild is. Zowel appartementen, als vrijstaand als twee-onder-een-kap. Twee-onder-een-kap is ook erg gewild.

L: Ja je merkt wel dat de mensen die voor vrijstaand gaan, die kiezen vaak voor een kavel, omdat vrijstaand in een bestaand project, dus een buurt die al ontworpen is, die zijn wel fors aan de prijs. En mensen die dan zoveel budget hebben, die kiezen er dan voor om een los kavel te kopen en zelf een huis te bouwen naar eigen zin.

J: Ja het verschil daartussen is eigenlijk een beetje het proces. Ziet de klant het zitten om het hele proces van zelfbouw te doorlopen. Want dat is natuurlijk best wel intensief. Veel contact met je architect, met je aannemer, en je moet ook continu erbovenop zitten. En zie je zo'n project niet zitten dan is een vrijstaand huis in een van de bestaande deelplannen natuurlijk ideaal, want dat hele proces hoef je niet te doorlopen. Dus dat is eigenlijk daar het verschil bij.

M: Oke, en aan welke eisen moeten deze typen woningen voldoen? Willen mensen bijvoorbeeld een grote tuin? Of?

J: Ja ik denk dat dat wel altijd iets is wat mensen inderdaad graag willen, een ruime tuin, ik denk dat de meeste mensen die hier komen wonen die kiezen echt wel voor Wilgenrijk doordat het zo groen is, en dat er zo'n rust hangt, de sfeer die Wilgenrijk uitstraalt, ik denk dat dat een van de belangrijkste punten is waarom mensen hierheen komen. En ik denk verder dat voor de huizen gelden eigenlijk de standaard wensen die mensen hebben. Een vierde slaapkamer, een lekkere tuin met goede zonligging, dat zijn eigenlijk de standaarddingen die de meeste mensen hebben. En er is ook altijd wel redelijk wat vraag, zeker bij twee-onder-een-kap of vrijstaand, een garage, dat is iets wat mensen graag zouden willen. Ja dat komt ook wel vaak terug die vraag.

20

16

M: Oké, en uit welke woonplaatsen komen de meeste geïnteresseerden uit jullie bestand?

J: Nou voornamelijk nu nog uit Maassluis, de meesten komen echt uit Maassluis, Maasland ook best wel wat. Westland begint nu steeds meer te komen. Rotterdam maar ook Schiedam Vlaardingen dat begint nu eigenlijk een beetje te komen.

M: Oké, en welk budget stellen zij?

J: Ja...

M: Dat verschilt natuurlijk weer per doelgroep.

J: Ja dat verschilt echt naar wat voor huis ze op zoek zijn. Daar kan ik niet echt een eenduidig antwoord op geven. Dat is natuurlijk heel verschillend.

M: Oké, en hoe spelen jullie vanuit de gegevens die jullie hebben uit Salesforce, hoe passen jullie daar de marketing op aan.

L: Dat ligt er een beetje aan welke buurt we in verkoop hebben. We kijken natuurlijk naar alle klantgegevens die we hebben. Dus per klantprofiel, zoals Jeanette net uitlegde, heb je interesses maar kun je ook kiezen voor een budget. Of een huistype

J: Of een wijk die ze aanspreekt, een buurt.

L: Of een buurt die ze leuk vinden. Naar aanleiding daarvan kijken we wat we in de verkoop hebben. Dus bijvoorbeeld Verreweg, dat zijn geschakelde huizen, hoekhuizen maar ook vrijstaande huizen. Even appartementen losgenomen. En die begonnen bij €549.000, dan gaan we in Salesforce kijken naar alle mensen die hebben aangegeven dat ze een geschakeld huis, een hoekhuis of een twee-onder-een-kap wilden. De mensen die Buitengoed hebben aangegeven en de mensen die een budget hebben vanaf €500.000. En naar aanleiding daarvan maken we dus eigenlijk een lijst en dat wordt dan onze mailinglist en onze doelgroep vanuit Salesforce waar we een mailing naar sturen met de verkoop van deze huizen. En dat geldt dan voor online en voor de website ook weer, dan kijken we welke mensen er op de huizen hebben geklikt, welke mensen zich hebben ingeschreven of niet en

18

welke mensen waarop hebben gelikt, dan kunnen we weer retargetten of mensen die boven de 500.000 hebben gekeken of die naar dit soort huizen hebben gekeken en op basis daarvan passen we de marketing aan naar de doelgroep maar ook naar het budget en wat we wel of niet in Salesforce hebben staan.

18

M: Oké duidelijk, welk type woningen is nou echt stroef verlopen in de verkoop? En waardoor is dat volgens jullie gekomen?

L: De penthouses. Van Eiland hadden we een appartementengebouw en die hadden we ook bij Lichtval en daar zit dan de bovenste verdieping eigenlijk op. Omdat we de Maassluise School hebben, wat specifieke architectuur hier is binnen Wilgenrijk, betekend dat dat we geen platte daken mogen. Dat betekend altijd dat de bovenste verdieping van het appartementengebouw een schuin dak heeft. Meestal, en in dit geval zowel op Eiland als op Lichtval worden deze appartementen dan gesplitst in tweeën. Dus de verdieping eronder heb je vier appartementen en de verdieping boven wordt dan in tweeën gesplitst. Waardoor ze boven erg groot zijn in verhouding. Bij Lichtval zijn ze 153 m2 per stuk. Je hebt dan ook nog schuine daken. En dat is voor mensen heel erg moeilijk in te beelden ondanks dat het 5 meter hoog is en 25 meter lang, wij kunnen dat visualiseren maar je merkt heel erg dat de klant het niet kan. Omdat ze natuurlijk ook zo groot zijn qua oppervlakte en qua inhoud en best wel specifiek, ligt het budget ook hoger. Dus je hebt iemand nodig die en het budget heeft en in een appartement wil wonen en die een visueel inzicht heeft om te zien hoe het zou kunnen zijn. En dat is gewoon heel lastig. En bij allebei hebben we gemerkt, zowel bij Eiland als bij Lichtval, dat het moeilijker te verkopen beide allebei, in ieder geval voor Eiland, die als laatste verkocht, en daar zitten we met Lichtval nu ook tegenaan.

6

J: Ja tot het moment dat het gebouw staat, en mensen het kunnen zien en er ook in kunnen, naja toen op Eiland ook, die waren zo weg uiteindelijk, op het eind. Maar gewoon omdat ze dan kunnen zien hoe het eruit komt te zien.

M: Oké, en verder? Zijn er verder nog, eh?

L: Naja in het algemeen denk ik dat sommige mensen die hebben al nieuwbouw gekocht hiervoor of die weten wat nieuwbouw inhoudt of vrienden van hen hebben dat eerder gekocht, dus dan kunnen ze zich beter visualiseren maar je merkt dat toch wel veel mensen het moeilijk vinden in te schatten hoe groot hun huis wordt, hoe het eruit komt te zien. Als de fundering ligt dan ziet het er kleiner uit als dat het in werkelijkheid wordt. Dus je merkt over het algemeen dat mensen heel moeilijk erdoorheen kunnen kijken wat het uiteindelijke resultaat is. En ze hebben ook het idee dat dat wat ze gekocht hebben dat dat kleiner is dan wat het in werkelijkheid wordt terwijl dat niet zo is.

J: En het proces is voor velen gewoon spannend. Zeker vanaf het moment van het ondertekenen van de koopovereenkomst tot uiteindelijk het huis gebouwd wordt daar zit gewoon veel tijd tussen, ze kunnen vertraging oplopen en je merkt dat ze daar een beetje de ogen voor sluiten. Dat ze denken van "ja dat weten we wel" en op het moment dat het dan gebeurt dat ze daar dan toch wel op terugkomen, van "ohja dat hoort er allemaal wel bij". Maar dat bedenken ze zich vooraf niet. Het is gewoon een heel ander proces als dat je een bestaand huis gaat kopen. En er zijn een hoop die zich dat niet altijd goed realiseren.

M: Oké, welk type woningen adviseren jullie te ontwikkelen op basis van jullie huidige kennis?

L: Patiowoningen

7

J: Ja Patiowoningen. Ja ik denk dat dat inderdaad, dat is een grote groep mensen die echt veel interesse in heeft. En dan bedoelen we dus echt een huis met slaapgedeelte op de

begane grond en een tuintje daarbij. Anders had je natuurlijk kunnen zeggen van ga naar een appartement maar er zijn er veel die het toch leuk vinden om dat tuintje nog erbij te hebben. En de laatste tijd merken we ook dat toch wel wat meer vraag komt van starters, van zijn er toch huizen die iets lager liggen dan de huidige huizen nu aangeboden worden. En dan denk ik echt aan huizen rond de €250.000. Waar wel wat vraag naar is, en dat zal echt waarschijnlijk nog wel terug gaan komen, maar de vraag is natuurlijk wanneer. We hebben nog zo'n groot gebied te gaan. Dus dat zijn er wel twee waarvan we zeggen van nou die zouden we echt wel wat meer terug willen zien. En kavelverkoop. Dat blijft toch altijd echt wel een goede vraag naar.

7

M: Oké, en welk type woningen adviseren jullie niet te ontwikkelen?

L: Ik denk eigenlijk dat er wel vraag is naar alle soorten huizen.

10

J: Uiteindelijk wel, ja tuurlijk, dat zie je, alles wordt verkocht dus de vraag is er.

L: Ik denk kleine rijhuizen, ik vond die van Onderling zelf eigenlijk best wel klein, vanaf 115 m2 en omdat de tuin ook klein was, was er bijna geen uitbouwmogelijkheid. Je had dan op de eerste verdieping wel drie slaapkamers, maar die waren allemaal niet heel groot en dan op de bovenste verdieping kon je nog één slaapkamer maken.

J: Ze waren wel als eerste weg.

L: Ja omdat ze zo laag in het budget liggen. En je hebt natuurlijk nu is de huizenmarkt heel heftig waardoor alle huizen heel duur zijn geworden waardoor starters echt een probleem hebben. En daarom komt deze vraag ook terug, want dat is niet alleen bij ons. Maar dat is ook bij de bestaande huizen. Zoek jij maar eens een huis van €200.000 - €250.000 dat is gewoon bijna niet te vinden. Dus daarom is die vraag er bij ons ook en daarom gaan die wat lager in budget huizen wel sneller maar ik denk dat we de wat kleinere rijhuizen niet zouden moeten hoeven doen momenteel. En straks als de huizenmarkt weer wat stabiel is dan kan het wel, maar dan ga je ook weer huizen verkopen met een wat rustiger budget.

J: Ja en ik denk wat hier niet goed werkt. Naja dat hebben we met Uitzicht natuurlijk wel gezien, is als mensen te weinig privacy overhouden. Mensen zijn, en ik weet niet of dat iets is voor dit gebied of voor deze regio, ik denk dat dat iets algemeen is, dat mensen graag hun privacy hebben, gewoon echt hun eigen afgebakende tuin. En dat je de voortuin of het erf met elkaar deelt dat is nog niet zo spannend. Dat kunnen de meesten wel aan, maar het feit dat ze niet een achtertuin mogen afzetten, en dat dus teveel openblijft zoals bij Uitzicht het geval was. Ik denk dat dat niet werkt. Misschien in een kleinere opzet als je het dan hebt over vijf of zes huizen ofzo. Er zijn altijd mensen die daar wel interesse in hebben maar ik denk dat dat in het algemeen niet iets is wat echt lekker loopt.

6

L: Ik denk dat het een combinatie is van, dat gedeelde voorerf dat is geen probleem, maar die achtertuin dat was inderdaad wel een probleem mits je daar huizen opzet van €300.000 dan is het geen probleem want daar heb je natuurlijk heel veel vraag naar. Maar het was natuurlijk een combinatie van een hoog budget, een gedeelde voor en achtererf, best wel specifieke huizen, moet je echt van houden, helemaal afgemaakt, moet je smaak zijn en dan ook nog geld tegenaan gooien, ja die combinatie ik denk dat dat. Maar ik denk dat je dat voor alles hebt, of je moet sowieso geen gedeeld eiland doen want ook al is het €300.000 is het niet iemand wens maar €300.000 is dan weer een grote doelgroep.

M: Zijn er voordereest nog aandachtspunten die jullie mee willen geven met betrekking tot de ontwikkeling van deelplan D08?

J: Wat is deelplan acht?

M: Ja dat is naast 7B en Schaapskooi.

J: Oh ja oké.

L: Wij zijn zelf natuurlijk aan het rekenen geweest over patiowoningen. Omdat het maar een verdieping is, neemt het heel veel grond in beslag en kost het heel veel geld. En zo'n huis bouwen is gewoon duur en het verkopen dus ook. Dus dat is wel lastig. Maar er is dus wel veel vraag naar. Ik denk dat je rekening moet houden met de bodem en het hoogste gedeelte van de vraag die er momenteel is. Er zijn natuurlijk ontzettend veel 55+ers, en nu natuurlijk destijds onze ouders, dat is een vergrijzingsgroep die erg groot is en dat is waarom de patiowoningen en de appartementen zo ontzettend in trek zijn. Er zijn er te weinig er zijn heel veel mensen die gaan allemaal hun huis uit en die mensen die een vrijstaand huis hebben, en daar heb je hier natuurlijk best wel veel van in het Westland, die willen ook graag een patiowoning omdat ze dan niet in een appartementenblok zitten, dat vinden ze dan toch vaak een beetje te heftig, en dan heb je natuurlijk wel vrijstaand. Dus ik zou rekening houden met de 55+ doelgroep, en ondanks dat de huizenmarkt heel sterk is momenteel en ik niet denk dat je daar wat mee kan, want daar hebben wij natuurlijk ook aan gedacht, is de echte startersdoelgroep. Maar aan de andere kant is dat de doelgroep die we hier niet per se hoeven te bedienen.

M: Ja en misschien ook niet in dit deelplan in Wilgenrijk, dat dat meer...

L: Nee je zit natuurlijk in de combi eilanden zeg maar, waar je alles op zou kunnen. De grond naar de Parkwal toe is ook wat goedkoper, dus dan kan je daar wat meer de starters wegzetten. Dus ik zou inderdaad rekening houden met de middenklasse en echt geen appartementen of patiowoningen of iets vergeten want die 55+ markt die echt wel wat te besteden hebben die is best wel flink. Want je merk nu ook bij de appartementen van Verreweg die begonnen met €324.000 maar dat waren alleen de tussen met één balkon. En die anderen die begonnen bij €399.000, die zijn allemaal weg. Dus mensen die hebben echt wel +€400.000 te besteden voor een appartement.

M: En voor een patiowoning, hoe is jullie verwachting daarmee?

L: Als je het voor elkaar kan krijgen om een stuk grond een patiowoning op te zetten die je voor €450.000 kan verkopen, die raak je zo kwijt. Maar dat moet wel goed uitgerekend worden. Maar ik denk €450.000 krijg je daar wel voor.

J: Ja en waar ook altijd vraag naar is, is twee-onder-een-kap. Alleen is daar gewoon die prijs heel belangrijk, nu bij Verreweg ook. Die huizen die in verkoop zijn gewoon te hoog. En dat gaat net weer even een grens over want daar gaan ze natuurlijk vanaf vijf....

L: €549.000 maar het kleinste huis is ook 175 m2 en een gemiddelde tweekapper is gewoon 140 m2. Dus ze worden een flink stuk groter waardoor ook de prijs hoger ligt. Dus ik zou rekening houden inderdaad met tweekappers tussen de 140-150 m2. En dan net even een half tonnetje minder als Verreweg, dan raak je ze zo kwijt.

J: Ja daar is ook altijd veel vraag naar.

L: Dat denk ik ook, ja.

M: Hebben jullie verder nog iets aan te vullen?

J: Even denken, over Salesforce kan ik daar nog iets over zeggen. Mensen schrijven zich in via de website, dat komt ook allemaal in Salesforce terecht, dus dat gaat allemaal

automatisch. Er zit dus een koppeling met Pardot dus dat gebruikt marketing natuurlijk weer om daar de verzendlijsten en dat soort dingen allemaal in te maken. Wegschrijven van al je gesprekken wordt daarin gedaan zowel de makelaars werken daarin als wij werken daarin. Dus je kan altijd van elkaar zien wat heb je besproken wat heb je gedaan, zodat iedereen dat natuurlijk maar goed wegschrijft. Ik weet het verder niet, zijn er nog andere dingen?

L: Ik denk dat een van de dingen die je goed in je achterhoofd moet houden is dat waar we het aan het begin over hadden de visie en de missie van Wilgenrijk. Is dat we geven liever een euro extra uit dan dat we een euro bezuinigen op onze ontwikkeling, zowel van de grond als van de huizen zelf, als van de buurt, als van het hele gebied. Dus probeer dat in je achterhoofd te houden. Dat we liever op de lange termijn kijken naar wat de toegevoegde waarde is en daar extra geld in spenderen in plaats van dat heel veel ontwikkelaars natuurlijk voor zo min mogelijk geld zoveel mogelijk huis op een vierkante meter willen zetten. Dus houdt rekening met de ruimte, groen, privacy, mooie ontwikkelingen, goede aansluiting.

J: Dat is ook wat we van iedereen terugkrijgen. Zowel op beurzen als hier in de winkel. Iedereen die bij ons komt die begint gelijk over hoe de stand eruitziet, want dat is altijd groen en dat nodigt ontzettend uit. En dat spreekt de mensen dan ook echt aan, in waar we willen wonen dat ze dan gelijk aangeven, ja dat is wat we willen dat groen en dat rust en met water en ruimte en ja dat is gewoon echt iets wat eruit springt en dat is iets wat iedereen altijd zegt, ja.

M: Oké, nou dankjewel!

L: Jij ook, succes!

J: Alsjeblieft

Ter validatie
Jeanette van Staalduinen
Datum: 23/4/2019
Handtekening



Latoya Heemstra
Datum: 23/4/19
Handtekening



Interview

Martijn van Heeswijk

Makelaar bij Ooms Schiedam, is makelaar voor Wilgenrijk

8 maart 2019 van 10.00 tot 10.41

Kantoor Ooms Schiedam

Miranda: Wat is uw visie op de woningmarkt in de komende jaren van de omgeving Maassluis en regio?

Martijn: In de komende?

Miranda: Jaren

Martijn: Jaren. Mijn visie is dat Maassluis zich in positieve zin blijft ontwikkelen door onder andere een gebied als Wilgenrijk door de oververhitting van de stedelijke markt. Dus Rotterdam, Delft, Den Haag, dat daardoor de trek naar kleine stadse grote dorpse gemeenschappen zoals Maassluis steeds meer in trek komt. Wat denk ik ten goede komt van de afzet en de prijzen van de woningen. Ik denk dat op economisch gebied, we een afvlakking van de prijzen op ten duur gaan zien. Maar goed, dus positief. Ik ben positief gestemd. De bevolking groeit, de randstad groeit. Maassluis wint terrein door dadelijk de randstadrail, door de nieuwe snelweg, door de blankenburgtunnel zal je toch gaan zien dat Maassluis steeds meer in de picture zal komen. En dat merk ik nu persoonlijk al heel sterk aan Schiedam, wat tegen Rotterdam aanligt, dat was echt tot twee jaar geleden niet ontdekt door Rotterdammers. Dat is nu volledig in trek bij Rotterdammers en ik denk dat dat in Maassluis steeds meer, en meer en meer gaat komen. Dus zowel Rotterdam als Delftenaren en ook wat Haagenezen. En ik denk ook de trek, kijk in de buurt van het Westland gaat ook veel gebeuren dus een ook wat apart volk wat volgens mij niet zo graag deze kant op komt. Maar ook die mensen, door de mobiliteit en de drukte van de snelwegen zoekt men toch steeds vaker locaties op waar je maar een klein stukje met de auto hoeft te rijden om bij goed openbaar vervoer te komen. Dus die openbaar vervoerverbinding is ook echt een heel belangrijk onderdeel ook om die mensen in de toekomst naar Maassluis te trekken. Dus ik ben positief gestemd.

Miranda: Verwacht u dat de ontwikkelingen op de woningmarkt in de komende jaren hun invloed hebben op de ontwikkelingen van Wilgenrijk?

Martijn: De ontwikkelingen van de woningmarkt. Ja we zien nu al, het nieuwe bouwbesluit dat dus eh, we hebben tot nu toe alles met gas ontwikkeld, ja ik denk alles tot nu toe. Ik denk dat wij het laatste project gaan verkopen met gas dus er moet een andere ontwikkeling gaan komen, dus gasloos, dat wordt verplicht gesteld, dus dat is een. Je ziet uhm, ja er is, landelijk zie je er is een tendens naar veel vraag naar eenpersoonshuishoudens al vraag ik me af of het gebied Wilgenrijk zich daarvoor leent of wil lenen. Maar goed om dat in de gaten te houden, bijvoorbeeld van de ontwikkeling van de kleinschalige appartementencomplexen die er zijn, wordt er nu vooral gekeken naar vanaf 85-90 vierkante meter. Nou misschien is het wel heel interessant, voor zover dat dat nog niet gedaan is, om te onderzoeken of er misschien wel vraag is naar kleinere appartementen, dus dat. Verder uhm, nee verder niks.

Miranda: Momenteel zijn veel bewoners van Wilgenrijk afkomstig uit Maassluis. Voor de ontwikkelingen van overige deelplannen moeten bewoners komen uit onder andere Den Haag, Rotterdam, etc. In hoeverre is die verhuisgeneigdheid aanwezig onder de bevolking?

Martijn: Ja vergeet Delft niet. Dat is, daar zijn we eigenlijk vanaf het begin hard mee bezig om door ons ook bijvoorbeeld op de woonbeurs Rotterdam te profileren. De Woonbeurs in Den Haag te profileren. Ja ik kan niet ontkennen dat heel veel mensen op die woonbeurs

zeggen: oh wat mooi, Maassluis oh laat maar. Dus je zal echt, en wat Wilgenrijk al doet, je zal echt moeten blijven profileren als gebied, als wijk, als Maassluis. Ja en de US-piece blijven benadrukken. En die doelgroep die gewend is om te wonen in, of zeer nabij een grote stad, die zal je die vijftien minuten reistijd of tien minuten reistijd met openbaar vervoer, of twintig minuten reistijd met de auto, dat moet je ze wijs kunnen maken op de een of andere manier. En als dat lukt dan gaan alle deuren open. 18

Miranda: En welke doelgroep is dan zeg maar degene die daarbij past.

Martijn: Ja dat is heel divers denk ik want als ik bijvoorbeeld naar mijzelf kijk. Toen ik zes jaar geleden een huis kocht, de dertigers midden dertigers, die beginnend carrière hebben gemaakt binnen de stad. Waarvan er vaak eentje uit de buurt van Rotterdam komt, eentje komt uit het zuiden van het land, praat met een zachte g, zijn gedurende hun studie in Rotterdam geraakt, hebben een leuk appartement gekocht, in deze markt hebben daar in 4-5 jaar tijd een dikke overwaarde gemaakt, zijn eigenlijk niet echt stadsmensen, hebben al die tijd in hun studiejaren en jaren erna van genoten, gaan vervolgens aan kinderen denken, willen niet echt meer weg naar het platteland maar willen dus verbonden blijven met de randstad. En die kunnen dus relatief betaalbaar in Maassluis nog wat vinden. Dus dat is een doelgroep. 11

Maar ook voor de appartementen heb je natuurlijk mensen op leeftijd, wat over het algemeen hartstikke goed loopt de appartementen. Behalve de grote penthouses dan, dat loopt wat moeilijk. 11
5
6

Ja vrijstaand, is weer een hele andere doelgroep waar ook echt, waar Wilgenrijk zich natuurlijk absoluut heel mooi voor leent. En dat is ook een doelgroep die ook benadrukt moet blijven want ik denk dat dat ook een doelgroep is dat zijn mensen die hebben die stap al gemaakt van het centrum naar net een buitenwijk van Rotterdam. Die kinderen zijn nu 13, 14, 15 gaan naar de middelbare school. En dan is het nog een keer tijd om een mooi vrijstaand huis te kopen. Vaak komt ook een van die partners van oudsher uit Maasland of Maassluis. En dan zeggen ze toch laten we toch die kant teruggaan. Nu zie je nog wel dat vaak een van de twee, als ze nu al in Rotterdam wonen, toch een verbondenheid heeft met de regio, dat merk ik. Maar het zou natuurlijk helemaal geweldig zijn als we veel meer mensen naar binnen halen die helemaal niet wisten, of niks van Maassluis wisten en toch besluiten daar te gaan wonen. Dus het Wilgenrijk gebied maar dus ook echt het Maassluis blijven promoten is heel erg belangrijk. En ja dan zie ik daarvoor in de breedste zin een doelgroep waar ik voornamelijk wel gezinnen en ouderen zie. De opa's en oma's van de kinderen die daar wonen met hun kleinkinderen. Dat zie ik daar wel gebeuren. 11

Miranda: Wat zijn volgens u de sterke aspecten binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk?

Martijn: Je mag ook gewoon jij zeggen. Ik weet niet of je dat moet zeggen omdat dat in je vraag staat maar...

Miranda: Ja het staat wel zo geformuleerd. Maar ik zal jij zeggen.

Martijn: Sorry, nog een keer de vraag.

Miranda: Wat zijn volgens jou de sterke punten binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk?

Martijn: Uhm, dat vind ik het gebied. Dus de openbare gebieden, de aandacht voor de openbare gebieden, de bestrating, de naambordjes, de bruggen, dat soort zaken. Over het algemeen wat moeilijk te verkopen is en wat mensen vaak ook niet zien, ook nog moeilijk 14



kunnen zien vanuit een brochure is de gedetailleerde en rijke afwerking van de ontwikkelingen, van de gevels, van de daken, van de deuren. Dat is dus echt, de rijke afwerking van de huizen. Ik vind ja, de gebiedspromotie dus de mensen die er nu al wonen, komen wonen die wonen toch nog vaak vrij op zichzelf omdat er nog weinig beleving is. Maar die beleving wordt vanaf het begin af aan door Wilgenrijk bijzonder gecreëerd om mensen natuurlijk gelijk al het idee te geven van u komt eigenlijk wel in een polderlandschap te wonen maar u maakt gelijk onderdeel uit van de community Wilgenrijk. Dat doen ze door allerlei festiviteiten te houden, door voor kinderen heel veel te organiseren, door met sport bezig te zijn, maar bijvoorbeeld ook door de bomenbank. Door de mensen van eh ja zo van, u koopt bij ons, er staat hier nog geen boom, maar wij zorgen gewoon dat in ieder geval voor uw tuin een mooie volgroeide boom komt. Ja dat zijn allemaal dingen waarover nagedacht is. Heel sterk, dus wat ook echt wel nodig is, ben ik van mening, want we zijn ook bezig om, we maken daar markt. Je kan nergens een referentie in Maassluis vinden van hoe kunnen we nou verdedigen dat die woningen zoveel kosten in Maassluis, want nee Wilgenrijk maakt Wilgenrijk. Er is geen ander gebied in Maassluis wat refereert.

14

12

Miranda: En zijn er ook aspecten die volgens jou minder sterk zijn?

Martijn: En dan van het gebied?

Miranda: Ja

Martijn: Nou kijk, daar kan Wilgenrijk niks aan doen. Maar je hebt natuurlijk de snelweg. Dat is toch wel een vraagteken die iedereen heeft wat steeds meer afzwakt omdat je de recreatiwal, wordt nu netjes opgehoogd. Maar je ziet nu echt hoe dat leeft. Er zit nu nog een gat in de recreatiwal. Als je aan komt rijden heb je eerst een stukje recreatiwal, dan heb je een gat, en dan komt weer een recreatiwal. Daar zijn mensen die zeggen, ja gaat dat wel dicht? En ga ik die snelweg wel horen? Ja en dan moet je mensen toch zien in te prenten van ga eens naar Nieuw-Terbregge, daar is ook zo'n wal geplaatst. Ga eens in Nieuw-Terbregge staan en kijk eens hoe je dat ervaart dat je eigenlijk niets meer van die snelweg ziet. Kijk natuurlijk zal je altijd wel iets blijven horen maar ja dat is inherent aan de plek. Dus de snelweg maar daar kan Wilgenrijk zelf niks aan doen.

Nou ja ik heb wel ervaren in bijvoorbeeld het Eiland dat door de verlichting door het aanhouden van het talud, dat er in de verkaveling soms het moeite heeft gekost om daar een beetje een fatsoenlijk diepe tuin te realiseren. Dat is iets waar we heel erg tegenaan liepen bij Eiland waar iedereen zich volgens mij aardig in vergist had. Want je hebt op zich een prima perceel in eerste instantie als je dat zo zag, maar in een keer bleek dat dit gedeelte, 10 meter lang, dat dat talud, water, talud, en hier mocht je dus niks doen, ja en als dan in een keer je tuin maar drie meter diep was, dan zeiden de mensen van ja dit was ook maar drie meter diep en we waren van zes meter uitgegaan. En dat is iets waar ik als ik ontwikkelaar zou zijn en ik zou zo'n eiland zou ontwikkelen zou ik daar heel erg alert op zou zijn. En van tevoren in ieder geval heel erg mee gaan rekenen van wat als ik zo'n product neerzet, zo'n huis, en ik bied nog een 1,80 meter uitbouw aan, kan dat dan nog. Nee bij sommige huizen in Eiland kon dat dus ook gewoon niet meer, want dan hield je niks over. Dus dat is wel iets dat ik wel eens heb gedacht van is het wel in de oppervlakte van de eilanden, in de verdeling van de oppervlakte van de eilanden helemaal goed gegaan. Dat dat talud wat van die tuin werd afgezaagd als het ware, is daar wel rekening mee gehouden. Houd je dan wel voldoende meters over om een huis en een tuin neer te zetten. Dat vond ik, maar ik weet niet of dat in de toekomstige eilanden, bijvoorbeeld bij het vervolgproduct van Kompas hadden we daar geen last van. En nu bij de volgende fase, onderling ook niet, dus ik weet niet of dat misschien iets is voor de toekomst maar dat is wel iets wat ik als minpunt heb ervaren.

15

7

En nog wel een interessante is de bomenbank bijvoorbeeld, dat is ook wel een interessante. Wilgenrijk is natuurlijk een harstikke mooie filosofie en ik verkocht voor het eerst een huis



met een kavelpaspoort, en daar stond een boompje op ingetekend, zo in de achtertuin. Nou in mijn vijftien jaar ervaring was ik gewend dat boompje staat daar altijd gewoon voor ja dat is een tuin en daar kan je een boompje plaatsen. Nee Wilgenrijk had beslist om, als dit de achtertuin is, op die plek een boom te gaan plaatsen. En kopers zeiden maar dat wil ik helemaal niet, want ik heb mijn tuinarchitect al, ik ga hier een terras maken. En Wilgenrijk zegt nee dat kan niet want hier gaat een boom. En toen zeiden mensen van ja wat voor boom dan. Ja dat weten we nog niet. Ja dat gaf in dat project gaf dat gigantisch veel discussie. En dat was natuurlijk met de allerbeste bedoelingen, en dat is iets, en dan merk je dat je soms ook, en volgens mij is daar ook van geleerd want volgens mij, ik denk dat dat niet mee zomaar gedaan wordt. En dan zie ik bij Verreweg zie ik het trouwens ook weer een soort van gebeuren, zag ik het ook ergens staan. En dat is iets waar ik heel erg alert op zou zijn en zou blijven, het is prima dat je dat menen dat aanbiedt maar in hoeverre moet je dat gaan opleggen welke boom in welke achtertuin er geplaatst moet gaan worden. Dus dat vond ik een minpunt.

15

Miranda: Wat vindt u van het huidige woningaanbod dat Wilgenrijk heeft ontwikkeld?

Martijn: Wat Wilgenrijk heeft ontwikkeld of ook eh...

Miranda: Ja wat in totaal...

Martijn: Totaal. Ehm ik vind het te weinig. Het product vind ik goed. Het product vind ik goed maar ik ben van mening dat in 2017 en 2018 meer ontwikkeld had kunnen worden, moeten worden eigenlijk. De markt was toen, maar dat is achteraf wel een beetje, maar de markt was zo op stoom, was zo bezig en ja maar dat is ook mijn gevoel als leek van ja maar Wilgenrijk zit daar toch al en alles en we hebben daar toch eilanden, en dat wij als makelaars wel eens tegen elkaar zeiden ah jammer dat we nu niet nog twintig of dertig van die rijwoningen of tweekappers kunnen verkopen want nu... En nu is de markt nog steeds goed maar die gaat, daar kan je donder op zeggen, een keer afzakken. En dan zeggen ah, hadden we toen maar... Dus met dat gevoel, het aantal woningen in het afgelopen jaar en misschien in 2017 had wat mij betreft flink opgeschroefd kunnen worden. Ik zeg niet dat dat aan iemand ligt, maar als je het gewoon in het totaalplaatje zag dacht ik ja ik denk dat er ruimte voor was geweest om meer op de markt te brengen, dat dat wat lang heeft geduurd. En nu gaat er heel veel in een keer komen, dat merk je in de woonwinkel. Verreweg komt, wel een ander product. Amvest is bezig, Wilgenrijk is zelf bezig, daar komt dadelijk Schouten tussen, nu gaat dadelijk ook best wel veel komen. En er is twee jaar lang best wel weinig geweest. Dus in aantallen denk ik dat dat meer had gekund.

15

Miranda: En welke toevoeging in het aanbod van woningen of voorzieningen zou je zelf toe willen voegen in het gebied?

Martijn: Voorzieningen

Miranda: Ja of woningen, of...

Martijn: Of woningen. Ja kijk, ik, dat is een beetje dat is, ik denk ook meteen vanuit makelaarsoogpunt is het haalbaar. Kijk, de vraag naar bungalowwoningjes. Kleine bungalowwoningjes met een tuin, kwadrantwoningen noemen we dat, dat zijn dus, een kwadrantwoning is dit, dat zijn vier woningen als het ware aan elkaar en die hebben dan allemaal een tuintje eromheen liggen, zoiets bijvoorbeeld. Dat is voor de mensen op leeftijd, is dat echt een gigantische wens, maar dat is bijna niet te betalen. Want dat is relatief heel veel grond voor maar vier woningen. Dan kan je beter een kleinschalig appartementencomplex erop zetten.

7



Uhm, zorg, zorgvastgoed. Dat is iets wat in zo'n wijk nu nog niet heel erg leeft, maar er zijn nu twee kleinschalige appartementencomplexen, althans eentje is er verkocht en eentje staat er nu in de verkoop. Daar gaat waarschijnlijk wat meer komen in de toekomst. Ja over 10 jaar of over 15 jaar zullen een aantal van die mensen al zorgbehoevend zijn. Dus om nu al na te denken of daar misschien in de toekomst iets van zorgbehoevend complex inkomt, dat zou, ja ik kan me voorstellen dat over nagedacht wordt.

We krijgen veel vragen over de school. Kinderopvang, school daar krijgen we heel vaak de vraag voor. Van komt dat er of gaat dat er komen. Nou speelgebeuren en alles dat is naar mijn idee al hartstikke goed aanwezig. En verder qua product nee ja nee we bieden momenteel vrij diversiteit aan producten aan. Dadelijk komen de kavels, tussenwoningen, huurwoningen, tweekappers, kleinschalige appartement complexen, ik denk dat dat goed is voor nu.

Miranda: En welke doelgroepen sluiten volgens jou aan bij de ontwikkeling van Wilgenrijk? We hebben het er kort al even over gehad.

Martijn: Ja dat is heel divers. De starters, althans starters, ja de late starters. Want dat is trouwens nog wel iets. Dat is trouwens qua product: echte starterswoningen. Want nu, de starterswoningen die we nu hebben zijn rijwoningen vanaf €305.000 en die zijn op 305 gezet omdat dat een verplichting was vanuit de gemeente zeg maar. Dus een bepaalde woning mocht gewoon niet duurder gezet worden. Maar als die restrictie er niet op had gezeten hadden die woningen waarschijnlijk vanaf €335.000 geworden, of zo iets. Maar dat is natuurlijk voor een echt startersstel is dat al vrij prijzig. Dus een echte jonge starters, startersrijtjes die er ook wel gaan komen hoor, in het gebied van Amvest, maar dat is nog wel een product wat ik mis. Ja doelgroepen, is de doorstroom, ja dat is zo divers.

Miranda: Ja omdat het zo'n groot gebied is.

Martijn: Ja met allerlei, je hebt vrijstaand je hebt tweekappers, we bieden dadelijk herenhuizen, Verreweg dat zijn tussenwoningen, herenwoningen. Tussenwoningen vanaf de zeg maar €500.000. Je hebt de ouderen voor de appartementen, dus een heel breed palet aan doelgroepen. Wat het juist heel erg leuk maakt.

Miranda: Welke marketingstrategie en marketingtools heeft u tot nu toe gebruikt om de woningen en kavels in Wilgenrijk te verkopen?

Martijn: Ja wij hebben van Wilgenrijk gebruik gemaakt. Ik bedoel als een partij wel ergens goed in is, is het Wilgenrijk. In het promoten en marketing is natuurlijk een boven, ver boven budget voor gesteld. Wij gebruiken uiteraard Funda heel sterk als makelaar, zeker ook om de markt vanuit buiten te bereiken. Want als je, Wilgenrijk is bekend. Ik ben wel eens benieuwd hoeveel mensen in een bestand zitten in Wilgenrijk, die niet uit de omgeving komen, daar ben ik weleens benieuwd naar. Want je ziet dat Funda, wordt over het algemeen breder bekeken. Dus Funda, onze eigen website ooms.com die doet het heel goed voor in het gebied Rotterdam en randstad. Onze eigen Facebook en Instagram kanalen gebruiken wij heel sterk. We zetten alles door wat Wilgenrijk post, maar we plaatsen ook zelf af en toe posts. Dat zijn eigenlijk de voornaamste marketingtools die we gebruiken.

Miranda: En kunt u iets vertellen over het effect van het toepassen van deze strategie, is het succesvol, of zijn er verbeteringen mogelijk?

Martijn: Ja kijk, Wilgenrijk heeft een heel duidelijk protocol dat de makelaars, wat vaak bij andere projecten nog wel gebeurd, naar eigen inzien het plaatsen op hun kanalen op hun kanalen, social media of print uiting of whatever. Dat gebeurt bij Wilgenrijk niet. Wilgenrijk heeft het protocol, Wilgenrijk bepaald wat er op de social mediakanalen komt en hoe, en als

wij, de makelaars, daarvan afwijken dan moeten we dat bespreken. Nu met Verreweg is het iets anders want met Verreweg, want ABB pakt het zelf wat actiever op. En ik denk dat dat, dat dat goed gebleken is kan dat wel beter, anders Ja misschien, ik denk dat, ik denk dat er misschien wel meer budget zou kunnen zijn om de social mediakanalen van de makelaars ook gepromoot in te zetten. Wij zetten vaak voor andere projecten, daar spenderen we €200, €300 of €400 aan Facebook. En dan zeggen we tegen Facebook, we hebben een project, dat ligt in Maassluis en we willen graag op onze Facebookpagina's van ooms.com willen we dat jullie mensen gaan bereiken die die leeftijd, in die categorie, in die regio's, in die wijken. En dat doet Wilgenrijk nu via hun eigen Facebookkanalen heel sterk. Maar dat zouden we misschien in de toekomst, als we nog een keer voor Wilgenrijk zelf gaan verkopen, want die verkoopt Wilgenrijk nu over het algemeen zelf. Zouden we daar eens over kunnen praten om dat meer in te zetten

Miranda: Heb je gemerkt dat een bepaald woningtype stroef verliep in de verkoop? En waardoor kwam dit volgens u? Wat is hiervoor nodig om dit toch te kunnen verkopen?

Martijn: Uhm, ik heb gemerkt dat de penthouses in een kleinschalig appartement complex die in een kapconstructie gerealiseerd zijn. Dus je hebt een appartement complex en dan krijg je op ten duur een kap. En die bovenste woning zit in die kapconstructie waardoor het lichtinval, de oppervlakte van de raampartijen, beperkt worden, waardoor je uitzicht beperkt wordt. En dat zijn vaak de pronkstukken, penthouses zijn vaak de pronkstukken van appartement complexen, die blijken heel erg moeilijk verkoopbaar te zijn. Dus die ervaring heb ik bij het Eiland gehad, die ervaring heeft Wilgenrijk nu bij het appartement complex wat ze nu verkopen en die tip heb ik ook gegeven aan ABB. Want die ontwikkelen ongeveer een soortgelijk iets, en ik heb ze geadviseerd om een soort van impressiefilmpje te maken om te laten zien hoe zo'n woning er dan van binnenuit uitziet. Dat hebben ze gedaan, en door dat filmpje zijn ze gelijk tot inzicht gekomen dat dat niet de bestverkopende woning gaat worden. Dus als ik ontwikkelaar zou zijn, met deze wetenschap, en ik zou daar iets gaan ontwikkelen, dan zou ik die kapconstructie, want dat is waarschijnlijk een beetje die Maassluis School stijl die ze blijven hanteren, om eens met het kwaliteitsteam te kijken van hoe kunnen we dat nou in de toekomst toch binnen de kwaliteitsnormen verbeteren. Dat die woningen nou juist als USP kunnen gaan gelden. En nu zijn het eigenlijk altijd de zorgkindjes. Dus dat.

Terugkomend op die tuinen, hebben we dus grote vrijstaande woningen gehad, onder andere ook op het gebied Eiland, met dus relatief kleine tuinen. Waardoor er dus gesleuteld moest worden aan die tuinen en er moesten stijgers, wat eigenlijk niet in het plan mocht, of hoorde, moesten in een keer stijgers gebouwd gaan worden zodat mensen toch wat meer tuin kregen. Dus dat was er nodig. Uiteindelijk tijd, want uiteindelijk blijf je met zo'n woning zitten, en is er nog maar één en dan verkoopt hij toch wel. Dus oppervlakte van tuinen goed over nadenken in combinatie met die taluten, van houd je dan minimaal voldoende over wat mensen willen. Eindwoningen, we hebben nu te maken, dus een eindwoning is geen hoekwoning. Als je een rijtje woningen hebt. Is dit een tussenwoning. En als dit de tuinen zijn, dan is dit een eindwoning. Maar als deze woning hier ook nog tuin zou hebben, dan noemen we het een hoekwoning. Als taxateur moet ik dit als hoekwoning, want die heeft een zij tuin, en dit is een eindwoning. Er is best wel gebleken, nu ook in Onderling, dat een eindwoning, die dus één buur heeft maar voorderest niks extra's, dus geen erker of weinig extra raam, die zijn over het algemeen best wel forser gewaardeerd en die zijn moeilijk verkoopbaar.

Miranda: Ja in verhouding met wat je dan voor een tussenwoning...

Martijn: Ja, maar ik denk dat het ook in combinatie is met die doelgroep die we willen bereiken. Die 305 of dan vanaf die 340 of 50 of 60 en dat is meteen een "bridge too far" voor die bepaalde doelgroep. Dus als ik dan ontwikkelaar zou zijn en ik zou er iets mogen ontwikkelen dan zou ik er heel goed naar kijken van is het dan interessant om als je zo'n rijtje



hebt, om dan bijvoorbeeld deze eindwoning bijvoorbeeld ook een halve meter breder te maken. En dat je eigenlijk ook dus een heel ander product krijgt, dus een grotere woning, maar waardoor je dus ook een volwassener iemand gaat aantrekken die dus eigenlijk z'n kleine tussenwoning heeft verlaten en dan dus eerder denken aan een hoekwoning met extra tuin, en dan ook gelijk een wat meer volume woning zodat je dus een rijtje met jonge mensen en dan een volwassen iemand op de hoek. En dan verkoop je hem namelijk veel makkelijker. Dat is iets wat moeilijk, gebleken is om moeilijk te verkopen. Ja voordereest eh, zo hadden we het wel. 7

Miranda: Zou u de constructie van makelaar en "intern informatieloket" aanbevelen voor andere gebiedsontwikkelaars?

Martijn: Om dat aan te bevelen voor gebiedsontwikkelaars. Dus stel je voor er is hier een gebied in Schiedam en daar is ook een particulier iemand en die stelt mij de vraag van joh jij bent er betrokken bij, is dat nou wat, zo'n Wilgenrijk met zo'n eh...

Miranda: Ja

Martijn: Ja absoluut. Zeker, wat ja het is open, mensen kunnen langskomen, ze worden aangesproken. Uhm ja, absoluut.

Miranda: Welk type(n) woning(en) zou je adviseren te ontwikkelen in Dijkpolder met de kennis van de huidige markt en de vooruitzichten?

Martijn: Dijkpolder

Miranda: Ja eigenlijk gewoon Wilgenrijk

Martijn: Nou ik zou doorgaan zoals ze nu bezig zijn, met daaraan toegevoegd starterswoningen en misschien toch wat kleinere, de starters grondgebonden woningen dus met tuin en wat kleinere appartementen ook erbij. En misschien wat zorg, maar dat is voor de toekomst, dus niet voor nu al, maar dat is voor de toekomst. En verder denk ik dat er nu een heel goed aanbod komt want als je ziet wat er nu gaat komen, Amvest gaat dan de wat betaalbaardere woningen neerzetten, nou Verreweg wordt dan wat duurder publiek daar krijg je Schouten. Dan komt Thunissen dadelijk natuurlijk nog met 400 woningen de hoek omzetten, ik weet niet wat dat gaat worden maar ja dan heb je wel wat koopkracht nodig zeg maar. Ook van buiten Maassluis. Dus dat toegevoegd en doorgaan met wat ze nu doen. 7

Miranda: En zou dat dan zeg maar ook aansluiten op de omliggende deelplannen van deelplan 8? Daar worden natuurlijk vooral tweekappers gebouwd bij Kompas en 7B zijn twee en driekappers natuurlijk

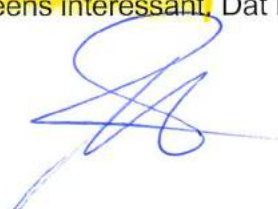
Martijn: Ja want deelplan 8 worden tweekappers? Daar heb ik nog niks van gezien

Miranda: Nee deelplan 8 is mijn plan.

Martijn: Oh sorry, dat is jouw plan. Ja want 7B worden ook best wel forse huizen he.

Miranda: Ja twee en driekappers.

Martijn: Verreweg worden ook forse huizen, maar goed Amvest dat worden weer veel kleinere huizen denk ik. Wat Thunissen gaat doen weet ik niet, heb ik niks over gehoord, dus geen idee. Ja ik denk dat tweekap en driekap wel aansluit maar ik denk ook dat een combinatie van bijvoorbeeld een vierkap, dus twee smallere woningen en dan twee knotsen van woningen op de hoek bijvoorbeeld. Dat lijkt me nou gewoon eens interessant. Dat lijkt 7



me gewoon eens leuk, dat zie je eigenlijk nooit. Ik weet niet waarom het zal bouwtechnisch allemaal wel lastig zijn.

Miranda: Ja duurder waarschijnlijk...

Martijn: Of duurder zijn. Maar dat je twee leuke starterswoningen hebt voor rond de €300.000 tot €350.000 gewoon 130 m2 en dat je op de hoek twee toffe grote statige hoekwoningen hebt met een goede hoektuin waar je een compleet ander publiek mee eh, houd de mensen jong, zo combinatie lijkt me wel heel interessant. En dat zie je eigenlijk bijna nergens. 7

Miranda: Ja dan heb je ook gelijk een mix qua bewoners zeg maar.

Martijn: Ja

Miranda: Oké, welke aandachtspunten zou je zelf nog mee willen geven bij ontwikkeling van een nieuw deelplan?

Martijn: Nou echt minimale tuindiepte. Ik merk echt dat ontwikkelaars zeker dadelijk ook met. Oh ja dat vind ik nog een belangrijke, ik verkoop nu een project met een lucht, de volgende fase worden allemaal warmtepompen en zo. Ik weet niet of ze de diepte ingaan, dat het bodemwarmte wordt of luchtwarmte. Nou gezien de Maassluise School stijl komen er geen platte daken. Nagenoeg geen platte daken, Verreweg wordt wel deels plat dak, dus daar kan, ik weet niet of die apparaten op het dak worden gezet maar veelal gaan die apparaten in de tuin komen als het luchtwarmte wordt. Dus als dit een woning is, dit is het huis, dit is de tuin, wat gebeurt er dan, dan wordt de schuur bijvoorbeeld hierzo gezet en dan komt hier de unit van de luchtwarmtepomp. Dat betekend bij het globale bedenken van zo'n plan zeggen ze van nou dat is een tuin van 8 of 9 meter diep, dat is prima, een mooie tuin voor een tussenwoning. Ja vervolgens moeten ze dat ding nog kwijt, dan zetten ze hem maar achter die schuur. Komt die schuur wat naar voren, dan wordt dit zeg maar 6 meter. Maar vervolgens willen die mensen allemaal een 2,40 meter uitbouw. En dan houd je nog maar 2,60 meter over. Dan gaan ze allemaal janken, dat vinden ze allemaal te klein. Dus kijk met alle respect die huizen, dat zijn producten, maar in principe hebben al die ontwikkelaars alles op de plank. En Wilgenrijk stelt eisen, dus ze doen wat aan het geveltje of ze doen wat aan het dak. Maar in principe met alle respect zijn het gewoon basisproducten maar die verkaveling is echt iets om over na te denken van hoe gaan we dan aan die minimale ruimte komen en hoe kleiner de huizen hoe liever de mensen nog willen uitbouwen. Dus die standaard woning is 119, 120, 130 m2 willen ze bijna allemaal aan de achterkant nog een uitbouwje. Maar die willen ook minimaal 5-6 meter tuin overhouden. Dus als ze toch een keer een tuin hebben dan willen ze ook iets van tuin overhouden. Dus verkaveling heel belangrijk in combinatie met het product, dat is iets, en talud dus. Van hoe of wat voor impact gaat dat hebben op die ruimte en kan ik het allemaal kwijt. En ik weet niet of überhaupt de oppervlakte van de eilanden al helemaal uitontwikkeld is ik weet niet of dat al vastligt. Of dat daarin, of dat als je nu met ervaring tot inzicht komt, kan je een vervolgeiland nog iets groter aanbieden aan een ontwikkelaar. Dat je eigenlijk het gemerkt van als je deze maat aan houdt ja dan komt hij eigenlijk net niet lekker weg. Dus als die nog ergens 3 meter over de hele lengte opspuiten, en ik weet niet of het kan. Maar zoiets ik denk dat dat achteraf bij het Eiland nog wel heel wenselijk geweest zou zijn. Maar misschien kan dat allang niet meer, dat weet ik niet, dat is niet mijn vak. 7

Miranda: Ik ben door mijn vragen heen, ik weet niet of je zelf nog iets te binnen schiet wat je nog...

Martijn: Nee dat was het eigenlijk, wat leuk, goeie vragen, interessant.

Miranda: Oké, dankjewel



Ter validatie
Martijn van Heeswijk

Datum: 02-04-2019

Handtekening



.....



Interview

Michiel van der Harst

Assistent Makelaar A-RMT bij WVK Makelaars, is makelaar voor Wilgenrijk

4 maart 2019 van 11.00 tot 11.37

Kantoor WVK Makelaars in Voorburg

Miranda: Wat is uw visie op de woningmarkt in de komende jaren van de omgeving Maassluis en regio? (Huizenprijzen, transacties, economische groei/crisis)

Michiel: Dat is voor Maassluis, voor de komende tijd zal het best wel eventjes hard doorwerken zijn. Goed kijken naar de marketing, waar we onze klanten kunnen halen omdat we verwachten dat we nu redelijk te top bereikt hebben van de woningmarkt. We verwachten dat aan het eind van het jaar het wat rustiger trekt. En volgend jaar is het spannend wat er gaat gebeuren. Dus hoe is het voor omgeving Maassluis en de regio, dan zie je dat die markt is daar anders als die we in de Randstad hebben. En dat komt eigenlijk omdat hier blijft die druk er nog behoorlijk opzitten en je merkt dat aan die randgemeentes zal het wat minder gaan worden. Dat is op zich niet erg, want we hebben best wel een bijzonder product bij Wilgenrijk. En we verwachten ook nog steeds dat dat gewoon goed loopt en dat dat bij de mensen ook goed gaat. Maar voor de komende jaren zal het wel wat spannender gaan worden. Dat verwachten we wel. Maar dat hangt er een beetje van af het product dat we doen, de prijs wat we doen en ook de snelheid die we moeten halen voor het verkopen een woning. Dus het is wel een samenhang van wat gaan we met het gebied doen, wat gaat er gebeuren en hoe kunnen we daar verder.

10

10

Miranda: Verwacht u dat de ontwikkelingen op de woningmarkt in de komende jaren hun invloed hebben op de ontwikkelingen van Wilgenrijk?

Michiel: Ja dat verwacht ik wel. Ik verwacht niet dat de markt echt helemaal instort. Dus ik denk niet dat we een economische crisis krijgen zoals we dat uiteindelijk gehad hebben. We hebben echt wel zeven jaar lang in een dip gezeten en nu is het ineens heel goed gegaan. Het is misschien iets te exclusief, maar ik verwacht wel dat het een stukje zal gaan dalen. Maar echt helemaal een economische crisis verwacht ik eigenlijk niet. Ik denk dat uiteindelijk de prijzen een stukje naar beneden gaan maar dat het uiteindelijk niet helemaal in een dal zal dalen. Aan de andere kant, als je kijkt naar overige landen, hoe de economie daar gaat. De economische crisis is natuurlijk ontstaan in Amerika, en vanuit Amerika is het toegetrokken naar Europa. Dus als je kijkt naar andere landen is er ook wel heel veel spanning. Dus op dat vlak eigenlijk kijk je naar dingen waar je niet zo heel veel aan kan doen, zou het wel zo kunnen zijn dat het zich doortrekt naar Europa, Italië bijvoorbeeld waar het niet zo heel lekker gaat. Dus op dat vlak zou het zo kunnen zijn, en ik verwacht het eigenlijk niet, omdat ook wel de overheid en dat soort zaken, op zich wel nauw betrokken is voor het vastgoed. En daarbij natuurlijk ook bij hypotheek en dat soort zaken ook wel goed in geholpen heeft. Dus echt helemaal een instorting verwacht ik niet maar dat het minder zal worden ja die kans is er wel. We bouwen ook zekerheid in. Het is eigenlijk nu onze goeie jaren. Dus nu hebben we natuurlijk dat we veel meer verdienen, maar het zal zo meteen wel weer een stuk lastiger worden. En dan merk je ook wel bij een afdeling nieuwbouw dat het minder wordt, want als je 70% moet verkopen dan wordt het op een gegeven moment lastig om die 70% te gaan halen. Dat zal nog wel eventjes duren, want het is dus niet van de een op andere dag dat het in zou storten maar ik verwacht wel dat de druk op de woningmarkt zelf wel wat minder zal gaan worden voor de komende tijd.

10

Miranda: Momenteel zijn veel bewoners van Wilgenrijk afkomstig uit Maassluis. Voor de ontwikkelingen van overige deelplannen moeten bewoners komen vanuit onder andere Den Haag, Rotterdam, etc. In hoeverre is die verhuisgeneigdheid aanwezig onder de bevolking?

Michiel: Nou wat je ziet is dat we inderdaad in eerste instantie veel Maassluisenaren hebben. Maar we kunnen Wilgenrijk niet vullen met alleen maar Maassluisenaren. Dus we moeten, ze moeten ook echt vanuit buitenaf komen. Mijn verwachting is dat we een overtuiging moeten hebben dat degenen die midden in die stad wonen om naar Wilgenrijk toe te trekken. Dat doen we eigenlijk om een stukje van wat je al ontwikkeld hebt, dus wat je kan laten zien waar we mee bezig zijn. Maar ook daar met een goed marketingbeleid, goede uitstraling, dingen waar we eigenlijk wel heel hard mee aan het werk zijn. Om in ieder geval het totaalbeeld zo compleet mogelijk te krijgen. Maar daarbij heeft ook de verbinding met de stad veel te maken, dus zijn de wegen goed bereikbaar. We zijn natuurlijk ook bezig met een treinstation wat in de gemeente Maassluis gaat komen dat soort zaken zijn allemaal dingen die zorgen dat de verbinding goed is om van de stad naar Maassluis toe te gaan. Daarnaast zie je wel dat de kopers die we gehad hebben, dat zijn er natuurlijk niet veel uit Rotterdam of Den Haag, het meeste komt wel uit de gemeente Maassluis of daaromheen. Maar wat je ziet is dat dat eigenlijk mensen die woningen hebben midden in de stad, kinderen hebben gekregen of de wens hebben om kinderen te gaan krijgen en in de gemeente Rotterdam of Den Haag of een van de steden in ieder geval niet de woning vinden die ze heel graag willen hebben, opzoek gaan naar randgemeenten die wel heel goed bereikbaar zijn met dan deze twee steden. Daar merk je eigenlijk dat dat de mensen zijn die nu op dit moment de overstap maken om vanuit de grote stad eigenlijk naar een gebied als deze te gaan. Maar dat moet wel goed in je marketing verpakken en mensen moeten het ook kunnen vinden zodat ze de mogelijkheid hebben om in om en nabij een half uur eigenlijk gewoon bij hun werk te zijn. Dat is iets wat voor ons heel belangrijk is om mensen vanuit de randgemeenten te krijgen dat we eigenlijk het stukje winnen op de prijs en dat ze dus gewoon meer voor hun geld krijgen maar ook meer ruimte eromheen en ook een groene wijk creëren. Waarbij ook de kinderen de ruimte hebben om te spelen. Dus niet in de stad waarbij je moet oppassen voor iedere auto of fiets dat voorbijkomt. Dus dat is voor ons wel heel erg belangrijk. Dus de doelgroep die vanuit de stad moet komen is voornamelijk eigenlijk de jonge tweeverdiener die samen voldoende verdienen om een eengezinswoning te kunnen kopen binnen in Wilgenrijk. We zien wel dat we verscheidenheid in product krijgen. Dus in eerste instantie hebben we vrije kavel verkoop met vrijstaand en tweekappers gedaan en die zijn best wel geprijsd. Dus op het moment dat je een jonge koper hebt dan moet je eigenlijk een inkomen hebben van €100.000 op jaarbasis, dus dat is natuurlijk fors, dus een starter zal daar zeker niet op afkomen, en iemand die voor zijn tweede huis zoekt eigenlijk ook niet echt. Op het moment dat je gaat kijken naar eengezinswoningen bijvoorbeeld Onderling die we nu doen, dan zie je eigenlijk dat we veel jongere mensen of af komen waarvan de vrouw in verwachting is of dat ze met kinderen binnen komen rijden. En dat zijn eigenlijk wel de mensen die we daarmee kunnen trekken met dit product. Je zal ook ineens zien dat wanneer we een stuk gerealiseerd hebben het ook tastbaar wordt voor de mensen, en ook denken van wacht even in zo'n eengezinswoning zou ik ook wel willen hebben. Daarom zie je ook dat Buitengoed meerdere fases heeft om daar dus ook verder in uit te kunnen bouwen.

Miranda: En hoe is deze doelgroep te bereiken?

Michiel: Ja hoe is deze doelgroep te bereiken? Dat is best wel een lastige. Omdat er qua marketing best wel veel veranderd is. Dus je ziet dat de jonge doelgroep die ga je niet meer echt met de krant bereiken. Maar ben je dus heel erg druk met social media bezig. Daarbij zie je natuurlijk dat Wilgenrijk natuurlijk daar marketing achter heeft zitten wat gigantisch is. Er is geen projectontwikkelaar die we hebben, waarmee we werken die dat op die manier zo goed aanpakt. Dus ja hoe ga je dat doen, ja toch door marketing in ieder geval op sociale dia goed te doen maar ook de woonbeurs in Rotterdam en Den Haag is natuurlijk heel belangrijk om die doelgroep te bereiken omdat je daar echt ziet dat die mensen uit de omgeving zijn die woningzoekende zijn. Dus als je daar goed uit kan leggen wat je aan het doen bent, dat je eigenlijk een verscheidenheid aan woningtypes hebt en dus ook verschillende mensen in zo'n gebied kan helpen, en op een hoge afstand eigenlijk van de bestaande omgeving zit dan zie je dat je daarbij de doelgroep aanspreekt. Het is natuurlijk best wel lastig om nu,

zeker in deze periode een geschikte woning te kunnen kopen. Dus wat je ziet is dat de mensen echt zoekend zijn van waar kunnen we naartoe en waar gaan we dat vinden. En op het moment dat je die kan trekken naar Wilgenrijk, wat in het verleden gebeurd is, op de 2^e Weverskade hebben we ook kopers gehad die op de woonbeurs geweest zijn. Dan is natuurlijk wel heel goed. Dus hoe bereik je die ja zeker ook op die manier.

Als je kijkt naar het wat oudere publiek, als je echt kijkt naar die twee-kapper en vrijstaande dan ga je ook meer naar de kranten toe, want die lezen dat meer. Dus daar maak je wel verschil. Dus het hangt een beetje per project af zeg maar hoe je de doelgroep bereikt. Als je echt naar de jonge doelgroep kijkt dan moet je echt met je marketing online gaan. 18 18

Miranda: Wat zijn volgens u de sterke punten binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk?

Michiel: Wilgenrijk is eigenlijk een gebied wat zich uniek maakt door hetgeen wat we aan het maken zijn. En zoals ik net ook al aangaf, er is geen enkel project wat we aan het doen zijn wat ook maar lijkt op dat van Wilgenrijk. Ik kan er heel veel over vertellen, dus ik zal het even kort houden. Wat ik ook wel van Wilgenrijk is dat je ziet dat de omgeving al zo ingedeeld wordt dat op het moment dat je daar een huis koopt, dat je je geen zorgen hoeft te maken over of je nog over 10 jaar in een bouwput zit. Dat komt dus eigenlijk omdat de brug is gerealiseerd, de toegang is gerealiseerd, de bomen zijn al gepland, de hagen die staan er. We zijn eigenlijk nu nog in de hoek aan het ontwikkelen dat eigenlijk, op het moment dat je een huis koopt alles eromheen eigenlijk een bestaande omgeving wordt. Ook klinkers en dat soort zaken zoals ik al zei op de tweede Weverskade, liggen er al in om zoveel mogelijk al het gevoel te geven dat je niet in een bouwomgeving zit. Dat is een punt dat heel sterk is voor een koper, voor onszelf als makelaar is het zeker ook prettig dat we onze gesprekken daar kunnen doen omdat je dan meer 'bonding' hebt met iedereen die daar komt, de maquette is er, de woonwinkel is gewoon prettig want op het moment dat er iets is waarvan je denkt he wacht even, gaat dit goed, of moeten we hier of daar nog even kijken, dan hoef je alleen de gang in te lopen en eigenlijk iedereen z'n kamer staat open. Dus het werken in teamverband met eigenlijk de hele groep van Wilgenrijk zelf gaat op een hele prettige manier. Als we kijken echt naar de ontwikkeling van Wilgenrijk dan zie je dat we een verscheidenheid van woningtypes aan het bouwen zijn en er ook nog plannen zijn om ook nog andere woningtypes daar te plaatsen waardoor je weer een gebied gaat krijgen wat een verscheidenheid heeft aan mensen dat daar gaat komen en je doelgroep vergroot je dus eigenlijk ook. En dat is een heel sterk punt van de ontwikkeling binnen Wilgenrijk dat we een hele ruime doelgroep kunnen aanspreken. 12 14

Miranda: En zijn er ook aspecten die minder sterk zijn aan de ontwikkelingen?

Michiel: Ja dat is natuurlijk altijd het lastige. Uh even denken. Naja de kracht binnen Wilgenrijk is de architectuur van de Maassluise school dat maakt het onwijs mooi, daar heb je biologie wat je eigenlijk plaatst daar op dat stuk grond. Je merkt ook wel eens dat mensen af en toe een beetje moeite ermee hebben, zeker als je vrije kavel verkoop hebt, dat je zegt van ja ik heb toch een mooi ontwerp en waarom moet nou exact dat tuutje zo zijn van mijn dak. Je merkt dat sommige mensen daar meer moeite mee hebben. De kracht daarvan is dat je een wijk gaat bouwen die dus echt binnen die wens valt. Maar je merkt ook wel eens dat je klant het soms lastig vindt om alle aspecten van het kwaliteitsteam ook door te nemen in zijn woning. Is dat nou een nadeel, nee, want als het gerealiseerd is, is het ook heel erg mooi, maar het klopt dat het nog wel eens lastig is, ja. 15

Miranda: Wat vindt u van het huidige woningaanbod dat Wilgenrijk heeft ontwikkeld?

Michiel: We zijn natuurlijk, bij de start binnen Wilgenrijk hebben we best wel de markt mee gehad, dus daarbij zag je ook dat we de vrije kavel verkoop best wel goed konden doen. Er waren een hoop mensen die vrije kavel verkoop wilde. Je merkt daarin wel dat we op een

gegeven moment een bericht kregen van we willen ook een tweekapper bouwen naar eigen wens. En dat is natuurlijk best wel lastig want we hadden eigenlijk in gedachte om steeds vrijstaande huizen te bouwen op zo'n stuk grond. En wat ga je eigenlijk doen als je een tweekapper bouwt. Wie wordt er dan eigenaar van het buurhuis, want dat maakt het natuurlijk best wel heel erg lastig. Zodoende hebben we toen ook Van Mierlo om de arm genomen en gezegd hebben van kunnen we een aantal voorbeeldhuizen maken wat dan tweekappers zijn waarbij we op het moment dat we een van die huizen kiezen en het buurhuis verkopen, wat doen we dan met de andere helft. En toen heeft Wilgenrijk gezegd van naja we krijgen een periode van 3 a 4 maanden om het tweede huis wat daaraan vastzit ook te verkopen. Lukt dit niet, dan gaan we gewoon bouwen, blijft Wilgenrijk eigenaar van dat huis en dan hebben jullie de mogelijkheid om die te verkopen. Dus op dat moment is dat een hele goeie geweest en een hele sterke om ook die Tweede Weverskade goed te kunnen ontwikkelen. Dus dat is heel erg leuk.

Kompas is natuurlijk best wel een uniek product. Daar hebben we qua uitstraling ook af en toe wel moeite mee gehad. Je zit natuurlijk met een zinken kap wat niet heel erg veel mensen gewend zijn, een lichte gevelsteen. Desalniettemin is het wel je eigen eiland, er wordt wel iets bijzonders gecreëerd. Je merkt aan sommige mensen dat ze dat af en toe wel wennen vinden. En ook bij de eilanden eromheen waar we nu mee bezig zijn is het op het moment dat je eigenlijk die tweekappers wil gaan maken dat je wel een soortgelijk product doet, maar dan bijvoorbeeld weer een andere dakbedekking hebt, of een andere kleur gevelsteen. Waardoor je dus beter kan laten zien van dit is het maar dan net weer even wat anders. Dat is goed geland die zestien, die zestien zijn eigenlijk net op tijd allemaal verkocht, dus dat is ook goed gegaan. We zaten toch met de vanaf prijs iets meer dan €450.000 tot aan verder, die is goed gelukt.

Dan hebben we het Eiland waar natuurlijk Ooms heel erg bij betrokken is geweest, die hebben wij zelf niet verkocht. Dus daar kunnen zij het best over vertellen. Daarbij zag je dat we wel mooie producten hadden maar sommige producten ook best lastig gelegen waren in het plangebied, dus dat mensen bijna geen achtertuin hadden. Dat lijkt best wel een beetje gek als je een plek ontwikkeld met het idee van ik ga groen en wijds wonen. Dus dat zijn wel dingen waar we van leren om te kijken van hoe vullen we dat nou goed in.

Dan kijken we naar Uitzicht, dat is natuurlijk een bijzondere. Het mooie aan Wilgenrijk is dat het voor Uitzicht zelf niet heel erg veel uitmaakt of dat het heel erg snel verkoopt maar het gaat uiteindelijk om het product wat je ziet op het moment dat je naar binnen rijdt het project in wat je dan eigenlijk wel aan de zijkant ziet, dus dat maakt het wel uniek. Maar we moeten wel gaan kijken hoe hij land, er zijn wel veel geïnteresseerden voor maar we moeten gaan kijken hoeveel mensen daarvan over blijven.

En als we dan naar Buitengoed kijken dan is daar eigenlijk meer woningaanbod voor de starters of de doorstromers vanuit het begin die in eerste instantie in een appartement gewoond hebben en nu voor het eerst in een eengezinswoning gaan.

En dan zie je eigenlijk dat we tot nu toe aan verscheidenheid gebouwd hebben. Dat we appartementen hebben op Eiland en ook de eerste fase van Buitengoed, daar is de doelgroep wat ouder. Dan hebben we de tweekappers en de vrijstaanders die zijn eigenlijk de mensen die al een tweekapper hebben en naar een vrijstaand huis willen omdat ze dat mooier vinden of gewoon een ruimer huis willen hebben. Dus daar heb je de 35/40 tot en met de 55 een doelgroep. Waardoor je eigenlijk op een aantal vlakken al raakt zeg maar, om naar dat gebied te gaan. We hebben niet alleen maar dezelfde woningen gecreëerd dus op het huidige woningaanbod wat we ontwikkeld hebben denk ik dat we het best wel sterke producten neergezet hebben.

Miranda: Welke aanvulling in het aanbod van woningen of voorzieningen zou u zelf willen toevoegen?

Michiel: Ik weet dat we, we hebben een aantal maanden geleden met John gesproken over bungalow woningen dus eigenlijk wonen op de begane grond met in ieder geval een slaapkamer en een badkamer en op de eerste verdieping eventueel twee slaapkamers met ook een badkamer. En ik weet dat die wens daar is om te ontwikkelen alleen als makelaar is dat best wel lastig. Omdat, je doelgroep is daar best wel klein voor, de huizen zijn ontzettend duur. Het is best wel een prijzig stuk grond waar je dus iets op wil gaan bouwen. Dus dat betekent dat op het moment dat de wens er is, dat je van dat soort bungalow woningen gaat bouwen dat je jezelf het ontzettend moeilijk maakt. Dus op het moment dat we zoiets gaan toevoegen kan dat wel alleen dan zie je dat je het in fasen moet doen waarbij je ook tweekappers en vrijstaande woningen en appartementen waarbij je 2/3 bungalows neerzet. Waardoor je dus wel iets nieuws toevoegt maar waardoor je dus niet afhankelijk bent van die bungalow. Want die bungalow wordt dan echt prijzig, dus de meeste mensen zoeken dan eigenlijk rond de €300.000 maar je ziet omdat die grond zo prijzig is, en je best veel vierkante meters nodig hebt op de begane grond dat je eigenlijk al naar een prijs gaat van om en nabij de €500.000 en dat betekent dat het lastig wordt. Want mensen denken dat van ja maar wacht eventjes voor €500.000 kan ik ook een ruime tweekapper kopen, waarom zou ik dan in een kleine bungalow gaan zitten? Dus dat maakt het wel lastig. We kunnen het wel proberen, we kunnen het ook toevoegen maar we moeten geen plan creëren waarbij dat echt de 'hoofd-mode' is omdat we het dan gewoon heel erg lastig gaan krijgen om dat ook te kunnen realiseren. Dus dat zou er eentje kunnen zijn waarbij we iets toe kunnen voegen. En ja voorderest als we echt kijken naar wat we voor aanbod nog toe kunnen voegen zijn we eigenlijk best al met een breed aanbod bezig. Dus we hebben eigenlijk voor bijna een starter tot aan eigenlijk de laatste stap hebben we eigenlijk wel gewoon al ontwikkeld. dus dat is natuurlijk al best wel mooi

Miranda: Welke doelgroepen sluiten volgens u aan bij de ontwikkeling van Wilgenrijk?

Michiel: Nou de doelgroepen die we nu natuurlijk gehad hebben zijn voornamelijk de mensen vanuit Maassluis en omgeving, die wel bekend zijn met het gebied. Eigenlijk de verkoopgesprekken blijkt dat mensen aan tafel zeggen van ja we volgen jullie echt al jaren. En dan komt eigenlijk op een gegeven moment weer iets waarvan zij denken van 'he maar hier kunnen we wel instromen' en dat zie je bijvoorbeeld bij Onderling, daar zijn de huizenprijzen wat goedkoper. Daar starten we met €350.000 en er zitten ook mensen tussen die zeggen van de vrijstaande en de tweekapper konden we niet betalen maar we zijn nu eigenlijk wel heel erg blij dat jullie goedkopere woningen realiseren zodat we nu ook in dat project kunnen stromen. Dus de doelgroep voor nu is voornamelijk Maassluis. Maar we focussen ons ook zeker op de randgemeenten. Maar ook degenen die in de stad wonen dus Den Haag en Rotterdam, dat soort steden willen we natuurlijk graag betrekken in ons project.

Miranda: Welke marketingstrategie en marketingtools heeft u tot nu toe gebruikt om de woningen en kavels in Wilgenrijk te verkopen?

Michiel: Wat je ziet is dat, we hebben natuurlijk altijd Funda. Dus de woningen zijn altijd op internet goed te vinden. Daarnaast heb je natuurlijk de marketing van Wilgenrijk die heel veel doet. Dus wat leuk is, is dat zij natuurlijk een eigen pagina hebben waar wij met onze Facebook ook aan zitten. Dus dat betekent dat op het moment dat daar iets geplaatst wordt, kunnen wij het ook op onze pagina zetten. Dus je merkt dat hetgeen wat in de omgeving Maassluis verspreid wordt, dus ook in Voorburg, Leidschendam, Den Haag, stukje Rijswijk, eigenlijk alle gemeenten hieromheen, hier ook iets van meekrijgen. Dus wat je ziet is dat je daarmee een klein stukje van je doelgroep al gaat bereiken. En dat geldt voor Ooms natuurlijk exact hetzelfde. Die zitten in Schiedam, en die pakken daarmee een stukje Rotterdam. Je kan natuurlijk op Facebook ook doelgericht, eigenlijk op bepaalde gebieden

berichten insturen ja en dat werkt ook goed. En daar moeten we ook verder in uitbreiden en daarin kunnen we onze doelgroep ook bereiken om in aanmerking te komen voor een woning binnen Wilgenrijk of in ieder geval daar een woning te kunnen vinden. Als je echt kijkt naar marketing dan hebben we zelf niet een marketingbureau opgezet om dat echt voor Wilgenrijk te doen omdat er eigenlijk een heel team bij Wilgenrijk achter zit waarmee we eigenlijk zelf met ons eigen muis ook goed doorheen kunnen. Daarnaast zijn we ook altijd aanwezig op de beurs en evenementen, en we zijn zelf ook met een stand op de woonbeurs geweest afgelopen keer in Den Haag en dan zie je ook dat Maassluis wordt genoemd op onze banners en dat soort zaken en iedereen zich kan melden bij onze stand om te zeggen van "ja wacht eventjes we kunnen eigenlijk hier in de omgeving niks vinden, maar waar kunnen we ons type wel vinden?" dat je ze Maassluis aan kan bieden. En gelukkig stond ook de stand van Maassluis naast ons, waardoor je eigenlijk een verloop kreeg voor de projecten om je heen en mensen goed kon begeleiden. Dat zijn eigenlijk wel de voornaamste dingen waar we toch mee bezig geweest zijn. We kunnen altijd kijken of we nog een stukje uit kunnen breiden, maar ik denk dat vooral het marketingteam van Wilgenrijk die daarachter zit wel een hele belangrijke is voor het project zelf.

Miranda: Zou u nog iets veranderen aan de marketingstrategie? Of het effect daarvan om het te verbeteren?

Michiel: Nou, wat we goed doen is dat we wel heel veel plaatsen. En ik ben zelf ook wel bezig van, ik ben persoonlijk van het tastbare. Dus we kunnen misschien iets meer met video's doen bijvoorbeeld, dat we meer de types laten zien. En dat we misschien een koper een keertje interviewen van waarom heb je gekozen om hiernaartoe te gaan. Wellicht in het wel een keer leuk om iemand vanuit de stad te interviewen van wat is de keuze om hiernaartoe te gaan. Zodat je misschien mensen ook kan triggeren dat ze denken van he maar wacht even het kan, wij kunnen dit ook doen en misschien is dit wel leuk waardoor je meer mensen naar je toetrekt. Dus je merkt dat de teksten altijd wat lastiger gelezen zijn op social media, dan scrol je daardoorheen. Maar een leuk filmpje blijft vaak al hangen. Dus ik denk dat we misschien daar wel iets mee kunnen doen met het marketingstrategie wat we dus op social media doen. En verder het team van Wilgenrijk staat eigenlijk zo ontzettend goed in elkaar, daar is niet zo heel veel aan te veranderen waarvan we denken van "he, wacht eventjes moeten we dat niet anders doen". Bijvoorbeeld als een project zoals Kompas hadden, er waren heel veel woningen die meer voortuin hadden dan een achtertuin, dat kwam er gewoon niet lekker uit, en dan zit je eigenlijk met een marketingteam om te kijken hoe je dat het best kan verkopen. Er zijn impressies gekomen dat mensen ook daadwerkelijk in de tuin zitten met een ophoging zodat eigenlijk niemand in je voortuin kan kijken. Dus je merkt dat zij ook nauw betrokken zijn bij het geen waar wij mee bezig zijn. En dat maakt het wel heel erg leuk om te doen.

Miranda: Heeft u gemerkt dat een bepaald type woningverkoop stroef verliep? Waardoor kwam dit volgens u? Wat is hiervoor nodig om dit toch te kunnen voorkomen?

Michiel: Wat we bijvoorbeeld zien is dat we op de Tweede Weverskade hebben we bijvoorbeeld nog een kavel WK1. Die staat eigenlijk in de stille verkoop. Die ligt naast de brug dus die heeft een wat minder gunstige ligging en hij is ook ruim 1.000 m2, ik zeg zo uit mijn hoofd dat hij ruim €600.000 is, en dan moet je nog bouwen. Dus dat zijn nog wel eens lastige om dat te doen. Zeker op het moment dat de ligging, he naast het kerkje en naast de brug niet altijd even gunstig is. Is dat erg? Nee, want de Tweede Weverskade heeft wel goed gelopen, dat trekken we nu eigenlijk ook door. Maar het zou wel leuk zijn om een keer het kavel daar te kunnen gaan doen. En dat we die ontwikkeling daar ook verder trekken. Je merkt dat op het moment dat je een project gaat starten dat je een van de eerste fases gaat doen je project wat lastiger loopt omdat mensen nog een beetje af moeten tasten van "oké, wat gaat er gebeuren, ik zit op safe dat ik dadelijk de grondwaarde tussen ergens een

woning in dat gebied koop, en gaat daar 1.200 woningen komen. Ja wil ik dat en wil ik dat er om me heen gebouwd wordt." Je merkt dat naarmate je meer gaat ontwikkelen en meer van die fases gaat krijgen, dat het wat makkelijker wordt voor de mensen om daarnaartoe te stappen. En dat merk je niet alleen binnen Wilgenrijk maar ook bijvoorbeeld in Pijnacker waar wij wat gedaan hebben, hebben we ook heel veel fases gedaan. Dan merk je dat eerst gaat met wat stroever, ook af en toe woningen over houdt. En dan als je eigenlijk verder doorgaat en die wijk begint zich te vormen. Dan zie je dat mensen daar heel graag willen wonen omdat ze zien dat het heel erg gaaf en leuk wordt. Dus daarbij zie je dat daardoor die woningverkoop ook makkelijker gaat. Dus het is niet heel erg dat het in het begin misschien wat stroever loopt dan dat je zou willen. Desalniettemin Kompas daar de verkoop is wel echt goed gegaan, we hebben echt wel de zestien tweekappers goed verkocht, maar je merkt dat het ook tijd nodig heeft. En de markt daar in Maassluis is gewoon wat rustiger dan dat we de markt hier kennen. Dus je moet er ook met de mensen wat meer tijd insteken om die overtuiging te willen hebben voor datgene waar ze voor gekomen zijn ook echt hetgeen is wat ze willen hebben. Dat maakt het soms wel eens anders omdat we hier, zeker in de randstad, er best wel heel veel mensen blij dat ze uitgenodigd voor een woning omdat ze nergens tussen komen. En daar merk je dat dat ook anders is omdat je keuzes hebt in verschillende projecten. Dus je moet echt je overtuiging daarin leggen dat mensen het uiteindelijk doen. En dat gaan we ook krijgen op het moment dat je al een groot deel ontwikkeld hebt en je kan zien hoe mooi het is. En dat betekent ook dat de brug er ligt dat de beplanting er ligt. Dus dat ook de omgeving daaromheen zich ook daarop voorbereid. De schaapskooi, speeltoestellen dat soort zaken, ja dat zijn wel sterke punten. 14

Miranda: Zou u de constructie van makelaar en "intern informatieloket" aanbevelen voor andere gebiedsontwikkelaars?

Michiel: De woonwinkel is natuurlijk wel een enorme kracht van Wilgenrijk zelf. Je merkt ook dat als ik daar mijn gesprekken doe dat je ook mensen ziet binnenlopen en dat ze het leuk vinden om bij de maquette te kijken. Kijk, als je het ziet bij andere projecten hebben we bijvoorbeeld wel maquettes staan maar die gaan dan altijd op afspraak. Dus dan hebben je eigenlijk iets meer afstand tot je mogelijk geïnteresseerden en tot de makelaar. We zijn natuurlijk wel altijd bereikbaar maar je ziet dat het soms wel lastig is om daarin in te plannen, terwijl je bij Wilgenrijk gewoon echt vrije loop hebt. Wat je merkt aan de woonwinkel is dat iedereen zeker ook de dames Jeanette en Carolien ontzettend betrokken zijn bij het project. Ze weten exact wat er gebeurt, ze weten eigenlijk gewoon alles. En dat maakt het voor iemand die binnen komt lopen ook prettig dat je eigenlijk een verhaal hebt waarvan je eigenlijk al goed ontvangen wordt. Want je merkt dat kopers het prettig vinden om ook niet alleen met de makelaar betrokken te zijn, maar ook het gevoel krijgen van Wilgenrijk. Je merkt dat op het moment dat je je verhaal goed gedaan hebt en je betrokkenheid van Wilgenrijk goed erbij hebt dat het een soort warme deken is die bij de mensen eromheen valt. In plaats van oké we hebben de makelaar ontmoet we moeten over een paar maanden worden we uitgenodigd door een kopers begeleiding en die neemt ons mee naar het proces en dan hebben we zo meteen een huis daar staan en dat is het. 14

Maar je merkt ook met de kopers die er al wonen nog steeds contact hebben met de woonwinkel en dat er ook events zijn net zoals burendag en dat soort zaken. Dat iedereen daarvoor uitgenodigd wordt omdat het vanuit de woonwinkel komt. Maar ook informatiebijeenkomsten en dat soort zaken, dat werkt wel heel erg lekker. We hebben met andere projecten ook wel dat je bouwketen hebt en zo, waar je afkan spreken. Maar je ziet dat als je het kan doen, dat het wel prettig is, het is alleen gewoon kostbaar om het voor elkaar te krijgen. En daarom kiest niemand daar ook voor, omdat het dan eigenlijk niet lucratief is. Maar het verhaal hierbinnen Wilgenrijk is natuurlijk heel anders. En daarbij kan je vanuit die woonwinkel makkelijker bij je hebben bij je project. En ja, het werkt goed dat mensen binnen kunnen lopen, dat werkt echt, die vinden dat ook prettig.

Miranda: Welk type(n) woning(en) zou u nu adviseren te ontwikkelen in Dijkpolder met de kennis van de huidige markt en de vooruitzichten?

Michiel: Wat je nu ziet is dat als we uhm. Ik vind het lastig om Wilgenrijk te vergelijken eigenlijk met de gemeente Maassluis en alles omheen. En hoe komt dat, omdat wat we met Wilgenrijk aan het doen zijn je binnen andere projecten niet hebt, hetgeen wat er al ontwikkeld is. Dus je bent echt je eigen wijk, je eigen product op een best wel groot gebied aan het ontwikkelen. Dus je ziet ook dat we qua prijs ook hoger zitten dan de prijs die we in Maassluis zelf geregeld worden. En dat komt omdat je overtuiging voor het product zelf hebt binnen in Wilgenrijk. Uhm wat zou ik adviseren om daar te bouwen, nou wat je bijvoorbeeld ziet is dat we met de nieuwe ontwikkelingen van tweekappers en vrijstaande bezig zijn. Dus dat we iets rijkere huizen gaan bouwen. En dat heb je ook wel nodig in je gebied want op het moment dat je steeds een woningtype aan het bouwen bent, daar ga je je nooit genoeg mensen voor vinden. Dus je moet wel verscheidenheid daarin hebben. Als wij alleen maar vrije kavels zouden verkopen, dat houdt op een gegeven moment wel een keer op. Dus wat moeten we de komende jaren in ieder geval realiseren eigenlijk binnen in Wilgenrijk dan zie je dat het product waar we nu mee bezig zijn heel erg sterk is. Wellicht kunnen we een keer kijken naar een bungalow woning maar dat moet niet onze hoofdmode zijn, want daar gaan we het niet mee redden.

Ja met name tweekappers, en dat niet eens zozeer. Maar die gaan er wel komen. Tweekappers gaan er komen, appartementen ook, vrijstaande woningen ook, eengezinswoningen ook. Dus op het moment dat we het gebied echt goed willen doortrekken en zeker ook als we kijken naar de marktontwikkelingen voor de komende jaren hebben we gewoon verscheidenheid in product nodig om ook het product een beetje te kunnen trekken. Om het ook te kunnen ontwikkelen, het zou natuurlijk niet prettig zijn al we op een gegeven moment twee jaar stilstaan en niks meer verkopen. We moeten wel wat verscheidenheid hebben om qua aanbod ook te kunnen leveren aan de geïnteresseerden in Wilgenrijk willen wonen.

Miranda: Welke aandachtspunten zou u mee willen geven bij ontwikkeling van een nieuw deelplan van Wilgenrijk?

Michiel: Dat hangt er dan een beetje van af waar we dan aan het kijken zijn. Je hebt natuurlijk het begin van Wilgenrijk, de Tweede Weverskade. En achterin heb je natuurlijk weer Buitengoed wat weer eengezinswoningen zijn. Dus het hangt er een beetje vanaf van het stuk grond waar je aan het kijken bent, wat je daar adviseert. Het hangt ook van metrages af en dat soort zaken. Waar we nu in ieder geval mee bezig zijn, zijn dan nu de tweekappers en de driekappers. En waar we nu mee bezig zijn is Buitengoed wat ABB gaat doen he, echt dat Buitengoed, Verreweg. Daar zie je dus wel al veel weer in rijwoningen, daar zitten echt mooie goeie huizen tussen, het product ziet er super goed uit. De vierkante meters, breedte van de huizen zijn super. Je zal gaan merken dat je doelgroep, die valt op die uitstraling. En waar je op door moet blijven zetten is dat waar we nu mee bezig zijn we ook door moeten trekken dus ook qua types en nog steeds vasthouden aan die Maassluisse school, dat is gewoon heel belangrijk. Maar ook verscheidenheid in het gebied creëren met heel veel groen en licht, ruimte, dat zijn wel echt de speerpunten van hetgeen waar we nu mee bezig zijn. Het water eromheen de bereikbaarheid wat we nog steeds goed donder de aandacht moeten brengen dat zijn wel dingen waar we druk mee bezig moeten zijn en dat is ook wat we moeten promoten zodat niet alleen mensen vanuit Maassluis maar ook vanuit andere gebieden daar naartoe te trekken. Ik hoop dat ik het goed verteld heb.

Miranda: Ja, bedankt voor het interview.

Ter validatie
Michiel van der Harst
Datum: 28-03-2019
Handtekening



Interview

Chris Krijthe

Bewoner van Blikveld, kavel gekocht van 370 m2 heeft een tweekapper gebouwd in samenwerking met van Mierlo

11 maart 2019 van 08.30 tot 8.42

Woonwinkel Wilgenrijk

M: U bent bewoner van Blikveld en uw woning heeft een woonoppervlak van hoeveel vierkante meter ongeveer?

C: Rond de 220 m2, ongeveer.

M: Bent u tevreden met uw woning of had u achteraf toch voor een andere/grotere/kleinere woning gekozen?

C: Ja dat is wel bijzonder, maar het blijft intern he. Nou wij zijn nu bezig om naar Goedland te gaan. Dus we zijn nu bezig met een kavel dus wij zijn tevreden, maar toch bij bepaalde dingen hebben we iets van mm toch anders. Dus nu met het project Goedland met de kavels zijn we bezig om toch daar naartoe te gaan, dus om vrijstaand te gaan. 20

M: En waardoor heeft u die keuze gemaakt?

C: Toch het vrijstaand wonen en dat je ziet, want wij zijn ongeveer 3,5 jaar bezig, tenminste het is ongeveer 3,5 jaar geleden dat we gestart zijn met dit verhaal en wij zijn op een gegeven moment, we hebben twee kinderen, en je ziet gewoon in het huis, het is groot, het is mooi, het is allemaal prima. Maar je ziet dat je behoefte al heel snel veranderd. Kinderen zijn, nou die oudste is vandaag jarig die wordt 16 nou hoelang is die nog thuis, ja heb je dan nog twee badkamers nodig, heb je dan nog zoveel vierkante meters nodig dus we zijn nu bezig om te kijken naar een woning vrijstaand maar dan praktischer zodat je niet zoveel trappen hoeft te lopen en dat je veel meer vrij zit eigenlijk dat als je nu zit. De ligging is fantastisch dus dat is jammer dat het nu iets anders gaat worden. Maar voordeur is het eh. Dus spijt niet maar toch wel weer bezig, en andere wensen. Dus ik weet niet of dat verrast maar... 20

M: Naja het is natuurlijk best wel snel, na 3 jaar.

C: Ja wij wonen er nog geen twee jaar, dus.

M: Maar ja als het zo is dan is dat zo. En bent u door de ontwikkeling van Wilgenrijk naar Maassluis verhuisd of woonde u al in Maassluis?

C: Nee wij woonden al in Maassluis.

M: Oké, hoe bent u in aanraking gekomen met de ontwikkeling van Wilgenrijk?

C: Een keer over gehoord, waar weet ik niet meer. Op een gegeven moment ben ik toch online heb ik het een en ander zitten bekijken en toen heb ik contact opgenomen met Carolien was dat op dat moment. En toen heb ik informatie opgevraagd en toen hebben we een gesprek gehad. 18

M: En kunt u beschrijven op basis waarvan u destijds de beslissing heeft genomen om te verhuizen naar Wilgenrijk?

C: Uhm ruimte, uhm het groene aspect is voor ons wel belangrijk. En nou ja ruimte, rust, je zit een stuk vrijer natuurlijk en om dan toch na zoveel jaar, want we woonden dan ongeveer 19

14 jaar in het vorige huis, nieuwbouw, toch een keer een stap te maken naar toch wat ruimer te gaan zitten.

M: Oké, hoe bevalt het wonen in Wilgenrijk u tot nu toe?

C: Ja prima, ja het is nog steeds een bouwput natuurlijk. Een hoop verkeer nog, want we waren een van de eersten, bewoner nummer 7 of 8 denk ik. Ja dan zie je alles om je heen zie je groeien, palen, busjes, maar ja dat hoort erbij en volgens mij zijn er nu nog twee of drie kavels en dan is het klaar de straat zeg maar. Maar voordereest, ja, lekker, lekker rustig.

M: Komt de verwachting die u had over het wonen in Wilgenrijk overeen met de daadwerkelijke realiteit?

C: Uhm, het is, het zit wat krapper op elkaar. Ik had het wat, als je de tekeningen ziet in een boek wat er toen was. Ja ik zit te kijken, er was een boek, en dat was wat ruimer. Voor mijn gevoel is het allemaal wat krapper, krapper dan eh, je zit nog steeds vrij hoor maar het zit wat dichter op elkaar voor mijn gevoel, de huizen. 21

M: En dat is het enige wat eh, naar verwachting minder is?

C: Ja volgens mij wel ja. Dat is voordereest klopt het verhaal wel.

M: Wilgenrijk staat onder andere voor kwaliteit van ontwikkelen. Op welke manier vindt u dat de kwaliteit die Wilgenrijk waarborgt daadwerkelijk terugkomt in uw gerealiseerde buurt?

C: Ik denk dat deze vraag iets te vroeg komt omdat het nog volop in beweging is natuurlijk, zeker de straat waar we inzitten. Ik denk dat als je het over een half jaar vraagt dat ik daar wel goed antwoord op kan geven. Maar alles komt nu, gaat weer bloeien, en dan zie je echt hoe ziet die wijk eruit en dat is nu wel nog, het wordt nu net geplant of het komt voor het eerst in, gaat het groeien. En de straat moet natuurlijk nog een keer even goed gemaakt worden dus het is nu nog heel erg rommelig, maar voordereest eh, ja ik denk een half jaar verder als je het voorjaar hebt gehad of in de zomer zit denk ik dat dat wat beter te beantwoorden is. Het is nu heel veel zand nog en ja een beetje een rommeltje nog maar goed dat moet het ook zijn wil het mooi worden maar dat is wel hoe het nu is. Dus ik kan die vraag niet helemaal goed beantwoorden.

M: Oké, wat is uw ervaring over de dienstverlening die Wilgenrijk aan u heeft geboden?

C: Dienstverlening in de zin van het voorzien van erfafscheiding, het voorzien van de hoe zeg je dat, voorbereiding van de hovenier om de tuin te gaan doen dat vond ik toch wel erg prettig moet ik zeggen. En voordereest ja ik weet niet wat ik meer had moeten verwachten. 14

M: Ja misschien het contact met de woonwinkel hoe dat is geweest.

C: Ja dat is allemaal heel snel gegaan. Want wij hebben in november een gesprek gehad en volgens mij hadden we in december zo van nou laten we het doen. En toen heeft het nog wat langer op zich laten wachten. En uiteindelijk hebben we volgens mij in februari getekend. Dus het is heel snel gedaan. Dus ik kan niet zeggen dat we een proces en gesprekken en gesprekken, het is heel snel gegaan, dus ja prima. 14

M: Welke positieve ervaringen heeft u gehad in het gehele proces met de woonwinkel?

C: Ja dat is al beantwoord. En volgens mij eh ja de woonwinkel. Ik heb het Carolien een aantal keer gesproken, met Ferdi, toen met van Mierlo er nog bij. Dus maar voordrest weinig tot geen contact. Maar het contact was prima maar het was niet veel, het was ook niet nodig.

M: Oké, zou u achteraf gezien ook de beslissing genomen hebben om in Wilgenrijk te wonen? En waarom?

C: Ja ik vind, ja, zeker waar we zaten ten opzichte van waar we nu zitten en waarom ja omdat het toch wel, het is wel een heerlijke wijk om te wonen. Het voelt wel goed, we wonen er 1,5 jaar en als je thuiskomt kom je ook thuis, het is ontspannen en het is niet druk, je kan je auto kwijt. Dus ja en je zit lekker vrij en dat is el erg prettig. 19

M: Zou u aan familie, kennissen of vrienden het wonen in Wilgenrijk aanraden? En waarom?

C: Uhm ja, alleen wil ik wel eerst zorgen dat we zeker zijn van hetgeen wat we nu aan het doen zijn, geen concurrentie creëren. Nee maar ja natuurlijk, het is wat ik net al zei het is gewoon een prettige wijk en zeker waar wij nu zitten en waar we denken naartoe te gaan is gewoon super vrij en toch wel ontspannen. Toch wel een genot om te wonen denk ik. 19

M: Mooi vooruitzicht toch.

C: Ja nu ook maar dan misschien nog wel meer.

M: Bent u bekend met het masterplan en dat er ongeveer 1.750 woningen worden gerealiseerd?

C: Ja.

M: Zou u naast huizen nog andere ontwikkelingen of voorzieningen gerealiseerd willen zien in Wilgenrijk?

C: Misschien iets meer parkeerplek voor bezoekers. Want het is nu, afgelopen zaterdag was er een feestje dan staat de straat, het mag niet, maar goed het is nu een beetje, maar ja hier heb je weinig parkeerplekken voor bezoekers en ja dat maakt het wel eens lastig. Dus ik ben benieuwd dat als dat af is hoe dat dan in de gaten gehouden wordt. En of er genoeg voorzieningen zijn, want iedereen heeft nu twee auto's die op zo'n terrein zouden moeten passen. Tenminste iedereen die er woont moet tenminste twee auto's op z'n terrein kwijt kunnen. Een feestje en dan heb je misschien wel 10-12 auto's erbij, dus waar raak je die kwijt. Het is incidenteel maar het gebeurt wel. Dus de parkeerruimte zal wel een uitdaging worden. 7

M: En zijn er nog andere voorzieningen die u graag zou willen zien?

C: Uhm, nee. Ik mis niks daarin voorderest

M: Oké, en een klein winkelcentrum of een school?

C: Nee, we zitten om de hoek en school is voor ons niet meer relevant. Dus als we 5 minuten lopen dan zitten we in hoe heet dat, Koningshoek. Dus dan hoef ik dat niet eh, nee laat dat lekker daar want dat maakt het nog druk.

M: Zijn er nog punten die u zelf wil aandragen die Wilgenrijk kan meenemen in de toekomst?

C: Ja misschien een voorziening voor honden die uitgelaten worden. Ik ben toch ook nieuwsgierig hoe de, het stuk tussen de afscheiding van eh...

M: Ja de parkwal.

C: Uh nee eh sorry. Als je de straat hebt dan heb je eigenlijk geen voetpad, maar dan heb je nog wel een stukje, ja ik noem het groenstrook. Ik ben benieuwd hoe dat zich gaat ontwikkelen. Want ja eh, dat is nu nog een rommeltje, maar hoe iedereen daarmee omgaat in de, het is nu natuurlijk ideaal voor honden om daar even, dus. Want het is een hondenrijk gebied ook, er lopen er genoeg. Dus niet iedereen is even trouw om dingen op te ruimen, maar goed dat is even afwachten. Dus ik weet niet of ie voorziening er komt ook dat er een soort strook komt of...

M: Ja een honden uitlaat plek

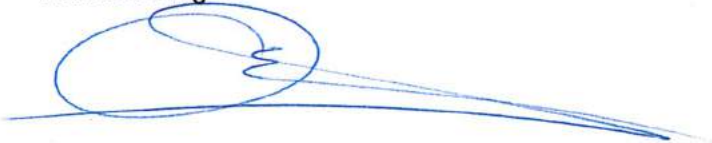
C: Ja. Maar voordrest eh, voordrest geen, nee.

M: Oké, duidelijk dank u wel.

C: Dat was het?

M: Ja, ja we zijn er heel snel doorheen gegaan.

Ter validatie
Chris Krijthe
Datum:
Handtekening



.....

Interview

Rien van der Vlist

Bewoner van een appartement van 100 m2 op Eiland

7 maart 2019 van 10.30 tot 11.00

Woonwinkel

M: U bent bewoner van Eiland en u heeft een appartement kocht van 100 m2 bent u tevreden over uw woning of had u achteraf toch voor een andere woning gekozen?

R: Nee zeker niet dit was echt op ons lijf geschreven dit is waar we echt al heel lang naar zochten. 19

M: Bent u door de ontwikkeling van Wilgenrijk naar Maassluis verhuisd of woonde u al in Maassluis?

R: Nee ik woonde 500 meter verderop. Vlakbij Koningshof.

M: En hoe bent u in aanraking gekomen met de ontwikkeling van Wilgenrijk?

R: Nou ja dit speelt natuurlijk al heel lang in de gemeente dus af en toe zie je daar stukjes van in allerlei blaadjes maar goed dat gaat natuurlijk redelijk oppervlakkig, totdat nou wat is het ik denk zeker een jaar of 3-4 terug toen werd het natuurlijk wat concreter toen ze hier aan de, met de kavels begonnen. Ja toen ben ik het wat meer gaan volgen en eigenlijk automatisch zijn we er eigenlijk min of meer ingerold. En ik had wel zelf eerst het idee dat het vrij veel eengezinswoningen werden zeg maar en geen appartementen. Maar kennelijk is dat ergens tussendoor toch een keertje naja kennelijk uit de behoefte is er toch een appartementen gebouwtje bij, en meerdere komen er hoor ik nu. Om toch een beetje meer gespreider beeld van woningen te krijgen. Dus ik kwam, het zal in 2016, kwamen we van wintersport terug en ik had me aangemeld bij Funda niet zozeer voor Wilgenrijk maar voor het algemeen. Want er is hier gewoon weinig in de buurt te koop wat ons wat lijkt. En ja we kwamen terug van wintersport en daar staat dan een melding van: appartementen te koop in Wilgenrijk. Dus ik heb gelijk 's middags een mailtje gestuurd hierheen, zo van nou ik ben wel geïnteresseerd, ten minste ik moet eerst kijken wat het was voor de rest maar dat was het enige aanbod wat er was voor appartementen nieuwbouw, en zo dichtbij. Dus ja dat was eigenlijk perfect. 19

M: En u was ook gericht op zoek naar een appartement?

R: Ja, we hadden een eengezinswoning en mijn vrouw hield dat heel lang aan voor de tuin nog. Maar goed ik had al eerder gezegd je wordt toch een dagje ouder. Als je een keer wat hulpbehoevender wordt dan moet je toch alles een beetje op een vloer hebben. Dus ik was allang op zoek naar een appartement hier in de buurt maar daar is wel wat aanbod maar dat is zo, nou sowieso is het allemaal vrij klein vaak. En als het groot is dan is het 30-40 jaar oud, dat zag ik niet zitten. Dus dit was eigenlijk precies wat we zochten en eh, ja we hebben wat kleinkinderen en onze kinderen uit Spanje komen ook nog wel eens over dus wij wilden per se een vierkamer appartement hebben. En daar is nauwelijks aanbod in, dus dit was perfect. 19

M: Kunt u beschrijven op basis waarvan u destijds de beslissing heeft genomen om te verhuizen naar Wilgenrijk?

R: Nou het was natuurlijk het aanbod op zich al voor het appartement. Dat dat eindelijk is een keer iets is waarvan we allebei zeggen van daar zou ik wel graag willen wonen. Maar als je het gebied natuurlijk op zich bekijkt, hoeveel er wel niet van tevoren al aan infrastructuur ligt aan bomen, was dat natuurlijk heel veel belovend. En vooral omdat ik natuurlijk een beetje uit die business kom, kijk je daar nog iets kritischer naar misschien maar nee eigenlijk alles wat we zagen dat viel gewoon op z'n plaats. Kleinschalig, dat eiland is sowieso niet al te groot, en dan ook het appartementengebouw is maar tien appartementen dus ja dat tref je hier in de regio niet eens zo makkelijk aan. Het is allemaal of grootschaliger of oud. En natuurlijk als het niet anders kan heb je geen keus. Maar dit was precies wat we zochten

19

M: Hoe bevalt het wonen in Wilgenrijk u tot nu toe?

R: Perfect. Kijk je weet natuurlijk dat je in een nieuwbouwwijk komt en dat je nou ja bij ons natuurlijk schuin tegenover is Kompas bezig. Ja daar gaat om 7 uur de radio aan en beginnen de bouwvakkers. Dat weet je als je in een nieuwbouwwijk komt. En dat blijft natuurlijk nog wel even. Want ja er zit nog wel wat omheen en er gaat natuurlijk mondjesmaat komt er iedere keer nog wat bij. Maar goed dat neem je voor lief. Natuurlijk hoor je nog wel een iemand wat mopperen van ja ze waren wel erg hard bezig met dit of dat maar ja dat is dan een keertje incidenteel. Kijk, als je natuurlijk in zo'n wijk gaat zitten, het is nieuwbouw, ja dan weet je dat. Dan moet je gewoon rekening mee houden dat dat gaat gebeuren. Dus ja dan ben je eigenlijk een stuk milder in hoe je omgaat met alles om je heen. Plus dat de schaapjes voor je deur grazen dus dat is ook wel leuk. Iedereen die natuurlijk komt kijken, zegt van goh leuk schaapjes voor de deur, jullie hebben een uitzicht. Wij wonen ook toevallig aan deze kant, dus wij kijken eigenlijk gewoon richting Blickveld. Ja dat is natuurlijk allemaal nu gewoon weiland, zeggen ze ja wel leuk, ik zeg maar het blijft niet zo, dat gaat door tot die kant met 1.500 woningen, en dan zeggen ze oh, oh. Ja het is wel leuk. Eigenlijk als je natuurlijk in de randstad hier bekend bent. En je zoekt iets en zeker voor de kavels of eengezinswoningen, ja waar vind je nog zo'n locatie waar echt een hele nieuwe wijk wordt ontwikkeld volgens één concept. Dat is er haast niet.

12

M: En ook op zo'n kwalitatief goede manier.

R: Ja precies, dat is dat je zegt van nou, dat zie je nergens.

M: Komt de verwachting die u had over het wonen in Wilgenrijk overeen met de daadwerkelijke realiteit?

R: Ja je hebt van tevoren natuurlijk niet echt een beeld hoe dat zou zijn. Maar het is me geen moment tegen gevallen dat ik denk van goh dat is anders of dit of dat meer. Nee dat is eigenlijk gewoon, daar wen je makkelijk aan. Mijn vrouw is nog wel eens een beetje dat ze heimwee heeft, in de vakantie bijvoorbeeld, dat ze na twee weken zegt nou we kunnen toch wel eerder weggaan of zo iets. En dat heeft ze in ons vorige huis, en we hebben daar ook 35 jaar gewoond, maar daarvoor ook nog een keertje in Maassluis en toen heeft ze zeker toch wel maanden toch wel min of meer van ja het was toch wel leuk daar, toch heel lang moeten wennen. En hier heeft ze, ze is verhuisd en nou ze zegt ik heb geen dag spijt. Dus dat is een teken dat het gewoon goed valt.

21

M: Wilgenrijk staat onder andere voor kwaliteit van ontwikkelen. Op welke manier vindt u dat de kwaliteit die Wilgenrijk waarborgt daadwerkelijk terugkomt in de gerealiseerde buurt?

R: Nou sowieso door het beeld gewoon wat ze maken en de infrastructuur, beplanting en dat soort dingen dat dat allemaal gereld is bij de oplevering. Dat is natuurlijk eigenlijk gewoon een groot pluspunt. 3

M: En daar heeft u ook bewust voor gekozen?

R: Ja sowieso natuurlijk dat je de uitstraling die je natuurlijk ziet en als je het idee dat erachter hoort van de architecten, dat zijn eigenlijk drie villa's die tegen elkaar aan geplakt zijn, ja dat is op zich natuurlijk harstikke leuk bedacht. En ja redelijk uniek, zelfs nu nog, ik bedoel er komt straks vast wel weer iets anders maar dat zal, wat ik nu al gezien heb gaat dat er niet eens op lijken dus ieder buurtje of ieder eilandje is wel weer net even anders maar we met een soort consistentie door het hele plan heen. En met dat verhaal van de Maassluisse school, waar je natuurlijk allerlei dingen weer terug ziet komen. Bij de een meer van dat typetje en bij de ander meer van dat soort dingetjes. Dus dat maakt er gewoon een mooie eenheid van. Terwijl het toch divers is. 14

M: Wat is uw ervaring over de dienstverlening die Wilgenrijk aan u heeft geboden?

R: Nou op zich wel goed. Maar dat moet wel een kanttekening, wij zijn natuurlijk een van de eerste kopers in een wat seriematig projectje. Dus ik had wel het idee dat dat even wennen was. Dus we hadden in eerste instantie natuurlijk veel met de makelaar te maken, die kende ik helaas ook al. Maar makelaars zijn natuurlijk verkopers dus die kijken anders tegen sommige dingen aan en wat vooral in het begin wel speelde is omdat je uit die branche komt, wil je ook wel weten wat je koopt. En wat er aan verkoopmateriaal lag dat was wel summier. Tekeningen daar mankeerde het niet zo direct aan maar meer de omschrijving die daarbij zat. Er zat een technische omschrijving bij, ja dat kan eigenlijk niet. 4

M: En dat is ook omdat u uit de bouwsector komt dat u daar meer ...?

R: Nou kijk ik weet natuurlijk wel hoe dat groeit. Dat is natuurlijk toch een verhaal tussen de aannemer en de ontwikkelaar. En je kan sommige dingen wel vastleggen maar niet alles. Je wil nog wel een beetje vrijheid hebben om dingen te kunnen veranderen zonder de kwaliteit direct aan te tasten. Maar ja als je het zo minimaal omschrijft dat er eigenlijk bijna niks in staat dan krijgen mensen argwaan van. Dus die vragen gewoon iets simpels, ja wat voor ketel zit erin? Ja waarschijnlijk zo een. En dat moeten ze ook nog navragen, dus dat gaat eigenlijk mondjesmaat. Dus wij hebben dat appartementengebouw en je merkt dat een heleboel bewoners bezighoudt van ik weet eigenlijk niet wat ik echt gekocht heb. En dan gaat het meer om de inhoudelijke kwaliteit natuurlijk van de trappenhuizen bijvoorbeeld met name. Want de buitenkant daar kan je zien wat je krijgt. En dan kan je natuurlijk zeggen oh het zijn houten kozijnen ik had liever iets anders gehad maar dat is het. Maar vooral de binnen afwerking van de algemene ruimtes daar is toch wel de nodige discussie over geweest. Ja uiteindelijk omdat we natuurlijk heel vroeg gekocht hebben en we waren in eerste instantie met acht kopers die direct gekocht hebben. De penthouses duurde wat langer, dat zijn toch wat lastigere woningen ook in ons appartementengebouw. Ja en ontstond al vrij snel een gesprek onderling zo van hoe zit dat dan en hoe zit dat dan. Dus toen hebben we gauw besloten om met drie bewoners een soort technische commissie te gaan doen en dan ook bouwbezoeken proberen te krijgen. Nou dat was best wel lastig om dat voor elkaar te krijgen. Want dat was aan Wilgenrijk, omdat ze waarschijnlijk voor het eerst zo iets projectmatigs deden, die zeiden natuurlijk al gauw ja maar dat is aan van Mierlo, de bouwer. En de bouwer die wilde natuurlijk liever niet dat je op z'n vingers staat te kijken. Dat is toch een soort argwaan ook gelijk. Terwijl dat helemaal niet zo bedoeld was. Maar ik denk uiteindelijk ook wel een beetje door de pressie van Wilgenrijk van, wat was het, een 6

keer in de maand, spreken we wat af en dan doen we een rondje over de bouw en als we dingen zien dan hebben we het daar met elkaar over. Op zich is dat vanuit de bewoners heel positief ervaren dat je toch wat meer inzicht krijgt van a hoe het vordert, naja er zaten natuurlijk ook wel wat hikjes in het begin omdat toen ook al, naja 4 maanden, ik zou niet zegen stilgelegen maar wel heel langzaamaan. Dus dat heeft wel een hoop ergernissen bij de bewoners gemaakt. Vooral ook omdat er bewoners waren die, ja de een heeft wat makkelijker financieel al dingen geregeld voor de aankoop. En de ander zegt ja maar ik moet mijn huis verkopen dus ik moet ergens anders gaan wonen. En die hadden al tijdelijk iets geregeld. Ik denk dat er zeker een stuk of 4 van de 8 waren die dat moesten doen. En die zeiden van hoelang dan. Naja die mensen, je neemt een beetje marge, je weet dat het wat langer kan duren, maar eigenlijk bij allemaal liep dat uit. Dus die moesten dan nog een keer verhuizen de meesten. Ja en dat is natuurlijk zuur. Kijk op een gegeven moment weet je dat je 6 maanden in een ander huis moet gaan zitten, tijdelijk, dat is al een extra stapje maar dat moet je dan doen. Als dan blijkt dat je dat niet een keertje kan verlengen en je moet naar een ander lokaaltje ergens voor 3-4 maanden, ja dat is heel lastig, het is sowieso lastig te vinden. Er zijn een aantal gewoon bij hun kinderen ingetrokken, omdat je niet voor twee of drie maanden kan huren, dat is wel lastig.

Ja en eigenlijk met die technische omschrijving dat was zo summier dat we op een gegeven moment tijdens die bezoeken aan de bouwer. Naja ik heb dat dan naar me toe getrokken en gezegd van we gaan vragen wat wij missen aan dat verhaal. Wetend wat je zou kunnen verwachten of niet. Dus in die stijl hebben we een soort eigen technische omschrijving gemaakt en tegen van Mierlo gezegd van nou volgens ons idee zou het dit kunnen zijn maar als jullie vinden dat het anders is. Nou dat heeft wel een omslagpunt gemaakt, want dan gaan ze zich natuurlijk meer vastleggen op wat er in hun eigen contractstukken stond met Wilgenrijk. Ja dat is best een slag. Ze hebben wel deels, zijn ze daarin tegemoetgekomen omdat ze daar gewoon ook wel merkten van ja je kan daar wel geheimzinnig over doen maar dat schept veel meer argwaan. Dus zorg maar dat je daar wat transparantie inbrengt. Dus we zijn toen toch wel, laten we zeggen met 60-70% van die tekst die wij aangeleverd hebben, waren ze toch wel eens dat toch wel met restrictie zo van dit is geen contractstuk, maar het uitgangspunt is zo. Maar je kan ons er niet contractueel aan binden. Dat si natuurlijk uiteindelijk die technische omschrijving die wij hadden, daar hebben we het natuurlijk op gekocht. Dus contractueel is dat prima maar. Dus eigenlijk is dat zo eigenlijk verder gegaan.

Dus het is best intensief voor hun ook geweest denk ik. Want ja, er zijn altijd dingen die je dan ziet. Die weer anders zouden kunnen. En in eerste instantie deed de projectleider de rondleidinkjes zo eens in de maand. Maar ja die had A geen tijd, dus dan liet hij het al gauw over aan iemand anders. Of hij wist het niet waar het over ging, want ja hij doet natuurlijk meerdere projecten dus als we iets vroegen van hoe zit dat, ja ik denk dat het dat is maar ik weet niet of dat dit project is, want het kan ook bij een ander project zijn geweest. Met dat soort antwoorden kom je dus niet verder. Dus op een gegeven moment hebben we contact gekregen met Bram Gebuis dat is dan de hoofduitvoerder van het project. Die liep dan met ons mee en dat is een reële vent die wist natuurlijk hoe projecten in elkaar zaten grotendeels. Dus die gaf ook gewoon antwoord op wat je vroeg. En als hij het antwoord niet wist dan zij hij ook gewoon van ja dat weet ik niet dat moet ik even navragen. Dan heb je natuurlijk veel meer een soort wisselwerking en dat bouwt natuurlijk veel meer vertrouwen op als dat je ergens een beetje zweverig tussenin zit.

M: Dus de dienstverlening met Wilgenrijk is best wel goed geweest, alleen met de aannemer is het contact wat minder goed geweest.

R: Ik zal niet zeggen dat dat goed is maar ik denk dat ze dat anders hadden kunnen regelen. 4
Kijk ze zeggen natuurlijk contractueel dat we het plan overdoen aan van Mierlo. Maar uiteindelijk is het ontwikkeld voor Wilgenrijk. Dus alles wat daarin zit, en afspraken met van Mierlo, ja dat is de basis. Ook voor de kopers straks, want dan koop-aanneemovereenkomst, je koopt een stukje grond, dan koop je het appartement van de bouwer, ja dat zijn toch twee gesplitste dingen. Dus ja als wij dan bijvoorbeeld. Naja dat is dan een mooi voorbeeld om dan uit te leggen hoe dat dan gaat, op een gegeven moment hadden we natuurlijk verlichting in het gebouw. Toen zeiden wij van dat is toch zeker wel Ledverlichting. Nou daar werd niet echt op geantwoord maar uiteindelijk toen het zover was en het werd aangebracht was het dus geen Ledverlichting. Dus ons stroomverbruik is veel hoger als dat we verwacht hebben. Naja dan denk je dat is echt een kwalitatief verschil. En dat ligt misschien niet zozeer aan Wilgenrijk, maar dat heeft wel te maken natuurlijk met een soort onderhandelingstraject waar van Mierlo wat vrijheid heeft gekregen in de onderhandeling om op wat dingetjes te bezuinigen. En daar is natuurlijk uiteindelijk de koper de dupe van. Zonder dat hij het weet dat is misschien nog het ergste. Kijk als er in het begin duidelijkheid is, dan kan je nog zeggen van kunnen we niet iets anders verzinnen. Maar goed dat is dan een soort wederzijdse discussie van kunnen we dat nog veranderen en kunnen we daarvoor bijbetalen of wat dan ook. Die was er dus niet eens, er was te weinig informatie. En dat illustreert zo een beetje de tendens het is niet dat het allemaal zo ging maar het is ook een beetje dat je denkt van jaa.. en de meeste bewoners die begrijpen daar niks van die zeggen dan van je gaat dat soort apparatuur niet aanbrengen als er gewoon Ledverlichting is. Dus dat kost wel enige overreding dat je denkt van ja dat is lastig uit te leggen. En ik begrijp dat proces hoe dat daarvoor loopt dus ik heb er wel begrip voor. Maar het is niet transparant naar een koper.

Dus ik denk de suggestie is eigenlijk als verbeterpunt, maak gewoon een veel duidelijkere technische omschrijving. En goed, als daar dingen niet instaat, dan doe je dat ook met een reden. Maar dan weet een koper wel wat hij koopt. Kan je het mee eens zijn of niet maar dan kan je het kopen of niet. En anders krijg je toch altijd over een paar maanden op een andere manier weer terug, en dan is de sfeer gewoon lastiger. Omdat natuurlijk al gauw de argwaan natuurlijk ontstaat, van oh daar zullen jullie wel op bezuinigd hebben, en dat is natuurlijk ook vaak zo. 4

M: Welke positieve ervaringen heeft u gehad in het gehele proces met de woonwinkel van Wilgenrijk?

R: Nou ze handelen wel gewoon alles netjes af. Ik bedoel, als je een afspraak maakt dan is alles netjes geregeld. Ze hebben tijd voor je, het is niet dat je denkt van nou ik zit hier op een schopstoel. Dus er wordt gewoon tijd voor genomen. Ook de voorlichting tussendoor. Natuurlijk in dat proces hebben we een paar keer een stukje voorlichting gehad over de wijk of zoiets en over de stichting die erbij hoorde. Dus dat geeft mensen wel het gevoel van nou, en het is natuurlijk zeker in het begin zo, er zijn ook wat mensen die gingen bellen van ik zie dat er dat en dat gebeurd, is dat de bedoeling ook zo? Dan wordt er gewoon uitleg aan gegeven en als die uitleg er nog niet is dan werd er ook wel gezegd van dat weten we nu nog niet maar over een maand of 3-4 dan is dat wel duidelijk. Dus dan komen ze erop terug 14

M: En heeft u ook negatieve ervaringen in het proces met de woonwinkel?

R: Nou eigenlijk maar eentje. En dat is dan, ja ik vind dat een beetje, onhandig. Eh wij zijn natuurlijk het eerste eilandje wat een projectje is. En dat ligt natuurlijk, nou niet geïsoleerd, maar het ligt vrij van de rest. En ik heb in het begin al een paar keer de suggestie gehad, ruim voor de oplevering van ja je komt vanuit een bestaand gedeelte van Maassluis, daar

staat een groot bord Wilgenrijk, dus je gaat daar over dat mooie bruggetje heen, en dan? Nou dan staan er wel van die kleine bouwboardjes in het rood. Maar uiteindelijk staan er nergens straatnamen, en dat is dus nu nog niet zo. Plus dat die brug is verboden voor voetgangers en fietsers, te zijner tijd als het plan verder gevorderd is dan is die infrastructuur nu natuurlijk wel goed ingericht voor voetgangers en fietsers, daar zijn wel duidelijke plannen voor. Maar dat is nu nog niet zo, dus nu is het toch zo dat, het begint al met leveranciers en in het begin stond natuurlijk helemaal nergens wat te vinden over waar wat is. Dus mensen liepen gewoon te zoeken van, die belde uiteindelijk maar, op een gegeven moment heb ik dat ook vaak gezegd van kan je het niet vinden bel me dan maar dan hoor ik wel waar je staat en dan vertel ik wel hoe je verder moet. En dat ging natuurlijk ook met normale bezoekers zo. Ja ik ben op de fiets hoe kom ik daar bij jullie, ja dat kan je haast niet eens uitleggen want ze komen als ze voor dat viaduct staan dan staat er een bord verboden voor fietsers en voetgangers, ja en dan? Ja je kan naar rechts en naar links, maar waar moet ik nou heen om bij jullie te komen. Dat had heel eenvoudig verholpen kunnen worden al is het maar een tijdelijk bordje. Ja en dat hebben ze niet opgepakt. Ook bijvoorbeeld dat ik merkte in het begin hing er een mooi bord vlakbij bij de kruising, naja bij de kerk zeg maar van Cornelis van der Lelylaan, ja dat was zo'n lang bord, ja er zit ook wat jeugd in de buurt, dat was denk ik binnen een maand al kapot. Ik denk dat ik dat ergens in, nou een maand of 8 geleden heb doorgegeven. In eerste instantie aan de gemeente, want het was niet duidelijk wie dat nou moet doen. Dus dat duurde al lang voordat je antwoord krijgt, maar die zeiden uiteindelijk van ja nee dat is een zaak van Wilgenrijk, en we hebben het aan ze doorgegeven. Het bord hangt er nu nog niet he, dus, dan denk ik ja. Ze hebben nu eindelijk recent een bordje voor het Eiland geplaatst. Maar ja dat hebben ze dan zo op een pek gedaan dat als je op dat Eiland bent zie je dat bordje. Maar voor die tijd, als je dan dat bruggetje overgaat, daar had ik dan verwacht van daar staan bordjes van het Eiland. Dan weet iedereen van oh ik moet over het bruggetje heen om er te komen. Naja dat staat er niet dus negen van de tien mensen rijden toch voorbij als ze het zoeken. En ik heb er wel een paar keer contact over gehad maar dan, ja nee we zijn er mee bezig, en ja nee speciale bordjes. En dat geldt ook voor 30 kilometer bordjes die op de spiegeling zouden staan, dat staat er nog niet, en er wordt toch wel behoorlijk flink doorgereden af en toe. Door vrachtverkeer maar ook door bewoners wel van Blikveld die dan omrijden. Ja dan denk ik van ja het zal toch niet zo zijn dat er eerst wat moet gebeuren voordat er een bordje komt. En die bordjes die helpen ook niet altijd, daar ben ik me ook wel van bewust maar goed dan kan je de mensen er wel een keertje op aanspreken als het moet. Dus dat is denk ik een gemiste kans. Wij beleven natuurlijk zo'n gebied als bewoner en we zien natuurlijk veel meer. Dus het kan soms wel eens een dingetje zijn dat je zegt van is dat bedoeld zo. Dat geldt bijvoorbeeld ook voor, en naast ons heeft natuurlijk de bouwkeet gestaan. Daar is een inrit gemaakt met een duiker eronder voor het water. Maar ja op die bouwrij valt natuurlijk allemaal afval en rommel in het water ook. Dus op een gegeven moment is die duiker nu verstopt. Dus al dat water wat eigenlijk door hoort te stromen dat is dus nu gewoon op die plek aan twee kanten van de weg is dat verstopt. Dus daar ligt allemaal rommel, kroost, en ja als het een beetje warm wordt dan krijg je daar natuurlijk allemaal dingen die een beetje gaan ruiken. Dus dat heb ik ook gemeld en dan zeggen ze van ja nee dat weten we maar daar gaan we nog wel wat aan doen. Maar dat is inmiddels weer 3-4 maanden geleden. Dat je denkt van oké dat het niet a la minute gebeurd dat begrijp ik best dat je dat moet regelen of dat je het combineert met iets anders maar dat duurt natuurlijk geen 3-4 maanden.

M: Zou u achteraf gezien ook de beslissing genomen hebben om in Wilgenrijk te wonen? En waarom?

R: Ja zeker wel. Ik bedoel de voordelen wegen zo erg op tegen een paar verbeterpuntjes. Dat ik denk van die keuze, nu nog, ik kijk natuurlijk met andere ogen naar projecten in de

buurt of in andere steden. Er is gewoon weinig aanbod wat dit biedt. Als het er al is en anders is het alleen maar een nieuwbouwwijkje wat ingepast wordt in een andere grotere wijk, ja dat kan natuurlijk niet tippen aan dit.

12

M: Zou u aan familie, kennissen of vrienden het wonen in Wilgenrijk aanraden? En waarom?

R: Naja de meesten vragen natuurlijk ook al van wordt er dan niks meer gebouwd. En ik heb natuurlijk wat kennissen in onze leeftijd die zijn natuurlijk ook wel toe aan een appartement vaak. Als ze dat willen. Die vragen ook regelmatig natuurlijk van weet je wat er nog meer komt dan. Ik zeg naja dan moet je dat en dat in de gaten houden, en dan zie je vanzelf of er weer wat nieuws is, oh oh. Dus ja eigenlijk doordat je zelf gewoon lekker woont, en als mensen op bezoek komen dan merken ze dat ook gewoon. Ook aan de plek waar het nu is, dat ze zeggen van ja jullie wonen wel heel erg leuk, en ja dat zou ik ook wel willen. Of ze dat doen is natuurlijk uiteindelijk het tweede. Maar goed ze worden natuurlijk wel daardoor wat meer gefocust van oh worden er nog meer appartementen gebouwd. Want ik krijg natuurlijk nieuwsbrieven dus dan zie je dat er in Buitengoed ook wel weer wat appartementen komen. Ja dus dan komt dat vanzelf weer eens een keer zo ter sprake als je eens een keer mensen spreekt eens een keer vragen van en heb je al wat meer gehoord, komen er al meer appartementen. Ja dan zeg ik dat ook gewoon zo, dus.

M: Bent u bekend met het masterplan en dat er ongeveer 1.750 woningen worden gerealiseerd?

R: Ja natuurlijk

M: Zou u naast huizen nog andere ontwikkelingen/voorzieningen gerealiseerd willen zien in Wilgenrijk?

R: Nou ja ze hebben nu natuurlijk de **schaapskooi** maar ik begreep daaruit dat dat een beetje tijdelijk is. Dat is natuurlijk voor die kinderen in de buurt, en die zijn er toch wel aardig wat, is dat natuurlijk harstikke leuk omdat het natuurlijk redelijk dichtbij is. Dus dat zou natuurlijk wel leuk zijn als dat op de een of andere manier een andere vorm misschien krijgt maar kijk het is nu meer, het heet dan de schaapskooi maar het is natuurlijk eigenlijk een grote speeltuin. Als je zoiets zou kunnen handhaven in een gebied zou dat natuurlijk wel heel leuk zijn. Kijk en dat die schapen op termijn weggaan of anders worden ingevuld, dat is natuurlijk logisch dat is een soort graasvoorziening noem ik het maar om de grond een beetje redelijk zichtbaar te houden en net dat er allemaal onkruid op groeit. Dus ik denk dat dat wel een plus zou zijn als dat kan blijven op een andere vorm.

7

En ja wat ik me wel afvraag is natuurlijk nu zo. Is dat de kinderen worden natuurlijk allemaal, gaan naar school in de bestaande wijk. Je hebt bijvoorbeeld het Balkon, ik weet niet of je dat kent hier in Maassluis, dat is natuurlijk ook een vrij grote wijk. Die nu bijna klaar is dan. Maar er is wel een school. Het is nog wel een **basisschool** gecombineerd met **kleuteronderwijs** dan, weet niet precies. Maar er is wel een voorziening voor en dat is hier natuurlijk nog niet. Dus je ziet wel heel veel verkeer alleen al, mensen die met de auto of met de fiets de kinderen naar school brengen. Ja dat is natuurlijk wel iets wat je als bewoner misschien anders zou willen zien. Dat is natuurlijk wel een heel andere sector. Maar ja als je een wijk voor 1.700 woningen bouwt, dan is dat natuurlijk wel iets wat je erbij zou kunnen laten passen in welke vorm dan ook.

7

M: En zijn er nog punten die u zelf wil aandragen die Wilgenrijk kan meenemen in de toekomst? Of die ik kan meenemen voor mijn deelplan?

R: Nou ja kijk. Ik denk zolang je niet zicht hebt op wat er nog meer komt, het is natuurlijk duidelijk dat er dingen in ontwikkeling zijn, en die worden natuurlijk ook bijgestuurd aan de hand van de markt. Je gaat niet iets bouwen waar de markt niet op zit te wachten dus ik denk. Naja het is in het algemeen wel zo, dat moet ik er gelijk bijzeggen, het is natuurlijk voor Maassluise begrippen nog wel pittig geprijsd. We hebben het over vierkante meterprijzen van zeker €3.000 nou dat was voor die tijd, zelfs aan toplocaties aan de waterweg nog niet in beeld. Dus daar zit je een beetje rond de €250.000 en dan heb je echt een mooie woning. Dus dat is wel waar mensen, dat is wel een puntje. **Dus je hoort ook heel veel starters, die hier dolgraag zouden wonen natuurlijk, ja die redden dat niet.** Als het begint bij €340.000 voor gewoon, ik zeg het maar, simpelweg een eengezinswoning in een rijtje, ja dat is nog best een bedrag. En dat is natuurlijk voor Amsterdamse, Rotterdamse begrippen een schijntje, maar voor Maassluise begrippen is dat natuurlijk even anders. Ik denk dat dat, en je hoort natuurlijk ook wel een beetje in de media meerder roepen van er worden geen sociale huurwoningen gebouwd. Dan denk ik ja, het is wel leuk bedacht natuurlijk maar uiteindelijk moet het toch allemaal opgebracht worden want sociale huurwoningen worden toch gefinancierd uit andere dingen, dus dat moet ook wel passen.

M: Ja ze zijn ook verplicht om wel een deel sociaal op te nemen.

R: Ja dat weet ik. Maar goed er wordt natuurlijk al snel geroepen van dat is wel weinig. Want de doelstelling is zoveel procent. Ik weet niet eens hoeveel het is maar meer natuurlijk als dat hier gepland is. Ja en er worden zeker in de politieke partijen rond de verkiezingstijd komt dat weer naar boven. Maar goed ik bekijk dat allemaal maar met een korreltje zout. Ik bedoel, het is wel leuk dat je dat wil maar, en natuurlijk moet het ook voor de mensen die het wat minder goed hebben moet er ook wel wat zijn. Maar ja het moet ook wel haalbaar zijn, iemand moet dat betalen, als je het financiert van iets anders.

M: Oké, dank u wel voor het interview.

Ter validatie Rien
van der Vlist
Datum: 26-03-'19
Handtekening



Interview

Liesbeth Bijtenhoorn

Bewoner van wijk Eiland, tweekapper met een oppervlakte van 325 m2

15 maart 2019 van 13.40 tot 13.57

Woonwinkel

M: U bent bewoner van Eiland en uw woning heeft een woning van ongeveer 325 m2....

L: Nee joh, geen woning. Het kavel is 325 m2.

M: Oh, ik vroeg om het woonoppervlak bij de woonwinkel maar dan heeft ze...

L: Ik zit op 170 m2 echt woonoppervlak. Daar gaan de gangen en zo, die zitten daar niet bij.

M: Oké, ik noteer gewoon 170 m2.

L: Ja met de uitbouw is het ongeveer 180.

M: Oké. Bent u tevreden met uw woning of had u achteraf toch voor een andere, grotere of kleinere woning gekozen?

L: Nee wij zijn super tevreden met dit huis. Het is echt gewoon prima. De woonkamer is lekker ruim. De keuken zit om de hoek dus die zie je niet vanuit de woonkamer dus dat is hartstikke fijn. De kinderen hebben heerlijk grote kamers dus het is helemaal prima.

M: Oké, bent u door de ontwikkeling van Wilgenrijk naar Maassluis verhuisd of woonde u al in Maassluis?

L: Nee, wij woonden al in Maassluis. Ja, ik ben hier geboren en getogen en Walter si na 7 maanden Monster, hierheen verhuist en nooit meer weggegaan. En de kinderen zijn dan in het ziekenhuis geboren, ergens anders, maar ook gewoon hier eh, vanaf...

M: Opgegroeid.

L: Ja daarom.

M: Oké, en hoe bent u in aanraking gekomen met de ontwikkeling van Wilgenrijk?

L: Ja dat was wel grappig. Want we hebben net een interview gehad van het Ervarum, en toen was ik even aan het terugzoeken maar we hadden het wel een keertje gehoord maar de eerste echte keer dat we in gesprek waren dat was op de Lentefair in 2015. En daarna zijn we op kantoor geweest en gekeken wat is er allemaal aan de hand. En hoe gaat het, toen was alleen Blikveld, of in ieder geval dat Wevershofje dat was al redelijk had dat z'n vormen. En Blikveld dat was al duidelijk wat daar ging gebeuren, nou dat was niet wat wij wilden. En toen kwam in 2015 of 2016 het Eiland, ja toen waren we verliefd. Ik lieg want 2014 was de winterfair, of de lentefair. Ja dus eigenlijk vanaf 2014 al in gesprek met Wilgenrijk.

M: Oké, en kunt u beschrijven op basis waarvan u destijds de beslissing heeft genomen om te verhuizen naar Wilgenrijk?

L: Ja, we waren bezig met een huis op Loofmeester, zover al dat we bijna hadden getekend. Maar we hadden elke keer zoiets van is dit echt, en het huis was wel perfect, maar we vonden de makelaar heel erg pushen dat we moesten tekenen, en dat voelde niet goed. En de makelaar was ook niet goed op de hoogte van staan deze typen woningen al ergens

anders in Nederland, want dan willen we ze een keertje zien. Nou uiteindelijk hebben we zelf gezocht en toen waren we nog steeds wel verliefd op het huis, maar we vonden de wijk niet fijn. En in die periode waren we dan op de lentefair, en met Peer gesproken, en toen dachten we van ja dit is eigenlijk veel meer wat we willen. Een wijk met kleinere sub wijkjes zeg maar. En ondanks dat alles Maassluise School is toch ieder zijn eigen karakter, veel groen, en ja daarvoor hebben we op een gegeven moment gekozen voor Wilgenrijk. Omdat we uhm, de bestaande woningen in Maassluis vinden we allemaal niks. We vinden het wel mooi, maar het is niet voor ons. Hoge plafonds zeg maar en we hebben best wel wat eisen hadden we, en dat kon hier wel. Dus vandaar.

16

M: Oké, hoe bevalt het wonen in Wilgenrijk u tot nu toe?

L: Ja nog steeds heel goed. Ik wou een grapje maken, helemaal vreselijk. Maar nog steeds heel goed. Het is echt superleuk. Wij zitten dan op het Eiland, ben je daar al geweest?

M: Ja, ja.

L: Dat is natuurlijk eigenlijk een soort van besloten gemeenschapje ikt het wel. Want je hebt maar één toegangsweggetje. En tuurlijk het is, in het weekend en het is lekker weer iedereen komt kijken zeg maar. Maar het is heel knus, de burens zijn aardig, de sfeer is goed. Maar ook hier bij de woonwinkel, als er iets is kan je even langslopen. En ja, het is gewoon goed. De kinderen gaan graag naar Schaapskooi en we wandelen we wandelen graag een stukje. Dus ja en nu gaan steeds meer vrienden van ons er ook wonen, dus ja, dan is het echt leuk.

M: Oké, en komt de verwachting die u had over het wonen in Wilgenrijk overeen met de realiteit?

L: Ja, naja in principe wel. Kijk je maakt het er zelf natuurlijk naar, maar alle middelen eromheen die Wilgenrijk organiseert of realiseert die zijn er ook echt. En tuurlijk, je zit net in een wijk in aanbouw. En tegenover ons gaan ze natuurlijk Buitengoed bouwen. Dus dan zal het wel weer even wennen zijn, omdat je dan weer even de heipalen hoort en alles, en heb je wat minder vergaand uitzicht. Maar dat wisten we van tevoren. Maar over het algemeen, en zeker als het dadelijk weer wat lekkerder weer wordt, ja iedereen gaat weer naar buiten, en dan is het echt heerlijk. Dus het klopt wel zeg maar. Het sfeerbeeld wat geschept wordt ten opzichte wat je er zelf van kan maken en hoe het is.

21

M: Oké, nou dat is goed dan toch?

L: Ja, misschien een beetje saai ook dat ik niks anders heb.

M: Ja, maar als dat zo is dan is dat zo toch?

L: Ja.

M: Wilgenrijk staat onder andere voor kwaliteit van ontwikkelen. Op welke manier vindt u dat de kwaliteit die Wilgenrijk waarborgt terugkomen in uw gerealiseerde buurt?

L: Nou, ik vind bijvoorbeeld de bestrating en de lantaarnpalen vind ik heel erg kwalitatief goed overkomen zeg maar en die pakt die sfeer ook heel goed. Uhm, het feit dat je geen, met z'n allen, hoe noem je dat, van die hekken hebt tussen je tuinen maar dat dat allemaal gewoon hetzelfde is, dat is heel fijn. Ja dat straalt ook een bepaalde kwaliteit uit zeg maar. Kijk in een andere nieuwbouwwijk is het hek, hek, heg, heg, iedereen doet het anders, en dat maakt het heel onrustig en dat heb je hier niet en dat vind ik wel kwaliteit uitstralen. Maar het

3

gaat in de kleine details, iedereen hetzelfde nummerbordje zeg maar, het straatnaambordje, ja dat, en de bruggen dat vind ik wel een bepaalde uitstraling hebben van kwaliteit, ja.

M: Oké, en wat is uw ervaring over de dienstverlening die Wilgenrijk aan u heeft geboden?

L: Ja, naja prima. Kijk weetje als je belt zijn ze er en anders komen ze wel et een antwoord. Ja ze hebben gewoon prima begeleid. Kijk je bent op een gegeven moment ga je van Wilgenrijk over naar de makelaar en van de makelaar over naar de aannemer. Ja als je zo'n warm bad bij Wilgenrijk gewend bent en dat gaat dan net even iets anders bij de aannemer of bij de makelaar, dat is vervelend. Dat hebben wij ook als niet perfect ervaren. Maar ook daar kan je met elkaar over praten. En ook kijk, dat vergeet je op een gegeven moment, want dan zit je gewoon in je huis en dan is het klaar. Dat is het enige wat minder fijn, maar voorderest de hele dienstverlening is gewoon goed.

15

M: En welke positieve ervaringen heeft u gehad in het gehele proces met de woonwinkel van Wilgenrijk?

L: Uhm, naja, dat er altijd iemand is. Ze kennen je, weetje je komt binnen en het is niet van "oh wie bent u?" maar ze weten wie je bent. En ze weten waar je woont, nou hadden wij ook een andere band omdat we hier ook getrouwd zijn, dus dan zie je elkaar natuurlijk wat vaker. Maar het is gewoon heel erg laagdrempelig en dat is gewoon fijn. En weet de een het antwoord niet dan wordt de ander er wel bijgehaald. Wil je in gesprek, dan kan dat, dan wordt dat gewoon geregeld. Dus dat, die ervaring is goed.

M: Oké en heeft u ook negatieve ervaringen gehad?

L: Nee. Nee het enige, wat ik zei, is de overdracht dan van de makelaar. Dat je dan met een andere kwaliteit te maken hebt. En aannemer. Maar voorderest eh, nee.

M: Ja, Wilgenrijk op zich is eh...

L: Nee daar hebben we eigenlijk niks negatiefs over.

M: Oké.

L: Ja, saai he?

M: Wel een beetje ja.

L: Ik kan wel wat proberen te verzinnen maar dan lieg ik. Dus eh nee dat hebben we niet.

M: Oké, Zou u achteraf gezien ook de beslissing genomen hebben om in Wilgenrijk te wonen? En waarom?

L: Ja, naja eigenlijk gewoon omdat, de wijk is geen standaard nieuwbouwwijk, je krijgt niet wat iedereen allemaal krijgt, de sfeer is goed, ja de omgeving is mooi. Je zit in Maassluis maar het is geen Maassluis zeg maar. Snap je wat ik bedoel? Terwijl je wel alle middelen van Maassluis hebt. Dus je rijdt de fly-over weer over en je zit weer in Maassluis. En dat, ja dat heeft ons wel doen besluiten om als we. Naja hetzelfde de vraag van jou, zou je deze keus nog een keer maken, ja volmondig ja. En ook dit huis.

20

M: Oké, zou u aan familie, kennissen of vrienden het wonen in Wilgenrijk aanraden?

L: Ja. Eigenlijk doen we dat wel, een soort van lopende advertentie. Ja nee dat is natuurlijk onzin. Maar voor iedereen is het natuurlijk anders. De een kan hier wel wonen, de ander niet, omdat hij gewoon andere vraag heeft. Er zijn ook zat vrienden van ons die ergens anders wonen, maar er zijn ook zat vrienden die hier nu gaan wonen. En niet alleen door ons, absoluut niet. Maar ja er zijn ook mensen die vlakbij een school willen wonen van hun kinderen, ja dan moeten ze niet hier gaan wonen. Er zijn ook mensen die in een appartement willen gaan wonen, die, en waar het hier niet past. Dus ik zal dat wel aanraden maar het is afhankelijk van wat de woonwensen zijn voor iemand.

M: Oké, ik neem aan dat u bekend bent met het masterplan en dat er ongeveer 1.750 woningen gebouwd worden.

L: Ja.

M: Zou u naast huizen nog andere ontwikkelingen/voorzieningen gerealiseerd willen zien in Wilgenrijk?

L: Ja, ik zou heel graag een fietstunneltje willen van Wilgenrijk naar Maasland. Mijn kinderen zitten in Maasland op school, en het is altijd omfietsen. En er komen hier steeds meer kinderen die in Maasland op school zitten zeg maar wonen. Dus dat visualiseren we ons dan allemaal en dat zouden we heel tof. Maar ik weet nog, ons eerste gesprek was het idee om een klein bakkertje te hebben hier, nou dat zou natuurlijk superleuk zijn als je 's ochtends lekker je verse broodjes kan halen. En je hoeft niet een heel winkelcentrum want dat hebben we. Maar dat zou natuurlijk super zijn als het hier een stuk drukker gaat worden met iedereen. Dat je gewoon op zaterdagochtend verse broodjes kan gaan halen. Ja hoe lekker is dat, hoe leuk is dat.

M: Ja, gewoon eigenlijk een klein winkelcentrumpje, met kleine

L: Nou, het hoeft ook niet een winkelcentrumpje te zijn. Gewoon heel knus kneuterig, ik kan me het ook nog niet helemaal visualiseren. Maar gewoon een klein bakkertje.

M: Ja, gewoon een aantal winkeltjes, kleine.

L: Ja, maar over het algemeen, je fietst zo naar de Koningshoek en het is klaar. We lopen er ook regelmatig heen dus dat hoeft niet. Maar dat zouden we wel heel leuk vinden. Maar dat gaat er toch niet komen. En voordereest als dadelijk de Parkwal af is, is het natuurlijk helemaal geweldig. Naja weetje voordereest, Schaapskooi is er natuurlijk de speeltuinen zijn er dus dat is helemaal geweldig. Weet je wat leuk zou zijn, zo'n buiten fitness parcourtje, heb ik nu verzonnen spontaan.

M: Ja goed idee.

L: Misschien kan ik er dan wel opzitten

M: Ja dat je echt buiten kan trainen zelf.

L: Ja dat is ook leuk.

M: Ja dat is ook voor de ouderen wat meer een voorziening. Tenminste niet alleen voor kinderen. Nu is de Schaapskooi natuurlijk voor kinderen en de speelpleintjes zijn voor kinderen. En dan heb je ook voor de wat oudere mensen gewoon een voorziening, wat ze buiten kunnen zijn.

L: Ja dan ga ik wel buiten op de hometrainer zitten, of op het roeiapparaat.

M: En zijn er voordereest nog andere voorzieningen waarvan je zegt, of woningen waarvan je zegt van...

L: Nee niet echt. Eigenlijk heb je tot nu toe wel veel.

M: Ja het is al best gevarieerd inderdaad.

L: Buitengoed heb je natuurlijk dadelijk gewoon de huurhuizen. Nee ik zou het niet weten. Volgens mij komt er nog een klein restaurantje toch? Of is dat nou... Dat weet ik eigenlijk niet. Bij het hotelletje zou daarnaast een restaurantje komen. Maar dat weet ik ook niet precies. Kijk dat zou natuurlijk ook heel leuk zijn. Dus nee dat weet ik eigenlijk niet, verder heb ik eigenlijk geen idee wat je voor leuke voorzieningen kan hebben. Een hele grote klimboom ofzo. Maar ja dat is dan ook weer voor de kinderen.

M: In ieder geval misschien ook iets voor de oudere mensen zeg maar. Dat ..

L: Ja voor mij ook.

M: Ja, nee niet voor de kinderen. Voor de doelgroep die nog geen voorziening heeft.

L: Ja we kunnen wandelen en we kunnen fietsen. Maar het is natuurlijk ook gewoon leuk om iets te kunnen doen.

M: Ja voor de volwassenen.

L: ja gewoon naast de speeltuin van de kinderen dat wij gaan zitten spelen.

M: Ja dit was eigenlijk, dit waren de vragen die ik had opgesteld. Heb je zelf nog aanvullingen waarvan je zegt dat moet ze echt meenemen in haar concept, of?

L: Nee eigenlijk niet. Er is al zo vreselijk veel. Dus het is wel een doordacht project zeg maar dus eigenlijk zou ik het niet weten, nee.

M: Oké, nou dankjewel in ieder geval

L: Afsjeblieft.


Ter validatie
Liesbeth Bijtenhoorn
Datum
Handtekening

Interview

Patrick van Kester

Eigenaar van Vastgoedprofs. Ontwikkeld niet in Wilgenrijk maar is wel bekend met de ontwikkelingen

4 maart 2019 van 13.00 tot 13.38

Kantoor Vastgoedprofs Naaldwijk

M: Kunt u iets meer vertellen over Vastgoedprofs en waar jullie als ontwikkelaar voor staan?

P: Ja Vastgoedprofs is een kleine ontwikkelaar die twee ledig acteert in de markt. Het ene deel doen wij op consultancy basis, dat betekend dat wij voor externe opdrachtgevers eigenlijk het werk uit handen nemen en op het totale project ook procesbegeleiding doen vanaf de allereerste initiatief tot en met de oplevering las dat gewenst is. Je ziet veel wel dat wij tot start bouw het meest actief zijn en dat de rol daarna wat beperkter wordt omdat de aannemer wel gewoon een grotere rol krijgt en dat wij nog een stukje controle doen maar inhoudelijk niet heel veel tijd meer hoeft te bezetten. Dat doen we in groot regio Westland noem ik het maar, grotendeel van onze projecten zitten echt in Westland. En een deel daarvan, naja eigenlijk aan de randen hebben we ook tegen onszelf gezegd dat we ook redelijk lokaal willen blijven omdat we daar de markt het beste kennen en weten wat de klanten willen en dat we ook producten kunnen ontwikkelen die daar goed bijpassen. En praktisch is het ook gewoon eenvoudig als het allemaal in de buurt is. En een deel daarvan doen we laat maar zeggen zelf ontwikkelen, dus dat betekend dat wij gewoon risicovol participeren in projecten, daarmee als een van de partijen, vaak is dat in combinatie met een aantal investeerders, grondposities innemen en vervolgens daar een plan ontwikkelen. De hoofdmode is woningbouw deels in combinatie. We hebben ook wel wat in de maatschappelijke sector gedaan, bijvoorbeeld sportverenigingen hebben we de begeleiding gedaan. En we doen ook bedrijfsmatig zijn we met een aantal dingen bezig, die markt trekt nu ook weer onwijs aan, dus daar zien we ook gewoon kansen. Dus in dat opzicht zijn we breed. We focussen ons niet op een onderdeel maar, eigenlijk waar we tegenaanlopen en wat eigenlijk interessant is zullen we altijd serieus bekijken. Dat betekend wel dat waar we zelf het initiatief hebben het type partners altijd anders is want het is anders als je woningbouw doet of bedrijfsmatig, maar de hoofdmode is wel wonen en daar ligt ook onze grootste affiniteit wel mee. En waar wij voor staan is dat, wij zijn een relatief kleine speler in de markt, maar dat betekend ook wel dat wij onze projecten net iets anders willen doen, als laat ik zeggen de rest van de markt, en dat is omdat wij producten willen neerzetten die iets onderscheidend hebben, dat hoeft niet heel extreem te zijn in vormgeving of dat soort dingen maar het gaat meer om het programma erin. Het bedienen van doelgroepen of in ieder geval het in de markt zetten van woningen die laat ik zeggen net iets anders hebben als de standaard eengezinswoning of tweekapper. We hebben hier onlangs in Naaldwijk een project opgeleverd met 15 woningen en daar hebben we dan patiowoningen in ontwikkeld en de meeste ontwikkelaars vinden dat toch wel een beetje lastig omdat dat een duurder product is als een standaard eengezinswoning of een tweekapper. Maar dat is wel een product wat de markt superleuk vindt en super interessant vindt en dat blijkt nu ook wel, we zijn vorige week effe terug geweest en alle kopers zijn nog razend enthousiast over hun woning en zijn echt blij. En het zijn vaak toch de senioren die eigenlijk de keus hebben gaan we naar een appartement of willen we wat anders, want ze willen toch wel gelijkvloers wonen, en dat slaat zo'n product goed aan. En je ziet ook dat daar mensen in komen die lichamelijke beperking hebben bijvoorbeeld iemand met MS is al moeilijk ter been. Maar aan de andere kant naast de patiowoningen hebben we de ensuite-woningen dat is eigenlijk een rijwoning met 7,20 meter breedte dat is voor een rijwoning heel breed normaal is dat 5,40 meter en die zijn standaard 12,5 meter diep waardoor je op de begane grond waardoor je onwijs veel mogelijkheden hebt qua inrichting. Je kan beneden slapen, werken aan huis, je kan een keuken ensuite maken, daar zie je een aantal varianten, daar zie je ook dat het door de kopers super goed ervaren wordt en ze super enthousiast zijn. En daarom proberen we met wat afwijkingen ten opzichte van de standaard wel iets meer neer te zetten en ook een bredere doelgroep te kunnen bedienen en ook mensen die wat meer een specifieke vraag hebben. Dat neemt niet weg dat wij op sommige plekken, laat maar zeggen, een stukje traditioneel doen bijvoorbeeld rijwoningen of tweekappers maar we proberen in de projecten wel iets te doen om

de doelgroep te bedienen die normaal niet zo makkelijk bediend wordt en daarmee een stukje onderscheid in de markt te maken

13

M: Wanneer u als ontwikkelaar van Vastgoedprofs een plan ontwikkeld, waar ligt dan de focus op? En waarom legt u de focus hierop? Bijvoorbeeld architectuur of kijken naar het aantal woningen.

P: Voor ons geldt, het product in de basis, waar we het net over hadden. Dus welke klant gaan we bedienen en wat is zijn vraag en hoe geven we daar invulling op en 1. En qua architectuur daar zijn wij heel kritisch op meer ook omdat, laat ik zeggen de concollega's grotere aantallen woningen ontwikkelen, dat toch wel van een aantal projecten het kwaliteitsniveau naar beneden is gegaan. En wij willen wel uiteindelijk het kwaliteitsniveau, en dat is het stukje architectuur ook, en dat is welke detailoplossingen kies je, welke materialisatie kies je. Daar zijn we wel heel kritisch op want wanneer we over 15, 20 of 25 jaar langsrijden dat ik denk ja dat hebben we goed gedaan en dat ziet er nog steeds wel goed uit. Dus kwaliteit is voor ons een belangrijke. Maar ook inderdaad het product, welke keuzes maak je nou, vinden we ook een belangrijke om uiteindelijk, om laat ik zeggen weer een stukje onderscheid te hebben en ook in een grootschalige ontwikkeling je diversiteit te kunnen aanbieden. En je ziet natuurlijk, veel ontwikkelaars zijn gelieerd aan aannemers en die ontwikkelen toch om te bouwen en daar zie je dat die bouw, en laat ik zeggen het standaardiseren van een ontwerp en woningtypes een zware rol speelt in het uiteindelijke plan wat ze maken. Wij hebben die ballast van die aannemer niet dus wij hebben daar wat meer vrijheid en kunnen daar wat meer die aannemers opdragen om misschien af en toe wat moeilijkere oplossingen of kwalitatief hoogwaardigere oplossingen door te voeren als dat ze bij een ontwikkelende aannemer te doen. En zo proberen we dat onderscheidend en iets neerzetten waar we zelf ook gewoon trots op kunnen zijn. Wij vinden dat dat sowieso zou moeten. Het moet niet alleen maar zijn om snel geld te verdienen maar ook iets achter laten, zeker omdat we regionaal werken. Je ziet dat in heel veel van onze projecten dat er ook bekenden gaan wonen direct of indirect, maar dan heb je ook dat je iets achter laat waarvan iedereen zegt dat heb je goed gedaan. Dus dat speelt wel een hele belangrijke rol en of het nou, natuurlijk uiteindelijk zit er een businesscase achter, uiteindelijk moet het wel haalbaar zijn, maar uiteindelijk gaat het ons niet laat maar zeggen om de laatste euro en moet het totaalplaatje wel iets zijn waar we echt achter kunnen staan en waar we trots op kunnen zijn.

13

M: Als ontwikkelaar is het behalen van rendement van belang. Maar kwalitatief hoogwaardige ontwikkelingen kosten over het algemeen veel geld. In hoeverre ligt bij jullie de afweging tussen kwaliteit en rendement?

P: Dat ligt er absoluut alleen laat ik zeggen wij zijn een kleine club. En dat heeft ook zo z'n voordelen. Omdat wij laat ik zeggen niet een heel groot lichaam achter ons hebben dat ook geld opslurpt. Dus kwaliteit is voor ons heel belangrijk in de projecten. Dus bij ons mag kwaliteit geld kosten en wij zijn er wel van overtuigd dat kwaliteit niet heel veel meer hoeft te kosten als het totaal maar klopt. Want dan kan die VON-prijs ook omhoog en kan je uiteindelijk daar het grootste deel wel weer in terugverdienen. Dus het is niet zo dat wij denken van als je er heel veel kwaliteit in gaat stoppen dan gaat het je heel veel geld kosten, het levert ook absoluut geld op en het is meer. Laat ik zeggen dit zijn nog twee rijtjes en we zijn met een plan bezig met 27 woningen, daar maak je een soort wijkje. Ja als je zorgt dat alles klopt daar dan gaat het zich vanzelf terugverdienen. En dan mag je absoluut wel wat geld hebben geïnvesteerd in kwaliteit. Dan staat er straks ook weer iets wat men voor de kwaliteit betaald. Dus nee wij gaan niet voor die laatste euro en nogmaals we willen teug kunnen gaan en daar trost rond kunnen lopen, en dat mag best wat geld kosten maar ik denk dat het grootste deel dat dat wel verdiend wordt in het kwaliteitsniveau wat je neerzet, dus daar betaald men ook wel voor. En natuurlijk je kan het helemaal overdrijven en dan gaat het je extra geld kosten maar als je slimme keuzes maakt dan hoeft het helemaal niet zoveel meer te kosten. Dus bij ons is het altijd wel een spel, want natuurlijk wat je zegt je moet rendement maken maar in de keuzes die we nu maken denken we wel dat we de juiste verhouding hebben om het uiteindelijk kwalitatief wat hoogwaardiger neer te zetten en het niet heel veel van je rendement af te snoepen.

3

M: Wat zijn volgens u sterke aspecten binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk?

Interview Patrick van Kester



P: Nou een van de sterkste aspecten vind ik dat er aan het begin volgens mij groot tal lokale architecten echt een visie is neergelegd. En dat is inderdaad dat er gewoon het ontwerpboek wat er ligt eigenlijk een onwijs goede basis vormt voor hetgeen wat partijen daar gaan doen en dat je altijd. En laat ik zeggen standaard, dat zie je hier nu veel, is dat een groot gebied ontwikkeld wordt en dat er eigenlijk geen beeldkwaliteitsplan is en dan zie je straks als het klaar is ga je zo door die wijk heen rijden en dan kan je zien partij A heeft dit gedaan en partij B heeft gedaan, de synarchie is er niet. Er is van tevoren heel sterk ingezet op synarchie, he wat voor type wijk willen we neerzetten en wat voor uitstraling hoort daarbij. Er wordt heel veel geïnvesteerd aan de voorkant aan kwaliteit ook al in openbaar gebied, door de aanleg van paden, groen, bomen en noem het allemaal maar op. Dat is denk ik heel sterk. En er is vanaf dag 1 ook op woningniveau wel voor kwaliteit gekozen. Dat gaat zich, in het begin moet dat wel oppakken maar als eenmaal de standaard daar is dan gaat het ook wel uitrollen en hoe meer de wijk groeit, hoe volwassener hij wordt en dan is het tastbaar voor de mensen en dan geloof ik gelijk dat die investering die daar gedaan wordt zich echt wel terugverdiend, dus dat vind ik heel sterk. En voorderest hele veel wijken zijn recht toe recht aan en hier is natuurlijk gekozen voor een meer natuurlijke ontwikkeling. Dan krijg je wat leukere wegen en wat leukere paden. De sfeer die daar neer wordt gezet is wel heel erg goed en het is wel knap, de diversiteit die zij ook qua woningtypes neerzetten. Je gaat naar wat grootschaligere ontwikkelingen daar zal het misschien meer op elkaar gaan lijken maar de grote aftrap die ze nu gedaan hebben die is kwalitatief echt hoogwaardig. En het geeft ook een fijne beleving als je daar rondloopt of fietst en je voelt wel gelijk een soort landelijke uitstraling en dat doet het wel heel goed bij mensen. Dus dat vind ik wel heel sterk, maar vooral aan de voorkant heel sterk voor jezelf neer te zetten wat willen we nou dat is denk ik nog wel het meest krachtige van alles want daar is dit allemaal het gevolg van

M: En zijn ook aspecten die u minder sterk vindt?

P: Uh, nou dat is een goeie vraag. Ik moet wel zeggen de basis en de uitgangspunten die ze daar hebben om daar gebiedsontwikkeling te doen zijn wel heel goed en heel erg fijn en dat geeft ook de mogelijkheid om laat maar zeggen op deze manier in te steken. En ik denk dat daar op dit moment niet heel veel gebieden zijn in de regio die daardoor een vergelijkbare kwaliteit en beleving neer kunnen zetten. Dus in dat opzicht heb ik niet zo snel negatieve punten. Dat is niet om punten te scoren maar dat is gewoon echt zo. Ze doen het wel echt onwijs goed. En de hoop is nu dat ze het ook vasthouden ook omdat de grotere plots eruit gaan dan wordt het spanningsveld, ze hebben natuurlijk plannen die ze zelf ontwikkeld hebben, hebben ze een hele sterke vinger in de pap gehad en nu gaan ze natuurlijk iets meer aan de markt geven. En het is nu van belang dat ze daarmee ook voldoende touwtjes in handen houden om het kwaliteitsniveau op orde te houden. Want dat ga je straks zien, dat partijen toch gaan zeggen van ja het is moeilijk, en dan krijgen ze het financieel niet rond en dan gaan ze een beetje toornen aan de punten die juist die kwaliteit met zich meebrengen. En dat is wel iets waar ze heel kritisch op moeten blijven. Om ervoor te zorgen dat zeker bij de grote ontwikkelingen. ABB gaat volgens mij nou een groot ding doen dat ze el zorgen dat het kwaliteitsniveau daar wel echt blijft en niet dat dat langzaam, hoe verder de uitontwikkeling is afzakt.

M: Wat zijn volgens u de belangrijkste punten van aandacht wanneer u aan de ontwikkeling van deelplan D08 zou beginnen? Wat ziet u als mogelijke risico's?

P: Een van de belangrijkste onderdelen is om inzichtelijk te hebben op wat de relatie met Schouten wordt. Stel nou dat je die 25 woningen oppakt, dan zal dat zich wel opvolgen dus het is niet laat maar zeggen de uitdaging om of er een conflict ontstaat met de ontwikkeling van Schouten, want dat zal eerder gerealiseerd zijn dan als het nieuwe plan. Ja belangrijk is 1 je plangebied an sich hoe is het vormgegeven en welke structuren zitten erin, dus welke verkavelingen kan je er kwijt. Nadenken over de doelgroepen, ga je doelgroepen bedienen die al bediend zijn of wil je uiteindelijk nieuwe doelgroepen aantrekken. Zijn dat senioren of mensen met een handicap, naja je kan het zo gek niet bedenken. Dus uiteindelijk de inventarisatie welke doelgroep wil ik bedienen en welke woningen horen daarbij. En vervolgens zie je dan van hoe verhoudt dat zich tot het kavel. Dus hoeveel verkavelingen kan je daarop loslaten. Een van de dingen die wel sterk naar voren komen zijn, en die je ook goed moet beschouwen is hoe ga ik

mijn openbaar gebied inrichten. En je hebt natuurlijk de onderlegger met het beeldkwaliteitsplan om daar weer een vertaalslag te maken om te kijken van hoe kan ik het beeldkwaliteitsplan daar weer vertalen en misschien toch weer een stukje iets nieuws neerzetten of iets unieks ten opzichte van de rest. Kijk, er zit natuurlijk al een verscheidenheid in, in de uitstraling, in hoeverre kan je een product vorm weer creëren die daar ook weer binnen past. En wat je voor jezelf altijd mee moet laten lopen is, vanaf de allereerste verkaveling is, een financiële onderbouwing van wat doet het nou. En dat gaat eerst heel grof, dat gaat gewoon op vierkante meters en op inrichting en op zeg maar grond die je uit kan geven en grond die straks openbaar wordt. Dan krijg je eerst met grote kengetallen te maken en later kan je dat verder gaat verfijnen. Maar dat voorkomt dat je dadelijk een fantastisch plan hebt en dat je uiteindelijk door gaat rekenen en dat je denkt ja, op papier ziet het er prachtig uit maar financieel kom ik er niet uit. Dus dat moet je ook zeker wel meenemen. Ja en de dingen, maar die komen pas later waarin je de diepgang krijgt over een aantal algemene aspecten over je bodemgesteldheid, je kwaliteit van de grond, dat zijn meer detaildingen maar op hoofdlijnen is het inderdaad je doelgroep bepalen, bij je doelgroep een type woning, daar komt een verkaveling uit. En dan vervolgens ga je die woningen uiteindelijk ontwerpen, daar heb je het beeldkwaliteitsplan bij. En dan heb je vaak een doelgroep vindt vaak ook iets of daar hoort een bepaalde plattegrond bij of een bepaalde opzet is het een tweelaag, of is het voor grote gezinnen en ga je 4 lagen bouwen. Dan zit bij het woningtype een soort programma van eisen van wat moet er dan inkomen. Dan kan je langzaam het plan verder opbouwen. En dan kan je uiteindelijk ook uitstraling en de beleving van je plangebied kan je gaan realiseren. Dus dat is denk ik de belangrijkste stappen in de eerste aanzet. En daarna ga je natuurlijk een stukje verfijning in maar dat, dan ga je echt de uitwerking in. Maar dan heb je de basis staan en dat is wel echt het belangrijkste ook voor jouw onderzoek denk ik het belangrijkste. En hoe het dan bouwkundig allemaal gaat dat komt later dan weer

M: Wat zijn volgens u de kansen die het gebied kan bieden aan u als ontwikkelaar aan deze ontwikkeling zou beginnen?

P: Als je kijkt naar wat daar nu aan woningdifferentiatie staat is dat wel groot. Maar dat aanhaken op, laat ik zeggen, het landelijk karakter dat is natuurlijk een hele belangrijke. Daarbinnen wel kijken, want ik denk dat dat zich er absoluut voor leent om een deel van de 25 woningen toe te kennen aan een doelgroep en neem bijvoorbeeld senioren. Die een beetje in het, kijk je hebt de hele oude senioren, dat zijn degenen die dicht bij het centrum moeten wonen want ze zijn niet zo goed ter been. Maar je hebt tegenwoordig ook vanaf 50/55 gaan ze al een keus maken van als ik nog een keer ga verhuizen wat doe ik dan nog, en neem bijvoorbeeld zo'n patiowoning, zo'n gelijkvloers woonprogramma. Dat zou er volgens mij nog perfect bijpassen om daar invulling aan te geven en dat te verwerken in zo'n planstudie en die zijn voor de toekomst zitten ze daar prima, alles is gelijkvloers, ze kunnen hun kleinkinderen daar nog kwijt, hoeven vaak niet meer zo'n enorm grote tuin te hebben dus een stukje buiten is prima en die vinden het heerlijk om in zo'n landelijke omgeving te wonen en doen veel op de fiets en zijn vaak ook op vakantie dus dan hoeven ze daar ook qua onderhoud niet veel naar om te kijken. Ja ik denk dat daar wel kansen liggen. En wat je zegt je kan altijd spelen met wat wij hier gedaan hebben met andere type woningen waarin we bijvoorbeeld een breuk maken van we doen op de begane grond wat meer. Maar dat is inderdaad vooral polsen wat staat daar nu. En waar wil ik onderscheidend zijn en wil ik een deel misschien ook aansluiten omdat we gezien hebben dat in de vorige fase dat er een vraag is naar bijvoorbeeld eengezinswoningen of misschien wel naar appartementen. Volgens mij hebben jullie een onwijs grote database met geïnteresseerden, daarin kan je best wel een beetje proeven van waar ligt de vraag, en dan geef je een invulling en dan kan je een deel toekennen aan een doelgroep die wat specifiek is, maar je wil ook wel een stukje zekerheid hebben in je project, en dan kan je daar een mooie mix van maken. En ik zou zeker aantakken op die landelijke setting dus inderdaad meer dat wilderige opzet en de kwaliteit van het openbaar gebied ook doorzetten. En ook in de stijl, er is een beeldkwaliteitsplan maar ook weer datzelfde kwaliteitsniveau aan toekennen. Dus in dat opzicht, de basis die daar ligt geeft heel veel mogelijkheden om daar wel echt weer een mooi plan neer te zetten.

M: Hoe zou u inspelen op de ontwikkeling van Wilgenrijk met de kennis van de huidige markt en de verwachting dat over een aantal jaar een economische dip verwacht wordt?

P: Dat is een gewetensvraag. De eerste is nu gas geven, alleen je moet met dat gasgeven denk ik dat dat goed is alleen je moet wel uitkijken waar we het net over hadden dat je niet de basis gaat verliezen dus dat je afzet wil creëren maar kwaliteit laat liggen. Want ze zijn natuurlijk gestart in de crisis en hebben toen gekozen om toch kwaliteit neer te zetten en dat is opgepakt en dat is uitgerold. En als straks die dip er is dan moet het ook verder kunnen dus als dan de basis nog steeds goed is en uiteindelijk het kwaliteitsniveau goed is dan zal je ook daar wel weer je afzet gaan krijgen. En dwaal je langzaam af naar een kwalitatief wat mindere producten dan zal de geweldigheid van de wijk ook wel afnemen en dat is zonde. Omdat de basis nu zo staat. Dus je moet wel, natuurlijk je moet snelheid maken vind ik, alleen je moet wel heel erg blijven sturen op hetgeen waar je voor staat. En dat is het kwaliteitsniveau en de opzet waarvoor je aan het begin gekozen hebt. Om uiteindelijk ook straks als het wat minder wordt, vervolgens ook wel, zij het in een laag tempo wel de ontwikkeling van je wijk door te kunnen laten zetten.

En ik vind het in de keuzes die zij gemaakt hebben zou ik wel continu blijven afvragen of je grote plots wegzet. Nu hebben ze geloof ik 100 tot 200 woningen in een keer ondergebracht ik denk dat het nu goed is om te kijken hoe dat gaat, maar wees daar wel voorzichtig in want de kracht zit hem wel in de verscheidenheid en niet in de eenheidsworst die je mogelijk kan krijgen op het moment dat je bij een partij laat ik zeggen een hoop wegzet. Dus daar zou ik wel heel kritisch in blijven om te kijken waar de max is om van een project.

Want kijk je kan nu, en dat zien wij ook vaker, Wilgenrijk is in basis natuurlijk de groundbank. En bij de eerste projecten hebben zij zelf wel actief meegedaan in de ontwikkeling in ieder geval het nadenken over wat er moet komen. Ze gaan er nu natuurlijk meer naartoe van dit zijn de kaders en binnen die kaders mag je op dat stuk grond iets ontwikkelen en zij verkopen eigenlijk de grond. Dan ligt de verleiding daar om te zeggen van ja we kunnen nu goede prijzen maken met de grond dus we gaan nu knallen en dan is die grond maar gecontracteerd en ligt het probleem uiteindelijk bij een ander. En ze hebben er natuurlijk ook heel bewust voor gekozen dat ze uiteindelijk met Wilgenrijk een bepaalde standaard neer willen zetten en die kan je nog wel eens gaan verliezen als je ervoor kiest om nu heel veel grond zeg maar te verkopen. En dan doen ze dat nu in dure tijden, dan gaat straks de markt die zakt in elkaar, dan zijn een aantal van dat soort projecten nog niet helemaal uitontwikkeld. Dan komen die ontwikkelaars in de situatie dat ze het niet meer rond kunnen rekenen dan is de kostprijs hoger als de opbrengsten en dan komen ze terug. Ja dan gaat het kwaliteitsniveau naar beneden en dan ga je verliezen. Dus daar moet je wel heel kritisch in zijn

M: Welk type(n) woning(en) zou u nu adviseren te ontwikkelen in Wilgenrijk met de kennis van de huidige markt en de vooruitzichten?

P: In principe kan je nu natuurlijk alles ontwikkelen want de markt is gewoon goed, maar het bied ook wel de kans om onderscheidende producten neer te zetten. Laat ik zeggen dat proberen wij ook elke keer ik denk dat, en die is er nog niet een concept waar je dus inderdaad, en wij noemen dat patiowoningen waarbij je een grondgebonden woonprogramma hebt waarin de vitale senior kan huisvesten en ik denk dat die daar perfect past omdat die ook langs de omgeving en de hele entourage die daar is, dat past daar heel goed bij. Voorderest zal je ook weer een deel gewoon weer de laat maar zeggen de tweekapper en de eengezinswoning, want dat is gewoon een doorsnee woning waar altijd vraag naar is. Ik zou wel naar een mix zoeken en probeer niet alles in de hele, laat ik zeggen, moeilijke concepten te zetten. Pak ook gewoon een deel, wel met goeie uitgangspunten in de twee-onder-een-kap of eengezinswoningen. En wat je zegt dat kan twee/drie onder een kap dat is een beetje zoeken. Dat is ook een beetje zoeken in dat sfeertje van hoe zijn die andere deelplannen en gaan we een rijtje van 12 neerzetten of doen we 3 rijtjes van 4 of 4 van 3 dat is wel een beetje het spel waar je in zit. En ik zou een deel inderdaad dit soort woningtypes (wijst patiowoning aan) zouden denk ik hartstikke leuk passen. Je moet ook wel een beetje opletten van de doelgroep die je wil bedienen, wat zijn hun eisen rondom afstanden. Kijk je weet dat je daar naar het dorp toe moet je nog wel een stukje gaan dus als je slecht ter been bent gaat het niet werken. Je moet toch even de fiets pakken of voor sommigen de auto. En als iemand met gehandicapt of dat soort dingen kan het zijn dat mensen een gehandicapt kind hebben en dat kind graag thuis willen verzorgen gaat dat goed. Op het moment dat je iemand hebt die daar gaat wonen en die heeft zelf een handicap dan wordt het al lastig

want de afstanden worden dan wat groter. Dus dat is denk ik vooral de keuzes die je maakt in concepten om ook na te denken van buiten dan dat ik de woning maak die ze willen, kloppen die randvoorwaarden voor die doelgroep wel. 7

M: Wat zijn volgens u de "musts" die momenteel meegenomen moeten worden in een gebiedsontwikkeling van deze tijd?

P: Een van de musts is natuurlijk duurzaamheid. Buiten dat de overheid daar natuurlijk heel erg mee bezig is, is dat zelf ook iets wat je hoog moet hebben staan. Voorderest denk ik dat het nadenken over integratie in het openbaar gebied en het wonen. Dat gebeurt bij jullie al vrij goed. Wat wij veel zien daar waar de gemeente heel erg leading is er soms wel veel ruimte moeten reserveren voor rijbanen, stoepen en noem maar op waarvan we af en toe denken van in kleinschalige wijken zou het best iets minder kunnen om uiteindelijk ook ruimte te creëren voor groen en dat soort dingen.

Je moet goed nadenken, want het is nu gas loos bouwen, ik weet niet hoe ze binnen Wilgenrijk daarmee omgaan of dat dat individuele keuzes zijn per project of dat daar een collectieve voorziening is. Rotterdam heeft bijvoorbeeld stadswarmte, ik weet niet of Maassluis dat ook hebben. Maar dat is laat ik zeggen anders moet je heel goed nadenken over de oplossingen die je gaat gebruiken. Bodemwarmte is een die veel gebruikt wordt maar je hebt nu ook luchtwarmtepompen maar dat zijn kasten op het dak en daar zit meer geluid aan en hoe ga je ook uiteindelijk de partijen die daarmee van doen hebben, welke restricties geef je die mee om uiteindelijk straks niet taferelen te krijgen zoals we in Amerika hebben dat je van die grote kasten aan je huis ophangen die uiteindelijk er helemaal niet mooi uitzien. 3

Ja en dan vervolgens is het elke keer zoeken. Wat doe je met zonnepanelen, hoe integreer je dat in je ontwerpen, het is wel een duurzame oplossing maar esthetisch is het niet altijd even mooi. Ja en vervolgens groen en water. Hoe zorg je uiteindelijk dat die beleving in de wijk goed blijft. Want dat is ook wel naar de toekomst toe wel hetgeen maakt waar het fijn is om te wonen. En dat is ook het spel waar een ontwikkelaar ook heel erg mee bezig is van ja ik wil bijzondere woningtypes, het openbaar gebied moet ook een kwaliteitsniveau hebben en die dingen die raken elkaar wel. Want je kan niet en, en, en want het houdt een keer op. Dus je moet wel een balans zien te vinden in dat soort zaken. 3

En wat er nog gaat komen en daar wordt nu nog weinig mee gedaan en daar doen wij ook nog niet zoveel mee is je materialisatie, je keuze rondom materialen. Dat gaat meer over het circulaire bouwen, dus eigenlijk gerecyclede producten gebruiken op producten die later weer gerecycled kunnen worden om uiteindelijk de belasting op het milieu te verminderen. Dat gaat ook een issue worden en dat komt al wat meer naar boven drijven maar dat zal straks ook als we het hele verhaal rondom klimaat, in ieder geval energie hebben gehad zal dat wel weer de kop op steken. Dus daar moeten we ook wat mee en dat is ook laat maar zeggen daar kan je altijd in je achterhoofd over nadenken. Maar dat is ook eigenlijk een spel, dat is kiezen voor hout of kunststof. Bij kunststof denken we allemaal mwah, maar tegenwoordig hebben we ook laat maar zeggen steeds mooiere oplossingen en het is qua onderhoud en levensduur en dat soort dingen wel beter. Dus dat zijn we dingen die gewoon in je achterhoofd spelen en waar je wat mee kan en sommige dingen wat mee moet. Dus dat zijn onderwerpen die je wel elke keer mee moet nemen in je overwegingen. 3

M: Zijn er nog punten die u zelf wil aandragen die Wilgenrijk kan meenemen in ontwikkeling van toekomstige deelplannen?

P: Naja dan ga ik denk ik toch weer terug naar het bewaken van je uitgangspunten. Dus waar we het over hadden op het moment dat je grotere projecten wegzet bij externe partijen ervoor zorgen dat je de controle houdt op je kwaliteit. En laat ik zeggen de filosofie die daarachter zit waar ze mee gestart zijn. Dat is denk ik een hele belangrijke. En ook nadenken, waar je net de vraag terecht stelde van wat is nu wijs in de markt waarin we nu leven met het idee dat het straks wel eens wat minder kan worden. Ja het is natuurlijk zo'n groot gebied dus je gaat een aantal van dat soort pieken en dalen krijgen, en dat moet je accepteren. En je moet je niet teveel laten verleiden 7

om nu in de piek te denken van joh we knallen er heel veel grond uit dan hebben we daar alvast een goede deal, met mogelijk het gevolg dat uiteindelijk het kwaliteitsniveau wegzakt en je jaren later de rekening daarvoor betaald. En wat ze nu ook gedaan hebben, ik denk dat ze moeten blijven kiezen van een bepaalde mate van kleinschaligheid, en dat kan best in een mate van 50 woningen maar ga straks niet 400/500 woningen in een keer wegzetten. Want dan is de kans ree dat je uiteindelijk, dat het afbreuk kan doen op je geheel, dat zijn denk ik de belangrijkste aspecten.

7

En kies uiteindelijk niet altijd voor de gerede partijen. Dat zien wij ook wel, het is heel makkelijk om uiteindelijk de gesettelde partijen te kiezen. Maar kies af en toe ook inderdaad voor de nieuwelingen en partijen die het net wat anders willen doen en soms ook de mogelijkheid maar ook de frisheid om dat anders neer te zetten. Want die grote partijen, zeker die ontwikkelende aannemers die willen allemaal in hun eigen standen en eigen concepten gaan zitten en die zijn altijd heel erg star in het bewegen daarbinnen en juist Wilgenrijk die heeft de onderscheidende kracht vanuit een stuk andere woningtypes en andere opzet en daar hebben ze zelf ook voor gekozen in hetgeen wat er nu staat dus dat zou ik ook zeker dat soort partijen de ruimte geven om een bijdrage te leveren en die kan je best wat kleinere plots geven die moet je ook geen hele grote geven maar daarmee kan je wel de speelsheid in het plan houden. Dat is denk ik een beetje het verhaal

7

M: Oké, dankjewel

Ter validatie

Patrick van Kester

Datum: 20 maart 2019

Handtekening



Interview

Stefan Spruit

Hoofd Acquisitie en Bouwservice bij Schouten Bouw, Schouten is ontwikkelaar en aannemer van Kompas, en zijn bezig met plannen voor de ontwikkeling van 7B

14 maart 2019 van 10.00 tot 10.24

Kantoor Schouten Leidschendam

M: Kunt u iets meer over Schouten vertellen en waar jullie als ontwikkelaar voor staan?

S: Ja wij zijn een ontwikkelende aannemer. Dus naast het ontwikkelen bouwen wij het ook veelal zelf. Het is een familiebedrijf met de derde generatie Schouten aan het roer. We zijn met 160 man. En ik denk dat we dit jaar bouwen en ontwikkeling samen naar de 100 miljoen omzet gaan. Uhm vooral woningbouwontwikkeling eigenlijk. Waar wij goed in zijn is het vinden van locaties. Wij hebben een enorm potentieel aan locaties. Ik denk dat dat ons echt wel onderscheid van andere ontwikkelaars die gewoon lastiger aan locaties komen, waar wij ik zeg niet dat het makkelijk is maar we hebben veel goede wegen, er komt veel naar ons toe ook. Vooral veel woningbouw, in het verleden ook veel in polders gebouwd maar nu veelal binnenstedelijk. En daar kijken we niet, natuurlijk letten we erop, maar het maakt niet uit hoe moeilijk het is bij wijze van spreken. Daar draaien wij ons hand niet voor om. We zien wel een tendens richting hoogbouw en wat grotere ontwikkelingen. Dus dat ja daar zijn we met name het aannemersbedrijf een beetje op aan het voorbereiden want daar hebben we niet zoveel ervaring mee om dat te bouwen. Dus dat, we zien nu wel aankomen dat we niet meer alles zelf kunnen bouwen. Dus ik denk ook dat we, en dan praat je echt over hoge torens, dat we daar een bouwteam, aannemers voor aan gaan haken om dat te realiseren. Ja en wij maken vooral unieke producten. Ik denk dat als je door een aantal woonwijken rijdt waar wij samen met andere ontwikkelaars hebben ontwikkeld dan haal je de Schouten producten er echt wel uit. In detaillering in kwaliteit daar zijn onze producten echt onderscheidend in en we leveren zelfs marge in om een mooi product te maken. En of het nou in Allemansgeest, in Voorschoten of in nu Pijnacker, Ackers Woude daar zie je gewoon het verschil tussen onze woningen en de woningen van andere ontwikkelaars. Wij hebben ook geen systeemwoning, wij hebben toen in de crisis, hebben we ook een Schouten-woning ontwikkeld. Dus gewoon eigenlijk een soort systeem-woning. Als je het aan ontwikkelaars vraagt dan hebben we er nog wel een paar honderd gebouwd maar als je het aan de productie vraagt dan, die zeggen van we hebben er geen een gebouwd omdat we elke keer toch wel weer zo bijzonder maken dat het weer geen standaard woning is. En, en hoe heet dat, wat wij ook doen is heel veel mogelijkheden bieden aan de kopers om het te personaliseren of gewoon maatwerk te maken. Waarbij heel veel van onze collega's gewoon zeggen van dit is de woning en dit is de optielijst, en hier kan je uit kiezen. Dat kan soms best een hele uitgebreide lijst zijn, maar als het er niet opstaat dan is het niet mogelijk. En bij ons is eigenlijk alles mogelijk. En daarmee verstoren we het proces soms wel eens en zeker in de productie. Ja en aan de voorkant, aan de verkoop is dat allemaal niet zo ingewikkeld maar in de productie is dat wel gewoon ingewikkeld dus maar ja dat is wel ons onderscheidende vermogen. Want als je kopers achteraf vraagt dan zijn ze daar altijd wel blij mee dat eigenlijk alles mogelijk is.

M: En wanneer u als ontwikkelaar van Schouten een plan ontwikkeld, waar ligt dan de focus op? En waarom legt u de focus hierop?

S: Ja wij kijken vooral naar, hoe heet dat, de lange termijn en het ontwikkelen van een mooi product. En dat we als we er twintig jaar later langsrijden dat we nog steeds trots zijn op dat project. Dat is eigenlijk, dat is het vertrekpunt. Waarbij, echt winst maken is daar ondergeschikt aan. Dat klinkt heel raar maar, wij hebben ook wel de filosofie dat op het moment dat je zo naar producten kijkt dan komt die winst, die hobbelt daar wel achteraan. En dat is echt wel afwijkend ook van veel andere ontwikkelaars die toch echt vooral, ja daar

gaat het alleen maar over geld. En je hebt een architect nodig om een vergunning op te halen en natuurlijk kijk je commercieel naar het product of dat goed genoeg is en, maar de focus ligt bij veel ontwikkelaars echt op geld en wij hebben natuurlijk, wij zijn ook familiebedrijf dus de aandeelhouders is ook de directie van het bedrijf dus die hebben daar wat meer gevoel bij dat we ook, die kijken veel meer op de lange termijn. En die gaan niet voor de snelle korte winsten, en over een paar jaar zien we wel. Wij kijken gewoon, we hebben grondposities die pas over tien jaar ofzo wat op gaan leveren, want ja zover kijken wij gewoon vooruit.

M: Oké, en naja we hebben het er net al over gehad. Als ontwikkelaar is het behalen van rendement natuurlijk van belang. Maar kwalitatief hoogwaardige ontwikkelingen kosten over het algemeen natuurlijk meer geld. In hoeverre ligt bij jullie de afweging tussen kwaliteit en rendement?

S: Ja dat wat ik zei, in principe kiezen wij dat kwaliteit boven marges. En dat kan je ook echt zien aan onze producten en ook aan onze rendementen want eigenlijk zouden wij meer moeten kunnen verdienen met onze ontwikkelingslocaties. Maar daar kiezen we dan toch voor om iets aan in te leveren. Kijk wij hebben wel de filosofie, maar dat vind ik dat dat niet altijd uitkomt, dat is dan Chris Schouten zijn filosofie, dat op het moment dat we het rijker en mooier maken, dat mensen dan ook bereid zijn om er meer voor te betalen. Naja dat is nu wel zo, maar er gaan natuurlijk ook weer andere tijden komen. En ja, dan ga je wel een beetje inleveren op je marge dus dat je zegt van dat mensen niet voor alles meer bereid zijn meer te betalen.

M: Ja, dat ligt net aan de tijd waar je inzit.

S: Ja en dat hebben we toen ook in Allemansgeest, dat is daar wel een mooi voorbeeld van, daar zit heel veel sierbetonelementjes en zo en daar zie je dat de andere ontwikkelaars die daar bezig zijn die hebben het er op een gegeven moment uit bezuinigd. En wij hebben het er toen in laten zitten, en dat heeft ons gewoon geld gekost, of marge gekost. Maar als je nu door die wijk rijdt, ja dan zie je el die woningen van die bewoners zijn gewoon meer waard dan die woningen die die rijkheid niet hebben. Dus dat heeft natuurlijk met locatie en kavelgrootte en woonoppervlak en zo te maken maar ook wel gewoon hoe het er uitziet.

M: De afwerking.

S: Ja, ja.

M: Oké, hoe is het voor u als ontwikkelaar om te ontwikkelen binnen de door Wilgenrijk vastgestelde kaders?

S: Ja dat is wel wennen voor ons. Want in principe, wij zijn gewend om gewoon de lead te hebben en gewoon te bepalen hoe wij het willen. En dat, ja dat, ja dat is wel wennen voor ons. Maar ja er zijn natuurlijk altijd wel kaders dus, of je nou gemeente of, er is altijd wel iemand die er wat van vindt. Of je als je met tenders meedoet dan is het toch ook vaak de gemeente die randvoorwaarden schept. Maar dan is er vaak iets meer ruimte in waar je naartoe gaat dan dat Wilgenrijk, maar aan de andere kant, ze hebben natuurlijk dat zwarte boekje, dat is ook wel weer zo uitgebreid dat je niet helemaal al vastzit. Ik vind eigenlijk meer dat, ze hebben een heel uitgebreid palet. Met name het Q-team en ook de directie van Wilgenrijk die is wel erg sturend in waar het naartoe moet. En dat vind ik dan, dat is wel weer een beetje subjectief eigenlijk. Dat, je maakt een ontwerp naar aanleiding van het zwarte boekje, en dan hebben ze er wel een bepaalde mening over dat ik denk van ja dat is dan wel weer een beetje sturend maar ook gewoon hun eigen mening en ook de mening van het Q-team. Ja daar heb je wel altijd mee te maken, en op zich is dat ook wel goed, daar hoeft het

product niet minder van te worden. Hoe meer mensen ernaar kijken, het wordt er ingewikkelder van, maar soms wordt het plan er ook wel beter van.

M: Oké, wat zijn volgens u sterke aspecten binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk?

S: Ja ik vind de branding die ze gedaan hebben en het eerst neerzetten van een merk en starten met de, hoe heet dat, de wat duurdere woningen. En ja dat hebben ze gewoon sterk gedaan en dat, en de omgeving creëren waar het naartoe moet. En de visie over hoe zo'n gebied er uiteindelijk uit moet komen te zien en dat ook al vanaf het begin inzetten, ja ik denk dat ze dat heel goed doen. En met de schaapskooi, en de bewoners meenemen in wat er gaat komen en hoe het uiteindelijk moet worden. Ja dat doen ze wel goed. Maar ja als je bijvoorbeeld kijkt naar Uitzicht, ja daar hebben we eigenlijk vanaf, wij hebben die aanbesteding gewonnen, en wij hebben vanaf moment een gezegd: pak het anders aan want dit gaat hem niet worden. En nu zijn we twee jaar verder, en nu gaat het hem ook niet worden. Dat is dan de eigenwijzigheid dat ik denk van ja, hoe heet dat, wij zitten elke dag met kopers aan tafel en wij weten wat kopers dan willen. Die arrogantie hebben we dan wel dat we dat denken te weten. Ja en daar luisteren ze dan niet naar, ja en dat is dan jammer dat je achteraf moet constateren dat eigenlijk alles wat wij destijds gezegd hebben dat dat uitkomt. En het had leuk geweest als het niet had uitgekomen want dan hadden we gewoon een project gehad. Maar het pakt dan verkeerd uit. Wij hebben geen project, Wilgenrijk heeft geen project, en dat is niet goed, dat is dan eigenlijk: Dus ik vind het ook wel slim van ze, dat ze het eigenlijk meer op de markt neerleggen. En 7B, of zomerbries zoals dat nu heet, dat wordt gewoon ons risico. En dan kijk je er toch anders naar want wij moeten zorgen dat die hokken verkopen. Dus dan wil je er ook een bepaalde invloed op hebben hoe het eruit komt te zien. Ja en dan zie je ook dat een project niet de kant opgaat zoals bij Uitzicht bijvoorbeeld gegaan is bij wijze van spreken. Dus naja.

M: En zijn er ook minder sterke aspecten volgens u binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk?

S: Ja naja goed, wat ik, maar dat repareren ze nu eigenlijk al een beetje, dat zie ik ook bij Kompas wat wij dan nu aan het bouwen zijn. Ja hun hebben een bepaald idee, en dat, ja dat wordt niet altijd even goed opgepakt door bewoners. En je ziet nu dat doordat ze het bij marktpartijen neerleggen krijg je gewoon commerciële producten. Maar misschien is dat ook goed dat hun eerst de trend gezet hebben met producten die misschien niet zo commercieel zijn. En dat ze het daarna overgeven aan de markt met commerciëlere producten. Dus wat dat betreft hoeft dat ook niet verkeerd te zijn. Maar ja ze hadden verder kunnen zijn. Dat, en daar zit natuurlijk wel risico in. Nu is de markt heel erg goed, en ze hebben ook wel 2 jaar misschien wel een beetje verspild met door dat neer te zetten op die manier. Ja ze hadden ook verder kunnen zijn. En nu zie je wel dat de druk heel erg hoog is om he ook voor de druk op ons wordt ook enorm opgevoerd om snelheid te maken. En dan denk ik ja, hoe heet dat, als je dat in het begin anders had gedaan dan had je al veel verder geweest bij wijze van spreken. Maar dat is ook een beetje achteraf, echt had ook goed uit kunnen pakken bij wijze van spreken. Maar dat uhm, ja.

M: Wat zijn volgens u de belangrijkste punten van aandacht wanneer u aan de ontwikkeling van deelplan 8 zou beginnen? Dat is mijn deelplan. Wat ziet u als mogelijke risico's?

S: Naja, wat misschien ook nog wel, want dat hebben ze op zich goed gedaan. Maassluis of Wilgenrijk heeft niet echt de, wat ik op het vorige punt naartoe, het ligt natuurlijk een beetje een lastig gebied, met de omgeving en zo. Het heeft niet echt een naam. En dat hebben ze, ik denk dat dat nu wel gezet is, maar dat alles in het begin wel erg tegen, dat dat gebied nog niet echt een hele uhm..

M: Bekendheid had.

S: Ja bekendheid. En ook met de flats eromheen en dat soort dingen. Dat was niet meteen dat je denkt dat is "the place to be" bij wijze van spreken. Dus, maar ik denk dat ze dat wel aardig hebben getackeld. Maar dat is ook wel, dat blijft ook wel constant wel in je achterhoofd spelen. Ze hebben het merk nu wel goed neergezet, en kijk de ontwikkeling is in die staat goed, maar ja het is wel Maassluis. He, het is niet hartje Den Haag of Amsterdam of Rotterdam in dit geval dan waar mensen echt per se willen wonen. ~~Je zal mensen ernaartoe moeten trekken~~. En ja dat is, dat blijft voor Wilgenrijk echt wel een uitdaging om die mensen daarnaartoe te krijgen. Dat deelplan 8 hoe groot, is dat ook een eiland? Of is dat?

M: Ja dat is echt naast 7B en de schaapsskooi.

S: Ja dus een vergelijkbaar eiland als 7B.

M: Ja.

S: En daar moeten ook tweekappers, driekappers? Of rijen of?

M: Ja dat is heel vrijgelaten

S: Dat ga jij bepalen.

M: Ja, ja. En wat zijn volgens u de kansen die het gebied kan bieden aan u als ontwikkelaar wanneer u aan deze ontwikkeling zou beginnen?

S: ja kijk, wij zijn ook wel gedwongen om, maar daar zijn we ook wel een beetje eigenwijs in geweest want in principe hadden ze ook voor 7B, waren tweekappers het plan. Maar wij kwamen er ook financieel niet uit. Dus er staan ook nu een paar driekappers in. En wij gaan ook voor, kijk de prijzen die ze willen hanteren die zijn stevig. Dus wij hebben er ook wel voor gekozen om er ruimte in te geven. Dus ze zijn ook wel iets groter, dan dat ze, dus het zijn er meer dan dat Wilgenrijk in eerste instantie had gewild. En ze zijn groter dan dat Wilgenrijk in eerste instantie had gewild. Maar dat heeft gewoon te maken met de grondprijzen. Dus in je STIKO moet je dat dicht rekenen, wij kwamen daar met kleinere woningen, we verkopen ruimte. Dus dat is natuurlijk wel waar je van tevoren een keuze in maakt van wat ga je, ga je heel veel kwaliteit verkopen of wat is, bij Uitzicht is dat niet gelukt maar dat was het idee om heel veel kwaliteit te verkopen. Wij gaan, he, het gaat er heel mooi uitzien en het heeft veel kwaliteit maar ze kopen ook gewoon veel ruimte. En dan kijk je ook een beetje naar de omgeving en zo en wat staat er dan, en wat is er te koop, en wat zijn de prijzen, en er zijn niet zoveel woningen in die prijsklasse met die ruimte. Dus daar kies je dan voor. En ja ik weet niet, we zullen een beetje moeten afwachten hoe het verkoopt. Het is wel van belang, er staat nu niet veel te koop in dat segment. Zeker in Wilgenrijk niet bij wijze van spreken. Want dat, Kompas is verkocht en wat ABB gaat bouwen dat is toch een beetje een ander segment dus ja het is alleen de vraag hoeveel van dit soort woningen de markt op kan nemen. En dat heeft dan ook met het volgende deelplan te maken. Ja dat ik denk dat je goed moet kijken hoe 7B, hoe dat loopt. En daar kan je natuurlijk zeker voor zo'n eiland weer veel van leren. Dat hebben wij gedaan eigenlijk met Kompas, dat daar zie je ook dat bepaalde dingen dat dat moeilijk is. Nou als je het bijvoorbeeld hebt over, er staat natuurlijk, qua situering is het soms ingewikkeld omdat die weg die eroverheen loopt. Ja de zon komt van één kant, ja dan maak je een grote voortuin of je moet die woning heel erg tegen de weg aanzetten dat die zon er nog net overheen gaat. Je ziet, bij Kompas hebben ze gekozen voor een grote voortuin. Maar mensen zien dat niet echt, dat is gewoon ingewikkeld. Dus wat wij hebben gedaan is ze toch naar voren halen en toch een grote achtertuin maken. En eigenlijk ze allemaal een beetje opschuiven zodat waar die achtertuin geen zon krijgen eigenlijk, dat die dusdanig lang zijn dat die toch nog wel zon hebben. Dus en dat hebben we wel, ja dat is

wel gewoon vooral heel erg kijken naar wat werkt en wat niet werkt. Niet, uhm ja die kleine tuinen die werkten bij Kompas niet. Een grote voortuin en kleine achtertuin dat werkt daar niet echt. En ook qua indeling is dat bij Kompas dat ik denk van ja dat is commercieel niet de wens, dus dat en daar hebben we ook maar dat wisten we eigenlijk al daar hebben we niet per se voor naar Kompas hoeven kijken om dat wisten we uit andere projecten al. Dat was kijk, bij Kompas zat het verkoopsrisico niet bij ons dus dat was gewoon eigenlijk alleen bouwen. Dus daar hadden we ook geen invloed meer op. Dus dat, maar dat doen wij eigenlijk standaard al niet zeg maar.

M: Hoe zou u inspelen op de ontwikkeling van Wilgenrijk met de kennis van de huidige markt en de verwachting dat over een aantal jaar weer een economische dip verwacht wordt?

S: Ja gewoon gasgeven. En dat is ook wat Wilgenrijk wil, ja je moet gewoon gasgeven. Dat is eigenlijk de enigste. Nu is de markt goed dus dan moet je er gebruik van maken.

M: En welke typen woningen zou u nu adviseren te ontwikkelen in Wilgenrijk met de kennis van de huidige markt en de vooruitzichten?

S: Ja naja wij geloven wel in die tweekappers en die driekappers. En we geloven eigenlijk meer in tweekappers. Want een driekapper is eigenlijk altijd, daar is de middelste woning vaak het lulletje. Dus dan zou ik zeggen tweekappers. Of wat wij, wat heel succesvol is maar dat moet je dan ook maar dicht zien te rekenen, een soort hofjes achtig, dus gewoon rijwoningen om een gezamenlijke tuin. Maar daar lenen de eilanden zich niet echt goed voor. 7

M: Nee, qua oppervlakte ook.

S: Qua oppervlakte en ze willen eigenlijk naar buiten gericht. En wellicht dat je wel iets, ik denk dat je het zeker moet onderzoeken of rijen. Zeker als je kijkt, als de markt weer naar benden gaat dan uhm een woning van €300.000 verkoop je nog wel. Dat is wat anders dan een woning van €600.000 verkopen. Dat je daar een beetje op inspeelt. 7

M: Oké, en in aansluiting zeg maar op het wat er nu om mijn eiland heen ontwikkeld wordt? Wat vind je dan wat er op aan zou kunnen sluiten?

S: Ja naja goed. Volgens mij gaat ABB daarachter natuurlijk ook wat rijachtige dingen en zo doen. Dus ja dan, en dat was ook altijd hun filosofie dat je. Ze beginnen natuurlijk met dure vrijstaande villa's op vrije kavels. En dat wordt dan zo eigenlijk een beetje wat goedkoper naar achteren toe. Maar ze willen natuurlijk wel een soort meandering erin dat je niet echt een pakket krijgt. En dat is wel een beetje, dat ja dat het er al bijna een beetje om vraagt om het volgende eiland alweer iets voordeliger te maken. Dan heb je, het eerste is niet superduur, wij hebben dan weer wat hoger segment en dat zou dan weer aardig zijn als je daarna weer iets lager gaat zitten. Maar ja dan zit je, daar moet je aan gaan rekenen, dat je als ze de grondprijzen hanteren die wij hebben moeten betalen dan wordt dat wel een, ja dat zal niet zomaar dicht te rekenen zijn. 7

M: Oké, wat zijn volgens u de "musts" die momenteel meegenomen moeten worden in een gebiedsontwikkeling van deze tijd?

S: Ja duurzaamheid. Dat vind ik echt, dat ontbreekt gewoon in Wilgenrijk en dat we moeten dan wel wat nul op de meter opties aanbieden ofzo maar ja en nu moeten we natuurlijk gasloos gaan bouwen dus dat, maar ja dat is denk ik wel een beetje een gemiste kans denk ook. Aan de andere kant denk ik, ja hun hebben natuurlijk, ze moesten daar starten dus ze durven dat denk ik niet aan om dat vol gas in te zetten. Maar ik denk dat ze daar meer op hadden kunnen, het heeft toch een beetje Hollands, landelijk, natuurachtig thema, ja dan 3

split
moet je gewoon vol op circulariteit en duurzaamheid inzetten. En ook, ja ik vind het niet erg dat het niet gebeurd is maar ja ze hebben daar misschien wel een kans laten lopen. En ja nu ~~denkt~~ de overheid ~~erover~~ om gasloos te bouwen, dus dan krijg je automatisch, maar Wilgenrijk heeft daar eigenlijk heel weinig mee gedaan. Dus een warmtenet of dat soort dingen, waarvan ik denk dat zit toch een beetje naar het Rotterdamse toe, had daar niet wat voor verzonnen kunnen worden. Een *eigen energiecentraletje* voor Wilgenrijk bijvoorbeeld, ja ik denk dat dat een gemiste kans is. *3*

M: Oké. Nou ja dit waren eigenlijk mijn vragen. Zijn er zelf nog punten die u wil aandragen die ik mee kan nemen of?

S: Nee, ik geloof het niet.

M: Nee?

S: Nee, nee.

M: Oké, nou dan was dit het interview, dankjewel.

S: Oké, heel goed.

Ter validatie
Stefan Spruit
Datum:
Handtekening

18-3-19



Interview planeconoom

Rick Peters

Planeconoom Impuls Partners, adviseert Wilgenrijk B.V.

27 februari 2019 van 13.30 tot 14.14

Woonwinkel Wilgenrijk

M: In hoeverre werkt u als planeconoom een ontwikkeling van Wilgenrijk uit?

R: Nou, als planeconoom redelijk op hoofdlijnen. Omdat, planeconomie gaat is toch eigenlijk een beetje een zo goed mogelijke inschatting maken van wat zich in de toekomst gaat afspelen. Dus daar zitten toch altijd sowieso heel veel onzekerheden in. Ik ben over het algemeen iemand van de hoofdlijnen en de hoofdzaken omdat ik al anderen heel snel een soort schijn nauwkeurigheid vind krijgen. Omdat als ik nu iets moet zeggen over iets wat zich over acht jaar gaat afspelen dan is de kans dat het exact zo wordt als wij nu bedenken niet zo heel groot, dus dan heeft het ook niet zo heel veel zin om daar heel veel detail in te leggen. Op de korte termijn twee/drie jaar kun je redelijk gedetailleerd vooruitkijken. Met de verlenging van de termijn neemt zeg maar ook het abstractieniveau waarop je denkt *af toe*

M: Kunt u meer vertellen over het financiële proces van de grondwaarde binnen de ontwikkeling? En op welke manier is de grondwaarde bepaald?

Naja, de grondwaarde is eigenlijk nooit bepaald. Dat is een soort bewegend ding. Grondwaarde heeft veel te maken met hoe de markt zich ontwikkelt en hoe zit de woningmarkt in elkaar. Uiteindelijk wordt de grondwaarde bepaald door de waarde van datgene wat erop staat. De grond aanzich is niks waard, het was weiland, kostte 5 euro, nu is het hetzelfde weiland maar er mag woningbouw plaatsvinden en is het 500 euro. Die waardeontwikkeling die wordt bepaald door hetgeen wat er mag, en wat er kan en wat de markt daarvoor wil betalen. En als je dan kijkt wat betekend dat op woningniveau of kavelniveau, hoeveel kost een kavel onder een huis. Dan heb je aan de ene kant de kostenkant, dus wat heeft het gekost om die grond en landbouwgrond te kopen, wegen aan te leggen, riolering aan te leggen, plannen te maken, dat is zeg maar de kostprijs van de grond. En vanaf de bovenkant wordt die bepaald door hoeveel wil de markt hiervoor betalen, wat is een huis waard wat daarop komt te staan, hoe hoog zijn de bouwkosten die daarbij horen en wat houd ik dan over aan residuele grondwaarde. Dus dat zijn eigenlijk de twee benaderingen die je zoekt, waarbij over het algemeen wel de waarde benadering vanuit de opbrengstenkant de doorslaggevende is. Dus die is zeg maar degene waar je uiteindelijk de kavel tegen de verkoopprijs gaat bepalen. En soms kruisen die, soms liggen die dichtbij elkaar, soms liggen die ver uit elkaar. Dat is sterk afhankelijk van de uitgangssituatie van de ontwikkeling natuurlijk.

M: Veel ontwikkelaars willen een plan zo dicht mogelijk bebouwen zodat zij "een hoger rendement behalen". Hoe denkt u over de afweging tussen kwaliteit en rendement? In hoeverre geldt dit voor Wilgenrijk?

In Nederland is het zo dat eigenlijk pur sang ontwikkelaars zijn er eigenlijk niet meer. Bijna alle ontwikkelaars, op een enkeling na, dat zijn bouwbedrijven met een ontwikkeltak. Vanuit zeg maar even de bouwproductiefilosofie is meer woningen altijd prettiger. Dus dat is niet zozeer een ontwikkelaarskeuze maar meer ingegeven vanuit de bouwtek. Vijftien/twintig jaar geleden hadden we ook nog wel gewoon separate ontwikkelaars. En dan gaat het eigenlijk gewoon veel meer over hoe krijg ik de maximale waarde uit mijn plan, in plaats van hoe bouw ik daar zo veel mogelijk woningen op. Omdat zeg maar de activiteit bouwen was toen niet per se onderdeel van zijn businessmodel. En dat hebben we nu natuurlijk in Wilgenrijk ook een beetje. Wij zijn een gebiedsontwikkelaar. Wij bouwen zelf geen huizen, dat zijn aannemers die dat doen, dus of ik nou tien huizen of honderd huizen bouw, als de grondwaarde hetzelfde is dan maakt het mij helemaal niks uit. Door de markt is dat een

beetje zo gegroeid dat al die ontwikkelaars, bouwers samen zijn gegaan. Als je de link legt naar ruimtelijk kwaliteit is het ook weer een soort twee ledig iets. Verdichting hoeft niet altijd slecht te zijn, als je naar binnenstedelijke programma's kijkt, die zijn hartstikke dicht, met hele grote stapelingen, zolang je de buitenruimte maar in dezelfde kwaliteit mee ontwerpt en inricht dan kan het best zijn dat je op een hele kleine ruimte met een hele hoge dichtheid een hele grote kwaliteit kan halen. En daar zit in Nederland vaak toch een soort splitsing, omdat vaak de ruimte waar zeg maar een gebouw op staat, een appartementenblok ofzo en de openbare ruimte, wordt vaak het gebouw en de kavel van het gebouw ingericht door de projectontwikkelaar/bouwer en de openbare ruimte door de gemeente. En dat zie je in het buitenland, wordt de buitenruimte vaak door een projectontwikkelaar ook meegenomen en dan wordt er ineens veel hoogwaardiger ingericht, want dan wordt het gezien als een meerwaarde voor een gebouw en in Nederland is het heel snel openbare ruimte en de gemeente, die daar ook wat over te zeggen wil hebben met allerlei voorschriften over materialisering en beheerkosten. Dus in Nederland zijn we daar niet zo goed in. Maar de stelling dat verdichting per se leidt tot minder kwaliteit, dat heeft meer te maken met de wijze waarop wij dat inrichten en vormgeven dan dat dat een soort samenhang heeft. Wat mij betreft sluit het een het ander niet uit.

3

En het is inderdaad wel zo dat in de plannen waarin we zeggen er is een bouwer/ontwikkelaar aan de slag en die moet een bepaalde maximale grondwaarde ophalen die de overheid wil hebben dan is het heel snel handiger om die grondwaarde te verdelen over 30 woningen dan over 20 woningen. En dat zie je wel in alle Nederlandse, met name uitbreidingswijken heel erg terug. Waarin we dan toch weinig openbaar gebied hebben. Enerzijds omdat de gemeente dat daarna weer moet onderhouden en beheren en die ziet dit als een kostenpost. En Nederlanders willen over het algemeen een goedkoop huis, nou ja dan doe je er twee of drie op een plekje waar je er anders een zou doen en dan is het voor iedereen in economische zin aantrekkelijker. Dat het dan op de lange termijn voor je ruimtelijk beeld niet per se het aantrekkelijkst is dat vinden we dan in Nederland minder belangrijk. Maar dat heeft wel echt te maken met de verhouding van consument, ontwikkelaar, overheid. In die driehoek wordt dat echt wel bepaald door ieders eigen belang. Het belang van de overheid om de openbare ruimte goedkoop te houden. Het belang van de consument om een zo efficiënt mogelijk huis te hebben. En het belang van de ontwikkelaar om over zijn grondkosten zoveel mogelijk eenheden te verdelen. Dus dat bij elkaar opgeteld levert bij ons de verdichte wijken a la VINEX op.

Waar de kwaliteitsvraag dan inderdaad wel gesteld mag worden omdat de openbare ruimte die er dan is een soort overblijfsel is en niet een intrinsieke kwaliteit in het plan, en als je dan kijkt naar hoe we dat doen in Wilgenrijk, dan kan ik ook vanuit ervaring vanuit andere projecten en andere opdrachtgevers hier wel anders doen, en dat kan ook omdat hier kiezen we voor gebiedsbenadering waarbij wij zeggen de waarde van uiteindelijk het huis wat verkocht gaat worden die wordt mede bepaald van de kwaliteit van het gebied zoals die door de koper wordt ingeschat. We zitten natuurlijk in Maassluis, dat is niet een hele luxe woonmarkt, of niet een gebied waarvan je zou zeggen he daar ga ik nou eens naartoe om kwalitatief hoogwaardig te wonen. Dus dat proberen wij hier met de plankwaliteit, intrinsieke plannen, openbare ruimte kwaliteit te bewerkstelligen als soort "waarde verhoger" voor het gebied. Dus normaal gesproken zou een huis in Maassluis zeg maar €400.000 kosten en wij streven ernaar om datzelfde huis in Wilgenrijk €450.000 te laten kosten door de kwaliteit die we hier te bieden hebben. En daarmee trekken we zeg maar de waarde per m2 uitgeefbare grond omhoog. En voor ons maakt het niet uit of we zeg maar 1.500 eenheden bouwen of 1.800 eenheden bouwen, dat is bij ons niet een primair belang. En dat is een verschil tussen Wilgenrijk en andere projectontwikkelaars of ontwikkelaars is daar el echt het verschil. We hebben geen bouwbelang en we hebben een waardebelang. En daarom wordt er over het algemeen meer geïnvesteerd in openbare ruimte dan we elders doen. En we zien destijds ook, de gemeente hier ziet dat eerder als een probleem dan als een kans. Dus die kijken

3

heel erg naar onze plannen met een beheerbril. Dus dat is puur vanuit de kosten geredeneerd en niet vanuit de waarde

M: Wat zijn volgens u kansen in de ontwikkeling van Wilgenrijk en hoe adviseert u hierop in te spelen?

R: We hebben Wilgenrijk zeg maar ontwikkeld midden in de crisis, zeg maar 2007/2008 begon de crisis en het bestemmingsplan is van 2012 dus we zaten er toen echt middenin. En daar is toen eigenlijk de basiskeuze gemaakt door te zeggen van oké, we hebben nu twee manieren om naar ons plangebied te kijken. We kunnen een plan gaan maken met een hele hoge dichtheid, veel woningen in het goedkope segment of je kunt geheel tegen alle markttendensen in kijken naar een mooi plan, exclusief plan, met hoge waardes en veel kwaliteit. Alle andere plannen hebben voor het eerste gekozen. Wij hebben voor het tweede gekozen, om op kwaliteit te gaan zitten. En op het ene moment komt er een einde aan de crisis en dan kun je wel met het goeie plan verder. Als we ingezet hadden op een verdicht plan met een matige kwaliteit si dat beeld en kwaliteit niet meer om te zetten naar een hoogwaardig plan. Je kunt wel van een hoogwaardig plan een verdicht plan maken, maar andersom is dat niet te doen. Dus is die zin hebben we die keuze aan het begin van de ontwikkeling al gemaakt. En die is tot op heden achteraf gekeken goed uitpakkt. En nu is het vooral het bewaken van die kwaliteit. Omdat we dus gezegd hebben wij zijn gebiedsontwikkelaar en niet per se bouw/projectontwikkelaar gaan nu andere partijen delen van ons plangebied ontwikkelen en onze rol daarin is gewoon het bewaken van de integrale kwaliteit op gebiedsniveau. Dus wij zijn zo goed als ons slechtste plan wat door een andere partij gemaakt is, daar zit onze bewaking heel erg op van hoe krijgen we nou dat de deelplannen van een andere ontwikkelaar ons imago versterken en niet verzwakken. Dat is zeg maar de strategie waarop we nu vooral gericht zijn.

M: Wat zijn volgens u knelpunten in de ontwikkeling van Wilgenrijk en hoe adviseert u hierop in te spelen?

De knelpunten in de ontwikkeling dat hangt een beetje samen met het antwoord twee vragen geleden is dat de standaard "practice" bij overige partijen waar zodra dat bouwbelang binnenkomt heel sterk neigt naar optimalisering van het huis. En dan bedoel ik optimaliseren in de zin van laat hem zo kaal mogelijk en eenvoudig mogelijk en tegen een zo aantrekkelijk mogelijke prijs in de markt zetten. En laten we eens kijken of er nog wat meer woningen op kunnen zodat het allemaal nog wat beter te verdelen is. Dus de standaard "practice" vanuit die partijen ook als een soort vanzelfsprekendheid door wordt gezet in deze ontwikkeling dat is voor ons de belangrijkste bedreiging denk ik. Dat partijen ook gewoon doordat ze al heel Nederland al jarenlang op die manier ontwikkeld wordt dat vaak als een soort automatisme door bestempeld in voor hun het volgende plan, een aantal woningen maken. En dat kan ons imago wel beschadigen en onze drijfveer om wel dat hoogwaardige woonmilieu te maken. En dat hebben we voor een deel ondervangen door de hoofdstructuren en de openbare ruimtes daar blijven we gewoon op investeren. Maar voor die openbare ruimte in de deelplannen van die ontwikkelaars daar moeten ze zelf wat van maken en daar moeten wij dus met onze kwaliteitsbewaking, kwaliteitsteam, alert op zijn dat dit wel van voldoende kwaliteit is. Want voor een klant die hierdoor heen rijdt, die onthoudt de beste dingen en de slechtste dingen.

2

M: Hoe wordt getracht de risico's binnen de ontwikkelingen zo klein mogelijk te maken?

Dan praat ik ook wel weer een beetje in het verleden. Kijk het grootste risico van deze locatie die zat in de aanvangsinvestering, wat ik net zei we begonnen in de crisis en met een hoogwaardig plan, een hoge voorinvestering en we hebben zeg maar door een aantal deelplannen die we redelijk makkelijk konden ontsluiten en hoogwaardig weg konden zetten,

hebben we een positieve cashflow kunnen genereren om al heel snel onze grote kostenposten te dekken. Dus onze rentelasten op deze locatie, onze financieringslasten zijn gewoon minimaal. En wij hebben er dus ook niet zoveel last van dat bijvoorbeeld zo'n plan wat langer uit gefaseerd wordt. Omdat, we hoeven er niet snel uit, we hebben er niet heel veel geld inzitten, de rentelast loopt niet op, dus we zitten redelijk ontspannen in deze ontwikkeling. Dus in dat opzicht zit er niet veel risico in voor ons als gebiedsontwikkelaar. Ik denk dat het vooral komt, het zijn natuurlijk agrarisch historische gronden die al in bezit waren dus er zitten niet mega aankoopwaardes die heel snel moeten. We hebben inderdaad geen grote financieringsvraagstukken boven ons hangen met rentes of dat soort zaken. Dat is natuurlijk een voordeel van dat we in de crisis begonnen, de rentelasten lagen natuurlijk allemaal op 2 tot 2,5% terwijl voor de crisis zat je met dit soort plannen te rekenen met 4% tot 7% rente op jaarbasis. Daar hebben we allemaal geen last van, dat is ook wel een soort voordeel wat in de crisis ontstaan is. Dus risico technisch zit er niet zo heel veel, kijk als wij ons werk gewoon goed blijven doen, uiteindelijk is er woningvraag en het belangrijkste risico is dat je een huis niet verkoopt, en dat is de reden dat we zoveel op kwaliteit, gebiedsmarketing en dat soort zaken doen om de wijk wel op de kaart te zetten. En de uiteindelijke eindklant, vanuit Maassluis maar ook vanuit de regio hiernaartoe te trekken. Maar dat is niet zozeer een risico dat is vooral een tijdsvraag. Je kunt er 100 in een jaar bouwen of 200 in een jaar bouwen maar uiteindelijk is het plan een keer vol, het kan alleen 5 jaar duren of 10 jaar duren, maar ja dat is een tijdsverhaal maar niet een financieel risico, dat maakt niet uit

2

M: Van welke grote financiële risico's is sprake voor de ontwikkeling van deelplan D08?

Dat ligt er een beetje aan hoe je dat aan wil vliegen want wij hebben eigenlijk hier een drietal modellen over hoe we ontwikkelen of hoe we een eiland tot ontwikkeling brengen. Een is, we hebben een eiland en we zeggen tegen de markt van zou je hier een X aantal huizen op willen bouwen, dan kun je dit eiland kopen. En dan verkoop je zelf dat eiland en dan heb je zelf 0 risico. Want je verkoopt gewoon een stuk grond voor de prijs die je wil en dan moet hij maar zien dat hij de huizen ontwikkeld en verkoopt voor de prijs die hij nodig heeft en dan ben je klaar.

Een ander model is dat we zeggen van we hebben een eiland en we vinden dat zo een belangrijke plek in het plan, we gaan zeg maar zelf huizen ontwikkelen met een architect, dan contracteren we een aannemer via een aanbesteding die dat voor ons gaat bouwen en we lopen zelf het verkooprisico zeg maar. Dat hebben we bijvoorbeeld gedaan met Kompas. En dan heb je natuurlijk een heel ander risicoprofiel want dan moet je zelf alle voorinvesteringen doen voor de infrastructuur maar ook voor de planontwikkeling van die huizen, vergunning aanvragen, bouwen contracteren en uiteindelijk de woning verkopen, dus dan zit je helemaal in de trein. Met dat model zijn we in de crisis mee begonnen omdat we zeiden we hebben hier een mooi plan, we hebben een goede ambitie en een goede visie over wat we hier willen maken. Dus we hebben een aantal deelgebieden gepakt die we zelf ontwikkeld hebben, aanbesteed, gebouwd en verkocht. Maar we gaan steeds meer toe naar een model waarin we zeggen van we zijn gebiedsontwikkelaar en we verkopen eilanden en het bouw en verkooprisico komt bij de partij te liggen die dat bouwt en ontwikkeld, en niet bij ons.

Dus als je praat over risico's is het, heb je het goede product voor de markt ontwikkeld? En heb je een goede bouwer gevonden die dat voor de goede prijs kan maken. Dus dan is dat vooral een financieel risico plus een hele doorlooptijd. De doorlooptijd in zo'n plan is zo'n 1,5 tot 2 jaar. Dus kijk je naar het andere model waarin je zegt ik ga een partij contracteren die dat allemaal voor mij doet en de grond van mij koopt, dan is het risico: heb ik daar de partij die daar het product en de kwaliteit maakt die mijn plan versterkt in plaats van verzwakt. Dan heb je zelf minder inspraak in het eindproduct. Dus dat zijn twee verschillende soorten

aanvliegroutes met verschillende soorten risico's. Dus dat hoort wel even bij de afweging van hoe kijk ik dan naar zo'n eiland wat je dan op gaat pakken.

M: Welk economisch advies zou u geven voor de ontwikkeling van deelplan D08? Bijvoorbeeld wat voor type woningen?

R: Ik weet niet hoe goed je het plan inmiddels kent. Wij kijken naar het plan het deel boven de centrale watergang, dus richting de snelweg. En het gedeelte eronder, deze ligt eronder. Het gedeelte boven de centrale watergang naar de snelweg toe zit wat meer dichtheid op, daar zit ook het sociale programma in en daar zit ook het goedkopere programma in. Het deel onder de centrale watergang daar praten we eigenlijk alleen maar over het duurdere marktprogramma, en wat daar dan eigenlijk de keuze is de mate van exclusiviteit die je daarin nastreeft. Kijk, de standaard projectontwikkelaar, in de plannen boven de centrale watergang die wil eenvoudige tweekappers in het middel dure segment dat is eigenlijk zijn bovenkant. Daar kan hij goede productiewoningen opzetten, standaard woningen, weinig specials, dus dat past gewoon in zijn ontwikkelmachine in zijn bouwmachine. Daar waar aan de onderkant kijken naar een net wat exclusiever product, betere vrijstaande woningen en betere twee-onder-een-kappers dus voor die doelgroep. En hoeveel woningen kunnen op dat eiland?

M: 25 ongeveer

R: Oké, dus de vraag is vooral van wil je je helemaal concentreren op de mix twee-kapper en vrijstaand of zeg je van nee van nee ik wil er doelbewust een aantal rijen in, wetende dat dit iets betekend voor je prijssegment natuurlijk. En een tweede afweging is dat in hoeverre wil je daar nog een appartementenblokje opnemen omdat eigenlijk vanuit de logica leent het plangebied zich heel erg voor grondgebonden woningen. Maar als we naar de markt kijken dan is er best wel een hele sterke markt voor kleinschalige appartementenblokjes, die doen het gewoon heel goed. Ze vragen vaak wel een soort inpassingsaandacht omdat, van driehoog kijk je best wel bij mensen in de achtertuin zeg maar. We zien bij het eiland wat nu gerealiseerd is daar staat het appartementenblok en we zijn met het eiland ernaast bezig en daar staat een hartstikke mooie tweekapper, op het zuiden gerichte kavel, maar wel bij dat appartement. En dan wordt het in een keer het moeilijkst te verkopen kavel, en uiteindelijk wordt hij gewoon verkocht maar die zal niet de hoofdprijs op gaan brengen die je eraan zou toekennen op basis van zijn karakteristieke zeg maar, gewoonweg omdat hij in de zichtlijn van het appartementenblok staat. En dat soort dingen moet je dus wel heel goed van bewust zijn als je ergens gestapelde bouw introduceert dat dat dan niet alleen een keuze is voor de plek die je gebruikt maar ook een keuze voor de plekken die eromheen liggen. Want ook binnen dat plan, de twee huizen die naast het appartementenblok staan, dat waren de twee die het laatst verkocht werden. En kijk, dat is allemaal niet erg, dat is gewoon de consequentie van dat je zoiets doet maar dat moet je wel meenemen en wel bewustzijn als je je plan maakt. Dus dat zijn denk ik programmatisch gezien de belangrijkste overwegingen die je heel de dag moet maken.

M: Deelplan D08 is circa 9.576 m2 groot. Wat is uw advies voor de ontwikkeling van dit deelplan op basis van de afmetingen van het kavel en de (ontwikkelingen voor) omliggende gebieden?

R: Ja een hectare, dat is een middelgroot plannetje zeg maar. Je hebt daar je beperkingen van een toegang. Dus je zult na moeten denken hoe wordt de routing op mijn eilandje. We rekenen daar een gemiddelde dichtheid van 25 woningen per hectare, dus zo kom je aan die 25. Als je natuurlijk een appartementenblok opzet wordt dat iets anders. Maar het is een redelijk kleine korrel. Dus het is niet als buitengoed bijvoorbeeld daar zitten 200 woningen in. Het is wel echt een kleine korrel waarin je, want volgens mij Eiland is 35 woningen, daar zit dan 10 gestapelde in, dus qua kleinschaligheid dat vraagt dan ook iets van de partij die het

gaat maken. Als je een hele grote aannemer hebt, die komt niet voor 25 woningen bij wijze van spreken. Dus je bouwsysteem zit ook vast aan een relatief kleinschalig bouwsysteem, dus daar moet je wel rekening mee houden. En over het algemeen is parkeren wel een issue. We hebben redelijk stevige parkeernormen omdat we een soort van buitengebied locatie zijn. Op het moment dat je kiest voor vrijstaand en twee-kappers kun je wel twee parkeerplaatsen op eigen terrein maken. Op het moment dat je natuurlijk naar rijen gaat of appartementen gaat dan moet je wel echt goed nadenken over hoe je je parkeren oplost. Dus over het algemeen wordt de beperking in het programma niet eens door de woningaantallen maar door het aantal parkeerplaatsen dat je wilt en kunt maken veroorzaakt. Dus als je weet hoeveel parkeerplaatsen je wil maken weet je ook hoeveel huizen je kunt bouwen. Dat wordt wel vaak onderschat. En ook zeg maar de keuzes van toch een rijtje doen, dat betekend gewoon dat je in de openbare ruimte 2,3 parkeerplaatsen moet maken, omdat je niet op eigen terrein kan parkeren.

En ook in de ontsluiting structuur heb je doordat het eiland zo klein is niet heel veel keuze, het is gewoon een weg erop, en je kunt een lusje maken misschien, en je moet op dezelfde plek er weer uit, dus dat is het dan ook. En dus ook de maatverdeling van kavelmaten. Wat is nou de ideale maat om een bepaald type huis, dat wordt dan wel een beetje zoeken in die kleine eilanden. Dat vraagt dan wel, vaak op een grote plek heb je wat meer ruimte om de bewegingsvrijheid en de indeling wat te matchen. En hier bepaald natuurlijk de vorm van het eiland al heel veel. Het andere plannetje, 7B, wat we nu aan het maken zijn ja dat is gewoon een straat met aan twee kanten woningen, dat kan ook gewoon niet anders want dat is gewoon de maat van dat eilandje, dus dat bepaald denk ik uiteindelijk je programma.

M: Zijn er stakeholders die de ontwikkelingen van deelplannen mogelijk kunnen vertragen? En waar kan dit tot leiden?

R: We hebben natuurlijk gewoon het bestemmingsplan, dus we kunnen gewoon huizen bouwen. We hebben met de gemeente afgesproken dat voordat we een plangebied in ontwikkeling brengen maken we een soort van Stedenbouwkundig Maten Plan (SMP). Daarin staat aangeven wat is de verhouding tussen openbaar en niet openbaar gebied, dus wat wordt privaat en wat wordt openbaar. Dat zij een beetje een beeld hebben van wat gaan we doen en wat krijgen wij straks in onze nek geschoven. En op het moment dat het SMP goedgekeurd is door de gemeente dan kunnen wij zeg maar de volledige planontwikkeling gaan draaien en vanaf dat moment mag je ook een omgevingsvergunning aanvragen. Dus dat is eigenlijk een soort interne afspraak tussen ons en de gemeente dat we dat zo doen omdat we natuurlijk een heel globaal bestemmingsplan hebben van over het hele gebied mag je overal huizen bouwen. Normaal gesproken heeft zo'n plan een beetje meer vorm, dus we hebben daarvoor in plaats dat SMP bedacht zodat we per eiland kunnen kijken, per plek kunnen kijken en in de tijd kunnen kijken wat we willen maken. Maar doordat de gemeente daar goedkeuring op moet geven is dat zeg maar de enige vertragende factor buiten de ontwikkelende partij om. Maar op het moment dat de gemeente het SMP goedgekeurd heeft kunnen we in principe de machine doorrollen als het gaat over ontwerpen, verkopen, vergunningen aanvragen, start bouw, al dat soort zaken. Dus daar zijn niet heel veel externe beïnvloedingen in die nog een spaak tussen de wielen kunnen steken. Dus eigenlijk alleen maar dat SMP en ook daar geldt, we zitten eigenlijk wekelijks om tafel met de gemeente om al dit soort plannen te bespreken, dus als dat gewoon in een regulier traject doorloopt en we geen rare dingen doen zit dat in je planvoorbereiding. En uiteindelijk kom je er altijd uit met de gemeente het kan alleen zijn dat als je een heel raar plan maakt, dat ze het een keer afkeuren en terugsturen van dat accepteer ik niet en los dat op in je plan. Want zij moeten wel kunnen toetsen hoe zit je met je hulpdiensten en voldoet het aan alle openbare ruimte, parkeerinrichting, dat gedoe, maar dat zijn eigenlijk toch de reguliere plantonwikkelings dingen die ook gewoon moeten kloppen omdat we het straks overgedragen wordt als openbare ruimte natuurlijk. En dan wordt de gemeente de eigenaar

van de openbare ruimte. Dus omdat het gewoon bestemd is, is er verder niet zoveel extern risico.

M: Wat is uw visie op de haalbaarheid van het masterplan de doorlooptijd en het beoogde rendement van de ontwikkeling?

R: Het masterplan hebben we eigenlijk nooit echt bedoeld als blauwdruk. Dat was meer oké, dit is het principe waarin we het gebied willen ontwikkelen en het bestaat eigenlijk vooral uit een soort kapstok van hoofdstructuur waarin je de gebiedsontwikkeling aan kunt hangen in de vorm van eilanden of deelplannen. Eigenlijk ondanks dat we verschillende marktomstandigheden hebben gehad, lijkt die redelijk tot stand te komen en het lijkt redelijk robuust te zijn. We kunnen ook redelijk goed inspelen op verschillende marktfragen en typologieën vanuit de klant zeg maar. Dus ik denk dat we daar gewoon redelijk in door kunnen wandelen. De doorlooptijd is denk ik wel wat groter en dat heeft er een beetje mee te maken wat denk je wat het verwachtingspatroon was toen we dit masterplan vaststelden. Dat is volgens mij in 2012 ergens vastgesteld. Dus dan ben je 10 jaar verder, maar ik denk dat we dadelijk nog een keer 10 jaar nodig hebben. En dat heeft dan weer te maken met wat doet de markt natuurlijk. Maar als je ziet dat echt de ontwikkelingslag, dus de woningbouwproductie, dat dat 120 woningen per jaar nog op gang moet komen dan ligt het er een beetje aan hoelang we dat vol kunnen houden. We hebben nu natuurlijk op een redelijk exclusief gebied een 150-160 woningen ontwikkeld en verkocht. Nou gaan dadelijk Amvest en Thunissen als derde ontwikkelaars binnen ons plangebied aan de slag en die hebben een meer kwantitatieve opgave en een minder kwalitatief gestuurde opgave, en de vraag is hoe groot is die markt en hoe snel loopt dat vol. We hebben Thunissen geconstateerd voor 400 woningen, hoe snel hebben ze die dadelijk in de markt afgezet. Dus dat wordt zeg maar het spannende. Dus ik denk dat in termen van doorlooptijd zit er nog best wel wat variatie, maar intern van structuur van het masterplan en de visie die daarachter zit die is wel verankerd.

M: Kunt u aangeven wat grote financiële kostenposten zijn geweest en welke grote financiële kostenposten nog komen voor de ontwikkeling van Wilgenrijk? Heeft dit uiteindelijk nog betrekking op deelplan D08?

R: Nee, deelplan 8 zitten geen specifieke kostenposten die daar separaat op drukken, anders dan de reguliere dingen als bouwrijp maken, inrichten van het terrein, een brug, maar daar zitten geen bovenwijkse voorzieningen zoals ik dat even noem. De grootste kostenposten in dit gebied is denk ik de hoofdstructuur omdat het is toch bijna 80 hectare landbouwgebied zonder destijds enige vorm van ontsluiting. Dus niet in de zin van kabels en leidingen, riolering, maar ook gewoon verkeer, er kwam hier geen verkeer, dat was alleen maar landbouwverkeer. Dus de twee hoofdontsluitingen, waarvan we en gemaakt hebben en een nog moeten maken, plus de hele interne ring, Bovenlint, Onderlint die hele rondweg zeg maar met de hele waterstructuur dat zijn de grootste investeringen. Daarvoor zaten nog een aantal grote aankopen dat waren wat kassengebieden, die zie je nu niet meer terug, maar als je op de oude luchtfoto's kijkt dan zal je ze nog wel zien, die zeg maar her en der in het gebied een behoorlijk dominant aanwezig waren. Die zijn allemaal uitgekocht. Maar goed dat is natuurlijk wel een behoorlijke verwervingsinspanning. Die zijn op zich allemaal afgerond, alle grond is in eigendom van de hele ontwikkeling, dus dat gaat goed. En nog twee kabel tracés lagen door het gebied. Een was een 25 kilovolt middenspanningskabel en doordat we natuurlijk het gebied gaan ophogen en zetting plaats gaat vinden moest daar, die moest vernieuwd worden. Dat was een stevige investering. En dan hebben we inderdaad de persleiding, daar zijn ze nu buiten mee aan het werk, hetzelfde verhaal daar lag een persleiding tracé, oud, dus dan was dit gewoon het aangewezen moment om a een beter tracé wat past in het planvorming op te nemen en b gewoon een vervanging toe te plegen dat weer tachtig jaar meekan. In plaats van dat we over 20 jaar met een asbestcementleiding in een wijk zitten. Maar dat is ook wel een stevige ingreep. Dus dat zijn denk ik de vier

9

hoofcomponenten die zeg maar op basisniveau zitten. En dan hebben we destijds met de gemeente een aantal afspraken gemaakt over aanpassingen buiten het plangebied, de echte bovenwijkse voorzieningen zeg maar. Aanpassingen van rotondes, kruispunten en dat soort zaken. Alleen die zijn allemaal gekoppeld aan een soort stuk mede investering door de gemeente en tot op heden is de gemeente nog niet overgegaan tot realisatie van een van die bovenplanse zaken. Maar dat zijn in principe allemaal contract afspraken die er liggen ten tijde van zeg maar de samenwerkingsovereenkomsten dus of die wel of niet een keer komen dat zien we wel. Daar is gewoon in voorzien en als het nodig is in verband met de verkeersafwikkeling wordt dat gewoon gedaan en zo niet dan niet, dan is het een meevallertje.

M: Is er nog sprake van (ontwikkelingen in) relevante wetgeving waar rekening mee gehouden dient te worden voor de ontwikkeling van deelplan D08?

R: We hebben natuurlijk net gehad het hele gasloos verhaal halverwege vorig jaar. Dat is nu wel een feit. Er komt niet meer gas in de wijk zeg maar. Dat zit over het algemeen redelijk goed in de bouwsystematieken is dat wel opgenomen. Of het technisch altijd tot hele fijne woningen leidt dat is maar de vraag, maar het moet het kan niet anders.

En wat er nog aan zit te komen is natuurlijk de aanscherping van de EPC de BENG-norm. Elke woning moet voldoen aan het bouwbesluit. In het bouwbesluit is op dit moment opgenomen dat er moet worden voldaan aan een EPC van 0,2. Dat is zeg maar de energieprestatienorm die eraan hangt en die wordt volgens mij per 1 januari 2020 herzien naar een nieuwe systematiek en die heet BENG. Ja en dat brengt ook wel weer nieuwe uitdagingen met zich mee waar bouwers nog niet helemaal op ingesteld zijn als het gaat over manier van bouwen, systemen die ze benutten, en eisen die gesteld worden. Dus dat is denk ik nog wel een externe waar je in ieder geval goed moet kijken van past dat allemaal. En er wordt heel veel opgelost met PV-cellen. Alleen uiteindelijk alle woningen hier hebben een kap, daar kan een kapverdraaiing inzitten, vaak willen mensen dakkapellen uitbouwen dus voor je het weet is maar een heel klein gedeelte van het dak nog maar beschikbaar voor PV-cellen en komt het gewoon niet meer uit. Dus dat begint zich ergens wel een keer te vrekken zeg maar van hoeveel kun je er nog op je dak doen en kun je nog genoeg PV-cellen kwijt raken en zijn die dan ook zo georiënteerd dat ze een beetje effectief zijn. Dus dat wordt wel steeds bepalender en dat heeft uiteindelijk ook wel z'n weerslag in het ontwerp in je woningen. We zijn echt hele mooie woningen op dat Kompas aan het maken met zinken daken maar als ik dan zie welke PV-oplossing daarbij hoort om überhaupt die woning mogelijk te maken dan denk ik, ja, esthetisch kan je daar wel wat van vinden zullen we maar zeggen. Esthetiek en duurzaamheid gaat nog niet helemaal hand in hand. Dus dat is denk ik wel een extern aandachtspunt.

Naja wat verder, maar dat is redelijk standaard in dit gebied, we bouwen hier op hele slechte grond dus we hebben funderingen van 28 meter diep, dus dat betekent iets voor je prijs van je fundering zeg maar, die hakt er hier harder in dan elders in de bouwkosten.

En het klimaat adaptief, klimaat robuust bouwen is ook nog wel een onontgonnen gebied bij de bouwers. Dus als de consument daar de bouwer inhaalt dan wordt het de uitdaging om nou te kijken hoe krijgen we nou de wensen vanuit de consument vertaald in een robuust bouw pakket. Heel lang kon het de consument niks schelen en de bouwers die deden wat ze moesten doen en ook geen stapje meer. Nu zie je dat de bouwers nog steeds doen wat ze moeten doen en geen stapje meer maar dat de consument ze begint in te halen. En vragen begint te stellen over van kan het niet zus kan het niet zo. En het zou best kunnen zijn dat het zich de komende vijf tot tien jaar nog harder doorzet. Ja en dan moet de bouwer gewoon toch met slimmere antwoorden komen dan hij nu doet. Dus dat vind ik nog wel een externe factor. En dat ligt ook wel een beetje aan je doelgroep maar doordat je je toch aan de onderkant in dat hogere segment zit met klant specifiekere woningen, krijg je ook dat soort

klant specifieke vragen. In gewoon een doorsnee rijtje, zijn de meeste mensen daar wat minder gevoelig voor misschien. Maar als je toch zoveel geld aan je eigen woning gaat uitgeven dan wil je ook graag dat punt van je ambitie, bijdrage aan de aarde ook verwezenlijkt hebben. Daar zijn de bouwers nog niet helemaal klaar voor.

M: Heeft u verder nog aandachtspunten rondom de ontwikkeling van D08 die essentieel zijn om mee te nemen in het opstellen van het concept?

R: Ik denk dat je even goed moet kijken, want de neiging bestaat natuurlijk heel snel naar dat ene eilandje te kijken. Maar waar je even aandacht voor zou moeten hebben is hoe past dat eilandje nou in dat hele beeld, in de hele reis vanaf, ik noem het even het Onderlint, vanaf de zeg maar de afslag van de hoofdontsluiting eraf gaat, naar beneden rijdt, dan hebben we aan de rechterkant het eiland wat nu gerealiseerd is, er is nog een ontwikkeling van het tusseneiland 7B, wat nu voorligt, en dan krijg je 8, en ook aan de overkant. En hoe verhoudt die korrel zich nou tot zijn omgeving en hoe speelt dat met elkaar. En ook daar moet je jezelf steeds de vraag stellen, wat voegt dit eiland nou aan waarde toe voor het hele plan. En dat is iets, en dat zie je ook gewoon bij al die ontwikkelaars, als je naar dat eiland kijkt dan vergeten ze de rest eromheen, terwijl vanuit Wilgenrijk is het vooral de taak van het geheel moet goed bij elkaar passen en ook in kleurstelling en in typologieën. Het zijn allemaal losse ontwikkelingen maar het moet uiteindelijk ook wel wat met elkaar te maken hebben. En als aanhakingspunt hebben we daar natuurlijk ook die Maassluise school voor bedacht. Maar dat gaat verder dan alleen maar de fratsen aan de woning zeg maar dat moet ook echt wel een gebiedseigenheid worden. Dus bij de start van zo'n soort ontwikkeling hoort zo'n soort visie op die plek. Van dit is de plek en wat is de functie van de plek in het grote geheel, is eigenlijk el een soort basis stap voordat je doorpakt naar hoe ziet dat eiland eruit. Want dan kun je ook een ontwerp vanuit een visie op het kleine stukje in het grotere deel.

M: Heeft u verder nog op of aanmerkingen die belangrijk zijn om mee te nemen

R: Nee volgens mij uh, succes!

Ter validatie
Rick Peters
Datum:
Handtekening

Interview Rick Peters

Interview

Fenno Duijvesteijn

Functie: ex projectleider bij Gemeente Maassluis

5 maart 2019 van 10.35 tot 11.15

Gemeentehuis Delft

M: Kunt u de rol beschrijven die gemeente Maassluis heeft binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk?

F: Ja zeker. Ja de rol van de gemeente is faciliteren, zo noemen we dat. Dus we zijn niet de ontwikkelaar van het plangebied want we zijn ook geen grondeigenaar. Wilgenrijk is de eigenaar van de grond die heeft het verzoek ingediend, mogen wij in hoofdzaak een woonwijk ontwikkelen. En wij hebben als gemeente gezegd dat willen wij best faciliteren, dus we gaan ermee akkoord. We zorgen dat er een bestemmingsplan wordt vastgesteld. Er is maar een instantie Nederland die dat kan, en dat is de gemeenteraad. Dus wat verzorgen wij, wij verzorgen dat het door de gemeenteraad wordt vastgesteld. Dus dat is enerzijds dat er woningen gebouwd kunnen gaan worden, want zonder planologische bestemming, zonder een bestemmingsplan kun je niet bouwen, zo simpel is het. Dus dat is wat wij moeten doen maar dat is elke gemeente he, dat is gewoon je publiekrechtelijke taak.

En verder hebben we als gemeente altijd de taak om de openbare ruimte op een zo goed mogelijke manier in te richten. Naja daar is geen goed of fout in maar daar is wel een soort keuze in te maken van wat is nou een openbare ruimte die aansluit bij de wijk die je wil maken. Nou Wilgenrijk heeft met de gemeente samen met het Masterplan gemaakt. Daarin is natuurlijk het kwaliteitsbeeld van Wilgenrijk ook vastgelegd. Dat ziet heel erg toe op de woningen maar ook heel erg toe op de openbare ruimte. Dus we gaan geen standaard prullenbakken neerzetten geen standaard bankjes. Maar we maken iets mooiere bankjes, iets mooiere prullenbakken. We gaan op een andere manier om met het parkeren. We parkeren vooral op eigen terrein in plaats van op openbare parkeerplaatsen.

We proberen zo veel mogelijk een beetje organische vormen en wegprofielen te maken. Dus dat zijn allemaal dingen die bijdragen aan de sfeer van Wilgenrijk, waardoor mensen een soort klein buurtje ervaren. Ja dat soort dingen daar moet je als gemeente natuurlijk in meegaan. Dus het is kijken hoe kunnen we dat soort dingen op een goede manier doen als gemeente. Want wij worden uiteindelijk wel eigenaar van het gebied, dus het moet wel beheerbaar zijn. Dus dat is de rol van de gemeente faciliterend en toetsend eigenlijk.

M: Welke belangen heeft de gemeente Maassluis bij de ontwikkeling van Wilgenrijk?

F: Eh, phoe. Dat is ook een brede vraag he. Ja welke belangen hebben we daarbij kijk het is de grootste gebiedsontwikkeling van heel Maassluis van de recente jaren. En dan is er in Maassluis nog een gebiedsontwikkeling van zeg zo'n 900 woningen, dat is Het Balkon. Die is nu in de afrondende fase. En nu 1.700 woningen maximaal 1.750 volgens mij, ja dat is een gigantisch deel dat is bijna 20% van het oppervlakte van Maassluis. Dus het is natuurlijk, ja welk belang hebben we erbij. **Ja we hebben het belang dat er gewoon een kwalitatief goede wijk wordt gemaakt.** Dus dat we niet een wijk maken, valk na de oorlog zijn er snel wijken gemaakt in de jaren 50. Toen hadden we gewoon een ontzettende woningnood, er zijn heel veel woningen gemaakt gewoon zonder kwaliteit, en die zijn we nu allemaal weer aan het slopen, nog geen 60 jaar later. Dat willen we natuurlijk niet in Wilgenrijk. We willen een wijk maken die bij wijze van spreken 300 jaar staat. Net zoals de binnenstad van Delft, dat staat ook al zo lang. Af en toe wordt er een pandje gesloopt en komt er nieuwe maar vooreerst de structuur blijft hetzelfde. Dus daar hebben we belang bij, gewoon een kwalitatief goede wijk die lang bijdraagt aan de beeldkwaliteit van Maassluis.

En voordrest hebben we als gemeente ook nog belang bij aan het vasthouden van de Maassluise bevolking. Dus de Maassluise bevolking daar zie je ook gewoon mensen die een soort woon carrière maken. Als je kijkt naar Maassluis zie je een heel grote laag van woningen tussen laat maar zeggen €250.000 en €300.000 maximaal. En er is heel veel, heel veel van de woningen zit daarin. En een hele hoop mensen kunnen net iets meer betalen, maar er is weinig aanbod. Wilgenrijk is dan natuurlijk een hele mooie vervolgstap als je iets groter wil wonen, iets landelijker wil wonen, ja om dan daar te gaan wonen. Dus voor de Maassluise bevolking is het heel mooi, omdat ze hier een woning voor €350.000 kunnen kopen in echt een iets ruimere wijk, ruimer opgezet of iets groener opgezette wijk, een modern huis met alle energiemaatregelen die er ingenomen zijn ten opzichte van hun jaren 70 woning bijvoorbeeld. Nou dat.

17

En voorderest we zijn er ook altijd blij mee dat er meer mensen komen wonen in Maassluis want dat houdt dat voorzieningenniveau op peil in Maassluis. Er is een theater in Maassluis dat loopt niet heel laaiend goed. Er zijn 30.000 inwoners die naar dat theater toe kunnen. Ja daar kan je niet een heel mooi programmering op draaien dus hoe meer mensen er natuurlijk in de stad wonen, hoe meer er gebruik van zullen maken. Nou dat geldt voor alle soorten voorzieningen, dat geldt ook voor een zwembad, dat geldt ook voor de scholen, dat geldt gewoon voor alles en nog wat. En daarnaast hebben we nog een laatste, denk ik een belangrijke, wat je altijd ziet is dat we ook in gemeenten willen zorgen voor voldoende huisvesting niet alleen voor jongeren maar ook voor mensen die een betaalbare woning kunnen kopen of huren, sociale huurwoningen of bereikbare koopwoningen en dat is ook belangrijk voor ons om te zorgen dat die groepen weer ook nog in Maassluis terecht kunnen. Dan is het best handig als je een locatie hebt waar nog helemaal niks staat waar je gewoon een deel van je programma kan realiseren voor die doelgroep, voor die jongeren die zeg €150.000 €200.000 te besteden hebben of een huur tot €710 hebben. Dus is het heel fijn als je wat nieuwe voorraad kan toevoegen. Dus, nou dat, een hele hoop dingen. Als gemeente zijn we ook niet een ding he, als gemeente we hebben zoveel sectoren we hebben het woningbouwbeleid, economische beleid, nou ja je kan allerlei beleidsdingen bedenken als gemeente waar we van zijn, we zijn niet als een bedrijf met een opdracht. We zijn geen vastgoedontwikkelaar die woningen bouwt om te kunnen verkopen en winst te maken. Er zit natuurlijk best wel een hoop sociale veiligheid bijvoorbeeld en welzijn dat zijn allemaal aspecten waar een gemeente voor is uiteindelijk.

17

M: Wat zijn volgens u de sterke aspecten binnen de gerealiseerde ontwikkelingen van Wilgenrijk?

F: Wat ik sterk vind aan Wilgenrijk is dat het een hele eigen identiteit heeft, die ook echt, dat zie je niet in heel veel plannen, zeker niet nu. En die eigen kwaliteit die wordt wel gewoon hooggehouden dus dat vind ik heel krachtig. Dus mensen hebben echt bewust iets te kiezen. Dus als ze in Wilgenrijk gaan wonen gaan ze ook echt bewust in Wilgenrijk wonen, en dan gaan ze ook niet bewust in bijvoorbeeld de andere nieuwbouwwijk van Maassluis wonen in het Balkon. Of als je in de regio een woning zoekt, stel dat je in Schiedam of Vlaardingen een woning zoekt, daar hebben ze ook wat nieuwbouwwijken, daar gaan mensen ook bewust kijken ze ook nog wel naar Wilgenrijk en denken ze he, wil ik toch wel landelijk wonen, dan ga ik naar Wilgenrijk. Dan ga ik niet in Schiedam in een soort naja VINEX-wijkje wonen zeg maar. Ja dat vind ik heel krachtig, dat vind ik heel knap gedaan.

14

M: En wat zijn volgens u de minder sterke aspecten binnen de gerealiseerde ontwikkelingen?

F: Ja ik weet niet of het minder sterk is, maar dat zit meer op het proces, dus dat zit niet op de inhoud van het plan. Ik denk dat op de inhoud van het plan, nou nee, op de inhoud van het plan heb ik ook nog wel een opmerking. Ik denk dat het op het proces zit in de samenwerking met de gemeente, ik denk dat daar echt nog wel dingen anders kunnen, beter

kunnen. Ik ben twee jaar projectleider geweest, iets langer, en wij hebben altijd gezegd van wij willen wel met jullie meedenken met Wilgenrijk. Wij willen ook heel graag mee in alle nieuwigheden die er zijn in het plan, want die maken het plan zo sprankelend, zo mooi. Alleen we hebben ook te maken met wat realiteitswaarden, dus soms moet je ook kunnen zeggen dit werkt echt niet in de praktijk, dus laten we het anders oplossen. Dus laten we kijken wat er mogelijk is en wat niet en hoe we elkaar dan in kunnen vinden. En gebruik de kwaliteit in de gemeente ook en in de gemeentelijk organisatie over het zoeken naar oplossingen. En dat is wat mij betreft toch te weinig gedaan. Er is vanuit Wilgenrijk heel erg gezegd van wij weten het wel, wij leggen het voor, en reageer maar als het niet goed is zeg maar. In plaats van dat je echt samen gaat ontwerpen, dat is langzaam ging dat de goeie kant op ik heb geen idee hoe dat nu loopt en of dat beter gaat lopen voor de komende tijd en dat hoop ik alleen maar.

En de kwaliteit verder, op de inhoud denk ik dat het parkeren, uhm, dat vind ik nog niet goed uitgewerkt. We hebben, op dit moment wordt er wel met een hoge parkeernorm gewerkt zal ik eerlijk zeggen ook ten opzichte van wat ik nu in Delft ken. Dus ze moeten heel veel parkeerplaatsen maken, voor elke woning 2,1. De oplossing van parkeren dat vind ik dan wat anders. Dus er wordt heel veel parkeren op eigen terrein gedaan, wat op zich goed is, maar er zit nergens een mogelijkheid van overmaat. Dus op het moment dat er, ik noem effe een voorbeeld, Buitengoed, op het moment dat nu blijkt dat als die woningen gemaakt worden, dat er toch behoefte is aan meer parkeerplaatsen en we kunnen dat niet met maatregelen, bijvoorbeeld deelauto's of slim fietsen of dat soort dingen oplossen dan is er nergens een plek waar we alsnog kunnen zorgen dat die parkeerplaatsen toch gerealiseerd worden. Dus er is geen ruimte bijvoorbeeld in de aangrenzende, dat zou bijvoorbeeld eiland 8 kunnen zijn, dat je zegt van daar houden we wat ruimte over. Dat mocht er nou toch een probleem zijn dat je zegt dan gaan we toch een soort, of het nou een tijdelijke parkeerplaats of een definitieve parkeerplaats is dat maakt me dan niet uit, maar iets realiseren waardoor je niet gelijk het parkeerprobleem in dat wijkje neerlegt. Want als er, dat hebben we dan wel eens hier gehad, rondom de Tweede Weverskade, als daar dan twee of drie feestjes tegelijk zijn, wat gebeurt er dan? Staat dan gelijk de hele straat vol met auto's en kunnen kinderen niet meer op straat spelen bijvoorbeeld, wat toch de hele gedachte was. Dat is best lastig.

En de gedachte van Wilgenrijk is ook wel voor een deel vanuit Amerikaanse gedachte geschopt. Ferdi komt vaak in Amerika, ziet daar veel voorbeelden. Ik kom zelf ook regelmatig in Amerika en wat heel mooi is aan Amerika is dat heel veel dingen op eigen terrein worden opgelost. Maar als je kijkt naar de kavelgrootte van de Amerikaanse kavels, die zijn huge ten opzichte van Nederland. Dat zie je dadelijk in deze fase daar begint het een beetje te komen he die 500 m2 kavels. Tuurlijk als je daar een feestje hebt dan zet je daar drie auto's op de oprit en nog twee in de garage, en dan heb je je eigen feestje wel gehad, zeg maar. Als je dat weet te realiseren ja dan heb je ook dat probleem in die openbare ruimte niet. Maar ja in de Nederlandse praktijk is dat niet realistisch, onze kavels zijn te klein om dat probleem op te lossen. En de gekozen richting die is uitgewerkt daarin, ik ben gewoon benieuwd, en als ik Wilgenrijk zou zijn zou ik dat heel intensief monitoren de komende 1-2 jaar om te kijken hoe dat gebruik nu echt is. Van joh kloppen die parkeernormen, werkt dat nou goed, ook bij de Tweede Weverskade of moeten we daar toch een verschil in maken.

Dat ten eerste, en ten tweede zou je ook kunnen zeggen wat wij hier in Delft in de schoenmakerplantage doen, dat is ook een project een beetje zoals dit, daar is volgens mij nu net het bedrijf Hely die hebben een soort deel vervoerconcept opgezet dus daar doen ze deelfietsen, deelauto's maar ook allerlei andere vormen van vervoer die proberen ze daar gebundeld aan te bieden. Dus elke nieuwe bewoner krijgt ook gewoon een contractje met die partij. Volgens mij het eerste jaar dan gratis en daarna gaan ze iets betalen. Waardoor je heel erg stimuleert dat mensen iets anders dan de auto gaan gebruiken. En als ik Wilgenrijk zou zijn geweest dan zou ik veel meer inzetten op dat soort maatregelen. Ik heb in vorige banen wel dit soort dingen gedaan, dat noem je eigenlijk gewoon gebiedsmanagement, hoe

zorg je ervoor dat de gebruikers elkaar weten te vinden op een andere manier die wijk gaan gebruiken. Daar kan je een hele actieve rol in spelen. Wilgenrijk vind ik daarin te passief op dit moment, maar goed. Dus dat zit niet op het platte vlak van wat bouwen we fysiek, maar dat zit veel meer in het gebruik, hoe kunnen mensen op een andere manier elkaar laten beïnvloeden en de basis is trouwens heel mooi in Wilgenrijk. Ze weten altijd heel mooi via Facebook en allerlei andere kanalen weten ze mensen aan zich te binden. Maar zodra ze de sleutel hebben gekregen van hun gekochte huis lijkt het wel alsof ze het uit hun handen laten glippen. En dan zeggen oké veel plezier daar, je krijgt af en toen eens een nieuwsbrief, we hebben een leuke schaapskooi met activiteiten maar dat is het dan.

M: Hoe heeft gemeente Maassluis de samenwerking met Wilgenrijk tot nu toe ervaren? Wat zouden volgens u eventuele verbeterpunten zijn?

F: Dat heb ik volgens mij net al voor een deel genoemd. In het gezamenlijk ontwerpen. Ja veel minder vanuit uh, ja toch een beetje van het "wij zij gedachte" veel meer naar de gedachte wat is elkaars belang en hoe kunnen we elkaar gewoon vinden. En hoe kunnen we elkaar voeden met allerlei prikkelende ideeën. Een mooi voorbeeldje is de tweede gebiedsontsluiting, we hebben er twee, de eerste is aangelegd en hier moet nog een nieuwe brug worden gemaakt na de 900^{ste} woning. Daar heeft mijn projectleider civiel op een geven moment gezegd van joh ik heb een goed idee daarvoor, mag ik dat een keer pitchen bij Wilgenrijk, en kunnen we daar het gesprek over aangaan. Ik heb gezegd tuurlijk moet je doen, dat gaan we regelen, dat is een leuk gesprek geworden en daar zie je langzaam ontstaan dat Wilgenrijk denkt oh wacht even daar hebben wij ook wat aan en daar kunnen we elkaar echt vinden in een andere uitwerking. En ik hoop vooral dat in de uitwerking van dat onderdeel dat ~~de~~ echt worden meegenomen.

De collega's vld gemeente

M: Wilgenrijk staat voor een duurzame en waardevaste ontwikkeling. Op welke manier ziet u duurzame en waardevaste ontwikkeling terugkomen in de gerealiseerde plannen?

F: Het zijn twee verschillende dingen. Kijk, waardevast is die wijk door de opzet, door echt de eigen identiteit van het plangebied. Dus er is geen tweede Wilgenrijk in de omgeving. Nou dat maakt natuurlijk dat mensen bewust kiezen om hier te gaan wonen. Je ziet dat in het beeldkwaliteitsplan wat is uitgewerkt en wat nu in de praktijk ook redelijk tot uiting komt zeg maar. Dus de kwaliteit van de woningen is redelijk hoog, er is veel variatie in woningbouwtypen en je hebt niet het idee dat je een nieuwbouwwijk in rijdt. Of ja misschien wel een nieuwbouwwijk maar niet een VINEX-wijk, niet een soort eenheidsworst wijk in waar je er duizenden van hebt in Nederland. Naja dat maakt hem wel waardevast, dus als je hier een huis koopt dan weet je over het algemeen ook van oké de volgende bewoners die gaan hier ook bewust wonen vanwege die kwaliteit, en dat houdt natuurlijk die prijs van je woning redelijk waardevast.

Vanuit duurzaamheid is het wat anders. Duurzaamheid is een, ja het is maar net hoe je het interpreteert maar dat kan je natuurlijk op 12 verschillende manieren een invulling aan geven. Ja al die nieuwe woningen moeten gewoon voldoen, net als elke nieuwe woning gewoon moet voldoen aan het meest recente bouwbesluit. Dan koop je een zeer energie-efficiënte woning met zonnepanelen, tegenwoordig ook gasloos, hele goede isolatie. Dus per definitie koop je een duurzame woning, nou dat is natuurlijk ten opzichte van het gemiddelde bezit in Maassluis wat een jaren 70-80 woning is, ja dat zijn allemaal niet duurzame woningen. Dus ja dat is redelijk waardevast en dat is ook redelijk, dat ie je terug in je maandlasten voor je energie bijvoorbeeld. Die zullen gewoon heel laag zijn. Ja duurzaamheid zit ook op een aantal andere onderdelen. Qua waterkwaliteit en qua waterberging en zo zit er heel veel kwaliteit in het plan dus dat is gewoon goed geregeld. Naja welke onderdelen heb je nog meer, sociale veiligheid bijvoorbeeld van duurzaamheid. Dus is er veel sociale cohesie, is het een veilige wijk? Dat weten we tot op heden nog niet

echt, dat moeten we gewoon gaan zien de komende tijd. Maar als je kijkt naar de opbouw van de wijk waarin in principe, het is wel gemixt, dus er is wel dit zijn de dure woningen dit zijn de meest goedkope woningen langs de snelweg. Maar het ligt wel naast elkaar, het zijn geen gescheiden werelden. Dus als je dadelijk ook vanuit die rand van de goedkope woningen, zullen we maar even zeggen, relatief goedkoop he, naar het centrum wil, dan ga je altijd langs de steeds duurder wordende woningen. Dus dat zorgt er automatisch wel voor dat mensen wel een soort mix hebben, dus dat ze elkaar wel zien, ontmoeten, er geen afstand is van oh wacht even. Een voorbeeldje hier in Delft we hebben een woonwijk van ik denk wel 10.000 mensen die er wonen, met 90% sociale huurwoningen. Ja dat is bizar natuurlijk, dus gewoon een Delftenaar die niet in een sociale huurwoning woont die komt daar bijna niet, ja dat creëert afstand. En dat is een wijk die zo groot is als Wilgenrijk bij wijze van spreken, ja dat ga je hier niet zien. Dus in die zin is het ook in sociale duurzaamheid vind ik denk ik ook wel gewoon een goed punt.

En ik zei voordat het interview begon al even. De kunst is natuurlijk om ontmoetingsplekken ook in Wilgenrijk te creëren waardoor mensen elkaar ook wat meer nog gaan ontmoeten. Dat zou helemaal mooi zijn. En dat kan je doen met speelplekjes maar dat kan je ook doen met op schoolpleinen op misschien wel een gezamenlijke ontmoetingsplek met een jeu de boules baan naja denk er maar over. Bankjes waar mensen elkaar kunnen vinden, ja dat vooral.

M: Welke aandachtspunten zou je mee willen geven bij ontwikkeling van een nieuw deelplan?

F: Afhankelijk van welk deelplan het is, dus ik weet niet, wil je specifiek iets horen over deelplan 8? Of niet?

M: Ja doe maar.

F: Wat ik zou willen meegeven is, ik zou nadenken over de fasering van het deelplan. Wat heel grappig is, is eigenlijk die structuur van die eilandjes maakt dat je bij wijze van spreken ook om en om kan gaan ontwikkelen. En waarom zeg ik dat, dat betekend nu dus dat Kompas wordt gerealiseerd door Schouten. Dat is ook architectuur uit de jaren 2015 denk ik nu opgeleverd. Als je nu een paar jaar langer wacht. En de eilandjes ernaast bij wijzen van spreken die nu nog 2-3 jaar zou laten liggen dan zie je dat er eigenlijk alweer een heel ander soort architectuur misschien naar voren gaat komen. Dus als je over een 2-3 jaar gaat ontwikkelen kan het zomaar zijn dat je een heel ander eilandje krijgt, al is het maar omdat de tijdgeest anders is, en dat is eigenlijk wel heel leuk. Daar krijg je hele veel variatie mee. Dat moet je natuurlijk in je GREX rekening mee houden. Maar ik denk dat dat wel een van de onderdelen is.

En waar ik nog meer over na zou denken, kijk wat je ziet wat er op Eiland is gebeurd, is ook zoals de naam zegt, het is echt een eiland geworden. Er zit een opening in. Dus de mensen zijn heel erg op hun buurtje gericht. Dat kan, nou vind ik Eiland eigenlijk te dicht bebouwd, te veel mensen met een te klein centraal plekje waar ze elkaar een soort van zouden kunnen ontmoeten. Ik vraag me af of dat gaat gebeuren. Dus de tuinen zijn bijvoorbeeld heel groot, dus iedereen zit dadelijk gewoon in zijn eigen tuintje en vind elkaar toch weer net niet helemaal op dat eilandje. Je weet wel dat je er woont, maar heb je echt wat met elkaar dat weet ik niet. En dat is eigenlijk wel zonde. En de schaal van kavel 8 is kleiner, ja dat leent zich dan bijna veel meer voor een mooie plek met een hof. Ik zit even te kijken waar Ferdi dat ooit bedacht heeft. Nee rondom de school, met die voorzieningenkavel waren ze een beetje met hetzelfde bezig. Zou je niet veel meer een soort Amerikaans hof, met een mooie centrale binnentuin waarbij je eigenlijk ook aan de binnenkanten, aan de voorkant van de woningen een soort veranda maakt, waarmee je zorgt dat mensen in plaats van in hun achtertuin gaan zitten en afgescheiden van de rest van de wereld bij wijze van spreken. Dat ze zich juist naar voren gaan bewegen naar de openbare ruimte toe. En als je een porch

maakt dan zorgt dat dat mensen wat vaker. Als je alleen maar een weg maakt in het middengebied met parkeerplaatsen, dan gaan mensen natuurlijk niet aan de binnenkant zich heel erg daar naartoe richten. Terwijl je als je, oké het parkeren gaan we hier aan de zijkant organiseren, dat doet Wilgenrijk sowieso he, die willen het liefst parkeren uit het zicht hebben. Je doet alleen een middenstraat als het echt nodig is, of misschien is het niet eens nodig, misschien kan de straat al hier stoppen bij wijze van spreken. Waardoor je hier ruimte krijgt voor, hoe je het inricht maakt niet uit, maar in ieder geval aan de voorkant van de woningen die soort van veranda maakt met een overkapping waar mensen elk moment van de dag bij wijze van spreken lekker kunnen zitten, op een kleine verhoging kunnen zitten onder een afdakje een boekje kunnen lezen en kijken hoe hun kinderen lekker hier in het midden terreintje spelen. Waardoor ze elkaar bewust gaan zien zeg maar. Zo nodig je heel erg uit om de voorkant van dat huis te gaan gebruiken, anders dan wat juist in Eiland is gebeurd waar het liefst iedereen zich naar de achterkant verplaatst. Dat zou ik wel heel leuk vinden als dat meer gaat gebeuren op plekken zoals eiland 8, omdat deelplan 8 ook geen doorgaande route is. Kompas had een doorgaande route daar kon je dat niet. Nou dat zie je bij deze zie je dat wel dat dat kan, dat zie je bij die dat dat kan, dat zie je hier dadelijk dat dat kan, hier waarschijnlijk hetzelfde. Dat zie je bij al die dingetjes wel een beetje. En daarmee krijg je meer dat soort van community gevoel. En dat lijkt mij, persoonlijk als koper zou ik daar wel gevoelig voor zijn laat ik het zo zeggen.

En daar hebben we wel wat voorbeelden van in Nederland. Ik weet niet of je in Rijswijk-buiten wel eens geweest ben. Daar moet je eens een keer rond gaan rijden en dat is ook hier vlakbij. Daar hebben ze eigenlijk ook met zo'n veranda best wel veel gemaakt in de openbare ruimte. Ook bij eengezinswoningen, gewoon rijtjeswoningen, maar dat hebben ze ook gedaan met een soort concept waarbij ze ook de gezamenlijke binnenterreinen mee verkocht hebben aan de eigenaren. Eigenlijk is dat hetzelfde als wat ze op Uitzicht wilden doen, alleen dan een wat grotere schaal, dus met mandeligheid, zo heet dat. Die mensen kregen ook echt een budgetje om hun eigen openbare ruimte te maken en die gaan elke zaterdag of zondag ook met elkaar tuintjes bijhouden of een stukje, ik noem maar wat of een stukje moestuin aanleggen of grondwallekje ergens neergeleggen, omdat zij maken gewoon hun eigen openbare ruimte. En dat is, je ziet, dat is echt die community gedachte. Dat heeft veel tijd en aandacht aan de voorkant nodig maar dat, uiteindelijk werkt dat ook goed. Waarom werkt dat bijvoorbeeld niet op Uitzicht, naar mijn idee, dat zijn maar twaalf woningen met een prijs categorie waar mensen zeggen joh, als ik voor €600.000 een huis kan kopen dan heb ik helemaal geen zin om met mijn handen in de klei te gaan zitten, ja in mijn eigen tuintje wel, maar niet in de gezamenlijke ruimte. Daar heb ik geen tijd voor, geen zin in, noem maar op allemaal. Dus de prijs categorie van de woningen is te hoog en het aantal mensen is te laag. Dus op het moment dat je bijvoorbeeld in Rijswijk-buiten hebben gedaan, mijn nichtje woont daar daarom ken ik het zo goed. Daar wonen ze volgens mij met, naja ik denk dat het bijna 100 woningen zijn in totaal. Daar heb je elke zaterdag of zondag wel tien-twintig mensen die wat doen. Dus dan krijg je ook een soort massa. Dat iemand zegt ik heb vandaag geen zin maar ik ga bijvoorbeeld over 3 weken wel weer eens een dag meehelpen. En dan houd je dat systeem wel weer in stand. Dus daar zou je ook nog wel over na kunnen denken maar dat is voor zo'n eiland 8, volgens mij is dat dan weer te klein dus dat moet je dan niet doen. Maar wel dat gemeenschappelijk en dat met elkaar beleven van de openbare ruimte dat zou denk ik heel mooi zijn.

M: Verwacht u nog veranderingen in wetgeving waar Wilgenrijk in de toekomst rekening mee moet houden?

F: Ja, maar dat weten ze zelf inmiddels ook. Ik denk dat er wetgeving komt op het gebied van midden huur, dat is ook wel aangekondigd door de minister. Dus dat is een woningbouwprogrammering. Dus dat er een soort aanduiding komt van naja er moet een bepaald percentage midden huur zijn in een bepaald gebied of definiëring überhaupt van wat is midden huur. We hebben met Wilgenrijk in het contract ook onderhandelingen gevoerd

8



over we programmering inrichten voor de eerste bestemmingsplan, de eerste 1.150 woningen. Daar hebben we volgens mij, met elkaar zijn we tot een mooi compromis gekomen. Of een mooie oplossing, niet eens een compromis, een goed doordacht verhaal. En daar zie je dat we gewoon nog steeds natuurlijk discussie hebben gehad van wat is nou midden huur tot hoeveel kan iemand nou betalen om het midden huur te noemen. En welke kwaliteit wil je daar dan voor leveren. Ik verwacht dat daar nog wel aanscherp in gaat komen in, vanuit de wetgeving, landelijk, maar misschien ook wel lokaal. Over wat daar aan definities wordt gebruikt, dat denk ik. En het zou kunnen zijn dat er op het gebied van duurzaamheid nog misschien nieuwe eisen worden gesteld. En dan niet eens op de woningbouw maar meer op gebiedsniveau, over het gebruik van auto's en dat soort dingen, dus dat echt het auto parkeren verminderd wordt, dus dat misschien wel de parkeernorm omlaaggaat. Maar dat in ruil daarvoor wel wat anders geeist wordt. Wat ik al zei dat systeem van Hely bijvoorbeeld, dat soort dingen. Maar voor de rest, nee. Ik denk op dit moment niet heel veel, nee, nee.

8

M: Wijkt Wilgenrijk ten opzichte van andere nieuwbouwwontwikkelingen in Maassluis af? En zo ja, op welke manier? En zorgt dit voor vernieuwingen?

F: Ja nou dat heb ik volgens mij al uitgelegd, dus die kan je zo doorschrijven.

M: Vind u de ontwikkeling van Wilgenrijk een toevoeging voor gemeente Maassluis en het aanbod van woningen?

F: Nou dan ben ik wel benieuwd wat jouw antwoord is, jij hebt inmiddels een analyse gemaakt, dus wat vind jij daarvan?

M: Ja ik vind van wel omdat je in Maassluis over het algemeen wel heel andere woningen ziet dan wat er op dit moment in Wilgenrijk eigenlijk gerealiseerd is.

F: Eens, ja de woningen zijn zeker anders. Ben je wel eens in Balkon geweest in Maassluis?

M: Nee, nog niet.

F: Ga je dat nog wel doen of niet?

M: Ja, dat is eigenlijk wel leuk om te zien.

F: Ja zou ik zeker doen. Ik was projectleider van beide projecten. Dus ik kon het heel makkelijk met elkaar vergelijken constant. Ja daar worden ook mooie woningen gerealiseerd maar echt wel andere typen. En dat heeft voor een deel te maken al met de structuur van de wijk. De eilandenstructuur die is totaal anders dan het balkon waar eigenlijk een paar grote rechte lijnen zeg maar het plan bepalen. Dus dat is een heel symmetrisch plan met bijna jaren 90 rechte lijnen verbanden. Ja dan krijg je toch een heel ander gevoel. Dit voelt natuurlijk veel organischer. Meer geborgd, mensen voelen zich denk ik ook sneller, hier nee dat is een beetje gek, ik zou me persoonlijk iets sneller thuis voelen hier. Maar het levert een heel andere kwaliteit op. Het Balkon wordt ook door de mensen die daar wonen echt wel als zeer kwalitatief ervaren, maar het is echt een andere kwaliteit. En dat zie je inderdaad echt veel meer op zichzelf wonen, die ook bij wijze van spreken een hond hebben en langs het water gaan wandelen.

12

M: het zijn gewoon andere mensen, andere doelgroep

F: Ja nou bijna wel ja. Echt wel andere type mensen. Ja dat geloof ik wel. Dus eh, ja.

M: Wat zou u zelf toe willen voegen aan de ontwikkeling van Wilgenrijk op basis van de huidige gerealiseerde ontwikkelingen?

F: Heb ik volgens mij ook al iets over gezegd. En ik ben wel benieuwd naar een idee over huisvesting wat meer specifiek voor bepaalde doelgroepen zoals jongeren en ouderen. En waarom zeg ik dat, omdat dat sowieso een opgave is en niet alleen in Maasluis maar over in Nederland. Jongeren kunnen steeds moeilijker een woning kopen, of steeds later, dat ze bijna geen jongeren meer zijn maar dertigers zeg maar. Dus dat. En ouderen zie je steeds meer, daar is gewoon behoefte aan appartementjes, maar misschien ook meer semi-verzorgd wonen. De verzorgingstehuizen van vroeger die zijn er eigenlijk niet meer. Dus hoe ga je nou zorgen dat mensen langer thuis kunnen blijven wonen. En wat voor type woningen moet je dan maken. Dan gaat het heel erg over gelijkvloerse woningen maken. Niet alleen appartementen. Ik zit er te denken, er was een soort corporatie, belegger met een hele sociale doelstelling die heeft hier een heel mooi concept voor gemaakt, ik zit er te denken hoe dat heet, kom ik dadelijk nog wel even op. Dus daar kan je natuurlijk specifieke concepten voor maken ook voor eiland 8 zou dat heel interessant kunnen zijn om te zeggen daar gaan we specifiek die oudere doelgroep daarin betrekken. En dan kan je ook weer nadenken van wat kan zo'n doelgroep bijvoorbeeld weer bijdragen aan je wijk. Dus stel nou dat er hier mensen komen wonen van 55 of 60+ waarvan je weet dat ze het liefst zouden lijven wonen tot nu 80^{ste}. Dus echt hun laatste stap in hun woon carrière voordat ze bij wijze van spreken het huis ingaan waar ze doodgaan. Die mensen, wat typeert die mensen. Die gaan tegenwoordig steeds vaker op reis, want ze hebben steeds meer geld. Dus die zijn wat vaker van huis. Anderzijds, als ze thuis zijn, zijn ze voor een deel gepensioneerd. Bij 50+ ben je niet gelijk gepensioneerd, maar een redelijk deel is wel gepensioneerd. Maar die willen wel zingeving dus je moet zorgen dat die behoefte aan zingeving, dat je die misschien wel in de wijk kan laten landen. Dat die mensen wat kunnen bijdragen, kunnen ze een rol in de schaapskooi, of misschien wel met voorzieningen voor kinderen, huiswerkbegeleiding of dat soort dingen, dan kan je natuurlijk best wel vragen of mensen daar een behoefte aan hebben. En ik kan me wel voorstellen dat die behoefte er wel is alleen dat die op dit moment niet helemaal gevuld wordt. En ik denk dat zeker in Wilgenrijk, dat zie je ook aan het hotel he, wel kleinschalig. Ook bijvoorbeeld een kleine werkplek, een soort thuiswerkplek waar mensen, maar dan net niet thuis. Dus ik werk ook een halve dag in de week probeer ik nog wel thuis te werken. Ik zou het relaxed vinden om gewoon even mijn huis uit te lopen, 5 minuutjes lopen, dat doe ik trouwens nog wel eens. En dan ga ik even in een ~~café~~ koffi'entje zitten, lekker even een bak koffiedrinken en doe ik dan even twee uurtjes en dan de laatste paar uurtjes thuis werken. Dus zo zie je een soort van kleine ontmoetingsplek in de wijk, dat is wel iets wat volgens mij heel erg kan bijdragen. Ja dat kan je ook weer omzetten voor mensen in die 55+ categorie of naja denk er maar over na. Maar dat zou in Wilgenrijk heel mooi passen

7
Stichting
Timpaan
www.timpaan.nl

koffi'entje

M: En zijn er nog punten die u zelf wil aandragen die Wilgenrijk kan meenemen in ontwikkeling van toekomstige deelplannen?

F: Nee naja eigenlijk dit. Dus denk na over iets meer dan alleen maar wonen. Van ja wat doet die doelgroep dan. Komt die daadwerkelijk 's avonds binnenrijden na het werk, slaapt hier en gaat weer weg. En de jongeren gaan naar hun scholen ergens en studeren maar eigenlijk de binding met de wijk zelf is beperkt. Ook die groene wal, die geluidswal die er ligt die wordt door sommige groepjes ook wel gezien van wat mooi daar kunnen we dadelijk gaan wandelen of gaan hardlopen. Ja ik zou daar ook vanuit die community gedachte veel meer nog sturing aan geven. Bij wijze van spreken nog een klein programmatje opzetten waardoor mensen elkaar daar weer kunnen vinden. Dus dat je zegt, als die geluidswal eenmaal er is van elke maandagavond begint er weer een hardloopleubje en na afloop drinken we even wat, in naja wat ik zeg, een soort van huiskamer. Daar waar 's ochtends en 's middags mensen zitten te werken en dan 's avonds in die sport. Want je ziet steeds meer mensen die zijn geen lid meer van een sportclub maar die doen wel individueel aan sport. In

7



de buitenruimte vooral he dus hardlopen, fietsen en noem maar op, ja waar ontmoeten zij elkaar, in de buitenruimte. Dus maak een soort van semipublieke buitenruimte waarbij ze wel wat kunnen eten, drinken misschien een klein beetje. Dat lijkt me gewoon mooi als dat voor elkaar kan komen in zo'n wijk als Wilgenrijk. Dan wordt het echt een klein dorpje op zich bij wijze van spreken.

M: Oké duidelijk, dankjewel.

Ter validatie
Fenno Duijvesteijn
Datum:
Handtekening

met paar kleine opmerkingen: zie op de pagina's

23/5/2015



Bijlage 12: SWOT-analyse

Na het uitvoeren van alle analyses uit deelvraag 1 is een SWOT-analyse opgesteld. De SWOT-analyse geeft een overzicht van de belangrijkste sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen. Na het bepalen van deze aspecten kan vervolgens een confrontatiematrix worden opgesteld waaruit blijkt welke kansen benut kunnen worden en hoe de bedreigingen zo klein mogelijk gemaakt kunnen worden.

SWOT-analyse

Bij voorgaande analyses zijn SWOT-analyses opgesteld. Vanuit deze SWOT-analyses is in onderstaande tabel een samengestelde SWOT opgesteld. Niet alle aspecten uit voorgaande SWOT-analyses zijn opgenomen in onderstaande SWOT-analyse. Een aantal sterkten, zwakten, kansen of bedreigingen waren minimaal, waardoor gekozen is deze buiten beschouwing te laten.

In onderstaande tabel is de SWOT-analyse opgenomen. Ter verduidelijking en onderbouwing is vervolgens een toelichting geven voor de sterktes, zwakten, kansen en bedreigingen.

Tabel 1: SWOT-analyse

	<i>Positief</i>	<i>Negatief</i>
	Sterkten	Zwakten
<i>Interne factoren</i>	Sterke positionering	Slechte bodemkwaliteit/duurdere fundering dan normaal
	Kwalitatief hoogwaardige ontwikkeling en openbaar gebied	Beperkte mogelijkheden verkaveling op deelplan D08
	Maassluise School en Q-team bewaken kwaliteit	Bij zelfbouw werkt het Q-team ook wel eens tegen voor kopers die zelf bouwen.
	Deelplan vrij van archeologische vondsten en verkeersgeluid	Te weinig samen met de gemeente gekeken naar ontwerpen
	Goede bereikbaarheid Wilgenrijk	Toegangsbrug beperkt mogelijkheden concepten
	Veel gebruik maken marketing	
	Ruime doelgroep aantrekken	
<i>Externe factoren</i>	Kansen	Bedreigingen
	Bevolkingsgroei en verhoudingen leeftijd	Verstedelijking
	Provinciale beleid stuurt op levensloopbestendige woningen	Verwachting economische dip
	Prognose woningbehoefte in Zuid-Holland stijgt	Stijging bouwkosten
	Toename eenpersoonshuishoudens	Afname kwaliteit van ontwikkelingen
	Ontsluiting metro in Maassluis	Kopers aantrekken van buiten Maassluis
	Veel vraag naar levensloopbestendige woningen	

Sterkten

In bovenstaande SWOT-analyse zijn de sterkten weergegeven. Hieronder wordt per kenmerk een korte toelichting gegeven.

Sterke positionering

Wilgenrijk zelf staat voor onderscheidenheid. Zij richtten zich hier volledig op. Dit is gebleken uit de bedrijfsanalyse en is bevestigd door meerdere stakeholders. Martijn van Heeswijk zei tijdens het interview “Je kan nergens een referentie in Maassluis vinden hoe we kunnen verdedigen dat die woningen zoveel kosten, want nee Wilgenrijk maakt Wilgenrijk. Er is geen ander gebied in Maassluis wat refereert.”

Kwalitatief hoogwaardige ontwikkeling en openbaar gebied

Uit eigen bevindingen en door het afnemen van meerdere interviews met stakeholders is naar voren gekomen dat de kwaliteit van het openbaar gebied hoogwaardig is. Hierbij is met name de bestrating, de naambordjes, de bruggen en het groen genoemd. De kwalitatief hoogwaardige openbare ruimte onderscheidt Wilgenrijk ten opzichte van vele andere ontwikkelingen.

Maassluise School en Q-team

De Maassluise School en het kwaliteitsteam bewaken de kwaliteit van de nog te ontwikkelen deelplannen. Hierdoor is de garantie daar dat de overige ontwikkelingen zullen aansluiten op de ontwikkeling van deelplan D08. Dit bijdragen aan de kwaliteit van het totale gebied en de kwaliteit voor deelplan D08.

Veel gebruik maken marketing

Uit de interviews en uit eigen bevindingen is geconcludeerd dat Wilgenrijk veel tijd en geld steekt in marketing. Zei maken veel gebruik van Facebook en organiseren activiteiten om het gebied op de kaart te zetten. Dit is van belang om mee te nemen voor de marketing van deelplan D08.

Goede bereikbaarheid Wilgenrijk

Wilgenrijk beschikt over een goede bereikbaarheid. De toegangswegen voor het gebied zijn al aangelegd en kwalitatief hoogwaardig. Daarnaast is het gebied goed bereikbaar vanaf de snelweg. Wanneer de metrolijn gerealiseerd is zal de bereikbaarheid van Wilgenrijk nogmeer toenemen.

Deelplan vrij van archeologische vondsten en verkeersgeluid

Door middel van het uitvoeren van de drielagenbenadering is geconcludeerd dat deelplan D08 vrij is van archeologische vondsten. Daarnaast is door het realiseren van de parkwal geen overlast van de snelweg. Dit zijn dus geen bedreigingen voor de ontwikkeling.

Ruime doelgroep aantrekken

Aangezien het gebied in Wilgenrijk zo groot is kan een grote doelgroep worden aangetrokken. Dit betekent dat er mogelijkheden zijn binnen de concepten voor deelplan D08. Er kan gericht worden op een specifieke doelgroep of een combinatie gemaakt worden van bepaalde doelgroepen. Het aantrekken van een ruime doelgroep is ook een sterk punt gebleken uit meerdere interviews met stakeholders.

Zwakten

In bovenstaande SWOT-analyse zijn de zwakten weergegeven. Hieronder wordt per kenmerk een korte toelichting gegeven.

Slechte bodemkwaliteit

Door middel van het uitvoeren van de drielagenbenadering is naar voren gekomen dat deelplan D08 een slechte bodemkwaliteit heeft. Uit het interview met Rick Peters, de planeconoom, is naar voren gekomen dat de fundering 28 meter diep zal moeten gaan. Dit heeft zoals vanzelfsprekend consequenties voor de kosten van de fundering.

Beperkte mogelijkheden verkaveling op deelplan D08

Aangezien deelplan D08 een "eiland" is met een oppervlakte van bijna 10.000 m² is maar een beperkte mogelijkheid tot verkaveling. Die beperking wordt gezien als een zwakte aangezien er beperkte mogelijkheden zijn tot indeling van het deelplan.

Bij zelfbouw werkt het Q-team ook wel eens tegen voor kopers die zelf bouwen

Uit een interview met Michiel van der Harst is gebleken dat kopers van een kavel het soms lastig vinden om te ontwikkelen binnen de kaders van het kwaliteitsteam. Hij noemt dit niet per se een nadeel, maar geeft aan dat dit soms best lastig is.

Te weinig samen met de gemeente gekeken naar ontwerpen

Uit het interview met Fenno Duijvesteyn is gebleken dat hij het jammer vindt dat er weinig meegedacht kon worden vanuit de gemeente. Hij adviseert de kwaliteit van de gemeente meer te gebruiken en samen te kijken naar oplossingen.

Toegangsbrug beperkt mogelijkheden concepten

Doordat een toegangsbrug geplaatst moet worden om en toegankelijkheid van het deelplan te garanderen is er sprake van een beperkte mogelijkheid voor de indeling van het deelplan.

Kansen

In bovenstaande SWOT-analyse zijn de kansen weergegeven. Hieronder wordt per kenmerk een korte toelichting gegeven.

Bevolkingsgroei en verhoudingen leeftijd Nederland

Uit de marktanalyse is gekomen dat er sprake is van een bevolkingsgroei van een paar procent per jaar. Daarnaast is nu nog sprake van de zogenaamde babyboomgeneratie die bijna allen de pensioengerechtigde leeftijd heeft behaald. Hierop dient ingespeeld te worden qua woningvoorraad.

Toename eenpersoonshuishoudens

Uit de marktanalyse is gebleken dat het aantal eenpersoonshuishoudens de afgelopen jaren is gestegen. De verwachting is dat dit toe zal blijven nemen. Hierop dient ingespeeld te worden met de woningvoorraad.

Prognose woningbehoefte in Zuid-Holland stijgt

Uit de marktanalyse is verder gebleken dat de woningbehoefte in Zuid-Holland de komende jaren zal toenemen. Daarnaast is geconstateerd dat de voorraad waarschijnlijk niet voldoet aan de vraag. Dit resulteert in een grote vraag en relatief weinig aanbod. Dit is positief voor de ontwikkeling van Wilgenrijk aangezien Wilgenrijk in Zuid-Holland is gevestigd.

Provincie stuurt op levensloopbestendige en kleine en goedkope huur- en koopwoningen voor starters

Uit de beleidsanalyse is gebleken dat de provincie stuurt op levensloopbestendige woningen. Het is van belang om mee te nemen dat de provincie hiervoor staat, aangezien Wilgenrijk momenteel nog geen levensloopbestendige woningen heeft gerealiseerd en zij hiermee nog kunnen inspelen op het gestelde provinciale beleid.

Ontsluiting metro in Maassluis

Uit de Gebiedsanalyse is gebleken dat in de toekomst een metroverbinding komt die Maassluis verbindt. Dit is een kans waarop ingespeeld kan worden aangezien het gebied dan aantrekkelijk wordt om vanuit Maassluis met de metro naar Den Haag of Rotterdam te kunnen. Dit is aantrekkelijk voor mensen die met het openbaar vervoer naar hun werk reizen.

Veel vraag naar levensloopbestendige woningen

Uit het interview met Latoya Heemstra en Jeanette van Staalduinen is gebleken dat veel vraag is naar levensloopbestendige woningen. Latoya heeft hierbij aangegeven dat mensen circa €450.000 te besteden hebben voor een levensloopbestendige woning. Hierop kan ingespeeld worden met het opstellen van de concepten.

Bedreigingen

In bovenstaande SWOT-analyse zijn de bedreigingen weergegeven. Hieronder wordt per kenmerk een korte toelichting gegeven.

Verstedelijking

Uit de marktanalyse is gebleken dat er sprake is van verstedelijking. Mensen trekken naar Rotterdam, Den Haag, Amsterdam, Utrecht, etc. Dit heeft invloed op de gebieden buiten de “Randstad”. Deze gebieden worden gezien als minder aantrekkelijk, wat kan leiden tot leegstand en moeizame verkoop van nieuwbouwwoningen. Wilgenrijk is gelegen vlakbij Den Haag en Rotterdam, wat maakt dat het gebied dichtbij grotere steden ligt, maar het gebied ligt net buiten de Randstad.

Verwachting economische dip

Uit verschillende interviews, onder andere met de makelaars, is gebleken dat er rekening gehouden wordt met een economische dip over een aantal jaar. Dit heeft natuurlijk zijn effecten op de verkoop van de nieuwbouwwoningen. De makelaars verwachten dat de verkoop van nieuwbouwwoningen in Wilgenrijk goed zal blijven verlopen omdat zij een uniek product aanbieden.

Stijging bouwkosten

Verder is uit de marktanalyse gebleken dat er sprake is van een stijging van de bouwkosten. Dit resulteert in een afname van het rendement, aangezien de kosten van de opbrengt afgaan. Het is dus van belang om dit mee te nemen in de financiële haalbaarheid van het concept.

Afname kwaliteit van ontwikkelingen

Uit meerdere interviews is gebleken dat een bedreiging voor Wilgenrijk is dat de kwaliteit van de ontwikkelingen afneemt. Het is van belang om de hoogwaardige kwaliteit te behouden om de sterke positionering te laten gelden. De kwaliteit zou volgens Ferdi Buijsrogge en Peer de Rooij af kunnen nemen door gemakszucht. Volgens Patrick van Kester is het van belang om op te letten dat de kwaliteit niet afneemt doordat te grote kavels worden weggezet bij externe ontwikkelaars. Dit is dus geen bedreiging voor deelplan D08 zelf maar een bedreiging die geldt voor geheel Wilgenrijk.

Kopers aantrekken van buiten Maassluis

Uit interviews en participatief onderzoek is gebleken dat een “bedreiging” voor de ontwikkeling van Wilgenrijk is dat de kopers onder andere van buiten Maassluis getrokken moeten worden naar Maassluis. Stefan Spruit zag dit onder andere als een aandachtspunt voor de ontwikkelingen.

Bijlage 13: Financiële haalbaarheid Hemelblauw

Hemelblauw																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Hemelblauw													
Opp te ontwikkelen gebied		9573											
Aankoop grond en btw		€	4.500.000										
			VON prijs incl btw	VON prijs per m2 GBO	Max VON prijzen Ooms	Max VON prijs per m2 GBO Ooms	Max VON prijzen WVK	Gemiddelde maximale VON prijs					
Huis 1	Tweeloopeer klein met voor entree	€	639.026	€	4.597	€	547.072	€	2.500	€	545.000	€	546.036
Huis 2	Tweeloopeer klein met voor entree	€	609.700	€	4.386	€	522.836	€	2.500	€	520.000	€	521.818
Huis 3	Vrijstaand klein	€	681.862	€	4.428	€	652.654	€	2.700	€	655.000	€	653.827
Huis 4	Vrijstaand klein	€	705.014	€	4.578	€	671.788	€	2.700	€	670.000	€	670.894
Huis 5	Vrijstaand groot	€	753.716	€	4.486	€	711.741	€	2.650	€	715.000	€	713.370
Huis 6	Tweeloopeer groot met zij entree	€	669.616	€	4.292	€	574.671	€	2.500	€	575.000	€	574.835
Huis 7	Tweeloopeer groot met zij entree	€	673.685	€	4.318	€	578.034	€	2.500	€	580.000	€	579.017
Huis 8	Vrijstaand klein	€	747.600	€	4.855	€	706.983	€	2.700	€	710.000	€	708.491
Huis 9	Tweeloopeer klein met voor entree	€	593.002	€	4.266	€	569.036	€	2.500	€	510.000	€	509.518
Huis 10	Tweeloopeer klein met voor entree	€	600.720	€	4.322	€	515.414	€	2.500	€	520.000	€	517.707
Huis 11	Vrijstaand groot	€	837.204	€	4.983	€	780.739	€	2.650	€	720.000	€	750.369
Huis 12	Tweeloopeer groot met zij entree	€	675.579	€	4.331	€	579.599	€	2.500	€	580.000	€	579.600
Huis 13	Tweeloopeer groot met zij entree	€	658.531	€	4.221	€	565.510	€	2.500	€	570.000	€	567.755
Huis 14	Vrijstaand klein	€	659.482	€	4.282	€	634.158	€	2.700	€	640.000	€	637.079
Huis 15	Vrijstaand groot	€	828.434	€	4.931	€	773.491	€	2.650	€	715.000	€	744.246
Huis 16	Vrijstaand groot	€	790.732	€	4.528	€	717.529	€	2.650	€	690.000	€	703.769
Huis 17	Vrijstaand klein	€	744.583	€	4.835	€	704.490	€	2.700	€	699.000	€	701.745
Huis 18	Levensloopbestendig (alleen BG)	€	500.786	€	5.961	€	478.808	€	4.000	€	425.000	€	451.904
Huis 19	Levensloopbestendig (alleen BG)	€	494.722	€	5.890	€	473.706	€	4.000	€	425.000	€	449.333
Huis 20	Levensloopbestendig (alleen BG)	€	502.279	€	5.980	€	480.084	€	4.000	€	425.000	€	452.542
Huis 21	Levensloopbestendig (alleen BG)	€	493.369	€	5.873	€	475.445	€	4.000	€	425.000	€	450.223
			€	13.829.596		€	12.653.800		€	12.314.000	€	12.483.900	
Openbaar gebied													
Wegen en parkeer		1677									€	13.829.596	Som VON prijzen
Groen en peulten		132									€	12.483.900	Som Gemiddelde
Ondergrondse vuilcontainer		3											
Totale openbare		1812										€	4.134.505,52

Parkeernorm						
	Opp BVO	Parkeernorm	Openbaar gebied	Prive	Aantal huizen	Parkeerplaatsen openbaar
Levensloopbestendig (alleen BG)	106	1,7	0,7	1	4	2,8
Tweekapper voorentree	193	2,1	1,1	1	4	4,4
Tweekapper zijentee	217	2,1	0,1	2	4	0,4
Vrijstaand klein	203	2,1	0,1	2	5	0,5
Vrijstaand groot	221	2,1	0,1	2	4	0,4
						8,5

Kort overzicht Hemelblauw								
		Grondwaarde	Bouwkosten per woning ex btw	Totale kosten excl bouwkosten	VON prijs incl btw	Max VON prijzen Ooms	Max VON prijzen VVK	Gemiddelde max. VON prijs
Huis 1	Twee-kap-pel klein met voortree	€ 199.572	€ 256.378	€ 72.173	€ 639.025	€ 547.072	€ 545.000	€ 546.036
Huis 2	Twee-kap-pel klein met voortree	€ 175.336	€ 256.378	€ 72.173	€ 609.700	€ 522.836	€ 520.000	€ 521.418
Huis 3	Vrijstaand klein	€ 236.854	€ 254.911	€ 71.758	€ 881.862	€ 652.654	€ 655.000	€ 653.827
Huis 4	Vrijstaand klein	€ 255.988	€ 254.911	€ 71.758	€ 705.014	€ 671.788	€ 670.000	€ 670.894
Huis 5	Vrijstaand groot	€ 266.541	€ 278.084	€ 78.281	€ 753.716	€ 711.741	€ 715.000	€ 713.370
Huis 6	Twee-kap-pel groot met zij-entree	€ 284.671	€ 287.733	€ 80.997	€ 669.616	€ 574.671	€ 575.000	€ 574.835
Huis 7	Twee-kap-pel groot met zij-entree	€ 288.034	€ 287.733	€ 80.997	€ 673.665	€ 578.054	€ 580.000	€ 579.017
Huis 8	Vrijstaand klein	€ 291.183	€ 254.911	€ 71.758	€ 747.600	€ 706.983	€ 710.000	€ 708.491
Huis 9	Twee-kap-pel klein met voortree	€ 361.356	€ 256.378	€ 72.173	€ 593.002	€ 509.096	€ 510.000	€ 509.518
Huis 10	Twee-kap-pel klein met voortree	€ 367.914	€ 256.378	€ 72.173	€ 600.730	€ 515.414	€ 520.000	€ 517.707
Huis 11	Vrijstaand groot	€ 335.539	€ 278.084	€ 78.281	€ 837.204	€ 780.739	€ 720.000	€ 750.369
Huis 12	Twee-kap-pel groot met zij-entree	€ 389.599	€ 287.733	€ 80.997	€ 675.529	€ 579.509	€ 580.000	€ 579.800
Huis 13	Twee-kap-pel groot met zij-entree	€ 375.510	€ 287.733	€ 80.997	€ 658.531	€ 565.510	€ 570.000	€ 567.555
Huis 14	Vrijstaand klein	€ 218.358	€ 254.911	€ 71.758	€ 659.482	€ 634.158	€ 640.000	€ 637.079
Huis 15	Vrijstaand groot	€ 328.291	€ 278.084	€ 78.281	€ 826.434	€ 773.401	€ 715.000	€ 744.746
Huis 16	Vrijstaand groot	€ 272.330	€ 278.084	€ 78.281	€ 760.733	€ 717.539	€ 660.000	€ 703.769
Huis 17	Vrijstaand klein	€ 268.690	€ 254.911	€ 71.758	€ 744.583	€ 704.490	€ 689.000	€ 701.765
Huis 18	Levensloopbestendigheid (alleen BG)	€ 142.908	€ 211.489	€ 59.534	€ 500.736	€ 478.800	€ 425.000	€ 451.904
Huis 19	Levensloopbestendigheid (alleen BG)	€ 137.706	€ 211.595	€ 58.564	€ 494.727	€ 473.706	€ 425.000	€ 449.353
Huis 20	Levensloopbestendigheid (alleen BG)	€ 144.084	€ 211.489	€ 59.534	€ 502.279	€ 480.084	€ 425.000	€ 452.542
Huis 21	Levensloopbestendigheid (alleen BG)	€ 139.445	€ 209.362	€ 58.936	€ 495.369	€ 475.445	€ 425.000	€ 450.223
					€ 13.829.596	€ 12.653.800	€ 12.314.000	€ 12.483.900
							€	13.829.596 VON prijzen
							€	12.483.900 Max VON prijzen
							€	(1.345.696) Tekort aanvoerbijdragen
							€	4.500.000 Grondprijzen
							€	(1.345.696) Tekort aanvoerbijdragen
							€	3.154.304 Max subsidie Hemelblauw

Bijlage 14: Topic list interviews

Topiclist interview Gemeente Maassluis

Verhouding Gemeente - Ontwikkelaar

1. Kunt u de rol beschrijven die gemeente Maassluis heeft binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk?
2. Hoe kijkt gemeente Maassluis vanuit haar perspectief tegen de ontwikkeling van Wilgenrijk aan?

Belangen

3. Welke belangen heeft gemeente Maassluis bij de ontwikkeling van Wilgenrijk?

Visie op sterke en zwakke punten

4. Wat zijn volgens u de sterke aspecten binnen de gerealiseerde ontwikkelingen van Wilgenrijk?
5. Wat zijn volgens u de minder sterke aspecten binnen de gerealiseerde ontwikkelingen van Wilgenrijk?

Ervaringen

6. Hoe heeft gemeente Maassluis de samenwerking met Wilgenrijk tot nu toe ervaren? Wat zouden volgens u eventuele verbeterpunten zijn?

Duurzaam en waardevast

7. Wilgenrijk staat voor een duurzame en waardevaste ontwikkeling. Op welke manier ziet u duurzame en waardevaste ontwikkeling terugkomen in de gerealiseerde plannen in Wilgenrijk?

Aandachtspunten nieuw deelplan

8. Welke aandachtspunten zou u mee willen geven bij ontwikkeling van een nieuw deelplan?

Wet en regelgeving

9. Verwacht u nog veranderingen in wetgeving waar Wilgenrijk in de toekomst rekening mee moet houden?

Positionering

10. Wijkt Wilgenrijk ten opzichte van andere nieuwbouwontwikkelingen in Maassluis af? En zo ja, op welke manier? En zorgt dit voor vernieuwingen?
11. Vind u de ontwikkeling van Wilgenrijk een toevoeging voor gemeente Maassluis en het aanbod van woningen?

Advies

12. Wat zou u zelf toe willen voegen aan de ontwikkeling van Wilgenrijk op basis van de huidige gerealiseerde ontwikkelingen?

Aanvulling

13. Zijn er nog punten die u zelf wil aandragen die Wilgenrijk kan meenemen in ontwikkeling van toekomstige deelplannen?

Topiclist Interview bewoner

Kenmerken bewoner

1. U bent bewoner van en uw woning heeft een woonoppervlak van ... bent u tevreden met uw woning of had u achteraf toch voor een andere/grotere/kleinere woning gekozen? Waardoor had u achteraf voor een andere woning gekozen?
2. Bent u door de ontwikkeling van Wilgenrijk naar Maassluis verhuisd of woonde u al in Maassluis?
3. Hoe bent u in aanraking gekomen met de ontwikkeling van Wilgenrijk?

Waarom de keuze voor Wilgenrijk

4. Kunt u beschrijven op basis waarvan u destijds de beslissing heeft genomen om te verhuizen naar Wilgenrijk?

Ervaring

5. Hoe bevalt het wonen in Wilgenrijk u tot nu toe?
6. Komt de verwachting die u had over het wonen in Wilgenrijk overeen met de daadwerkelijke realiteit?
7. Wat is uw ervaring over de dienstverlening die Wilgenrijk aan u heeft geboden?

Kwaliteit

8. Wilgenrijk staat onder andere voor kwaliteit van ontwikkelen. Op welke manier vindt u dat de kwaliteit die Wilgenrijk waarborgt daadwerkelijk terugkomt in uw gerealiseerde buurt?
9. Bent u bekend met de stichting beheer en beeldkwaliteit? En vindt u dit een toevoeging op de waarborging van de kwaliteit?

Woonwinkel

10. Welke positieve ervaringen heeft u gehad in het gehele proces met de woonwinkel van Wilgenrijk?
11. Welke negatieve ervaringen heeft u gehad in het gehele proces met de woonwinkel van Wilgenrijk?
 - a. Hoe denkt u dat Wilgenrijk een aantal aspecten beter had aan kunnen pakken?

Achteraf gezien

12. Zou u achteraf gezien ook de beslissing genomen hebben om in Wilgenrijk te wonen? En waarom?
13. Zou u aan familie, kennissen of vrienden het wonen in Wilgenrijk aanraden? En waarom?

Masterplan

14. Bent u bekend met het masterplan en dat er ongeveer 1.750 woningen worden gerealiseerd? Zou u naast huizen nog andere ontwikkelingen/voorzieningen gerealiseerd willen zien in Wilgenrijk?

Aanvulling

15. Zijn er nog punten die u zelf wil aandragen die Wilgenrijk kan meenemen in de toekomst?

Topiclist interview makelaar

Visie op de markt

1. Wat is uw visie op de woningmarkt in de komende jaren van de omgeving Maassluis en regio? (Huizenprijzen, transacties, economische groei/crisis)
2. Verwacht u dat de ontwikkelingen op de woningmarkt in de komende jaren hun invloed hebben op de ontwikkelingen van Wilgenrijk? (*Wanneer de markt in elkaar stort, in hoeverre heeft dit effect op de ontwikkeling van Wilgenrijk?*)
3. Momenteel zijn veel bewoners van Wilgenrijk afkomstig uit Maassluis. Voor de ontwikkelingen van overige deelplannen moeten bewoners komen vanuit onder andere Den Haag, Rotterdam, etc. In hoeverre is die verhuisgeneigdheid aanwezig onder de bevolking?
 - a. Welke doelgroep past hierbij? Welke doelgroep is het meest bereid vanuit de stad naar bijvoorbeeld Wilgenrijk te verhuizen?
 - b. En welk type huis past volgens u bij deze doelgroep?
 - c. Hoe is deze doelgroep te bereiken (via social media, of events)?

Visie op sterke en zwakke punten

4. Wat zijn volgens u de sterke punten binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk?
5. Welke aspecten zijn volgens u minder sterk aan de ontwikkeling van Wilgenrijk?

Huidige aanbod en toevoeging hierop

6. Wat vindt u van het huidige woningaanbod dat Wilgenrijk heeft ontwikkeld?
7. Welke toevoeging in het aanbod van woningen of voorzieningen zou u zelf toe willen voegen in het gebied?

Doelgroepen

8. Welke doelgroepen sluiten volgens u aan bij de ontwikkeling van Wilgenrijk?

Marketingtechnieken

9. Welke marketingstrategie en marketingtools heeft u tot nu toe gebruikt om de woningen en kavels in Wilgenrijk te verkopen?
 - a. Kunt u iets vertellen over het effect van het toepassen van deze marketingstrategieën? Is dit succesvol of zijn er verbeteringen mogelijk?
 - b. Wat vindt u van de marketingtools en marketingstrategieën die Wilgenrijk toepast? En zou u zelf nog iets toevoegen/veranderen/verbeteren?

Stroeve projecten

10. Heeft u gemerkt dat een bepaald type woningverkoop stroef verliep? Waardoor kwam dit volgens u? Wat is hiervoor nodig om dit toch te kunnen verkopen?
11. Zou u de constructie van makelaar en “intern informatieloket” aanbevelen voor andere gebiedsontwikkelaars?

Advies

12. Welk type(n) woning(en) zou u nu adviseren te ontwikkelen in Dijkpolder met de kennis van de huidige markt en de vooruitzichten? (met name tweekappers, of?)
13. Welke aandachtspunten zou u mee willen geven bij ontwikkeling van een nieuw deelplan van Wilgenrijk?

Topiclist interview ontwikkelaar

Waar zij voor staan

1. Kunt u iets meer over Schouten/Vastgoedprofs vertellen en waar jullie als ontwikkelaar voor staan?
2. Wanneer u als ontwikkelaar van Schouten/Vastgoedprofs een plan ontwikkeld, waar ligt dan de focus op? (Architectuur, aantal woningen, landschap) En waarom legt u de focus hierop?

Afweging kwaliteit en rendement

3. Als ontwikkelaar is het behalen van rendement van belang. Maar kwalitatief hoogwaardige ontwikkelingen kosten over het algemeen veel geld. In hoeverre ligt bij jullie de afweging tussen kwaliteit en rendement?

Ervaring ontwikkelen in Wilgenrijk

4. Hoe is het voor u als ontwikkelaar om te ontwikkelen binnen (de door Wilgenrijk) vastgestelde kaders? Wat zijn de voordelen en nadelen hiervan?

Visie op sterke en zwakke punten

5. Wat zijn volgens u sterke aspecten binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk?
6. Wat zijn volgens u minder sterke aspecten binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk?

Kansen en risico's

7. Wat zijn volgens u de belangrijkste punten van aandacht wanneer u aan de ontwikkeling van deelplan D08 zou beginnen? Wat ziet u als mogelijke risico's?
8. Wat zijn volgens u de kansen die het gebied kan bieden aan u als ontwikkelaar wanneer u aan deze ontwikkeling zou beginnen?

Visie op de toekomst

9. Hoe zou u inspelen op de ontwikkeling van Wilgenrijk met de kennis van de huidige markt en de verwachting dat over een aantal jaar een economische dip verwacht wordt?
10. Welk type(n) woning(en) zou u nu adviseren te ontwikkelen in Wilgenrijk met de kennis van de huidige markt en de vooruitzichten?

Aandachtspunten

11. Wat zijn volgens u de "musts" die momenteel meegenomen moeten worden in een gebiedsontwikkeling van deze tijd?

Aanvulling

12. Zijn er nog punten die u zelf wil aandragen die Wilgenrijk kan meenemen in ontwikkeling van toekomstige deelplannen?

Topiclist Interview planeconoom

Grondwaarde

1. Kunt u meer vertellen over het financiële proces van de grondwaarde binnen de ontwikkeling van Wilgenrijk? En op welke manier is de grondwaarde bepaald?

Afweging kwaliteit en rendement

2. Veel ontwikkelaars willen een plan zo dicht mogelijk bebouwen zodat zij “een hoger rendement behalen”. Hoe denkt u over de afweging tussen kwaliteit en rendement? In hoeverre geldt dit voor Wilgenrijk?

Kansen en risico's

3. Wat zijn volgens u kansen in de ontwikkeling van Wilgenrijk en hoe adviseert u hierop in te spelen?
4. Wat zijn volgens u knelpunten in de ontwikkeling van Wilgenrijk en hoe adviseert u hierop in te spelen?
5. Hoe wordt getracht de risico's binnen de ontwikkelingen zo klein mogelijk te maken?
6. Van welke grote financiële risico's is sprake voor de ontwikkeling van deelplan D08?

Advies deelplan D08

7. Welk economisch advies zou u geven voor de ontwikkeling van deelplan D08? (woningen; welk type woningen?) (hoogste rendement)
8. Deelplan D08 is circa 9.576 m² groot. Wat is uw advies voor de ontwikkeling van dit deelplan op basis van de afmetingen van het kavel en de (ontwikkelingen voor) omliggende gebieden?

Stakeholders

9. Zijn er stakeholders die de ontwikkelingen van deelplannen mogelijk kunnen vertragen? En waar kan dit tot leiden?

Masterplan

10. Wat is uw visie op de haalbaarheid van het masterplan de doorlooptijd en het beoogde rendement van de ontwikkeling? Waar zitten volgens uw inzicht de grootste uitdagingen?

Financiële gevolgen

11. Kunt u aangeven wat grote financiële kostenposten zijn geweest of welke grote financiële kostenposten nog komen voor de ontwikkeling van Wilgenrijk? Heeft dit uiteindelijk nog betrekking op deelplan D08?

Ontwikkelingen wet en regelgeving

12. Is er nog sprake van (ontwikkelingen in) relevante wetgeving waar rekening mee gehouden dient te worden voor de ontwikkeling van deelplan D08?

Aanvulling

13. Heeft u verder nog aandachtspunten rondom de ontwikkeling van D08 die essentieel zijn om mee te nemen in het opstellen van het concept?

Topiclist Interview directeur en manager

Waar komt het vandaan?

1. Hoe is de ontwikkeling van Wilgenrijk tot stand gekomen? Waarom deze plek? Waarom dit idee?

Visie en positonering

2. Wat is de visie van Wilgenrijk B.V. op het ontwikkelen van Wilgenrijk?

Marketing

3. Is er ook gekozen voor een bewuste marketingstrategie? Zo ja, hoe is die strategie vormgegeven en hoe zijn jullie tot die strategie gekomen?

Masterplan

4. Wat is uw visie op de haalbaarheid van het masterplan de doorlooptijd en het beoogde rendement van de ontwikkeling?

Duurzaam, waardevast

5. Wilgenrijk staat voor een waardevaste en duurzame gebiedsontwikkeling. Kunt u mij meer vertellen hoe duurzame en waardevaste ontwikkeling daadwerkelijk terugkomt in de gerealiseerde deelplannen?

Achteraf gezien

6. Er zijn een aantal deelplannen gerealiseerd. Zijn er aspecten waar u achteraf gezien met een goed gevoel op terugkijkt?
7. Er zijn een aantal deelplannen gerealiseerd. Zijn er aspecten die u achteraf gezien graag anders had gedaan?

Soepele en stroeve plannen

8. Zijn er tot nu toe deelplannen geweest die soepel zijn verlopen in de verkoop? Waardoor is dit met name gekomen denkt u?
9. Zijn er tot nu toe deelplannen geweest die stroef zijn verlopen in de verkoop? Waardoor is dit met name gekomen denkt u?

Woonwinkel

10. Wat is de reden dat wilgenrijk over een eigen woonwinkel beschikt? Waarom loopt dit niet alleen via een makelaarskantoor?

Zelf ontwikkelen

11. Wilgenrijk is een gebiedsontwikkelaar, waarom hebben jullie ervoor gekozen om destijds de deelplannen (Eiland, Wevershof, Kompas en kavels van Blikveld) zelf te ontwikkelen?

Aandachtspunten deelplan D08

12. Kunt u vertellen over plannen voor de nog te ontwikkelen deelplannen van Wilgenrijk waarmee rekening gehouden dient te worden bij de ontwikkeling van deelplan D08?
13. Welke aandachtspunten wilt u meegeven bij het opstellen van een concept voor deelplan D08.

Bijlage 15: Core Stakeholdersanalyse

Met een stakeholdersanalyse breng je de belanghebbenden en hun belangen in beeld en kijk je hier je hier het beste mee om kunt gaan. Elk project heeft stakeholders. Dit kan elke partij – individu of organisatie – zijn die een legitiem belang heeft bij een project. Dit wil zeggen dat er een goede reden is waarom een partij betrokken is of zich betrokken voelt.

Stakeholders kun je op verschillende manieren indelen. Een gangbaar onderscheid is primair-secundair. Deze indeling is een indicatie voor de afstand tot het project.

- Een interne stakeholder maakt deel uit van de organisatie of projectteam die het project uitvoert.
- Een externe stakeholder is een partij die betrokken is bij het project, maar geen deel uitmaakt van de projectorganisatie of de organisatie waar deze deel van uitmaakt.
- Een interface stakeholder is niet bij het project betrokken, maar vertegenwoordigt een groep die een legitiem belang bij het project heeft. Denk bijvoorbeeld aan een vakvereniging die het de belangen van het personeel vertegenwoordigt of de overheid die het algemeen belang vertegenwoordigt.

Het is zaak belanghebbenden te managen en de stakeholdersanalyse vormt hierbij het uitgangspunt. Het in kaart brengen van de stakeholders kun je op verschillende manieren aanpakken. Bijvoorbeeld door het volgen van de volgende logische stappen (Projectmanagementsite.nl, n.d.):

Stap 1: Identificeer stakeholders

Begin met het in kaart brengen van de belanghebbenden. Vaak is de eerste stap bij het identificeren van stakeholders een brainstormsessie (Projectmanagementsite.nl, n.d.).

Door middel van brainstormen is deze lijst van stakeholders tot stand gekomen voor deelplan D08:

Tabel 1: Brainstormsessie alle stakeholders deelplan D08

Partij	Functie
Gemeente Maassluis	Projectleider gebiedsontwikkeling
Wilgenrijk B.V.	Directeur Gebiedsontwikkeling Projectcoördinator gebiedsontwikkeling Manager gebiedsontwikkeling
Huidige bewoners	Bewoners van gerealiseerde deelplannen
Toekomstige bewoners	Kopers van deelplan D08
Stichting beheer en beeldkwaliteit	Raad van toezicht
Externe ontwikkelaars	Intern Schouten Leidschendam Vastgoedprofs Naaldwijk
Kwaliteitsteam	
Planeconoom Wilgenrijk B.V.	Planeconoom Impuls Partners
Makelaar	Ooms Schiedam WVK Voorburg
Huidige bewoners Maassluis	
Aannemer deelplan D08	
Provincie Zuid-Holland	
Architect deelplan D08	

Stap 2: Categoriseer stakeholders

Na een eerste inventarisatie deel je de stakeholders in, in categorieën. Hiervoor zijn de stakeholders ingevuld in onderstaande tabel.

Tabel 2: Categoriseren stakeholders

Stakeholders	Primair Heeft direct invloed op projectaanpak of resultaat	Secundair Heeft indirect invloed op projectaanpak of resultaat
Interne stakeholder Bij het project betrokken vanuit de eigen organisatie	Directeur Gebiedsontwikkeling Projectcoördinator gebiedsontwikkeling Manager gebiedsontwikkeling Planeconoom Impuls Partners	Kwaliteitsteam Raad van toezicht stichting beheer en beeldkwaliteit
Externe stakeholder Bij het project betrokken externe partij	Projectleider gebiedsontwikkeling gemeente Maassluis Aannemer deelplan D08 Ooms Schiedam WVK Voorburg Architect deelplan D08	Intern Schouten Vastgoedprofs Zoetermeer Kopers van deelplan D08
Interface stakeholder Niet bij het project betrokken partij, die wel een legitiem belang heeft	Provincie Zuid-Holland	Huidige bewoners Maassluis Huidige bewoners gerealiseerde deelplannen Wilgenrijk

Stap 3: Prioriteer stakeholders

Prioriteren van stakeholders is meestal een gezamenlijke activiteit, waarbij de groep de verschillende stakeholders bespreekt en indeelt. Dit gebeurt meestal op basis van twee criteria:

1. De invloed/macht die belanghebbenden hebben. Dit is de mate waarin een stakeholder zijn wil kan opleggen, bijvoorbeeld op basis van wettelijke bevoegdheden, formele macht zoals de positie in de organisatie of maatschappij, informele macht zoals kennis of goodwill, geld of door het uitoefenen van invloed op andere stakeholders.
2. Het belang dat de stakeholder bij het project heeft.
In hoeverre hebben stakeholders baat bij het project of ondervinden zij hier hinder van.

Stakeholders die zich in hun belangen geschaad voelen of baat bij het project hebben, zullen eerder de invloed die ze hebben proberen uit te oefenen, met alle gewenste en ongewenste effecten van dien. En naarmate ze hierbij meer invloed en macht hebben, zal dit meer impact hebben. Afhankelijk van de invloed/macht die stakeholders hebben en de mate van belang die ze bij het project hebben, is een andere aanpak nodig.

		Belang voor stakeholder			
		Laag	Matig	Hoog	Zeer hoog
Invloed/macht van stakeholder	Zeer hoog	Beïnvloeder <i>Tevreden houden</i>		Sleutelfiguur <i>Vertoetelen</i>	
	Hoog				
	Matig	Toeschouwer <i>Monitoren</i>		Geïnteresseerde <i>Informereren</i>	
	Laag				

Afbeelding 1: Uitleg prioriteren stakeholders (Bron: Projectmanagementsite.nl, n.d.)

Tabel 3: Prioriteren stakeholders deelplan D08

		Belang voor stakeholder			
		Laag	Matig	Hoog	Zeer hoog
Invloed/macht van stakeholders	Zeer hoog	Huidige bewoners gerealiseerde deelplannen Wilgenrijk		Projectleider gebiedsontwikkeling gemeente Maassluis	
	Hoog	Planeconoom Impuls Partners		Directeur Gebiedsontwikkeling Projectcoördinator gebiedsontwikkeling Manager gebiedsontwikkeling	
	Matig	Huidige bewoners Maassluis		Kwaliteitsteam Raad van toezicht stichting beheer en beeldkwaliteit	
	Laag	Aannemer deelplan D08 Ooms Schiedam en WVK Voorburg Architect deelplan D08		Kopers van deelplan D08 Provincie Zuid-Holland Intern Schouten Vastgoedprofs Zoetermeer	

Stap 4: Bepaal stakeholdersaanpak

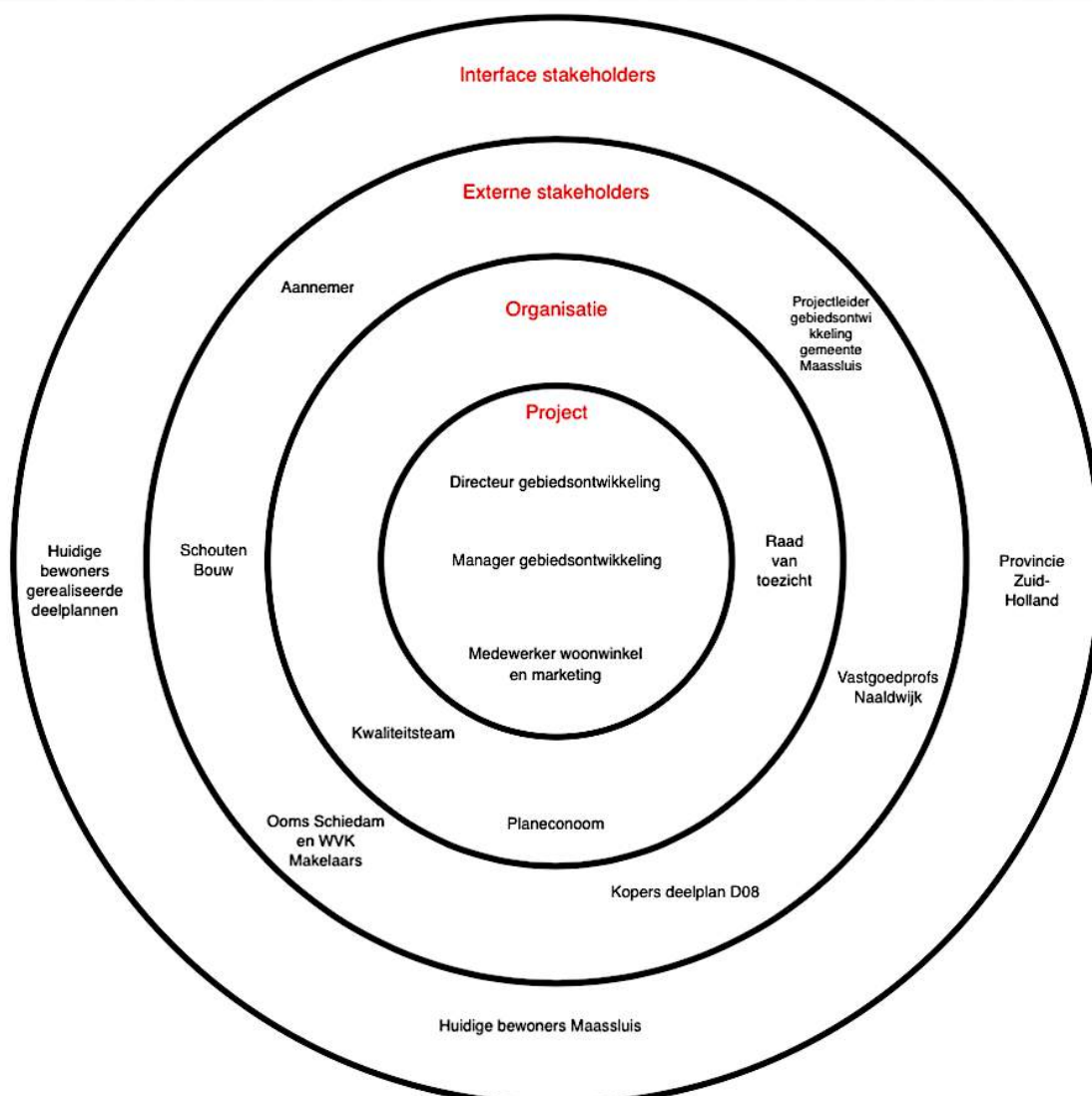
De categorisering geeft een eerste indicatie voor een passende benadering van de verschillende stakeholders. Dit is de eerste aanzet voor de stakeholderstrategie:

- Stakeholders die weinig invloed en macht hebben en bovendien weinig belangen hebben bij het project, kun je zien als **toeschouwers**. Je moet ze weliswaar in de gaten houden (**monitoren**), maar verder hoeft je aan dit type stakeholders niet te veel aandacht te schenken.
- Stakeholders die weinig invloed en macht hebben, maar wel grote belangen hebben bij het project, moet je van de juiste informatie voorzien. Deze groep **geïnteresseerden** hou je tevreden door ze goed te **informer**en over de manier waarop je hun belangen meeweegt in het project.
- Stakeholders met veel invloed, maar weinig belangen bij het project, de zogenaamde **beïnvloed**ers, kunnen veel schade aanrichten als ze zich tegen het project zouden keren. Je voorkomt dat dit type stakeholders hun macht en invloed tegen het project aanwendt door ze **tevreden te houden**.
- Stakeholders met zowel veel macht en invloed als een grote belangen bij het project, zijn de belangrijkste categorie. Dit zijn de **sleutelfiguren** die een project kunnen maken of breken. Sleutelfiguren moet je heel goed in de gaten houden en **vertroetelen**. Let op dat je aantekeningen maakt van de motivatie om stakeholders te categoriseren. Het gaat er niet alleen om ze 'in een hokje te plaatsen', maar vooral om inzicht te krijgen in de redenen die hieraan ten grondslag liggen. Er is vaak ander onderzoek nodig om de

motieven en machtspositie stakeholders te verhelderen Werk de motivatie per stakeholder uit.

Stap 5: Bepaal relaties tussen de stakeholders

Stakeholders zijn geen los van elkaar bestaande 'elementen', maar vormen een netwerk van elkaar beïnvloedende partijen. Consumenten klagen bij consumentenorganisaties, vakbonden luisteren naar hun leden, de pers is op zoek naar nieuws en beïnvloedt de publieke opinie. Voor een goede stakeholdersanalyse zijn dus niet alleen de stakeholders zelf, maar ook de relaties hiertussen van belang.

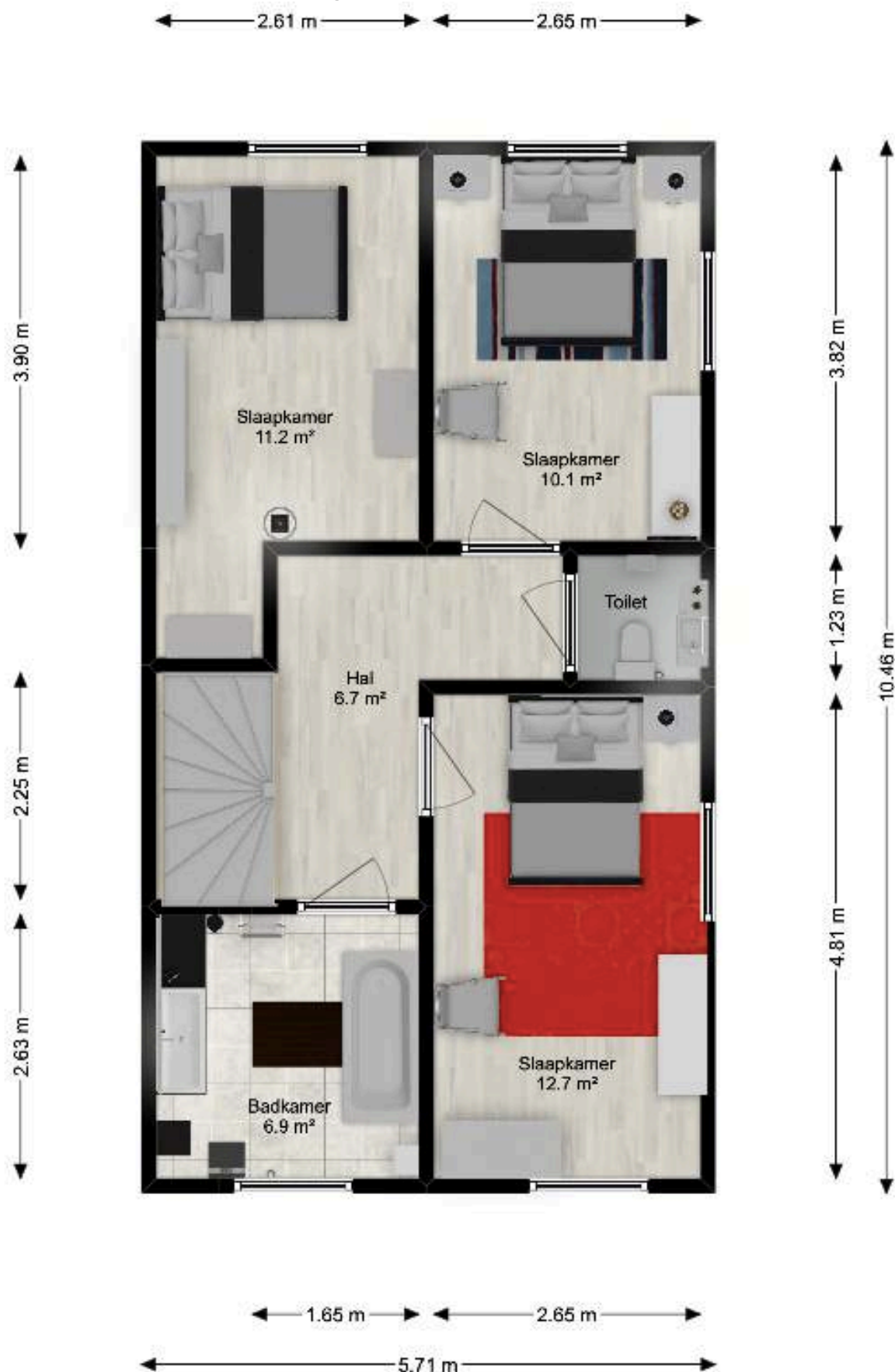


Afbeelding 2: Relaties tussen stakeholders deelplan D08

Bijlage 16: Plattegronden woningen Hemelblauw
Hemelblauw 2 begane grond



Hemelblauw 2, eerste verdieping



Hemelblauw 2, tweede verdieping



Hemelblauw 3, begane grond



Hemelblauw 3, eerste verdieping



Hemelblauw 3, tweede verdieping



Hemelblauw 5, begane grond



Hemelblauw 5, eerste verdieping



Hemelblauw 5, tweede verdieping



Hemelblauw 6, begane grond



Hemelblauw 6, eerste verdieping



Hemelblauw 6, tweede verdieping



Hemelblauw 18



Bijlage 17: Programma van Eisen

In het hoofdrapport is beschreven dat het woningprogramma Hemelblauw moet voldoen aan gestelde eisen vanuit het Bestemmingsplan en het meest recente Bouwbesluit. In deze bijlagen zijn specifieke regels opgenomen.

Bouwregels uit het Bestemmingsplan

Het deelplan is aangewezen tot 'woongebied'. Voor het realiseren gelden de volgende regels (Ruimtelijkeplannen.nl, sd)

Bouwregels hoofdgebouwen

- a. de totale oppervlakte van gebouwen en overkappingen bedraagt ter plaatse van de aanduiding 'maximum bebouwingspercentage (%)' niet meer dan het aangegeven bebouwingspercentage;
- b. de afstand van hoofdgebouwen tot de zijdelingse perceelsgrens bedraagt 0 m of ten minste 1 m;
- c. de afstand van hoofdgebouwen tot de bestemmingsgrens met 'Wonen' bedraagt ten minste 3 m;
- d. de goothoogte van hoofdgebouwen van grondgebonden woningen bedraagt ten hoogste 6 m; (Barrois & Tiekstra, 2014)
- e. de bouwhoogte van hoofdgebouwen van grondgebonden woningen bedraagt ten hoogste 10 m;
- f. ter plaatse van de aanduiding 'gestapeld uitgesloten' zijn gestapelde woningen niet toegestaan;
- g. de hoogte van gebouwen ten behoeve van gestapelde woningen bedragen ten hoogste:
- h. ter plaatse van de aanduiding 'specifieke bouwaanduiding - dove gevel' geldt voor gebouwen hoger dan 10 m dat de gebouwen ten behoeve van geluidsgevoelige objecten dienen te worden gebouwd met een dove gevel aan de zijde van de A20;
- i. in afwijking van het bepaalde onder i mag worden afgezien van het bouwen met een dove gevel, indien wordt gebouwd met toepassing van een vliesgevel of maatregelen anderszins waardoor de geluidsbelasting vanwege wegverkeerslawaaï op de achterliggende gevel ten hoogste de wettelijke grenswaarde dan wel de vastgestelde hogere grenswaarde bedraagt;

Tabel 1: Goothoogte gestapelde woningen (Ruimtelijkeplannen.nl, sd)

	t.p.v. 'specifieke bouwaanduiding - 1'	t.p.v. 'specifieke bouwaanduiding - 2'	t.p.v. 'specifieke bouwaanduiding -3'
goothoogte	9 m	12 m	15 m
bouwhoogte	12 m	15 m	18 m

dakkapellen zijn toegestaan voor zover:

1. de afstand tot de nok en de zijanten van het dakvlak ten minste 0,5 m bedraagt;
2. de afstand tot de dakvoet 0 m of ten minste 0,5 m bedraagt;
3. de bouwhoogte van de dakkapel, gemeten vanaf de voet van de dakkapel, ten hoogste 1,5 m bedraagt;
4. de breedte van dakkapellen aan de voorkant van het hoofdgebouw of aan de zijkant gericht op openbaar gebied ten hoogste 60% van het dakvlak bedraagt, met een maximum breedte van 3,5 m (Ruimtelijkeplannen.nl, sd)

Aan- en uitbouwen, bijgebouwen en overkappingen

- a. de goothoogte van aan- en uitbouwen bedraagt ten hoogste de hoogte van de eerste bouwlaag van het hoofdgebouw;
- b. de bouwhoogte van aan- en uitbouwen bedraagt ten hoogste 5 m;
- c. de diepte van aan- en uitbouwen, gemeten vanuit de gevel van het hoofdgebouw waaraan de aan- of uitbouw wordt gebouwd, bedraagt ten hoogste 3 m;
- d. de goothoogte van bijgebouwen en overkappingen bedraagt ten hoogste 2,5 m;
- e. de bouwhoogte van bijgebouwen en overkappingen bedraagt ten hoogste 4 m;
- f. het gezamenlijk oppervlak van aan- en uitbouwen, bijgebouwen en overkappingen bedraagt ten hoogste 50 m² (Ruimtelijkeplannen.nl, sd)

Bouwwerken, geen gebouwen zijnde

De bouwhoogte van bouwwerken, geen gebouwen zijnde, bedraagt ten hoogste:

Tabel 2: Bouwhoogte van bouwwerken geen gebouwen zijnde (Ruimtelijkeplannen.nl, sd)

a.	van erf- en terreinafscheidingen	2 m;
b.	van lichtmasten en vlaggenmasten	6 m;
c.	van vrijstaande antenne-installaties ten behoeve van mobiele telecommunicatie	5 m;
d.	van antenne-installaties ten behoeve van mobiele telecommunicatie, die op of aan bouwwerken worden gebouwd	5 m;
e.	van overige bouwwerken, geen gebouwen zijnde	2,5 m.

Specifieke gebruiksregels

Op de gronden met de bestemming Woongebied is – in samenhang daarmee – ook het gebruik toegestaan van gedeelten van hoofdgebouwen, inclusief aan- en uitbouwen, voor aan-huis-gebonden beroepen en kleinschalige bedrijfsmatige activiteiten, voor zover:

- d. het vloeroppervlak ten behoeve van aan-huis-gebonden beroepen en de kleinschalige bedrijfsmatige activiteiten niet groter is dan 25% van het vloeroppervlak van het hoofdgebouw, inclusief aan- en uitbouwen en bijgebouwen, met een maximum van 50 m²;
- e. ten behoeve van de kantoor- en praktijkruimten en de kleinschalige bedrijfsmatige activiteiten in voldoende parkeergelegenheid wordt voorzien;
- f. de kleinschalige bedrijfsmatige activiteiten geen nadelige invloed hebben op de normale afwikkeling van het verkeer en niet gepaard gaan met horeca en detailhandel, uitgezonderd beperkte verkoop die ondergeschikt is aan de uitoefening van de betrokken kleinschalige bedrijfsmatige activiteiten (Ruimtelijkeplannen.nl, sd)

Afwijken van de gebruiksregels

Het bevoegd gezag kan bij omgevingsvergunning afwijken van het bepaalde in de bestemmingsomschrijving en kleinschalige detailhandel, dienstverlening en horeca uit categorie 1b toestaan, mits:

- h. de brutobedrijfsvloeroppervlakte van horeca, dienstverlening en detailhandel in totaal niet meer bedraagt dan 2.000 m²;
- i. de brutovloeroppervlakte van detailhandel niet meer bedraagt dan 200 m²;
- j. het totaal aantal vestigingen binnen de bestemmingen 'Gemengd - 2' en 'Woongebied' in totaal niet meer dan 7 bedraagt;
- k. geen onevenredige verstoring ontstaat in de voorzieningenstructuur;
- l. geen onevenredige aantasting van de verkeerssituatie en de verkeersveiligheid plaatsvindt en dat voorzien wordt in voldoende parkeerruimte;
- m. geen onevenredige aantasting van de bouw- en gebruiksmogelijkheden van de aangrenzende gronden plaatsvindt;
- n. geen milieutechnische belemmeringen aanwezig zijn (Ruimtelijkeplannen.nl, sd)

Wijzigingsbevoegdheid

Burgemeester en wethouders kunnen het bestemmingsplan wijzigen en hogere bouwhoogtes voor woningen mogelijk maken, met dien verstande dat:

- e. de goot- en bouwhoogte met niet meer dan 3 m wordt vermeerderd;
- f. wordt voldaan aan de voorwaarden voor een goed akoestisch klimaat;
- g. geen onevenredige aantasting van de bouw- en gebruiksmogelijkheden van de aangrenzende gronden plaatsvindt;
- h. geen milieutechnische belemmeringen aanwezig zijn (Ruimtelijkeplannen.nl, sd)

Technische eisen

In deze paragraaf zijn een aantal aandachtspunten uit het bouwbesluit opgenomen waaraan het concept Hemelblauw aan dient te voldoen. Deze informatie is afkomstig uit het Bouwbesluit (BRIS, 2018) Aangezien het bouwbesluit veel (standaard) informatie levert, zijn een aantal specifieke aandachtspunten voor de ontwikkeling van Hemelblauw opgenomen in dit PVE. Hierin zijn onder andere eisen voor de sterkte van de bouwconstructie, de sterkte bij brand, luchtverversing, daglicht, geluid van buiten, energiezuinigheid en gasloos bouwen opgenomen.

Sterkte bouwconstructie

Volgens het Bouwbesluit 2012 geldt voor nieuwbouwwoningen dat een te bouwen bouwwerk voldoende bestand is tegen de daarop werkende krachten. Daarnaast mag een bouwconstructie niet bezwijken gedurende de in NEN-EN 1990 bedoelde ontwerplevensduur niet bij de fundamentele belasting combinaties als bedoeld in NEN-EN 1990 (BRIS, 2018)

Sterkte bij brand

Het aansturingsartikel bij sterkte bij brand luidt als volgt: Een te bouwen bouwwerk kan bij brand gedurende redelijke tijd worden verlaten en doorzocht, zonder dat er gevaar voor instorting is.

- Een vloer, trap of hellingbaan waarover of waaronder een vluchtroute voert, bezwijkt niet binnen 30 minuten bij brand in een subbrandcompartiment waarin die vluchtroute niet ligt. Dit geldt niet voor de vloer van een buitenruimte van een woonfunctie.
- Een bouwconstructie bezwijkt bij brand in een brandcompartiment waarin die bouwconstructie niet ligt, niet binnen de in tabel 3 aangegeven tijdsduur door het bezwijken van een bouwconstructie binnen of grenzend aan dat brandcompartiment.

Voor zover dat brandcompartiment een woonfunctie is, geldt dit niet voor een bouwconstructie van een aan dat brandcompartiment grenzend subbrandcompartiment of grenzende buitenruimte.

- In afwijking van het tweede lid wordt de in tabel 3 aangegeven tijdsduur met 30 minuten bekort, indien geen vloer van een verblijfsgebied van de gebruiksfunctie hoger ligt dan 7 m boven het meetniveau en de volgens NEN 6090 bepaalde permanente vuurbelasting van het brandcompartiment niet groter is dan 500 MJ/m².

Tabel 3: Tijdsduur brandwerendheid bezwijken in minuten (BRIS, 2018).

woonfunctie	tijdsduur van de brandwerendheid met betrekking tot bezwijken in minuten
Indien geen vloer van een verblijfsgebied hoger ligt dan 7 m boven het meetniveau	60
Indien een vloer van een verblijfsgebied hoger ligt dan 7 m en geen vloer van een verblijfsgebied hoger ligt dan 13 m boven het meetniveau	90
Indien een vloer van een verblijfsgebied hoger ligt dan 13 m boven het meetniveau	120

Luchtverversing

Het aansturingsartikel voor luchtverversing luidt als volgt: Een te bouwen bouwwerk heeft een zodanige voorziening voor luchtverversing dat het ontstaan van een voor de gezondheid nadelige kwaliteit van de binnenlucht wordt voorkomen (BRIS, 2018).

- Een verblijfsgebied heeft een voorziening voor luchtverversing met een volgens NEN 1087 bepaalde capaciteit van ten minste 0,9 dm³/s per m² vloeroppervlakte met een minimum van 7 dm³/s.
- Een verblijfsruimte heeft een voorziening voor luchtverversing met een volgens NEN 1087 bepaalde capaciteit van ten minste 0,7 dm³/s per m² vloeroppervlakte met een minimum van 7 dm³/s.
- Onverminderd het eerste tot en met derde lid heeft een verblijfsgebied of een verblijfsruimte, met een opstelplaats voor een kooktoestel als bedoeld in artikel 4.38 een voorziening voor luchtverversing met een volgens NEN 1087 bepaalde capaciteit van ten minste 21 dm³/s.
- Een voorziening voor luchtverversing voor meer dan een verblijfsgebied heeft een capaciteit die niet kleiner is dan de hoogste waarde die volgens het eerste en derde lid geldt voor elk afzonderlijk verblijfsgebied. In aanvulling daarop is de capaciteit niet kleiner dan 70% van de som van de waarden die volgens het eerste, derde en vierde lid gelden voor de op die voorziening aangewezen verblijfsgebieden.
- Een toiletruimte heeft een voorziening voor luchtverversing met een capaciteit van ten minste 7 dm³/s, bepaald volgens NEN 1087.
- Een badruimte heeft een voorziening voor luchtverversing met een capaciteit van ten minste 14 dm³/s, bepaald volgens NEN 1087 (BRIS, 2018).

Daglicht

Het aansturingsartikel voor daglicht luidt als volgt: Een te bouwen bouwwerk is zodanig dat daglicht in voldoende mate kan toetreden (BRIS, 2018).

- Een verblijfsgebied heeft een volgens NEN 2057 bepaalde equivalente daglichtoppervlakte in m² waarvan de getalswaarde niet kleiner is dan de getalswaarde van het in tabel 4 aangegeven deel van de vloeroppervlakte in m² van dat verblijfsgebied.

- Een verblijfsruimte heeft een volgens NEN 2057 bepaalde equivalente daglichtoppervlakte die niet kleiner is dan de in tabel 4 gegeven oppervlakte.
- Bij het bepalen van een equivalente daglichtoppervlakte als bedoeld in het eerste en tweede lid:
 - blijven bouwwerken en daarmee gelijk te stellen belemmeringen, die op een ander perceel liggen, buiten beschouwing;
 - blijven daglichtopeningen in een uitwendige scheidingsconstructie, die op een loodrecht op het projectievlak van die openingen gemeten afstand van minder dan 2 m vanaf de perceelsgrens liggen, buiten beschouwing, waarbij, indien het perceel waarop de gebruiksfunctie ligt, grenst aan een openbare weg, openbaar water of openbaar groen, de afstand wordt aangehouden tot het hart van de weg, het openbaar groen of het openbaar water, en is de in rekening te brengen belemmeringshoek α , bedoeld in NEN 2057 voor elk te onderscheiden segment niet kleiner dan 20° (BRIS, 2018).

gebruiksfunctie	leden van toepassing								grenswaarden	
	daglichtoppervlakte								verbouw	
artikel	3.76								3.76	3.75
lid	1	2	3	4	5	6	7	8	1	2
1 Woonfunctie	1	2	3	—	—	—	—	—	10	0,5
2 Bijeenkomstfunctie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
a voor kinderopvang	1	2	3	4	5	—	—	—	5	0,5
b andere bijeenkomstfunctie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 Oefenfunctie	1	2	3	4	—	6	—	—	3	0,15
4 Gezondheidszorgfunctie	1	2	3	4	—	7	—	—	5	0,5
5 Industriële functie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
6 Kantoorfunctie	1	2	3	4	—	—	—	—	2,5	0,5
7 Logiesfunctie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
8 Onderwijsfunctie	1	2	3	4	—	—	—	—	5	0,5
9 Sportfunctie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
10 Winkel functie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
11 Overige gebruiksfunctie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
12 Bouwwerk geen gebouw zijnde	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Tabel 4: Aansturingstabel daglicht
(BRIS, 2018)

Geluid van buiten

Het aansturingsartikel voor geluid van buiten luidt als volgt: Een te bouwen bouwwerk biedt in een verblijfsgebied bescherming tegen geluid van buiten. Een uitwendige scheidingsconstructie van een verblijfsgebied heeft een volgens NEN 5077 bepaalde karakteristieke geluidwering met een minimum van 20 dB (BRIS, 2018).

Energiezuinigheid

Het aansturingsartikel voor energiezuinigheid luidt als volgt: Een te bouwen bouwwerk is energiezuinig.

- Een gebruiksfunctie heeft een volgens NEN 7120 bepaalde energieprestatiecoëfficiënt van ten hoogste 0,4. De aangegeven waarde voor een gebruiksfunctie wordt tenminste om de vijf jaar getoetst, en zo mogelijk aangepast aan de technische ontwikkelingen.
- Indien bij toepassing van NEN 7120 gebruik wordt gemaakt van NVN 7125 dan is de waarde van de zonder NVN 7125 bepaalde energieprestatiecoëfficiënt ten hoogste 1,33 maal 0,4.
- Dit lid is nog niet in werking getreden: Dit lid treedt in werking op 31 december 2020. De tekst luidt: Nieuwe gebouwen, anders dan de in het zesde lid bedoelde gebouwen, zijn bijna energieneutraal.