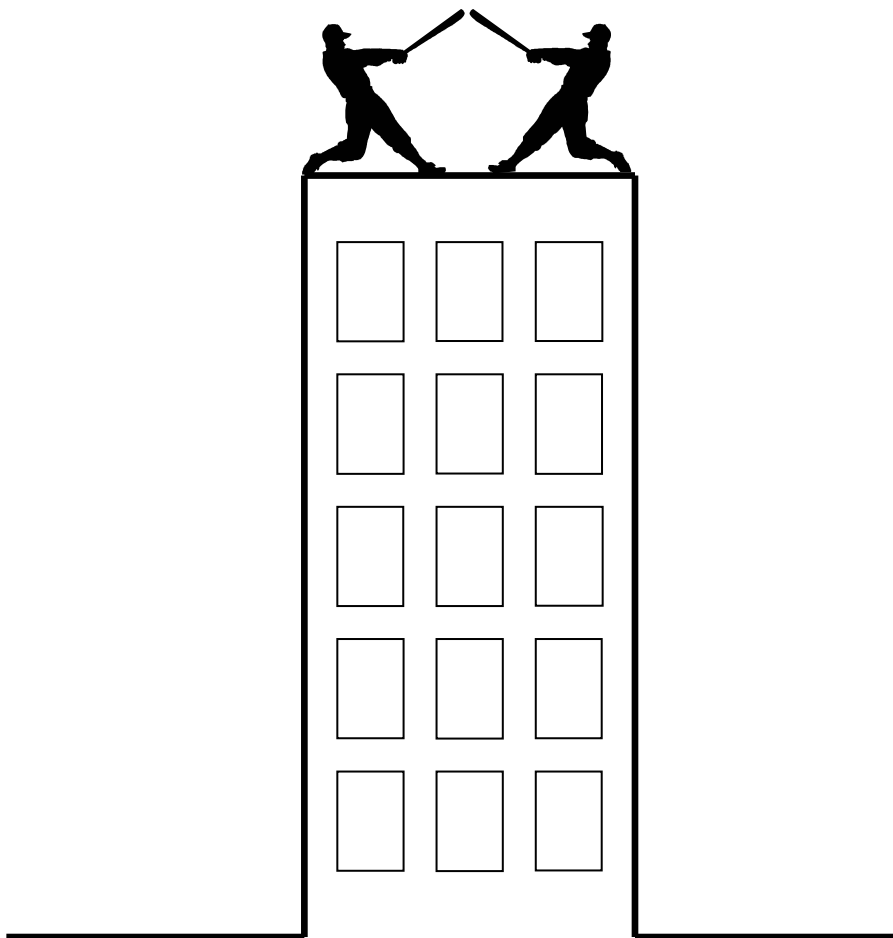


Een slag in de lucht...?

De appartementenmarkt in Groningen



EEN SLAG IN DE LUCHT...?
De appartementenmarkt in Groningen

Colofon

Uitgave van:

Gemeente Groningen
Dienst RO/EZ
Afdeling Wonen en Monumenten

&

De Groninger woningcorporaties

April 2007

Meer informatie bij:

j.loeffen@roez.groningen.nl
e.tollenaar@roez.groningen.nl
m.froentjes@roez.groningen.nl

Een slag in de lucht...?

1.	Er gaat niets boven Groningen	1
2.	De open deuren van de appartementenmarkt.....	4
3.	Het product ‘appartement’ in de stad Groningen	6
4.	Wie wonen er in de wolken?	9
5.	Potentie van Groningen als appartementenstad	14
6.	Wat staat er allemaal op stapel?.....	17
7.	Trends en ontwikkelingen.....	19
8.	Conclusies en aanbevelingen.....	27
9.	Bijlagen.....	31

1. Er gaat niets boven Groningen ...

Grenzen aan de leegte

Een stad kenmerkt zich door dichte bebouwing ten opzichte van het omliggende land. Dit geldt zeker ook voor Groningen. Jarenlang is in onze gemeente een "compacte stad"-beleid gevoerd. Vanaf de Martinitorren is dit goed te zien: scherpe stadsranden markeren de overgang tussen stad en land. De stad kent een intense verzameling van gebouwen, variërend in grootte en hoogte. Anders dan de hoge stadsranden van de zeventiger jaren verschijnen nu nieuwbouwwijken met lage, ruimere bebouwing als nieuwe rand aan de stad. Wijken zoals Reitdiep en De Piccardthof zijn in de jaren '90 gerealiseerd om aan de toegenomen vraag naar eengezinswoningen te voldoen. En het werkt: de stad weet steeds beter gezinnen (en daarmee huishoudens van middelbare leeftijd) aan zich te binden. Daardoor zijn er minder verhuizingen naar de regio en blijft draagkracht in de stad.

De komende jaren ziet het nieuwbouwbeeld er naar verwachting anders uit. Meerstad wordt gebouwd op een oppervlak dat net zo groot is als de stad nu is, en zal zich in het landschap invoegen. De grenzen van de stad en het platteland worden diffuus. Aan de rand zijn dan geen weilanden meer over om te bouwen. Er is nog veel capaciteit in de bestaande stad, maar daarbij gaat het over het algemeen om kleinere locaties waar niet gemakkelijk eengezinswoningen kunnen worden gebouwd. Stapeling ligt dan voor de hand. Maar is er markt voor meer appartementen en hoevéél vraag is er precies?

De lucht in?

Veel huishoudens hebben een voorkeur voor een stedelijke levenswijze. Appartementen zijn een woonvorm die past bij een stedelijk woonmilieu. Met de toenemende vergrijzing zal de vraag toenemen naar woningen die gelijkvloers en met een lift toegankelijk zijn. Ook al is die vergrijzing voor studentenstad Groningen niet heel groot, de directe omgeving van de stad zal mogelijk ook vraag naar appartementen in de stad genereren. In het traject *Zorgen voor Morgen* is het beleid ingezet dat mensen langer zelfstandig blijven wonen. Dat betekent minder onzelfstandige eenheden in grote complexen en voor die groep meer appartementen.

Om de bestaande wijken te intensiveren en daarmee ook het draagvlak voor bestaande voorzieningen te versterken zijn de potenties van de bestaande stad verkend in het project de Intense Stad. De verwachting is dat er tot en met 2010 in totaal 25 projecten opgeleverd kunnen worden, met circa 1000 woningen. In totaal kunnen 4500 woningen gebouwd worden in het kader van de Intense Stad. Naast beleidsmatige argumenten leveren appartementen een betere dekking van de grondexploitatie: een reden om te stapelen.

Er is te weinig goedkope nieuwbouw doordat de huizenprijzen de laatste jaren fors gestegen zijn. Dit maakt het vooral voor starters op de koopwoningmarkt steeds moeilijker om een betaalbare woning te vinden. De bouw van appartementen kan daarbij op twee manieren bij helpen. In de appartementensector zijn meer mogelijkheden om in goedkopere segmenten te bouwen, zoals bij een aantal projecten in de pijplijn. Dit betreft de Kop van Oost, Helperberg (heel snel verkocht) en Wielewaalplein. Belangrijker is nog het doorstromingseffect dat appartementen kan geven. Als de babyboomers verleid kunnen worden naar een appartement te verhuizen, komen de woningen die ze achterlaten vrij voor andere, en dus ook startende, huishoudens.

EEN SLAG IN DE LUCHT...? De appartementenmarkt in Groningen

Hooggespannen verwachtingen...

Dat er voldoende redenen zijn om gestapeld te bouwen is nog geen garantie voor een makkelijk en soepel lopende afzet van appartementen. In dit onderzoek willen we kijken hoe er de komende jaren problemen kunnen ontstaan met de grote hoeveelheid appartementen die in de planning staan. De signalen tot nu toe zijn niet heel verwachtingsvol. De komende tien jaar is bijna de helft van de geplande nieuwbouw een appartement. Daarnaast is het planaanbod van woningen in absolute zin veel hoger dan voorheen. Hoewel er een potentieel aan (oudere) appartementbewoners nu in eengezinswoningen woont, zijn de woningbehoefteonderzoeken niet eenduidig over een ruime markt voor appartementen.

De gemeente wil corporaties en ontwikkelaars goed faciliteren en dus ruimte geven voor nieuwe initiatieven. Ook willen we compact blijven bouwen om ruimte te besparen. Maar als er niet voldoende markt is voor appartementen, moeten we voorzichtig zijn in de planning. Tenslotte moet voorkomen worden dat er in complexen in de bestaande voorraad overaanbod ontstaat. Anders wordt wijkvernieuwing dweilen met de kraan open.

Dit rapport

Er zijn verschillende redenen om meer inzicht te krijgen in hoe de appartementenmarkt in de stad in elkaar steekt. In dit rapport geven we daarvan een indruk door vooral terug te kijken naar het recente verleden. Op basis van dit terugkijken proberen we de relaties te leggen tussen diverse kwaliteitskenmerken van de Groningse appartementenmarkt. Dit doen we onder andere aan de hand van succes- en faalfactoren uit de literatuur en een analyse van huishoudprofielen. De inzichten die hieruit komen leggen we vervolgens over toekomstige projecten en ontwikkelingen heen. We willen op zoek naar instrumenten om de afzet van appartementen zo veel mogelijk te optimaliseren en aan te laten sluiten op de latente vraag in de markt.

De waarheid zal in dit boekwerkje niet boven tafel komen, maar we denken met dit rapport wel goede voeding in handen te hebben om samen met andere partijen meer greep op de appartementenmarkt te krijgen. Gaandeweg hebben we bovendien de nodige overleggen gevoerd met makelaars en andere woningmarktdeskundigen. Naast het beschikken over een informatief rapport is het ook belangrijk om samen te blijven nadenken, te blijven discussiëren en te blijven vernieuwen in het appartementenaanbod. Dit rapport hoopt daartoe een inspiratiebron te zijn. Om te beginnen willen we met de prikkelende stellingen op de volgende bladzijden de discussie losmaken en U nieuwsgierig maken naar het rapport.

2. De open deuren van de appartementenmarkt

Groningen is een appartementenstad bij uitstek!

- een intense en intens bebouwde stad
- veel kleine huishoudens
- aanbod levert vraag

Reken niet op veel nieuwkomers uit de regio

- de vergrijzing laat nog wel even op zich wachten
- we krijgen krimp in het noorden en dat weten kleine gemeenten ook
- het Groninger imago is nog iets te veel op jongeren gericht

Toon meer lef!

- nieuwe concepten maken nieuwsgierig
- mensen kopiëren van elkaar
- van de ene housewarming party naar de volgende

Ga op zoek naar diversiteit

- niet alleen "skyhigh"
- maak nieuwe appartementen zo interessant mogelijk voor de stad
- buit iedere specifieke lokatie zoveel mogelijk uit

Het product 'appartement' is teveel standaard

- winstoptimalisatie is niet altijd winst
- te veel op techniek en herhaling gebaseerd
- al die technici begrijpen niks van wonen

Start met een visie op de product-marktcombinatie die je wilt maken

- daar heb je bij je marketing later veel voordeel van
- niemand zit te wachten op nog meer van hetzelfde
- doorstromers wachten op de ultieme 'match'

Het doorsnee appartementengebouw is te massief

- alleen gestuurd vanuit de grondexploitatie
- gestuurd vanuit het markeren van de plek
- hoe hoger hoe beter ?

Er is aandacht nodig voor het overgangsgebied van straat naar appartement

- die parkeergarage is al erg genoeg
- de bewoner verdient meer aandacht
- verantwoordelijkheid voor sociale veiligheid is soms onduidelijk

- vier verschillende plattegronden op één verdieping is veel interessanter
- er zijn spannender vormen mogelijk
- een tweelaagse grondgebonden appartement kan op tegen een rijtjeswoning

Niet gewoon maar stapelen

- iedereen heeft wel eens een logé
- iedereen heeft wel eens een vergadering
- iedereen heeft wel eens een feestje

In ieder duur appartementengebouw reserveruimtes

Een goede VvE bij aanvang is een weldaad voor later

- voor de meeste kopers is gezamenlijkheid iets onwennigs
- het is goed voor het welgevoelen in een complex
- je geesteskind gaat langer mee

Elke architect weet wat een goede buitenruimte is

- die is 'doorwaai'baar
- die neemt het licht niet weg voor de achterliggende woonkamer
- met balkons kun je als architect en als stad je gevels verfraaien

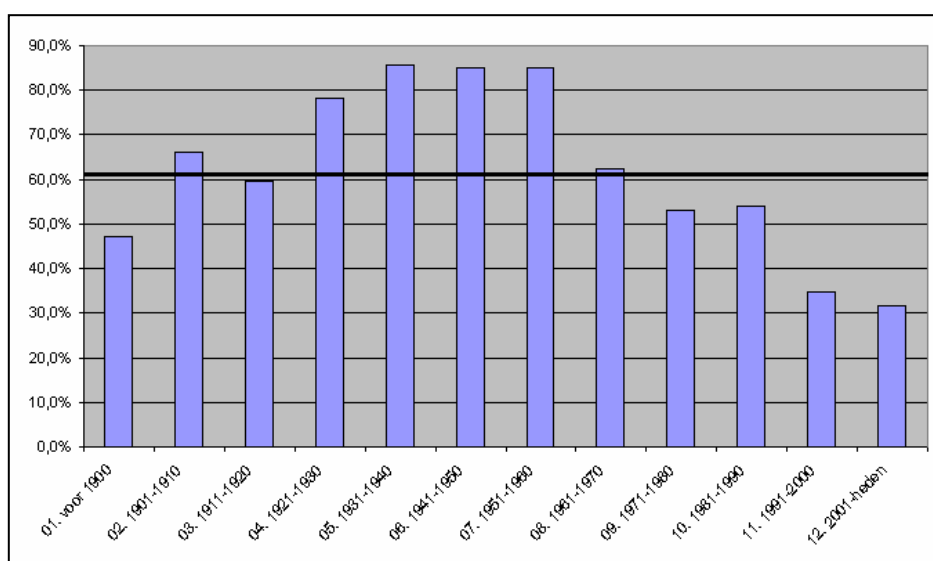
De standaardplattegrond van een appartement staat ver van de eengezinswoning af

- niet eerst slapen (privé) en aan het eind wonen (bezoek ontvangen)
- iedereen lijkt een slecht bereikbare en onderbelichte open keuken te willen
- vaak heeft alleen de woonkamer een relatie met de buitenruimte

3. Het product 'appartement' in de stad Groningen

Historie van het Groninger appartement

Gestapelde bouw past helemaal in de geschiedenis van de stad Groningen. In totaal zijn er in de stad zo'n 83.000 woningen. Het percentage 'meergezinswoningen' in de stad Groningen is 62%. Als we terugkijken naar de laatste honderd jaar, dan zijn er veel gestapelde woningen in de stad gebouwd. We hebben dit per 10 jaar in beeld gebracht in onderstaande figuur. Het betreft de woningvoorraad van dit moment. In de loop van de tijd onttrokken woningen staan niet in de figuur. Duidelijk is te zien dat vanaf de jaren '20 in de stad veel gestapeld is gebouwd. Tot en met 1960 is dit ongeveer 80% van de toegevoegde woningen. Pas de laatste twee decennia van de vorige eeuw zijn méér eengezinswoningen toegevoegd dan gestapelde woningen. De laatste twee decennia geven het laagste percentage gestapelde bouw van de afgelopen eeuw te zien. Dit percentage is ongeveer 30% van de nieuwbouw.



Figuur 1 Aandeel gestapelde woningen per bouwperiode

De ontwikkeling van het appartement in de twintigste eeuw

De appartementen van de twintigste eeuw vertonen onderling grote verschillen, zowel bouw- als woontechnisch gezien. Vóór de oorlog worden vooral boven- en benedenwoningen gebouwd in de wijken rond het centrum. De bouwverordening bepaalde dat woningen direct vanaf de straat ontsloten moesten worden.

Na de oorlog wordt het toegestaan en ook bouwtechnisch mogelijk om woningen door middel van een portiek met etages of via een galerij te ontsluiten. Meestal gebeurt dit in vier lagen, omdat tot die hoogte nog geen lift verplicht is. Begin zeventiger jaren leidt het gemak van het stapelen in combinatie met een grote vraag tot talloze hoogbouwflats.



Figuur 2 De Plantsoenflat uit 1950 aan de Westersingel één van de oudste voorbeelden van na-oorlogse hoogbouw.

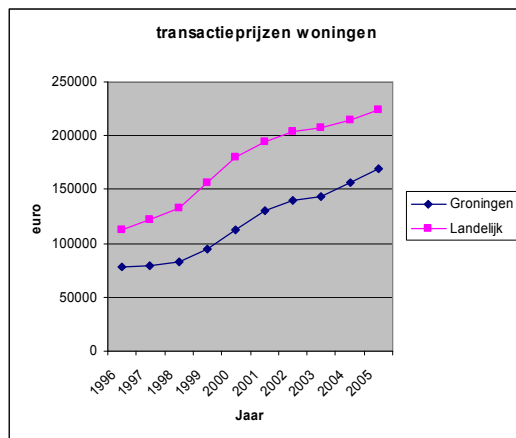
Landelijk gezien vormt de Bijlmermeer een soort eindpunt van stapelgekke. In Groningen ligt het eindpunt in Vinkhuizen en Lewenborg. Overigens is gelijktijdig met het hoogbouwappartement ook de eengezinswoning sterk in opmars. Deze kent een veel langere bloeiperiode en wordt aan het eind van de vorige eeuw op een steeds ruimere kavel gebouwd. Er verschijnen aan de randen van de stad veel twee-onder-eenkapwoningen en vrijstaande woningen. Vanaf begin negentiger jaren wordt namelijk heel bewust ingezet op doorstromingsmogelijkheden voor draagkrachtige huishoudens om deze voor de stad te behouden. Vanaf die tijd wordt de kwaliteit van nieuwbouwappartementen ook beter bewaakt en worden een aantal beeldbepalende complexen gebouwd. Allereerst vooral met het oog op de vrij traditionele doelgroep *ouderen*.

Inmiddels, zoals we in de volgende hoofdstukken ook zullen zien, is het aantal doelgroepen alweer veel breder. Bovendien is de verwachting dat de nieuwe generatie ouderen andere en specifiekere wensen heeft: de babyboomers komen eraan!

Het appartement binnen de huidige Groninger woningmarkt

Ook al bestaat de woningmarkt van Groningen van oudsher voor een belangrijk deel uit kleinere appartementen zonder lift, dat wil zeker niet zeggen dat het appartement op dit moment qua prijs- en kwaliteitsniveau van de woning achterblijft.

De gemiddelde verkoopprijs van een bestaande woning is de afgelopen 10 jaar meer dan verdubbeld. Kostte een gemiddelde woning in 1996 in Groningen €78.000, in 2005 is dit €169.200. Daarmee ligt de koopprijs van een gemiddelde woning nog steeds lager dan landelijk, maar vooral de laatste 2 jaar zit Groningen e.o. wat dat betreft weer meer in de lift.

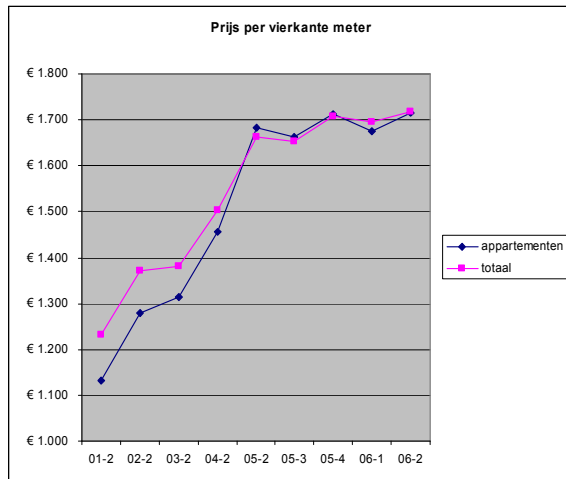


Figuur 3 transactiepreizen woningen (Bron NVM)

EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen

Als we inzoomen op de *appartementenmarkt*, dan blijkt uit de NVM-gegevens dat in Groningen de ontwikkeling van koopprijzen van appartementen nauwelijks afwijkt van die van grondgebonden woningen. Wel is de gemiddelde prijs van een bestaand appartement beduidend lager dan van grondgebonden woningen. Dit wordt vooral veroorzaakt door het feit dat appartementen in het algemeen kleiner zijn dan eengezinswoningen. Zoals uit onderstaande figuur blijkt, is er per m² eigenlijk geen verschil meer. De afgelopen twee jaar is de prijs/m² van een appartement iets hoger dan die van een tussenwoning of een hoekwoning, daarvoor was het iets lager. De m²-prijs is nog wel lager dan die van een twee-onder-eenkapwoning.



Figuur 4 prijs per vierkante meter (Bron NVM)

Conclusie

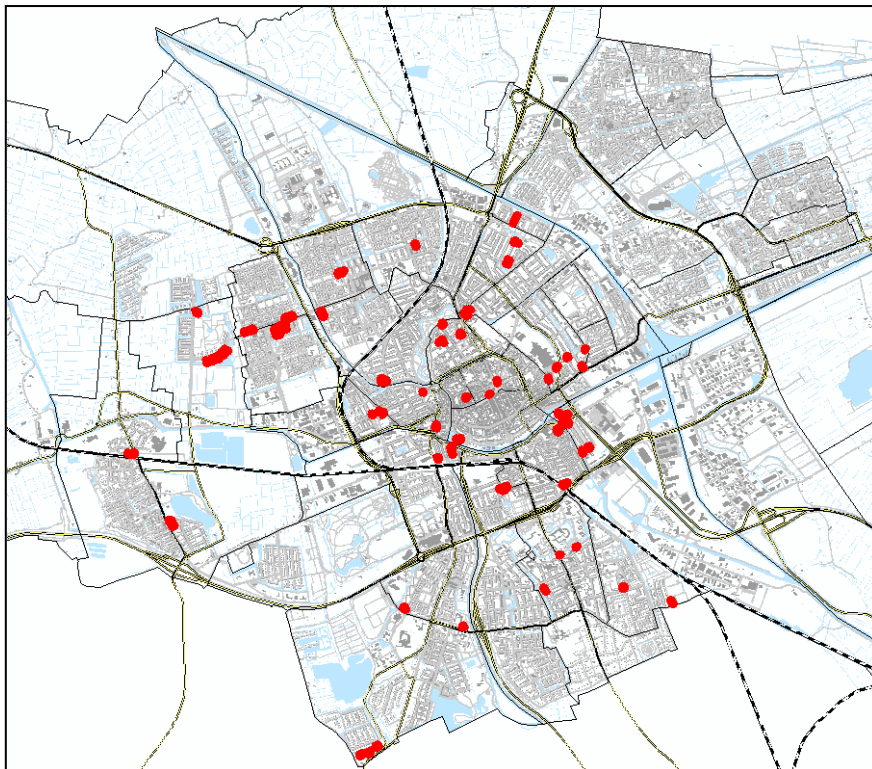
Groningen is een appartementenstad. Van alle woningen is bijna twee-derde gestapeld. Een gemiddeld koopappartement in de stad Groningen heeft inmiddels een vergelijkbare marktpositie als een eengezinskoopwoning, zij het dat een appartement gemiddeld genomen kleiner en dus goedkoper is.

4. Wie wonen er in de wolken?

Deelmarkt nieuwbouwappartementen: de laatste tien jaar

Voordat we ingaan op doelgroepen, aanbod en kwaliteitskenmerken, zoomen we in dit hoofdstuk eerst nog wat nader in op de productie van appartementen van de laatste tien jaar en wie daarin zijn gaan wonen. Sinds 1996 zijn er in totaal ruim 7.600 woningen toegevoegd, waarvan ca. 30% appartementen. De verhouding koop/huur van de toegevoegde appartementen bedroeg 33% koop en 67% huur. Voor de totale Groninger woningvoorraad was dit respectievelijk 40% en 60%.

Vanaf de jaren '80 van de vorige eeuw is er stelselmatig aandacht voor de kwaliteit van appartementen. We zagen ook dat de prijs per oppervlakte van appartementen gelijk is gekomen met die van eengezinswoningen. Omdat ook steeds meer in de marktsector is ontwikkeld, biedt de productie van de laatste tien jaar een goed referentiebeeld voor de komende jaren. Alle complexen uit de periode 1996 – 2004 met meer dan 10 woningen in het complex en 4 of meer verdiepingen (dus een lift) zijn uitgebreid geanalyseerd op relaties tussen complexkenmerken zoals type locatie, type appartement en type bewoner. Het ging om totaal 69 complexen met daarin 2.224 woningen (dus gemiddeld 32 woningen per complex). Hieronder volgt een kaartje met de locaties van deze complexen.



Figuur 5 Locaties van nieuwbouwappartementen (1996-2004)

Opvallend is wellicht dat er naar verhouding wat minder locaties zijn in Zuid. In Vinkhuizen, rond de zuidwestpunt van de Oosterpark en rond het zg. Griffetracé liggen naar verhouding veel complexen. In Vinkhuizen is dit een gevolg van al vroeg opgestarte wijkvernieuwing. Bij het Griffetracé speelt naast de kansen van zo'n nieuwe verbinding de ontwikkeling van De Meeuwen. De concentratie bij de zuidpunt van de Oosterpark heeft gedeeltelijk te maken met de ontwikkeling van de zuidpunt van het ziekenhuisterrein.

EEN SLAG IN DE LUCHT...?

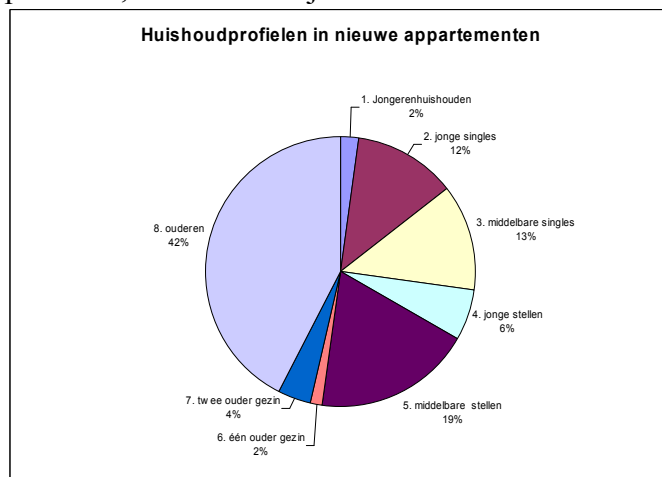
De appartementenmarkt in Groningen

Een flink aantal complexen ligt niet aan het stedelijk netwerk van grotere wegen. De noordoosthoek van de stad kende de afgelopen tien jaar geen nieuwbouw van appartementen.

Wie wonen er in appartementen en waar komen ze vandaan?

In deze 2.224 woningen wonen gemiddeld 1,6 personen per woning. Voor de totale woningvoorraad is dit gemiddeld 2,0.

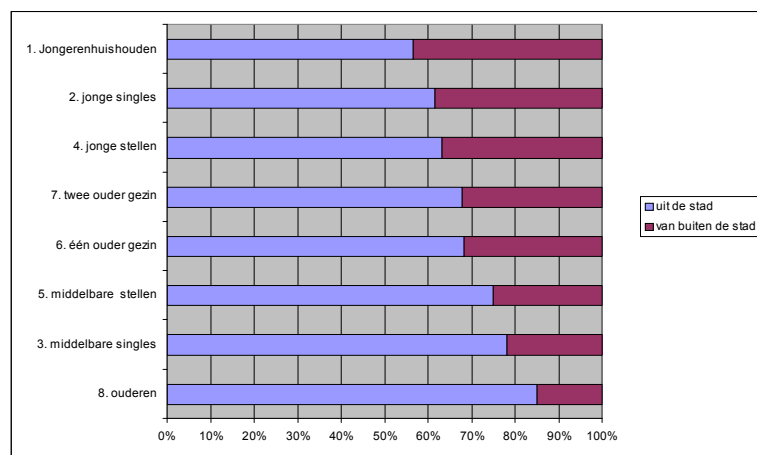
Het merendeel van de (hoofd)bewoners van de nieuwbouwappartementen van de afgelopen jaren bestaat uit ouderen en middelbare stellen. Ongeveer 42% is ouder dan 65 jaar, en ruim 30% is tussen de 45 en 65. Bij elkaar opgeteld is dus zo'n driekwart van de bewoners van appartementen ouder dan 45 jaar. De middelbare huishoudens bestaan meestal uit twee personen, de ouderen zijn meestal alleenstaande huishoudens.



Figuur 6 Huishoudprofiel in nieuwe appartementen

Wanneer we bekijken waar deze bewoners bij een verhuizing naar een appartement vandaan komen, dan geldt hoe jonger hoe vaker afkomstig van buiten de stad. Maar voor alle groepen geldt dat ze voor meer dan de helft vanuit de stad komen. *Middelbare singles* en *ouderen* zelfs voor meer dan 75%. Voor nieuwe projecten als de Rokade geldt dit beeld ook.

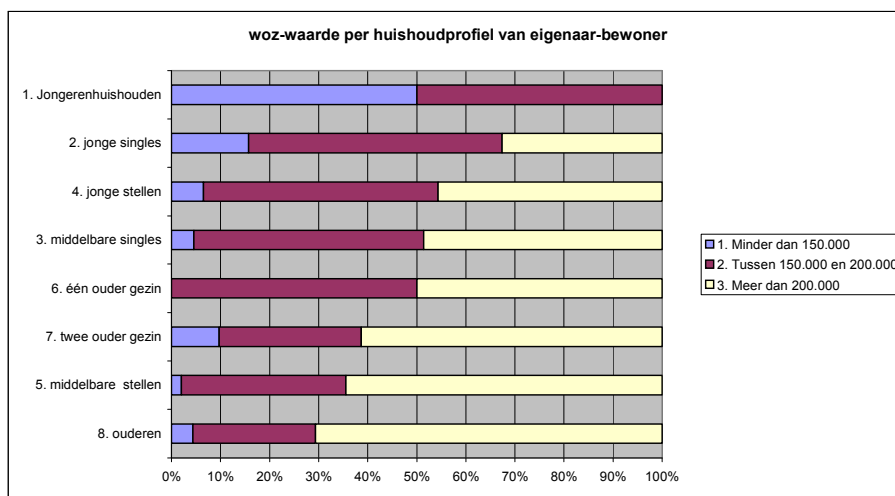
Het lijkt opmerkelijk, dat er niet méér middelbare huishoudens en ouderen van buiten de stad op een appartement in de stad afkomen. Wellicht valt er toch een potentieel in de omgeving aan te boren. Dan zal zeker de marketing er meer op gericht moeten worden deze mensen van buiten te trekken. Vooralsnog is namelijk het migratiesaldo van personen ouder dan 45 jaar negatief. In 2005 was het migratiesaldo voor deze groep -340.



Figuur 7 Herkomst nieuwe appartementbewoners per huishoudprofiel

In elk geval zijn er de afgelopen twintig jaar veel inspanningen geleverd om mensen van middelbare leeftijd voor de stad te behouden. Dat levert nu en straks in de uitbreidingsgebieden van de stad een potentieel van draagkrachtige middelbare stellen en ouderen.

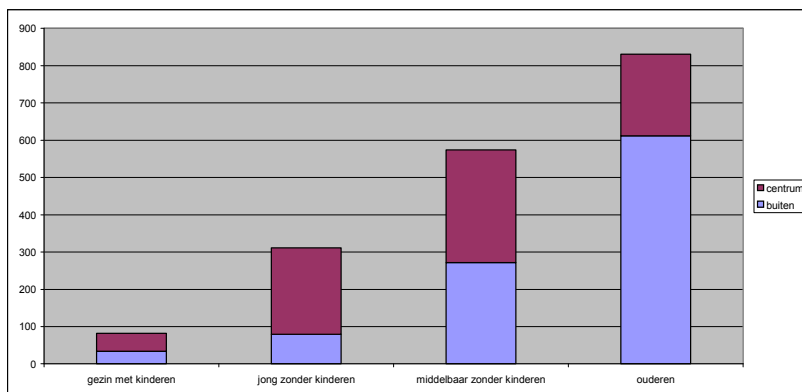
Wat betreft de herkomst van appartementbewoners is er verschil tussen verschillende typen eigendom: kopers, corporatiehuurders en huurders van beleggerwoningen. Zoals wellicht te verwachten worden nieuwbouwappartementen van corporaties (huur) het meest betrokken door ‘stadjers’. Dit is vooral de invloed van het woonruimteverdeelsysteem en daarmee samenhangend ook van de oudere leeftijdscategorie die dicht bij huis blijft. Beleggerhuurwoningen worden minder door stad-Groningers betrokken, namelijk voor de helft. Bewoners die een appartement kopen zijn voor driekwart stadjsers. Het is interessant om te zien in welke prijsklassen bepaalde huishoudens appartementen kopen. *Als* ouderen kopen, zijn het vooral dure appartementen. Eenoudergezinnen en middelbare singles kopen naar verhouding net zo vaak in een duurder segment als jonge stellen.



Figuur 8 WOZ-waarde koop-appartementen per huishoudprofiel van recente nieuwbouw

Wie woont waar?

Zoals we zagen is het merendeel van de appartementbewoners ouder dan 45 jaar, waarbij ouderen het vaakst een appartement bewonen. Gezinnen komen slechts zeer beperkt voor in de nieuwbouwappartementen van de laatste tien jaar, maar ze zitten er wel. Qua type bewoner op soorten locaties is er vooral een verschil tussen het centrum en andere delen van de stad.



Figuur 9 verdeling huishoudentypen appartementen over centrum en buiten centrum

EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen

Er wonen veel meer ouderen in appartementen, maar ze wonen veel vaker buiten het centrum. Doordat het aandeel ouderen zo hoog is, wonen er toch nog steeds veel ouderen in het centrum, maar het absolute aantal middelbare ouderen én jongere huishoudens is iets hoger.

Welke huishoudprofielen wonen in bepaalde typen complexen?

Als op grond van kenmerken van appartementen een verwachting kan worden gemaakt over wie er gaan wonen, kan nagegaan worden of er voldoende vraag is vanuit deze huishoudens. Als dat niet het geval is, dan kunnen de appartementen wellicht nog aangepast worden om interessant te worden voor andere doelgroepen. Een doelgroepverwachting kan ook een belangrijk hulpmiddel zijn bij de marketing van een nieuw project. Om hierin inzicht te krijgen is gekeken naar recent opgeleverde complexen van enige omvang. De selectie betreft 17 complexen uit de jaren 2000-2004:

- Griffeflat
- Linneausplein
- Noorderkroon (koop & huur apart)
- Grutto en Zwaan
- Chopinlaan
- De Swaen (De Held)
- Diamantlaan/ Siersteenlaan
- De Brink (De Branding)
- Het Baken (Griffeweg)
- Boermandestraat
- De Regentes (Emmasingel)
- Verlengde Lodewijkstraat
- Westerhaven
- Griffeweg (oneven)
- Beren / Bloemsingel / Boterdiep
- Merwedestraat / Vechtstraat

Hieronder volgen de belangrijkste conclusies. In bijlage 1 staat de uitgebreide analyse.

“Iedereen woont overal” lijkt de eerste conclusie. Wel zijn enkele conclusies te trekken uit de samenstelling van complexen. Er is onderscheid gemaakt naar *homogene*, *semi-heterogene* en *heterogene* complexen. Bij de zg. *homogene* complexen (met een eenzijdige samenstelling) gaat het vrijwel altijd om ouderen als grootste groep en middelbare stellen als tweede groep. Bovendien is er maar één andere groep in enige mate aanwezig. In de *semi-heterogene* complexen zijn meer huishoudprofielen in enige mate (>6%) vertegenwoordigd. Een enkele keer horen middelbare singles tot de twee grootste groepen. In de zg. *heterogene* complexen (qua huishoudprofielen) is geen sprake meer van één dominante groep. Daarnaast blijken in deze complexen niet alleen ouderen of middelbare stellen dominant, maar horen ook vaak middelbare singles, jonge singles en jonge stellen tot de twee grootste groepen. Ze verschillen daarmee onderling ook redelijk veel.

Uit een ordening van de complexen naar leeftijdsopbouw blijkt ook dat hoe diverser een complex is qua leeftijd, hoe meer ook jongere huishoudens in een complex wonen. Maar de groep jongere huishoudens vormen vrijwel nooit een meerderheid. Ouderen vormen wel vaker een meerderheid en lijken explicieter naar bepaalde typen complexen geleid te kunnen worden, maar wellicht is het bij jongere huishoudens nog nooit écht geprobeerd. Het kan zijn dat een imago van (veel) ouderen in een complex niet aantrekkelijk gevonden wordt door jongere huishoudens.

Huishoudprofiel en locatie

Van de buitenkant van de stad naar het centrum toe gaan de dominante leeftijdscategorieën van ‘oud’ naar ‘middelbaar met ook oud’ naar ‘jong met middelbaar en ook oud’. Van de buitenkant van de stad naar het centrum toe gaan de dominante huishoudengrootten van “stellen/singles/oud (mix)” naar “stellen en/of ouderen” naar “singles met stellen en ook ouderen” in het centrum.

Huishoudprofiel en prijs

In ‘goedkoop’ (vooral huur) wonen ouderen (en daarnaast ook veel middelbaren) en in ‘duur’ wonen vooral middelbaren. De tussencategorie ‘middelduur’ bestaat meer uit jongeren en verschillende andere groepen en is ook heterogener. Bij de verdeling stellen/singles/oud zitten ouderen in de laagste prijscategorie, singles (met de anderen in het complex) in de tussencategorie en stellen in de hoogste. De diversiteit is hier wisselend. Er is een duidelijke invloed van de woonruimteverdeling: ouderen hebben veel punten en kiezen ook vaak de voor hen bedoelde woningen.

Huishoudprofiel en woninggrootte

Diversiteit in woninggrootte in een complex hangt niet samen met diversiteit in huishoudprofielen: zowel complexen met woningen met steeds dezelfde woninggrootte als complexen met verschillen in woninggrootte zijn zowel homogeen als heterogeen samengesteld. Er is ook weinig samenhang van de gemiddelde woninggrootte in een complex met leeftijd of diversiteit van de bewoners. *Globaal* is er echter het volgende over op te merken: in *grote* woningen wonen vooral ouderen en middelbaren (dit geldt met name voor de homogene complexen). In middelkleine en middelgrote woningen wonen *jongere* huishoudens (vooral in de heterogene complexen) en ook middelbaren (semi-heterogene complexen). In *heel grote woningen* (anders dan *grote* woningen) wonen ook *jonge* en middelbare huishoudens. De verdeling stellen/singles/ouderen is gelijkelijk verdeeld over de woninggroottes. Dat betekent dat alleenstaanden niet per definitie in kleinere woningen terecht komen.

Conclusie

Het appartement vervult voor huishoudens een specifieke functie. Het vervult een rol aan het begin van een wooncarrière, maar vooral huishoudens van middelbare en oudere leeftijd zonder kinderen vormen de doelgroep van nieuwbouwappartementen. Hoe dichterbij het centrum, hoe meer jongere (alleenstaande) huishoudens er in een nieuwbouwcomplex wonen, en hoe heterogener de samenstelling van het complex, dus ook middelbaren en ouderen wonen daar. Hoe dichterbij het centrum hoe meer complexen, en hoe meer deze complexen onderling van elkaar verschillen qua huishoudenssamenstelling. *Als* ouderen kopen, zijn het vooral dure appartementen.

5. Potentie van Groningen als appartementenstad

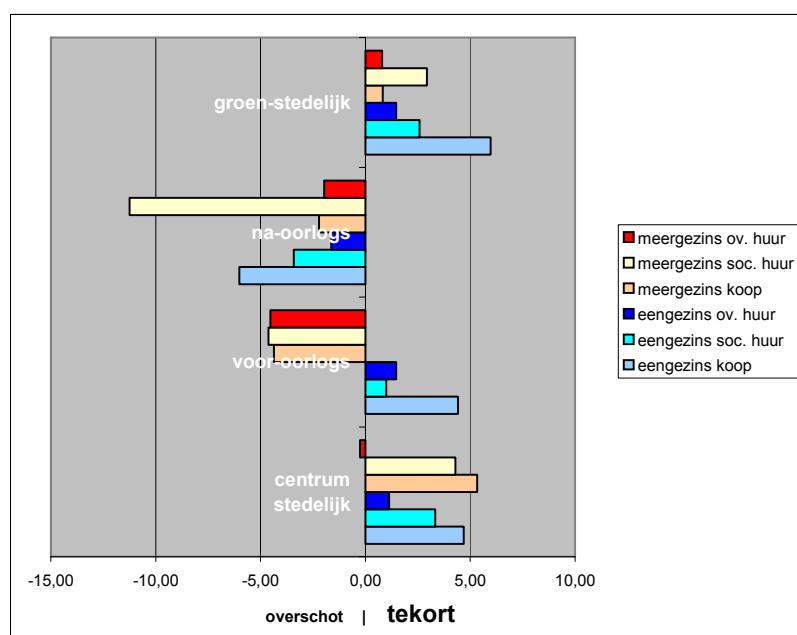
De vraag

Om de vraag naar woningen in kaart te brengen wordt gebruik gemaakt van periodieke woningbehoefteonderzoeken door het Rijk en de gemeente. Door het ABF is een onderzoek gedaan waaruit een grote vraag naar appartementen blijkt. In het voorjaar van 2005 is er ten behoeve van het nieuwe Lokaal Akkoord ook door de gemeente en corporaties een woningbehoefteonderzoek (WBO) gehouden onder de stadjes. Hierna zal op de uitkomsten van dat laatste onderzoek nader worden ingegaan.

Er is gevraagd naar de tevredenheid over de huidige woning en woonomgeving, maar ook naar eventuele verhuiscwensen. De uitkomsten zijn onder andere gebruikt voor het nieuwe Lokaal Akkoord tussen de gemeente en de Groninger corporaties. Uit het onderzoek komt naar voren dat de verhuiscwensbaarheid onverminderd groot is. Van de stadjes zou 58% binnen twee jaar wel willen verhuizen. Dit is waarschijnlijk geen reële inschatting van (al) deze huishoudens, want zelfs in een ontspannen woningmarkt komt de mutatiegraad nooit boven de 15%. Maar het geeft wel aan dat het potentieel groot genoeg is. Bij de verhuiscwensbare huishoudens zijn er die in de stad willen blijven, maar uiteraard ook die de stad willen verlaten. Het aandeel van de verhuiscwensbaren die de stad willen verlaten is een kwart. Met name jongeren geven aan naar de Randstad te willen verhuizen.

Overschotten en tekorten per woonmilieu

De verhuiscwensbaarheid zoals die blijkt uit het gemeentelijke WBO is het geringst in de groenstedelijke woonmilieus en bij huishoudens die wonen in een eengezinskoopwoning. Van de 58% huishoudens die wel zouden willen verhuizen komt de huidige woning idealiter beschikbaar voor de verhuiscwensbaren. Daarnaast is er nieuwbouw, maar die wordt eerst even buiten beschouwing gelaten. Om de spanning op de Groninger woningmarkt in beeld te brengen is de markt opgedeeld op basis van woonmilieus en woningtypen. De vraag in deelsegmenten is afgezet tegen het aantal woningen dat vrijkomt als *alle* verhuiscwensbaren hun wensen zouden kunnen vervullen.



Figuur 10 : Tekort en overzicht per woningtype en woonmilieu (Bron: WBO 2005)

Figuur 10 geeft de *potentiële* tekorten en overschotten weer. De staven aan de *rechterkant* van de figuur geven de tekorten aan, waar bv. met behulp van nieuwbouw ruimte voor moet komen. Naar de woningtypen in de woonmilieus aan de **linker** kant is minder vraag dan vrijkomend aanbod.

Aan de geel-oranje-rode kleuren in de grafiek is te zien dat er minder vraag dan aanbod is naar appartementen. In één oogopslag worden de volgende zaken duidelijk:

- aan centrumstedelijke woonmilieus is een tekort, zowel meergezins- als eengezinswoningen;
- meergezinshuur in vooroorlogse milieus kent een overschot; aan eengezinswoningen is hier een tekort;
- aan naoorlogse woonmilieus is een overschot, vooral meergezinshuurwoningen;
- aan groenstedelijke woonmilieus is een tekort, zowel meergezins- als eengezinswoningen.

In bovenstaande is nog geen rekening gehouden met de vraag van buiten de stad, mensen die naar de stad willen verhuizen. Dit zijn voornamelijk jongeren die naar een onzelfstandige woning verhuizen. Ook de jongeren die wel in de stad maar niet in een zelfstandige woning wonen, of mensen die gaan scheiden worden meestal niet geëquêteerd. Voor een deel worden daardoor bepaalde overschotten kleiner. Toch denken we dat bovenstaande grafiek toch een redelijk beeld geeft van de huidige spanning op de markt. Als de tekorten worden opgeteld, blijkt de resterende vraag naar grondgebonden woningen groter dan die naar appartementen. Van de aanvullende bouw zou idealiter 65% eengezinswoning en 35% appartement moeten zijn. Als het nieuwbouwprogramma aanvullend is op de vraag in de markt, moet dus met name worden ingezet op de bouw van eengezinswoningen. De vraag naar appartementen concentreert zich in centrumstedelijke en groenstedelijke woonmilieus. Als in naoorlogse en vooroorlogse wijken toch appartementen ontwikkeld worden, moet het product appartement zodanig verleidelijk en specifiek en/of goedkoop zijn dat het kan concurreren met meer gewilde delen van de stad.

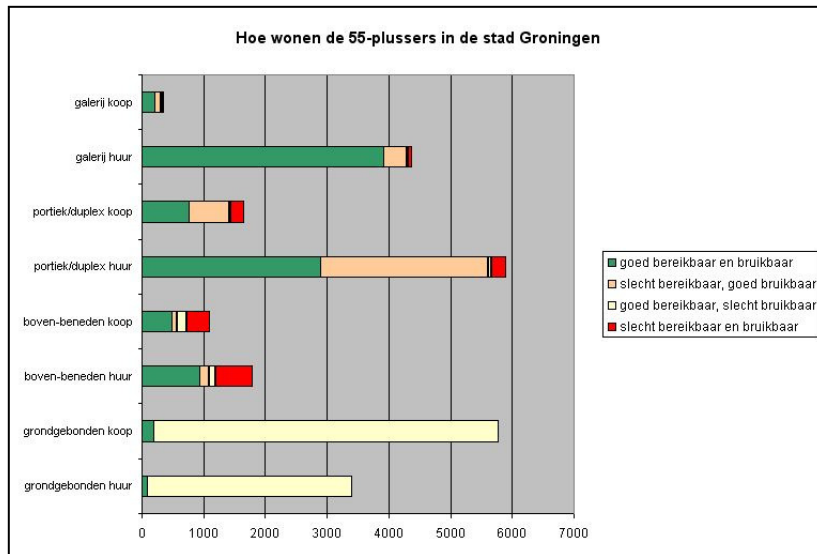
Voor de stad als geheel geldt dat we misschien meer mensen moeten verleiden om daadwerkelijk de stap naar een appartement te zetten. Ook mensen die daar in eerste instantie niet aan zouden denken, kunnen misschien via een imagocampagne op het spoor van een appartement worden gezet. Op die manier komen er woningen in de voorraad vrij die voor anderen (waaronder starters) op de woningmarkt een belangrijke rol kunnen vervullen.

Verwachtingen als gevolg van demografische ontwikkelingen

De verwachting is dat de vraag naar appartementen de komende jaren toe zal nemen. De groep huishoudens van boven de 55 jaar stijgt; velen wonen nu nog in eengezinswoningen en willen mogelijk op termijn naar een gelijkvloerse woning verhuizen. Hun huidige woning kunnen ze wellicht aanpassen op de begane grond, maar de keus om te verhuizen en een appartement te kopen ligt ook voor de hand. In onderstaande figuur zijn deze huishoudens en hun woningen terug te vinden in de kolom *goed bereikbaar, slecht bruikbaar* (de voordeur is op de begane grond, maar je moet vaak via een trap naar de slaapkamers). Huishoudens in een *slecht bereikbare, goed bruikbare* woning (voordeur via portiek met trap maar woning wel gelijkvloers) vormen ook een doelgroep. De vierde groep, o.a. woonachtig in boven het maaiveld gelegen maisonnettes, is erg klein. Huishoudens in een *goed bereikbare en bruikbare* woning (met lift naar de voordeur en geen trap in huis) worden verondersteld vanwege dit fysieke aspect niet te hoeven verhuizen. Uit het gemeentelijke woningbehoefteonderzoek blijkt overigens dat de verhuisgeneigdheid onder de middelbare huishoudens en ouderen laag is. Ondanks de veronderstelde mindere passendheid van de woning, wonen ze vaak (nog) goed en kunnen de tijd nemen alvorens te verhuizen.

EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen



Figuur 11 woonsituatie van 55-plussers in Groningen

Voor huishoudens die in een minder geschikte woning wonen en bovendien een koopwoning hebben, geldt in de meeste gevallen dat ze met de waardevermindering van hun woning een nieuwbouwapartement zouden kunnen kopen. In Groningen is deze groep ruim 7.000 huishoudens groot. In 2005 is er uit deze groep door 4% verhuisd, waarvan 40% de stad verliet. Er is in ieder geval nog geen beweging te zien van het ommeland naar de stad van ouderen. Het migratiesaldo in de leeftijdsklasse boven de 45 jaar is de laatste jaren negatief. De nieuwe appartementen zullen dus met name door stadjsers gevuld worden. Van de huishoudens die binnen de stad bleven, verhuisde net iets meer dan de helft weer naar een koopwoning. De meeste naar een bestaande woning overigens.

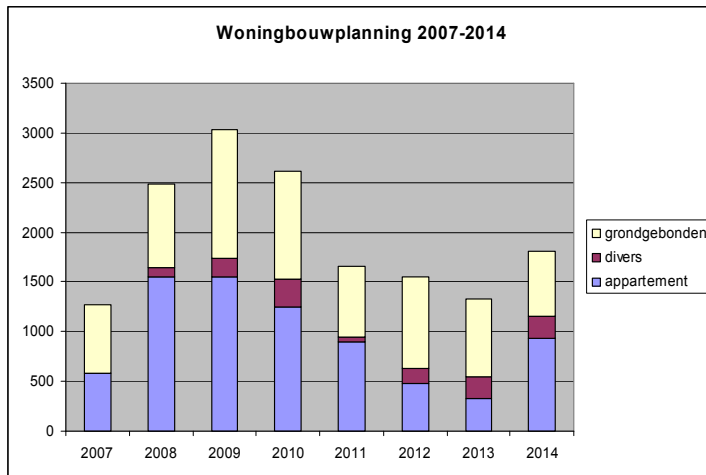
Conclusie

In potentie lijkt er met de babyboomers de nodige markt voor appartementen aan te komen. Maar ervan uitgaande dat dit de grootste doelgroep is, is het wel van belang te beseffen dat ze lang in de huidige (eengezins)woning kunnen en willen blijven wonen. Het product dat aangeboden wordt moet dat specifieke huishouden met specifieke kwaliteit verleiden! Er moet dus binnen de nieuwbouw goed gedifferentieerd worden.

6. Wat staat er allemaal op stapel?

16 duizend wonings...

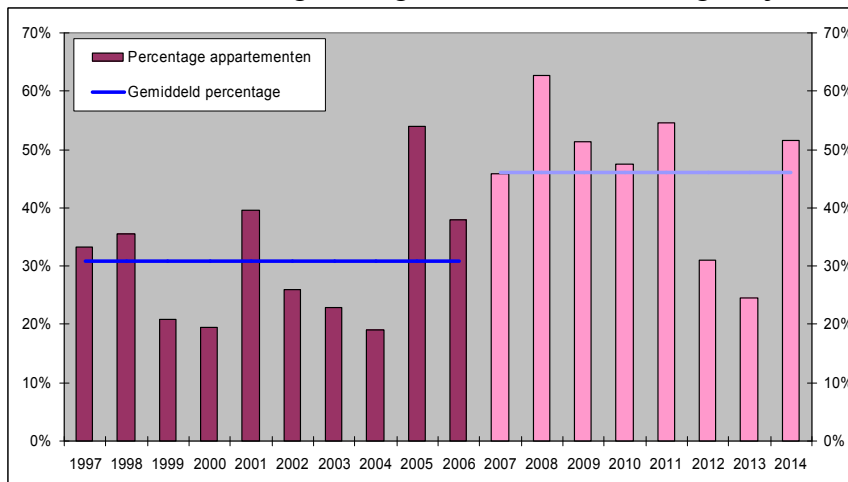
In hoofdstuk drie werd al gezegd dat in Groningen 62% van de woningen een meergezinswoning is en dat de laatste twintig jaar veel meer eengezinswoningen worden gebouwd. Het aantal nieuwbouwwoningen blijft al een aantal jaren achter bij de afspraken die met het rijk en de provincie zijn gemaakt. Voor de komende jaren is er door de gemeente en ontwikkelende partijen genoeg planaanbod gecreëerd om de kwantitatieve vraag van de markt te realiseren. In de periode 2007-2014 staan er 16 duizend woningen in de planning (stand december 2006).



Figuur 12 Woningbouwplanning 2006-2014

... en voor de helft appartementen

Het aantal geplande appartementen is ongeveer 7500, of ongeveer 950 per jaar. Over de hele periode is rond de helft van het woningbouwprogramma een appartement. Dat dit een groot verschil is met de samenstelling van de nieuwbouw van de afgelopen jaren blijkt uit onderstaande figuur. In de periode 1997-2006 was het gemiddelde aandeel appartementen in de nieuwbouw 31%. In de periode 2007-2014 is de verwachting bijna de helft. Bovendien zal het totale aantal woningen dat gebouwd wordt veel hoger zijn.

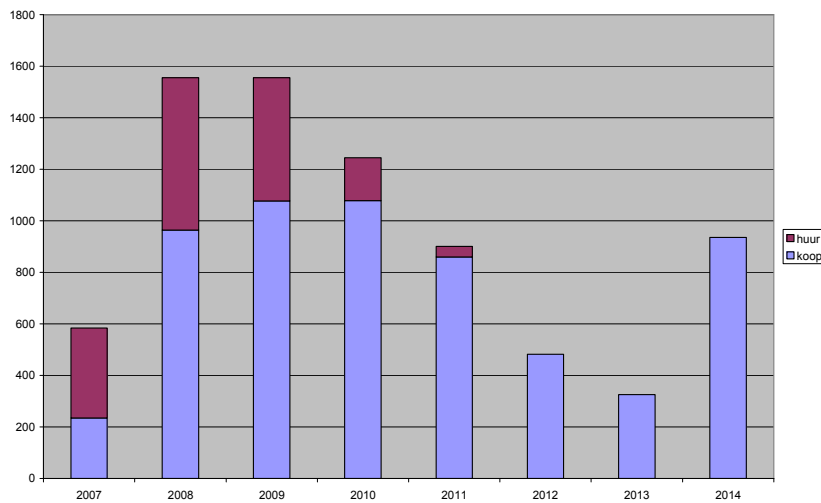


Figuur 13 Percentage appartementen 1997-2014

EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen

Van de appartementen die tot 2014 in de planning staan is het grootste gedeelte koopappartement. De eerste vijf jaar (2006-2010) is het gemiddelde percentage koop 71%. De meeste daarvan worden volgens de huidige planning aangeboden in het dure segment.



Figuur 14 Woningbouwplanning appartementen 2006-2014

Verkoopsnelheid

Sinds enige tijd worden alle verkopen van nieuwbouw samen met de makelaars structureel bijgehouden. Vanaf najaar 2004 tot en met najaar 2006 zijn 440 appartementen verkocht: om de twee dagen is er dus een appartement verkocht. Van alle projecten die in verkoop waren, waren er nog 450 te koop. In dat verkooptempo zijn deze woningen uitverkocht in het voorjaar van 2009. Daarnaast komen er zeer binnenkort nieuwe projecten in verkoop. Opgeteld met de huidige projecten in verkoop zouden alle projecten pas in de zomer van 2012 verkocht zijn. De meeste woningen staan wel voor 2007-2009 op de planning.

De verkoopresultaten van het laatste half jaar laten een verbetering zien. Echter bovenstaande rekenmethode laat zien dat de appartementen die nu in verkoop zijn dán eind 2007 verkocht zijn. Samen met de aankomende nieuwe projecten is de *datum van verkocht zijn* voorjaar 2009. Maar naast de koopappartementen komen er natuurlijk ook nog heel veel huurappartementen aan. Door sommige makelaars wordt al wel met zorg gekeken naar de bestaande (dure) appartementen, waarin stagnatie op lijkt te treden.

Conclusie

Voor de periode tot 2014 staan 16 duizend woningen in de planning, waarvan rond de helft appartement. De verkoopsnelheid toont voornamelijk geen ruime markt aan, hoewel de verkoop van appartementen in het laatste half jaar zeker aantrekt. Het gebruiken van de huursector als achtervang voor nog niet verkochte appartementen zal naar verwachting op een gegeven moment ook een verzadigingspunt bereiken.

7. Trends en ontwikkelingen

Succes- en faalfactoren uit de literatuur

Er is weinig onderzoek te vinden dat specifiek ingaat op succes- en faalfactoren van appartementen in Groningen. In het kader van dit onderzoek zijn negen bronnen gevonden en de hierin genoemde succes- en faalfactoren zijn verzameld en geordend (zie bijlage 2). Er is één complete checklist van gemaakt die helemaal achter in het boekwerkje is terug te vinden. Wat locatie betreft noemen veel bronnen hierbij factoren als de kwaliteit van de ligging an sich (status, uitzicht, veiligheid), de ligging t.o.v. het centrum en de ligging t.o.v. voorzieningen. Over het gebouw voeren verschillende bronnen nogal verschillende aspecten aan. Het meest consequent worden hier genoemd de parkeersituatie, het gevoel van veiligheid, en nieuwbouw als voordeel.

Wat de woning zelf betreft is het balkon een item, de grootte van de woning, het gelijkvloers- en drempelvrij zijn van de indeling, keuze- en inrichtingsmogelijkheden en domoticamogelijkheden. Wat betreft eigendomsvormen en andere randvoorwaarden is het gedachtegoed zeker nog niet uitgekristalliseerd

Hoewel een dergelijke checklist het zoeken naar een grootste gemene deler in de hand werkt, en dus juist niet de differentiatie die van belang wordt geacht om de markt zo breed mogelijk te bedienen, leek dit toch interessante informatie in het kader van dit onderzoek.

... veel appartementen en dan nog veel van hetzelfde...

Als uitvloeisel van bovengenoemde checklist is naar een aantal kwaliteitsaspecten van recente complexen en projecten die er op korte termijn aankomen gekeken, zoals prijs, aantal woningen, woningplattegrond, buitenruimte. Daarbij vallen een paar dingen op:

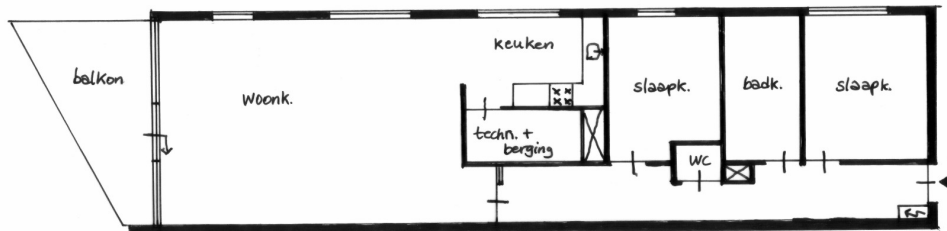
- De komende periode zal er heel veel in de prijsklasse vanaf € 220.000 gebouwd worden.
- Veel woningen hebben eenzelfde plattegrond met een minder geschikte ordening van slapen eerst en vervolgens wonen (o.a. minder passend vanwege privacy en volgorde van activiteiten; zie volgende intermezzo en bijlage 3)
- Projecten worden steeds grootschaliger. Het gaat steeds meer om torens met een omvang van boven de 50 woningen. Dit voert de totale aantallen op, maakt dat meer woningen tegelijkertijd moeten worden verkocht (of verhuurd) en bovendien zijn het meer woningen van één bepaald type, terwijl de consument - over het algemeen een doorstromer die goed woont- juist méér smaken zou willen ten behoeve van zijn ultieme 'match'.
- Grootschaligheid betekent langere verkoop- en bouwtijd en voor de kopers langer wachten.
- De grotere omvang van complexen wordt deels gestuurd door druk op de grondexploitatie.
- Gezien de geluiden en ervaringen met projecten zonder balkons is de aanwezigheid van een balkon erg belangrijk en eventueel in de pakketten Groninger Woonkwaliteit in te voegen.
- De spreiding van locaties over de stad lijkt redelijk. Gezien het aantal recente projecten en de al bestaande hoogbouw in Vinkhuizen is in dit gebied enige voorzichtigheid op zijn plaats.

EEN SLAG IN DE LUCHT...?

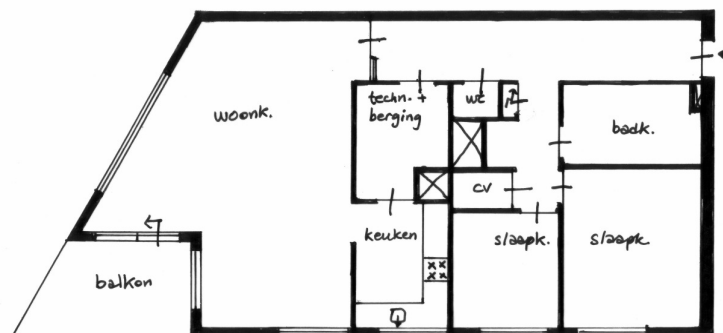
De appartementenmarkt in Groningen

Het appartement als *Huize Doorsnee*

Uit nadere bestudering van zeventien referentiecomplexen uit de periode 2000-2004 blijkt dat de opzet van de woningen onderling veel overeenkomt. Het merendeel van de onderzochte concepten/ plattegronden behoort tot één type met daarnaast een aantal varianten die in het algemeen een verbreding van de doelgroep opleveren. In de bijlage worden ook de varianten benoemd en suggesties gedaan die verdere verbreding kunnen opleveren.



- In het appartement *Huize Doorsnee* komt men eerst langs het slaapgedeelte en pas aan het einde in het woongedeelte. Dit is minder geschikt vanwege privacy en een logische volgorde van activiteiten, en in tegenstelling tot een doorsnee eengezinswoning. Daar is het wonen beneden, het slapen boven en meer privé (zie onderstaande variant).
 - Open keuken waarvoor via de woonkamer omgelopen moet worden.
 - De buitenruimte is bereikbaar via woonkamer.
 - De woning komt hokkerig over.
- Van de 48 onderzochte typen in 17 complexen waren er slechts twee varianten die een beetje anders waren:



Dit is een bredere variant waarbij het slapen meer privé komt te liggen. Een grote verbetering.



Dit is een plattegrond met drie woonplekken in plaats van één: in de keuken kan gegeten of gewerkt worden, de eetkamer is een plek en dan nog het meer privé gelegen woongedeelte

In dit onderzoek is een van de conclusies dat er nogal veel van hetzelfde op de appartementenplanning staat. Uiteraard zijn er wel verschillende mogelijkheden en concepten op de appartementenmarkt. Zonder uitputtend te zijn, worden hierbij twee varianten belicht.

Luxe appartementen met diensten

Naast de woningen worden in sommige appartementencomplexen ook gemeenschappelijke voorzieningen aangebracht. De bewoners kunnen daarin bijvoorbeeld gebruik maken van een gemeenschappelijke health club met zwembad, sauna en fitnessruimte. Verder kunnen diensten worden aangeboden als boodschappendienst, catering, schoonmaakdienst, onderhoudsdienst, postbewaarservice en een was- en strijkservice. Conciërges bewaken de toegang maar kunnen ook de serviceverlening coördineren. De complexen Montevideo, Het Kwartier (Amsterdam) en In Focus (Zwolle) zijn hier voorbeelden van.

Intense laagbouw

In navolging van “De Intense stad” wordt gewerkt aan een campagne voor ‘Intense Laagbouw’. Deze zal zich richten op de mogelijkheden om in aanvulling op het bestaande woningbouwprogramma grond-gebonden en via de grond of een tweede maaiveld ontsloten woningen aan de stad toe te voegen. Dit concept zal onder andere worden toegepast in De Frontier, bij het Europapark. Onder de appartementen komen ruime grondgebonden woningen over twee bouwlagen. De grondgebonden woningen hebben een eigen voordeur aan de straat. Op de eerste verdieping zijn eigen terrassen die grenzen aan een grote binnentuin.



Verwachtingen voor projecten op korte termijn

De eerder genoemde complexen uit bijlage 1 zijn gebruikt als referentie voor projecten die er op korte termijn aan zouden komen. Door de locatie en andere kenmerken van een project hiermee te vergelijken kan een verwachting worden uitgesproken, welke doelgroepen zich voor een nieuw project zullen melden. Op basis van de Woonatlas is hetzelfde gedaan.

Stoker en Brander in Europapark (inmiddels langer in verkoop)

Aantal	180
Prijsklasse	Dure koop: 2 x 90
Woninggrootte	Middelgroot; groot; heel groot (95 m ² ;107 m ² ; 120 m ² penthouses)
Locatie	Uitlegebied, maar op dezelfde afstand vanaf centrum als naoorlogse wijk
Vergelijking referentieprojecten	De combinatie van stedelijk gebied en dure koop maakt het waarschijnlijk semi-heterogeen: middelbaar en singles. Het lijkt op de Emmasingel, minder centraal maar toch een flink aantal singles.
Beoordeling locatie woonatlas	De marketing richten op de goede bereikbaarheid met auto en openbaar vervoer, uitzicht, en eventueel Euroborg inclusief voorzieningen.



EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen

Marqant in Paddepoel-zuid

Aantal	56
Prijsklasse	Middelduur (€215.000)
Grootte	Groot (110 m ²)
Locatie	Naoorlogse wijk
Vergelijking referentieprojecten	Allemaal gelijke ruime plattegronden in een naoorlogse wijk maken het complex homogeen van samenstelling met oud/middelbaar of middelbaar, stellen.
Beoordeling locatie woonatlas	Benadruk de ligging t.o.v. centrum en winkelcentrum Paddepoel (redelijk compleet aanbod) en uitzicht



Dinkelpark (Toren en Slinger) in de Rivierenbuurt (inmiddels langer in verkoop)

Aantal	193
Prijsklasse	Middeldure huur: 25; middeldure koop: 112; dure koop: 56
Grootte	Groot + zeer groot
Locatie	Schilwijk
Vergelijking referentieprojecten	Schilwijken trekken jongeren maar woninggrootte, prijs en park trekken meer middelbaren. Door de jongeren wordt het semi-heterogeen.
Beoordeling locatie woonatlas	Heeft aantrekkingskracht voor brede doelgroep, omdat én binnenstad en bereikbaarheid naar buiten goed zijn. Direct bij park: je kunt bijna de stad uitwandelen. Het complex is gedifferentieerd in laag-hoog, ligt in het zuiden. Toren minder door buitenruimte.



Kop van Oost (Eemskanaalzone) (inmiddels langer in verkoop)

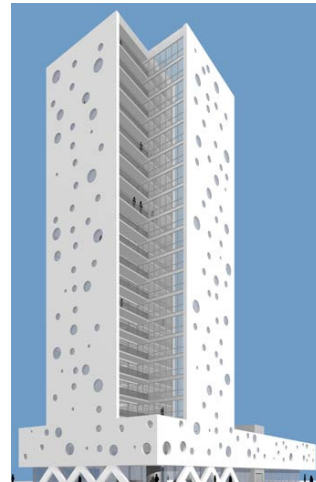
Aantal	397
Prijsklasse	Dure koop
Grootte	divers/ook klein
Locatie	Schilwijk
Vergelijking referentieprojecten	De samenstelling zal heterogeen zijn met middelbaren en jongeren. Ook kleine goedkopere appartementen zijn mogelijk. Marketing is gericht op cultuurminnende stedeling. De mogelijkheden om zelf een appartement samen te stellen beter voor het voetlicht brengen. Mogelijkheden voor pied-à-terres? (“Voor anker”)
Beoordeling locatie woonatlas	Nog geen bekende plek (bekend zijn IKEA en misschien toekomstige route Meerstad) In de marketing de goede bereikbaarheid en de werkgelegenheid benutten. Ook centrum en ziekenhuis zijn nog redelijk dichtbij.



EEN SLAG IN DE LUCHT...? De appartementenmarkt in Groningen

De Rokade in Corpus den Hoorn (inmiddels langer in verkoop)

Aantal	74
Prijsklasse	Dure koop
Grootte	Groot, heel groot
Locatie	naoorlogse wijk
Vergelijking referentieprojecten	Qua ligging en uitstraling van het gebouw lijkt het op Chopinlaan en trekt daarom ouderen. Bovendien ligt het bij een zorgcentrum en is goed bereikbaar. De verwachting is toch ook veel middelbaren die niet zozeer zorg dan wel comfort en bereikbaarheid willen. Homogeen tot semi-heterogeen. Goede indeling met mogelijkheden.
Beoordeling locatie woonatlas	De bereikbaarheid en locatie in het zuiden van de stad zijn kwaliteiten! Groen-blauwe omgeving. Uitzicht.



De Confiance (2 fases) in Corpus den Hoorn

Aantal	125
Prijsklasse	Goedkope huur: 14 + 36 (zorgwoningen); middeldure koop: 19 + 21; dure huur: 21; dure koop: 24
Grootte	100-105m ²
Locatie	Naoorlogse wijk
Vergelijking referentieprojecten	Vanwege de buitenwijk een semi-heterogeen karakter met vooral ouderen en middelbare stellen. Het lijkt qua uitstraling op Diamantlaan/ Siersteenlaan en Boermandestraat.
Beoordeling locatie woonatlas	De nabijheid van winkelcentrum en het complexniveau o.a. buitenruimte goed vermarkten. Straat wordt rustig, maar bereikbaarheid blijft heel goed.



Prisma in Vinkhuizen

Aantal	52
Grootte	
Locatie	Naoorlogs
Vergelijking referentieprojecten	Het wordt gebouwd met oog op ouderen en mensen die zorg nodig hebben. Er zit wel een ouder-kindcentrum onder. Het is in een buitenwijk waardoor de verwachting is ouderen en middelbare stellen.
Beoordeling locatie woonatlas	Dicht bij het hart van de buurt, met bijbehorende voorzieningen. Buitengebied op wandelafstand



EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen

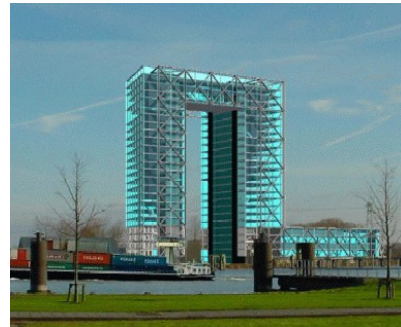
Fortuna in Vinkhuizen

Aantal	
Prijsklasse	prijs: € 175000, 176.000/185.000, 164.000/170.000, 200.000/207.000
Grootte	95 m ² , 90 m ² , 72 m ² , 106 m ²
Locatie	Naoorlogs
Vergelijking referentieprojecten	Door de locatie is de verwachting ouderen en middelbare stellen. Homogeen.
Beoordeling locatie woonatlas	Dicht bij het hart van de buurt, met bijbehorende voorzieningen. Buitengebied op wandelafstand



Waterknoop bij de Oostersluis

Aantal	150
Prijsklasse	
Grootte	
Locatie	Groenstedelijk (markant punt nabij Oosterhoogebrug)
Vergelijking referentieprojecten	Een apart gebouw op een naoorlogse locatie, aan de rand met de schil. Dus weliswaar semi-heterogeen, maar met overwegend middelbaren.
Beoordeling locatie woonatlas	Goede naamgeving; plek moet nog bekend worden. Voorzieningen voor zover in de buurt, sluiten aan op jongere bewoners, maar in Oosterhoogebrug wonen vooral middelbare leeftijd en ouder. Pioniersplek. Middelbare singles?! Bijna buitengebied, versterkt door uitzicht.



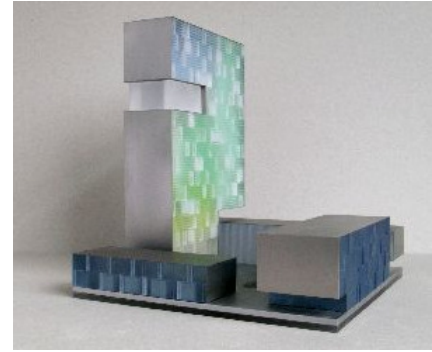
De centrumzone in Lewenburg

Aantal	170
Prijsklasse	Koop (midden) en huur (goedkoop)
Grootte	
Locatie	Groenstedelijk
Vergelijking referentieprojecten	
Beoordeling locatie woonatlas	Lewenburg als wijk in het groen met een goed centrum met dagelijkse voorzieningen. Middelbare singles, middelbare stellen, eenoudergezinnen?!

EEN SLAG IN DE LUCHT...? De appartementenmarkt in Groningen

De Meester in de Wijert

Aantal	45
Prijsklasse	Topsegment
Grootte	120 m ²
Locatie	naoorlogs
Vergelijking referentieprojecten	Apart gebouw in zuidelijk naoorlogs gebied, met grote woningen: middelbare stellen en ouderen. Doordat het apart is toch semi-heterogeen, dus meer middelbare singles.
Beoordeling locatie woonatlas	Bereikbaarheid met auto en OV Winkelcentrum op loopafstand. Uitloop naar buiten. Uitzicht. Middelbare stellen en ouderen.



De Brugwachter

Aantal	94 appartementen
Prijsklasse	
Grootte	Ca. 100 m ²
Locatie	groenstedelijk
Vergelijking referentieprojecten	Naoorlogse locatie + waarschijnlijk gebouw met uitstraling dus middelbare singles en stellen, en semi-heterogeen.
Beoordeling locatie woonatlas	Genieten van twee werelden. De stad uit wandelend of fietsend vanuit je woning en toch stedelijk woonmilieu Korreweg dichtbij. Tennisbaan, fitness. Actieve middelbare en jonge stellen, ev. middelbare alleenstaanden. Uitzicht.

Hoendiepskade

Aantal	
Prijsklasse	
Grootte	
Locatie	Schilwijk
Vergelijking referentieprojecten	Gezien de locatie semi-heterogeen tot heterogeen, dus ook redelijk veel jongeren.
Beoordeling locatie woonatlas	Vrijwel compleet binnenstadsmilieu en bijna loopafstand Stadspark. Kleine huishoudens van buiten de stad?? (huur?)



EEN SLAG IN DE LUCHT...? De appartementenmarkt in Groningen

Trezoor, CiBoGa

Aantal	27 appartementen
Grootte	Ca. 90 m ²
Locatie	Centrumstedelijk
Vergelijking referentieprojecten	Is buur van Beren/Bloemsingel/Boterdiep, dus waarschijnlijk heterogeen met veel jonge singles en stellen.
Beoordeling locatie woonatlas	Binnenstadsmilieu met cultuur en supermarkt. Combinatie met eengezinswoningen (associatie 'gezinnen') Brede doelgroep mogelijk. Leuk voor bv. middelbare alleenstaanden en parttimegezinnen.



Conclusie

Belangrijke succes- en faalfactoren die terug worden gevonden in de literatuur zijn: de parkeersituatie, het gevoel van veiligheid, nieuwbouw, (uitpandig) balkon, grootte van de woning, het gelijkvloers- en drempelvrij zijn van de indeling, keuze- en inrichtingsmogelijkheden en domoticamogelijkheden.

Het aanbod van de afgelopen jaren is tamelijk uniform qua ordening van de functies in de woning. Mede door de tendens naar steeds hogere, meer grootschalige complexen dreigt het aanbod eentonig te worden.

De appartementenmarkt zou meer spreiding van prijsklassen (m.n. goedkoop) kunnen gebruiken. De spreiding van locaties lijkt redelijk, met een kanttekening voor Vinkhuizen. Projecten worden grootschaliger, waaronder meer torens. De afwezigheid van een buitenruimte lijkt een negatieve invloed te hebben op verkoopbaarheid.

8. Conclusies en aanbevelingen

Economische voor- en tegenspoed, grondposities, rentetarieven, marketing en nieuwe woonconcepten hebben allemaal invloed op het gedrag van potentiële kopers. De woningmarkt en dus ook de appartementenmarkt zijn moeilijk te vangen in een paar heldere en duidelijke conclusies en aanbevelingen. Ondanks deze complexiteit proberen we hieronder de belangrijkste uit het onderzoek naar voren te laten komen. Deze zijn niet altijd cijfermatig onderbouwd, maar komen deels voort uit de discussies die rond het onderzoek gevoerd zijn.

Het product 'appartement' in de stad Groningen

Groningen is een appartementenstad. Van alle woningen is bijna twee-derde gestapeld. Een gemiddeld koopappartement in de stad Groningen heeft inmiddels een vergelijkbare marktpositie als een eengezinskoopwoning, zij het dat een appartement gemiddeld genomen kleiner en dus goedkoper is. Binnen de nieuwbouw valt dit verschil helemaal weg en dat is naar landelijke maatstaven opvallend te noemen; nieuwbouwappartementen zijn in absolute zin zelfs iets duurder dan eengezinswoningen (gegeven over regio Groningen-Assen).

Wie wonen er in de wolken?

Het appartement vervult voor huishoudens een specifieke functie. Het vervult een rol aan het begin van een wooncarrière, maar vooral huishoudens van middelbare en oudere leeftijd zonder kinderen vormen de doelgroep van nieuwbouwappartementen. Hoe dichterbij het centrum, hoe meer jongere (alleenstaande) huishoudens er in een nieuwbouwcomplex wonen, en hoe heterogener de samenstelling van het complex, dus ook middelbaren en ouderen wonen daar. Hoe dichterbij het centrum hoe meer complexen, en hoe meer deze complexen onderling van elkaar verschillen qua huishoudenssamenstelling. *Als* ouderen kopen, zijn het vooral dure appartementen.

Potentie van Groningen als appartementenstad

In potentie lijkt er met de babyboomers de nodige markt voor appartementen aan te komen. Maar ervan uitgaande dat dit de grootste doelgroep is, is het wel van belang te beseffen dat ze lang in de huidige (eengezins)woning kunnen en willen blijven wonen. Het produkt dat aangeboden wordt moet dat specifieke huishouden met specifieke kwaliteit verleiden! Er moet dus binnen de nieuwbouw goed gedifferentieerd worden.

Wat staat er allemaal op stapel?

Voor de periode tot 2014 staan 16 duizend woningen in de planning, waarvan rond de helft appartement. De verkoopsnelheid toont vooralsnog geen ruime markt aan, hoewel de verkoop van appartementen in het laatste half jaar zeker aantrekt. Het gebruiken van de huursector als achtervang voor nog niet verkochte appartementen zal naar verwachting op een gegeven moment ook een verzadigingspunt bereiken.

Trends en ontwikkelingen

Belangrijke succes- en faalfactoren die terug worden gevonden in de literatuur zijn: de parkeersituatie, het gevoel van veiligheid, nieuwbouw, (uitpandig) balkon, grootte van de woning, het gelijkvloers- en drempelvrij zijn van de indeling, keuze- en inrichtingsmogelijkheden en domoticamogelijkheden.

Aanbevelingen

1. Vraag en aanbod

Het programma van nieuwbouwappartementen neemt op basis van de voorgenomen plannen zowel in absolute als in relatieve zin fors toe ten opzichte van de afgelopen jaren. Van een relatief aandeel van circa 30% naar een aandeel van ongeveer 50%. Nog veelzeggender is het absolute cijfer: van ongeveer 275 appartementen per jaar naar een planaanbod van ongeveer 950. Uit het verleden weten we weliswaar dat plannen op papier vaak ambitieuzer, eenvoudiger en sneller zijn dan feitelijk gerealiseerde projecten. Maar ook wanneer met uitval rekening wordt gehouden, zijn de gezamenlijke ambities voor de appartementenmarkt erg hoog voor de komende jaren. Niet alleen geven sommige woningbehoefteonderzoekers geen ruime markt aan voor appartementen, ook de verkoopsnelheden stemmen nog niet heel optimistisch, hoewel er wel een lichte kentering zichtbaar lijkt.

2. Imago

Hoewel de stijging van appartementenprijzen in de stad Groningen gelijke tred houdt met die van eengezinskoopwoningen, hebben we het vermoeden dat het appartement in Groningen nog aan haar opmars moet beginnen. Het lijkt alsof het imago van 'het appartement' verbeterd kan worden. Mogelijk speelt de grote voorraad portieketagewoningen in naoorlogse wijken een rol bij dit beeld. Naast productontwikkeling lijkt een imagocampagne richting woonconsument gewenst.

3. Stedelijke woonvorm

Veel huishoudens hebben vooral een voorkeur voor een stedelijk woonmilieu en nemen de woonvorm van het appartement min of meer op de koop toe. Vooral projecten met winkels op maaiveldniveau of dicht bij het centrum liggen goed in de markt, en trekken een brede doelgroep, waaronder ook jongere huishoudens.

4. Variatie

Veel appartementen in de pijplijn zitten in dezelfde prijscategorie, een groot deel rond de €220.000 - €250.000. Voor de voorraad koopwoningen in het algemeen geldt hetzelfde. Gezien de huidige woningmarkt in Groningen is er behoefte aan meer variatie in prijs, en lijkt vooral de goedkopere nieuwbouwsector mogelijkheden te bieden. Een zeker dilemma dient zich hier wel aan, omdat nieuwbouw gezien vanuit de lange termijn, eigenlijk datgene moet toevoegen dat er nog niet (voldoende) is, wat zich meestal aan de bovenkant van de markt bevindt. Woningen in de goedkopere sector zouden eigenlijk vrij moeten komen doordat doorstromers een voor hen geschikte woning vinden.

5. Verbreden doelgroep

Het merendeel van de (hoofd)bewoners van de nieuwbouwappartementen van de afgelopen jaren bestaat uit ouderen en middelbare stellen. Bij elkaar opgeteld is zo'n driekwart van de bewoners van appartementen ouder dan 45 jaar. In potentie lijkt er wel de nodige markt voor appartementen. Met de draagkrachtige babyboomers die gaan vergrijzen, lijkt de marktpositie van het appartement nog te kunnen verbeteren. Mogelijk valt er een wat moderner type appartement te ontwikkelen, bv. in combinatie met bepaalde voorzieningen en ook lijkt de plattegrond tot nu toe nogal stereotiep.

Er zou gedacht kunnen worden aan de volgende ‘nieuwe’ doelgroepen:

Nieuwe generatie ouderen

- Niet te klein
- Goed geregeld en geïntegreerd parkeren bij “binnenkomen”
- Mogelijk landelijke uitstraling voor terugkeerders.
- Gemak

Starters

- Betaalbaar (kopen i.p.v. huren) → klein (maar uitbreidbaar???)
- Gezamenlijke ruimte (trappenhuis) modern en prettig
- Potentie van groep alleenstaanden
- Studioachtige concepten waarbij alles geleed is in één ruimte

Stedelijk georiënteerde ‘gezinnen’, o.a. eenouder- en deeltijdgezinnen

- Buitenruimte
- Voldoende kamers
- Flexibiliteit in aantal kamers
- Meerdere woonplekken

Stedelijke tweeverdieners en gesettelde alleenstaanden

- Luxe
- Uitstraling
- Dichtbij centrum
- Niet te veel kamertjes, kamers eventueel meer flexibel en/of woon-kwaliteit tbv. mogelijkheid voor studeer- of hobbykamers

6. Rol corporaties

De Groningse corporaties zijn betrokken bij een groot aantal appartementencomplexen. Het grote voordeel hiervan is dat (nog) niet verkochte woningen voorlopig verhuurd kunnen worden. Hierdoor kan het project gemakkelijker worden gerealiseerd. In de praktijk is duidelijk merkbaar dat bij start bouw er een opleving in de verkoop is. Zien doet immers geloven en dus kopen. Overigens moet hierbij wel een kanttekening worden gemaakt. De verkoopprijzen van de meeste appartementen in de pijplijn zitten ruim boven de €200.000. Daar hoort ook een forse huurprijs bij, waarvan de corporaties aangeven dat de markt voor een zo dure huurwoning niet groot is in Groningen. En natuurlijk lopen de corporaties op die manier ook enig risico.

7. Schaalgrootte

Een appartementengebouw moet in één keer worden ontwikkeld, terwijl in de grondgebonden woningmarkt veel gemakkelijker gefaseerd kan worden gebouwd. De gemiddelde omvang van appartementencomplexen van het planaanbod neemt behoorlijk toe en bovendien neemt ook de hoogte toe (meer torens). In vergelijking met een grondgebonden woning is de bouwtijd van een appartementencomplex in ieder geval fors langer (minimaal twee keer zo lang). Daarbij komt vaak een langere verkooptijd door het groot aantal appartementen dat in één keer moet worden verkocht. Kortom, een consument moet vaak een keuze maken voor iets dat soms pas drie jaar later wordt opgeleverd. Een lange tijd. Dat levert de ontwikkelaar de noodzaak om te bouwen bij een lager percentage verkochte woningen, maar kan een project ook onhaalbaar maken. Dit brengt weer risico's met zich mee voor de grondexploitatie.

8. Succes- en faalfactoren

EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen

Uit literatuuronderzoek zijn succes- en faalfactoren op de appartementenmarkt gehaald. Uiteraard spelen locatie, grootte van de woning, prijs-kwaliteitverhouding, uitstraling en marketing een grote rol. Al deze kenmerken zijn verzameld op een checklist die helemaal achterin terug te vinden is. In bijlage 2 zijn de aanbevelingen van de afzonderlijke bronnen te vinden. Hieronder volgt een dwarsdoorsnede.

Het Groninger Woonkwaliteit (GWk) is als een soort van minimumniveau van gebruiksgemak te beschouwen. Hieraan zouden appartementencomplexen in elk geval moeten voldoen. Het differentiëren van het product ‘appartement’ vergroot de keuzemogelijkheden voor consumenten op de appartementenmarkt. De meeste nieuwe bewoners zijn doorstromers die niet verhuizen als niet een ‘klik’ gevoeld wordt met het aan te schaffen product. Behalve het differentiëren van de totale markt is ook het bieden van consumentgerichte keuzemogelijkheden in één specifiek project van belang. Hierbij valt o.a. te denken aan: aantal kamers variabel (lijkt een plus bij verkoop), open-gesloten keuken variabel, balkon als minimum, buitenkamer als extra. Er kan gedifferentieerd worden aangeboden binnen een project, maar ook meerwerkopties kunnen aanvullend zijn.

9. De schaal van de bewoner

Veel appartementencomplexen die eraan staan te komen zijn grootschalig van opzet. Omdat appartementen zich boven het maaiveld bevinden wordt afstand geboden ten opzichte van de buitenwereld, met als voordeel een gevoel van veiligheid, vrijheid en uitzicht *in* de woning. Onder andere door de toetsing van Groninger Woonkwaliteit¹ is echter gebleken dat er te weinig aandacht is voor het gehele overgangsgebied vanaf de straat tot en met de voordeur van het appartement, bv. de hele routing hoe je met de fiets bij het gebouw komt en door het gebouw, sociale veiligheid rond de entree, daarnaast nauwelijks een gevoel van thuiskomen bij de voordeur van het complex, etc. Dit komt de beleving en dus het imago van appartementen niet ten goede en vraagt om meer aandacht op de kleine schaal. Het toetsen op Groninger Woonkwaliteit lijkt een goed middel om meer aandacht te besteden aan het perspectief van de individuele bewoner en bezoeker.

10. Buitenruimte

Uit verkoopervaringen blijkt dat appartementen zonder fatsoenlijke buitenruimte minder goed verkopen. Uiteraard zijn er beperkingen met oog op buitenruimte bij bepaalde hoogten van het gebouw, maar een goede buitenruimte lijkt van groot belang. Nog los van de kwaliteit die dit voor de woningen oplevert, lijkt ook de beleving van een complex met een aanzienlijk deel van de balkons buiten de gevel (i.p.v. loggia's) kleinschaliger en daardoor beter voor de verkoop. Onderzocht zou kunnen worden of het mogelijk is een principe voor buitenruimte als eis in het GWk op te nemen.

Tot slot

De absolute waarheid is in dit boekwerkje niet boven tafel gekomen. Naast het hopelijk informatieve rapport moet blijvend nagedacht, gediscussieerd en vernieuwd worden in het appartementenaanbod. Dit rapport hoopt daartoe een inspiratiebron te zijn geweest.

¹ De GWK bevordert de kwaliteit van de woningvoorraad in de stad Groningen door afspraken over extra kwaliteitsvoorzieningen op woningniveau. Het wettelijk verplichte minimum van het Bouwbesluit biedt al een degelijke basis, maar er is meer nodig om duurzaam verzekerd te zijn van een goede Groninger woonkwaliteit.

9. Bijlagen

BIJLAGE 1 OVERZICHT VAN REFERENTIEPROJECTEN MET KENMERKEN

Er is gekeken naar de recente productie van enige omvang: 17 complexen uit de jaren 2000-2004. Correleren de complexkenmerken met de huishoudprofielen? Hieronder worden eerst de kenmerken van de huishoudprofielen behandeld, vervolgens worden de complexen geordend naar diversiteit en de correlatie tussen complexkenmerken en huishoudprofielen wordt onderzocht.

Indeling en gemiddelde verdeling over alle complexen

De figuur hieronder geeft de verdeling van de huishoudens van *alle* onderzochte complexen samen weer. De huishoudens zijn ingedeeld volgens bijgaande omschrijving (deze indeling volgde uit eerder onderzoek naar verhuisbewegingen). Van deze groep appartementbewoners is de groep middelbare huishoudens (oranje kleuren: singles en stellen samen) ongeveer net zo groot als de groep ouderen. (beide iets meer dan eenderde). Er is een substantieel aandeel jongere huishoudens (groene kleuren), en slechts een beperkt aandeel gezinnen (blauw). De verdeling van huishoudens komt redelijk overeen met die van alle nieuwbouwappartementen van de laatste tien jaar (dus ook van voor 2000), zij het dat daar ouderen nóg hoger vertegenwoordigd zijn. Dit komt vermoedelijk doordat de laatste jaren minder expliciet voor ouderen is gebouwd dan daarvoor.

Leeftijden van de huishoudprofielen:

Jongerenhuishouden: tot 25 jaar

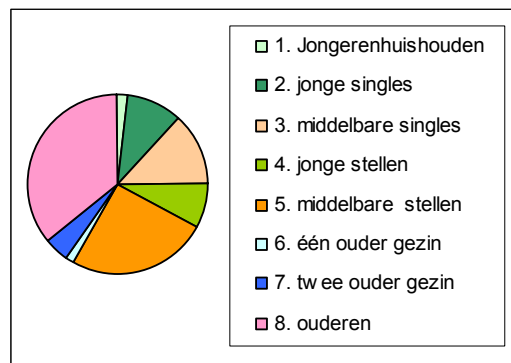
Jonge singles: tussen 25 en 45 jaar

Middelbare singles: tussen 45 en 65 jaar

Jonge stellen: tussen 25 en 45 jaar

Middelbare stellen: tussen 45 en 65 jaar

Ouderen: ouder dan 65 jaar



Indeling complexen naar diversiteit, leeftijd en verdeling in singles en stellen

Aan de hand van een deelonderzoek naar de huishoudprofielen per complex is gekomen tot een verdeling in homogene, semi-heterogene of heterogene complexen.

Ook is op leeftijd een typologie gemaakt met de volgende categorieën:

- oud,
- oud/middelbaar,
- middelbaar,
- jong (leeftijds mix).

Tot slot is gekeken naar de verdeling in stellen en singles. Dit gegeven is echter van de ouderen niet bekend, terwijl zij vaak voorkomen in complexen. Daardoor heeft deze verdeling de naam stellen/singles/oud gekregen, met als categorieën: stellen, singles (is feitelijk een min of meer gelijke verdeling) en ouderen.

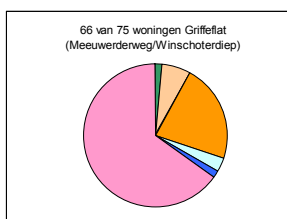
EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen

De aldus gevonden typologie van de complexen staat in de volgende tabel:

Complex	Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Griffeflat (66 woningen)	Homogeen	Oud	Ouderen
Linnaeusplein	Homogeen	Oud	Ouderen
Noorderkroonstraat II	Homogeen	Oud	Ouderen
Chopinlaan	Homogeen	Oud	Ouderen
Grutto + Zwaan (2x)	Homogeen	Oud	Ouderen
De Held (de Swaen)	Homogeen	Middelbaar	Stellen
Diamantlaan/Siersteenlaan	Semi-heterogeen	Oud/middelbaar	Singles (gelijke verdeling)
Noorderkroonstraat I	Semi-heterogeen	Middelbaar	Stellen
De Brink (de Branding)	Semi-heterogeen	Middelbaar	Stellen
Griffeweg 12-78 (het Baken)	Semi-heterogeen	Middelbaar	Stellen
Boermandestraat	Semi-heterogeen	Oud/middelbaar	Singles (gelijke verdeling)
Emmasingel	Heterogeen	Middelbaar	Singles (gelijke verdeling)
Verlengde Lodewijkstraat	Heterogeen	Jong (leeftijdsmix)	Stellen
Westerhaven	Heterogeen	Jong (leeftijdsmix)	Singles (gelijke verdeling)
Griffeweg 21-79 (oneven)	Heterogeen	Jong (leeftijdsmix)	Singles (gelijke verdeling)
Beren/Bloemsingel/Boterdiep	Heterogeen	Jong (leeftijdsmix)	Singles (gelijke verdeling)
Merwedestraat/Vechtstraat	Heterogeen	Jong (leeftijdsmix)	Stellen

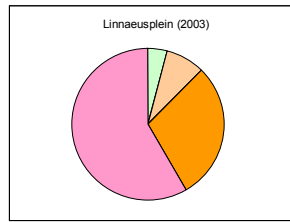
Over het algemeen geldt: hoe meer ouderen, des te homogener de complexen. Een ruim aandeel jongere huishoudens komt alleen in combinatie met een mix van leeftijdscategorieën voor. Hetzelfde geldt voor singles. De verdeling van complexen volgens de indeling oud/middelbaar/ jong (leeftijdsmix) is bij benadering 1/3 :1/3 :1/3. Voor de indeling stellen/singles (gelijke verdeling)/ ouderen geldt (toevallig) hetzelfde. Eerst volgt een overzicht van alle locaties in volgorde van oplopende diversiteit.



Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buitenruimte	Complex-grootte	Grootte woning
Griffeflat (66 won.)	Griffelocatie	Goedkoop/ met duurder	Lopen/fiets	Brede galerij / inpandig	Groot (75)	Divers/ ook klein

Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Homogeen	Oud	Ouderen

EEN SLAG IN DE LUCHT...?
De appartementenmarkt in Groningen



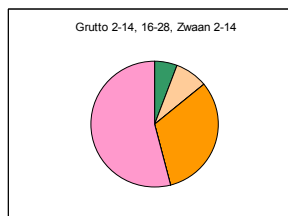
Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buitenruimte	Complex-grootte	Grootte woning
Linnaeusplein	Schilwijk	Goedkoop/ met duurder		Brede galerij	Klein (24)	Groot

Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Homogeen	Oud	Ouderen



Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buitenruimte	Complex-grootte	Grootte
Noorderkroon straat II huur)	Naoorlogse wijk	Goedkoop/ met duurder	Lopen/fiets	Uitpandig	Klein (24)	Middelklein+ middelgroot

Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Seniorencomplex	Oud	Ouderen

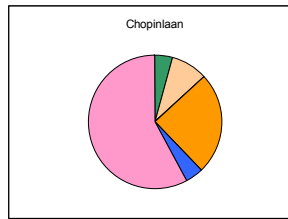


Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buitenruimte	Complex-grootte	Grootte
Grutto+ Zwaan	Uitleg-gebied	Duur (koop)	Buiten de wijk	Uitpandig	Klein (3x14)	Groot

Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Homogeen	Oud	Ouderen

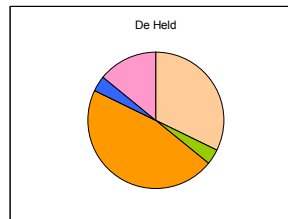
EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen



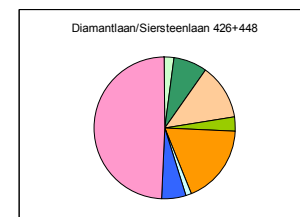
Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buiten-ruimte	Complex-grootte	Grootte
Chopinlaan	Na-oorlogse wijk	Duur (koop)	Lopen/fiets	uitpandig	Middel (46)	Groot

Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Homogeen	Oud	Ouderen



Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buiten-ruimte	Complex-grootte	Grootte
De Held (de Swaen)	Uitleggerig	Duur (koop)	Buiten de wijk	Uitpandig	Klein (28)	Groot

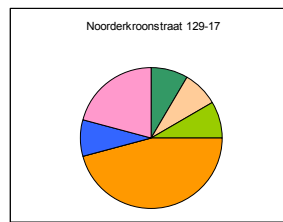
Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Homogeen	Middelbaar	Stellen



Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buiten-ruimte	Complex-grootte	Grootte
Diamantlaan/Siersteenlaan	Naoorlogse wijk	Goedkoop/met duurder	In het complex	Galerij/serre/inpandig	Groot (90)	Divers/ook klein

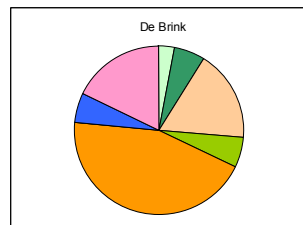
Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Semi-heterogeen	Oud/middelbaar	Singles (gelijke verdeling)

EEN SLAG IN DE LUCHT...?
De appartementenmarkt in Groningen



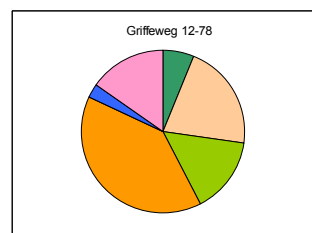
Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buiten-ruimte	Complex-grootte	Grootte
Noorderkroon straat I (koop)	Naoorlogse wijk	Middelduur	Lopen/fiets	Uitpandig	Klein (24)	Middelklein+ mid.groot

Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Semi-heterogeen	Middelbaar	Stellen



Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buiten-ruimte	Complex-grootte	Grootte
De Brink (de Branding)	Griffelocatie	Duur (koop)	Lopen/fiets	inpandig (half) /serre	Middel (36)	Groot

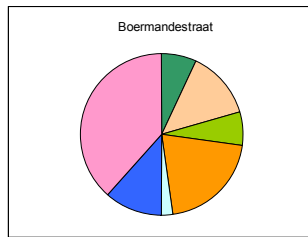
Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Semi-heterogeen	Middelbaar	Stellen



Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buiten-ruimte	Complex-grootte	Grootte
Griffeweg (het Baken)	Griffelocatie	Duur (koop)	Lopen/fiets	Uitpandig	Middel (34)	Middelklein+ mid.groot

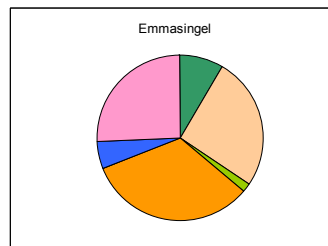
Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Semi-heterogeen	Middelbaar	Stellen

EEN SLAG IN DE LUCHT...?
De appartementenmarkt in Groningen



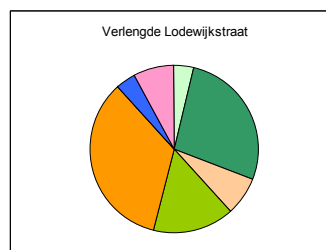
Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buitenruimte	Complexgrootte	Grootte
Boermandestraat	Griffelocatie	Goedkoop/merkt duurder	Lopen/fiets	Inpandig/serre	Middel (44)	Groot

Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Semi-heterogeen	Oud/middelbaar	Singles (gelijke verdeling)



Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buitenruimte	Complexgrootte	Grootte
Emmasingel	Centrum	Duur (koop)	Lopen/fiets	Serre	Groot (64)	Heel groot

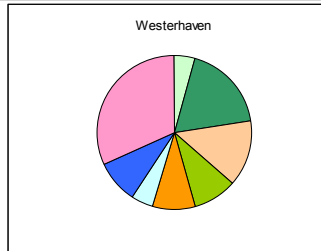
Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Heterogeen	Middelbaar	Singles (gelijke verdeling)



Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buitenruimte	Complexgrootte	Grootte
Verl. Lodewijkstraat	Schilwijk	Middelduur	Lopen/fiets	Serre	Middel (34)	Divers/ook klein

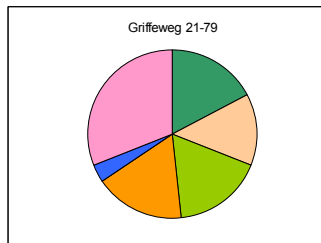
Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Heterogeen	Jong (leeftijdsmix)	Stellen

EEN SLAG IN DE LUCHT...?
De appartementenmarkt in Groningen



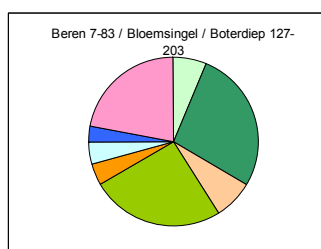
Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buitenruimte	Complexgrootte	Grootte
Westerhaven	Centrum	Middelduur	Lopen/fiets	(Half) inpandig	Klein (24)	Heel groot

Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Heterogeen	Jong (leeftijdsmix)	Singles (gelijke verdeling)



Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buitenruimte	Complexgrootte	Grootte
Griffeweg- oneven	Griffelocatie	Middelduur	Lopen/fiets	Uitpandig	Middel (30)	Middelklein+ mid.groot

Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Heterogeen	Jong (leeftijdsmix)	Singles (gelijke verdeling)

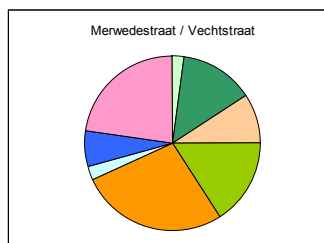


Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buitenruimte	Complexgrootte	Grootte
Beren/Bloem- singel/Boterdi- ep	Schilwijk	Middelduur	In het complex	Serre en gezamenlijk	Groot (101)	Middelklein+ mid.groot

Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Heterogeen	Jong (leeftijdsmix)	Singles (gelijke verdeling)

EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen



Complex	Locatie	Prijs	Winkels (dagelijks)	Buitenruimte	Complexgrootte	Grootte
Merwedestraat /Vechtstraat	Schilwijk	Duur (koop)	In het complex	Inpandig	Middel (50)	Middelklein+ mid.groot

Diversiteit	Leeftijd	Stellen/singles/oud
Heterogeen	Jong (leeftijds mix)	Stellen

Diversiteit

Om de diversiteit van de huishoudens per complex te bepalen zijn twee ingangen gekozen: een gevoelsmatige en een objectieve. Deze hebben uiteindelijk tot dezelfde indeling geleid. De gevoelsmatige methode is gedaan door verdeling van de huishoudprofielen per complex onderling te vergelijken. De objectieve is gedaan aan de hand van een tabel. Hierin zijn de huishoudengroepen naar aflopende grootte van de grootste groep geordend. De cellen zijn gekleurd naar grootte van de groep.

Aan de hand van deze tabel zijn de complexen gelabeld (in de tweede kolom) als homogeen, semi-heterogeen en heterogeen.

app.complex	diversiteit	grootste groep	2 ^e groep	3 ^e groep	4 ^e groep	5 ^e groep	6 ^e groep
66 woningen van Griffieflat	homogeen	oud (65%)	m. stell. (22%)	m.singles (6%)			
Linnaeusplein	homogeen	ouderen (58%)	m. stell. (29%)	m.singles (8%)			
Noorderkroonstraat 177-223 (II)	homogeen	ouderen (58%)	m. stell. (29%)	m.singles (8%)			
2 x Grutto en Zwaan	homogeen	ouderen (54%)	m. stell. (31%)	m.singles (9%)			
Chopinlaan	homogeen	ouderen (58%)	m. stell. (24%)	m.singles (9%)			
De Held (de Swaan)	homogeen	m. stell. (46%)	mi. singles (32%)	ouderen (14%)			
Diamantlaan/Siersteenlaan	Semi-heterogeen	ouderen (49%)	m. stellen (18%)	m.singles (12%)	j. singles (8%)	2-oudergezin (6%)	
Noorderkroonstraat 129-175 (I)	Semi-heterogeen	m. stell. (46%)	ouderen (21%)	m.singles (8%)	2-oudergezin (8%)	jonge stellen (8%)	Jonge singles (8%)
De Brink (De Branding)	Semi-heterogeen	m. stell. (44%)	m. singles (17%)	ouderen (17%)	j. singles (6%)	jonge stellen (6%)	2-oudergezin (6%)
Griffieweg 12-78 (Het Bakken)	Semi-heterogeen	m. stell. (39%)	m. singles (21%)	J. stellen (15%)	ouderen (15%)	jonge singles (6%)	
Boermandestraat	Semi-heterogeen	ouderen (39%)	m. stell. (20%)	m.singles (14%)	2-oudergezin (11%)	jonge singles (7%)	Jonge stellen (7%)
Emmasingel	heterogeen	m. stell. (33%)	m. singles (26%)	ouderen (26%)	J. singles (9%)		
Verlengde Lodewijkstraat	heterogeen	m. stell. (35%)	j. singles (27%)	J. stellen (15%)	m.singles (7%)	ouderen (7%)	
Westerhaven	heterogeen	ouderen (32%)	j. singles (18%)	m.singles (14%)	m.stell. (9%)	2-oudergezin (9%)	Jonge stellen (9%)
Griffieweg 21-79	heterogeen	ouderen (31%)	m. stell. (17%)	J. stellen (17%)	j. singles (17%)	m.singles (14%)	
Beren/Bloemingsel/Boterdiep	heterogeen	j. singles (27%)	j. stellen (25%)	ouderen (25%)	m.singles (7%)	jongerenHh (6%)	
Merwedestraat/Vechtstraat	heterogeen	m. stell. (27%)	ouderen (23%)	J. stellen (16%)	j. singles (14%)	m.singles (9%)	2-oudergezin (7%)
verklaring kleuren		33-65%	25-32%	17-24%	10-16%	6-9%	

In homogene complexen zijn de twee grootste groepen samen meer dan 75%, waardoor de andere groepen vanzelf kleiner worden of ontbreken. De grootste groep is bij deze complexen meestal groter dan 50%. In semi-heterogene complexen is de grootste groep (ruim) groter dan 33%, en is de volgende groep tot bijna de helft kleiner. De andere groepen kunnen groter zijn en er zijn meer groepen dan bij de homogene complexen. In heterogene complexen is de grootste groep kleiner dan 33,3% en zijn de drie grootste groepen vaak van omstreeks dezelfde omvang. De gradatie van homogeen naar heterogeen is in de tabel goed te zien aan het verloop van de kleuren: bij homogene complexen zijn er minder groepen en hun kleuren worden snel lichter, bij heterogene complexen zijn er meer groepen, is de kleur van de grootste groep lichter en blijven de kleuren van de volgende groepen dicht bij elkaar.

Uit de tabel zijn een aantal conclusies afleesbaar ten aanzien van de samenstelling van complexen. Bij de homogene complexen gaat het vrijwel altijd om ouderen als grootste groep

EEN SLAG IN DE LUCHT...?
De appartementenmarkt in Groningen

en middelbare stellen als tweede groep. Bij de semi-heterogene complexen zijn soms middelbare singles de tweede grootste groep. De heterogene complexen verschillen onderling het meest en hierbij horen naast ouderen of middelbare stellen vrijwel steeds middelbare singles, jonge singles en/of jonge stellen tot de twee grootste groepen.

Leeftijd

De verdeling over verschillende leeftijden is met de subgroepen stellen en singles niet goed te zien, daarom zijn deze groepen bij elkaar geteld en weer in een tabel als bovenstaande gezet. Gezinnen vormen een aparte groep. Vervolgens zijn de complexen als volgt gelabeld: oud, oud/middelbaar, middelbaar, jong (leeftijdsmix). Bij deze laatste categorie wonen er meer mensen van < 25-45 jaar in het complex.

app.complex	Leeftijd	grootste groep	1 na grootste groep	2 na grootste	3 na grootste	
66 woningen van Griffieflat	1. oud	Oud (65 %)	Middelbaar (28 %)			
Linnaeusplein	1. oud	Oud (58 %)	Middelbaar (37 %)			
Noorderkroonstraat 177-223 (II)	1. oud	Oud (58 %)	Middelbaar (37 %)			
Chopinlaan	1. oud	Oud (58 %)	Middelbaar (33 %)			
2 x Grutto en Zwaan	1. oud	Oud (54%)	Middelbaar (40 %)	Jong (6 %)		
Diamantlaan/Siersteenlaan	2.oud/middelbaar	Oud (49 %)	Middelbaar (30 %)	Jong (13 %)	Gezin (7 %)	
Boermandestraat	2.oud/middelbaar	Oud (39 %)	Middelbaar (34 %)	Jong (14 %)	Gezin (13 %)	
De Held (de Swaen)	3. middelbaar	Middelbaar (78 %)	Oud (14 %)	Gezin (6 %)		
Griffeweg 12-78 (Het Bakken)	3. middelbaar	Middelbaar (60 %)	Jong (21 %)	Oud (15 %)		
De Brink (De Branding)	3. middelbaar	Middelbaar (61 %)	Oud (17 %)	Jong (15 %)		
Noorderkroonstraat 129-175 (I)	3. middelbaar	Middelbaar (54 %)	Oud (21 %)	Jong (16 %)	Gezin (8 %)	
Emmasingel	3. middelbaar	Middelbaar (59 %)	Oud (26 %)	Jong (11 %)		
Beren/Bloemsingel/Boterdiep	4. jong (leeftijdsmix)	Jong (58 %)	Oud (22 %)	Middelbaar (11 %)	Gezin (7 %)	
Westerhaven	4. jong (leeftijdsmix)	Oud (32 %)	Jong (32 %)	Middelbaar (23 %)	Gezin (14 %)	
Griffeweg 21-79	4. jong (leeftijdsmix)	Jong (34 %)	Middelbaar (31 %)	Oud (31 %)		
Merwedestraat/Vechtstraat	4. jong (leeftijdsmix)	Middelbaar (36 %)	Jong (32 %)	Oud (23 %)	Gezin (9 %)	
Verlengde Lodewijkstraat	4. jong (leeftijdsmix)	Jong (46 %)	Middelbaar (42 %)	Oud (7 %)		
Verklaring kleuren		49-65%	34-46%	23-33%	14-22%	6-13%

Uit deze tabel blijkt nog duidelijker dat hoe meer divers in leeftijd, hoe meer jonge huishoudens in een complex wonen. Alleen De Beren kent meer dan 50% jonge huishoudens, terwijl er veel complexen zijn met meer dan 50% ouderen of middelbaren.

Omvang huishoudens: stellen/singles/ouderen

De verdeling naar hoeveelheid personen is door de verdere verdeling in jonge en middelbare stellen en singles, niet direct te zien. In onderstaande tabel zijn steeds de jonge en de middelbare huishoudens bij elkaar geteld. Van de ouderen is niet bekend of zij tot de één- of tweepersoonshuishoudens behoren, maar zij vormen vaak een grotere groep in een complex. Ze moeten dus als aparte groep onderscheiden worden, waardoor de verdeling stellen/ouderen/singles/gezinnen is geworden. De groepen zijn opnieuw in volgorde van de grootste groep in een tabel gezet. De kleuren geven een aflopende omvang aan.

Daarna zijn de complexen (in de tweede kolom) als volgt gelabeld: ouderen, stellen, singles (gelijke verdeling). De aantallen singles zijn nooit hoger dan 35%, de stellen en ouderen wel. Er is dus sprake van *relatief* veel singles, feitelijk is dit een min of meer gelijke verdeling.

App.complex	stellen/singles	grootste groep	1 na grootste groep	2 na grootste	3 na grootste	4 na grootste
2 x Grutto en Zwaan	1. ouderen	ouderen (54%)	Stellen (31 %)	Singles (15 %)		
66 woningen van Griffieflat	1. ouderen	ouderen (65 %)	Stellen (22 %)	Singles (8 %)		
Chopinlaan	1. ouderen	Ouderen (58 %)	Stellen (24 %)	Singles (13 %)		
Linnaeusplein	1. ouderen	Ouderen (58 %)	Stellen (29 %)	Singles (8 %)		
Noorderkroonstraat 177-223 (II)	1. ouderen	Ouderen (58 %)	Stellen (29 %)	Singles (12 %)		
Griffeweg 12-78 (Het Bakken)	2. stellen	stellen (54 %)	Singles (27 %)	Ouderen (15 %)		
Noorderkroonstraat 129-175 (I)	2. stellen	stellen (54 %)	ouderen (21 %)	Singles (16 %)	Gezin (8 %)	
De Held (de Swaen)	2. stellen	stellen (50 %)	Singles (32 %)	Ouderen (14 %)		
Verlengde Lodewijkstraat	2. stellen	stellen (50 %)	Singles (34 %)	Ouderen (7 %)		
De Brink (De Branding)	2. stellen	stellen (50 %)	Singles (23 %)	Ouderen (17 %)		
Merwedestraat/Vechtstraat	2. stellen	stellen (43 %)	Singles (23 %)	Ouderen (23 %)	Gezin (9 %)	
Diamantlaan, 2 x Siersteenlaan	3. singles(gelijke verdeling)	Ouderen (49 %)	Stellen (21 %)	Singles (20 %)	Gezin (7 %)	
Boermandestraat	3. singles(gelijke verdeling)	Ouderen (39 %)	Stellen (27 %)	Singles (21 %)	Gezin (13 %)	
Emmasingel	3. singles(gelijke verdeling)	stellen (35 %)	Singles (35 %)	Ouderen (26 %)		
Beren/Bloemsingel/Boterdiep	3. singles(gelijke verdeling)	Single (34 %)	Stellen (30 %)	Ouderen (22 %)	Gezin (7 %)	JongerenHh (6 %)
Griffeweg 21-79	3. singles(gelijke verdeling)	stellen (34 %)	Singles (31 %)	Ouderen (31 %)		
Westerhaven	3. singles(gelijke verdeling)	Ouderen (32 %)	Singles (32 %)	Stellen (18 %)	Gezin (14 %)	
verklaring kleuren		43-65%	31-42%	22-30%	14-21%	6-13%

EEN SLAG IN DE LUCHT...?
De appartementenmarkt in Groningen

BIJLAGE 2 SUCCES EN FAALFACTOREN UIT ONDERZOEK

Er is weinig onderzoek te vinden dat specifiek ingaat op de succes- en faalfactoren van appartementen in Groningen. De beschikbare onderzoeken gaan over het algemeen maar op een klein deel van de appartementenmarkt in. Een aantal onderzoeken en bijeenkomsten van professionals zijn als bronnen gebruikt:

- O: *Overwogen bewegen, G. Wijbenga, enquête luxe appartementen voor ouderen*
- K: *KAW bijeenkomst Stapelgek!, expert meeting*
- L: *Lifestyle appartementen in Groningen?, T.A. Heegsma, enquête topsegmentmogelijkheden*
- P: *De prijs van de plek, woonomgeving en woningprijs, P. Visser en F. van Dam, woonomgeving van (alle) koopwoningen*
- V: *Met zorg gekozen, woonvoorkeuren en woningmarktgedrag van ouderen en mensen met lichamelijke beperkingen, VROM, aug. 2004 (landelijk onderzoek: WBO 2002)*
- Z: *Zorgen voor Morgen, onderzoeksrapport 'concepten 55+'*
- W: *WBO 2005 Groningen factoren per huishoudprofiel*
- G: *Groninger Woonkwaliteit*
- D: *Overige discussies met deskundigen in de loop van het project.*

Vanuit deze bronnen is één complete checklist gemaakt van alle succesfactoren van appartementenbouw. (De gebruikschecklist is te vinden als laatste blad, als bijlage 4)

Locatie	O	K	L	P	V	Z	W	G	D
Mooie ligging (status/ uitzicht/ veiligheid)	+		+	+					+
Unieke locatie (weinig concurrentie)			+						
Ligging t.o.v. centrum	+		+	+	+				+
Ligging t.o.v. wegen/ werkgelegenheid			+	+					+
Ligging t.o.v. voorzieningen	+	+	+			+			
Ligging t.o.v. zorg	½					+			+
Ligging t.o.v. openbaar vervoer	+		+						+
Ligging t.o.v. groen/ buiten/ natuur/ weidsheid/ rust/ ruimte									+
Eigen sociale netwerk/ vorige woonplek/ bekende omgeving									

Gebouw	O	K	L	P	V	Z	W	G	D
Uniek (locatie benut)		+							
Uiterlijk van het gebouw		+	+						
Uitstraling (geen oude uitstraling/ gevoel boven op elkaar te wonen)		+							
Parkeren	+		+	+	+		+		+
Eigen/ afgesloten plek parkeren	+		+						+
Bereikbaarheid woning praktisch (routing parkeren/ berging- entree- woningentree logisch/ afstand/ lift)	+	+	+						+
Portieksluiting (kleinschalig)	+								
Gevoel thuiskomen, sfeer gebouw, contact straat		+					+	+	+
Gevoel van veiligheid	+		+		+		+		+
Verlichting	+							+	
Voorzieningen in gebouw*			+						
Gemengde samenstelling	½								
Speelgelegenheid kinderen									
Keuzemogelijkheden binnen complex, veel typen	+	+							+
Afvalstelsel									
Geluidsisolatie tussen woningen en naar trappenhuis								+	
Nieuwbouw: technische snufjes/ geluidsarm/ onderhoudsarm/ meerdere beschikbaar/ sociaal makkelijker	+	+		+			+		
Activiteiten/ actieve bewoners									
Gezamenlijke ruimte	+		-						+

* Dit onderzoek ging hier specifiek op in: een fitnesszaal werd het meest gewenst, gevolgd door een zwembad

EEN SLAG IN DE LUCHT...?
De appartementenmarkt in Groningen

Woning	O	K	L	P	V	Z	W	G	D
Herkenbaarheid eigen woning		+							+
Uitzicht	+		+						
Balkon/ buitenkamer/ dakterras, grootte/gebruiksmogelijkheden	+	+	+	+				?	
Grote woning (ev. meer slaapkamers)	+	+	+	+			+		
Grote woonkamer	+		+						
Grote grootste slaapkamer			+		+				
Verbinding wonen-slapen mogelijk			+		+				
Verbinding slapen-badkamer mogelijk			+		+				
Kamers rechtstreeks bereikbaar									
Indeling, praktisch	+				+		+		
Indeling, aantal kamers (ev. minder)			+	+					
Indeling, gelijkvloers, drempelvrij	+	+			+		+	+	
Indeling, verhouding oppervlakte woonkamer-slaapkamer te kiezen	+	+	+						
Indeling, keuzemogelijkheden +inrichting	+	+	+				+		
Indeling, prettig, mooi, ruimtelijk	+								
Prijs-kwaliteitverhouding									
Uitbreidingsmogelijkheden/ meerwerkopties									
Prijs-kwaliteitverhouding meerwerkopties									
Energiezuinigheid								+	
Inbraakveiligheid	+		+					+	
Domotica mogelijkheden, video-intercom/ alarm	+				+		+	+	
Specifiek (comfort, bergruimte, afwerking)	+	+	+						+

Randvoorwaarden, eigendomsvormen	O	K	L	P	V	Z	W	G	D
Huren					+				
Combinatievorm ev. met tussenvorm	+	+							
Kopen	+		+						
Hoe te vinden, gemak, één loket, geen internet	+	+							
Goede marketing (plus contacten)	+	+							
Snel bouwen (niet van papier kiezen)		+							
Zeggenschap indeling	+	+							
Klantbegeleiding keuzes		+							
Invloed kinderen	+								
Emoties, gemak verhuizen, gemak keuze specifieke woning	+								
Servicepakketten en activiteiten			+						

Overwogen bewegen, Geartruda Wijbenga, luxe appartementen

In dit onderzoek is gekeken naar de wensen van ouderen voor luxe appartementen. Het is gedaan onder meervermogene ouderen. Dit kunnen ouderen zijn met een hoog inkomen of met een hoog vermogen (bv. uit verkoop vorige woning). Uit dit onderzoek kan een aantal factoren worden gehaald die kunnen leiden tot een betere bediening van de klant.

Succesfactoren:

Woning:

- Nieuwbouw
- Gelijkvloers zonder drempels
- Ruim opgezet en comfortabel
- Ruime woonkamer
- Minimaal twee, liefst drie slaapkamers
- Balkon of serre met ruimte voor vier personen

Complex:

- Video-intercomsysteem
- Lift
- Gemengd qua leeftijdssamenstelling

Locatie:

- Eigen afgesloten parkeerplek
- Supermarkt op loopafstand
- Gewenst uitzicht vanuit woonkamer (diverse voorkeuren)
- Openbaar vervoer in de buurt
- *Let op: Zorg in de buurt is niet zo belangrijk!*

Aanbevelingen = meer succesfactoren:

(ingaaand op proces)

- Insppraak in indeling appartement, m.n. op verhouding grootte woonkamer/slaapkamer(s). Daarnaast open/gesloten keuken, wc. en douche bij elkaar/separaat/beide
- Keuze tussen kopen en huren: te woon aanbieden
- Laagdrempelig informatiepunt, niet alleen info via internet. Geldt voor de huidige ouderen
- Ouderen kunnen kritisch zijn, want hebben geen haast. Zij moeten daarom tijdig geïnformeerd worden over wat eraan komt

KAW-bijeenkomst Stapelgek!

Dit gaat over appartementen/gestapeld bouwen in het algemeen.

Succesfactoren:

- Differentiatie in het aanbod
- Flexibiliteit in het ontwerp
- Elke individuele woning van buitenaf te herkennen
- Het complex moet qua vormgeving en typologie passen bij de omgeving
- Sneller (risicovoller) gaan bouwen zodat consument niet van papier hoeft te kiezen
- Goede marketing; goede klantbegeleiding, zeker als er in de plattegrond nog iets te kiezen is
- Functiemenging?

Lifestyle appartementen in Groningen?, T.A. Heegsma, topsegment appartementen

Is er vraag naar luxe appartementen met extra services en voorzieningen in Groningen? Eerst is er onderzoek gedaan naar complexen buiten Groningen (Rotterdam, Amsterdam, Zwolle).

Succesfactoren van complexen elders:

- Luxe en uitstraling (materiaal en afwerking)
- Services (geregeld door huismeester, voorzieningen; wel vnl. voor de 'heb')
- Uitzicht
- Veiligheid (beveiligingssysteem, evt. ook: programmeerbare huissleutel, snel sluitende parkeergaragedeur, veel toetreding van natuurlijk licht in parkeergarage)

Faalfactoren van complexen elders:

- Locatie met negatief imago
- Prijs van de duurste middeldure appartementen (niet van de duurste appartementen)
- Onzekere opleveringsdatum in voorverkoopfase
- Concurrerende projecten
- Slecht uitgevoerd vooronderzoek, of snel veranderende vraag op de markt

Vervolgens is er een kwantitatief onderzoek naar de mening onder het grote publiek in de welgesteldere wijken van Groningen uitgevoerd: via internet is een enquête afgenomen naar

EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen

de belangstelling voor een nog niet bestaand lifestylecomplex. Hieruit komt als voornaamste doelgroepen tweeverdieners en 50-plussers.

Succesfactoren welgestelde Groningers:

- Locatie: Centrum, Oranjestad e.d., Helpman e.d., Hoornse Meer e.d.
- Koopappartement
- Koop: groot appartement met 2 slaapkamers: 290.000, groot appartement met 3 slaapkamers: 370.000, penthouse: 430.000
- Indien toch huur: groot appartement met 2 slaapkamers: 870, groot appartement met 3 slaapkamers: 1140, penthouse: 1220
- Balkon
- Goed uitzicht
- Goede veiligheid
- Parkeergarage
- Flexibele indeling
- Goede bereikbaarheid

Speciale lifestylekenmerken (worden door Groningers minder gewaardeerd dan bovenstaande):

- fitnesszaal
- luxe afwerking
- nabijheid van winkels
- nabijheid van het centrum
- zwembad
- huismeester

De prijs van de plek, woonomgeving en woningprijs, Petra Visser en Frank van Dam

Dit gaat over bestaande koopwoningen, niet alleen over nieuwbouwappartementen. Ze trekken er wel conclusies uit voor beleid voor nieuwe woningen.

Er wordt onderscheid gemaakt tussen locatie en woonomgeving.

De omgeving maakt bij koopwoningen voor meer dan de helft de prijs per m² uit.

- Vooral de sociale kenmerken, zoals status van de buurt (dit hangt o.a. samen met inkomen en etniciteit van de bewoners); dit geldt vooral voor de stad (minder voor het platteland),
- Zo ook de functionele kenmerken, zoals de bereikbaarheid van werkgelegenheid (positief) en de nabijheid van snelwegen (in de stad negatief, op het platteland positief). Verder zijn nabijheid van voorzieningen, stadscentrum en treinstation altijd positieve kenmerken.
- Fysieke kenmerken zijn minder belangrijk, hoewel aanwezigheid van (recreatief) groen positief gewaardeerd wordt. Negatief is de aanwezigheid van bedrijventerreinen.
- De druk op de regionale woningmarkt beïnvloedt ook de prijs; en die druk hangt weer samen met de werkgelegenheid.

Kenmerken van (bestaande) appartementen:

- groter oppervlak = positief
- meer kamers (die dan kleiner zijn) = negatief
- garage en tuin = positief
- ouderdom: hoe ouder hoe negatiever

Met zorg gekozen, woonvoorkeuren en woningmarktgedrag van ouderen en mensen met lichamelijke beperkingen, VROM, aug. 2004 –gebaseerd op landelijk onderzoek WBO 2002)

-woning speciaal voor ouderen (65+ >50%, 75+ 86%)

-hiervan de helft in wooncomplex voor ouderen: huismeester, recreatiezaal, potentiële verzorging. Naar verhouding meer 75-plussers willen dit.

- in wooncomplex: tweederde wil alarmvoorziening, merendeel wil in eigen levensbehoeften voorzien
- toegankelijkheid (nultreden): 70% van 55 plussers
- > 50% verhuisgeneigde ouderen wil dichtbij centrum wonen, vooral 75plussers zonder lichamelijke beperkingen, bezitten evengoed auto's.
- alleenstaanden en hogere leeftijd vaker in specifieke ouderencomplexen, hoger opgeleiden minder
- huurders willen naar een huurwoning, oudere eigenaren willen vaker huren (is ook aanbodaafhankelijk)
- 9% ziet ingrijpende verbouwing als alternatief

Zorgen voor Morgen, onderzoeksrapport 'concepten 55+'

- gelijkvloerse woningen zijn in voldoende mate aanwezig. Een deel voldoet echter niet meer in kwalitatief opzicht.
- tekorten aan verzorgd wonen en beschermd wonen, maar voldoende nieuwe plannen en potentieel aan verzorgingscomplexen. Bij ontwikkeling meer rekening houden met eventueel noodzakelijke zorginfrastructuur. Afstemming tussen partijen noodzakelijk (wordt aan gewerkt).
- van belang om particuliere beleggers bij ontwikkeling van woon-zorginfrastructuur te betrekken
- afstemming voor programma voor goede 'vitale' mix van woningen met en zonder zorg nodig.

WBO belangrijkste factoren per huishoudprofiel

Woning

Jongerenhuishouden	Grootte	Staat onderhoud	Indeling
Jonge singles	Staat onderhoud	Grootte	Indeling
Middelbare singles	Indeling	Grootte	Staat onderhoud
Jonge stellen	Indeling	Grootte	Sfeer/ uitstraling
Middelbare stellen	Indeling	Staat onderhoud	Sfeer/ uitstraling
Eenoudergezin	Indeling	Grootte	Staat onderhoud
Twee-oudergezin	Indeling	Grootte	Comfort
Ouderen	Staat onderhoud	Comfort	Sfeer/ uitstraling

Topdrie woning algemeen: Indeling-grootte-staat onderhoud-sfeer/uitstraling-comfort

Woonomgeving

Jongerenhuishouden	Veilig voelen	Thuis voelen	Veilig qua verkeer
Jonge singles	Thuis voelen	Veilig voelen	Bebouwing i.d. buurt
Middelbare singles	Thuis voelen	Veilig voelen	Bebouwing i.d. buurt
Jonge stellen	Thuis voelen	Veilig voelen	Bebouwing i.d. buurt
Middelbare stellen	Thuis voelen	Veilig qua verkeer	Bebouwing i.d. buurt
Eenoudergezin	Thuis voelen	Veilig voelen	Veilig qua verkeer
Twee-oudergezin	Veilig voelen	Thuis voelen	Veilig qua verkeer
Ouderen	Thuis voelen	Bebouwing i.d. buurt	Veilig voelen

Topdrie woonomgeving algemeen: thuis voelen- veilig voelen- bebouwing i.d. buurt- veilig qua verkeer

EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen

Voorzieningen

Jongerenhuishouden	Dagelijkse winkels	Groen	Parkeren (openbaar)
Jonge singles	Dagelijkse winkels	Groen	Parkeren (openbaar)
Middelbare singles	Dagelijkse winkels	Groen	Parkeren (openbaar)
Jonge stellen	Dagelijkse winkels	Groen	Parkeren (openbaar)
Middelbare stellen	Dagelijkse winkels	Parkeren (openbaar)	Groen
Eenoudergezin	Dagelijkse winkels	Groen	Parkeren (openbaar)
Twee-oudergezin	Groen	Dagelijkse winkels	Parkeren (openbaar)
Ouderen	Dagelijkse winkels	Voorzieningen	Groen

Topdrie voorzieningen algemeen: dagelijkse winkels-groen-parkeren (openbaar)

Overige succesfactoren

- grootte van het complex
- hoogte
- grondoppervlak
- combinatie met grondgebonden woningen
- open-gesloten keuken
- inrichtingsmogelijkheden indeling (plattegrond)
- bergruimte (Huisje, Boompje, Auto, gevonden bij ouderen)
- inbraakveiligheid (Huisje, Boompje, Auto, gevonden bij ouderen)
- ontmoetingsplekken (Huisje, Boompje, Auto, gevonden bij ouderen)
- natuur en recreatiemogelijkheden (Huisje, Boompje, Auto, gevonden bij ouderen)
- gezondheidsvoorzieningen (Huisje, Boompje, Auto, gevonden bij ouderen)

Groninger Woonkwaliteit

Regels voor het makkelijk maken van voldoende sociale controle (waaronder uitzicht), ruimte en verlichting bij de entree, bergingen, parkeergarage en binnenterreinen, en het voorkomen van ongewenste bezoekers, ook niet via balkons.

Regels voor voldoende ruimte/begaanbaarheid van trappen, w.c. en badkamers.

Beheerplan om het gebouw schoon, heel en veilig te houden.

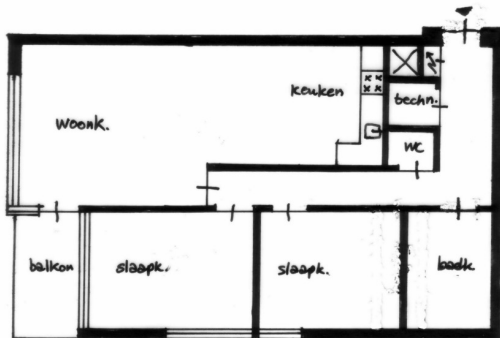
Regels voor waterbesparing en energiebesparing (incl. individuele bemetering).

Groninger Woonkwaliteit kent een specifiek Zorgpakket.

BIJLAGE 3: MEER VARIATIE IN WONINGTYPEN (SUGGESTIES VOOR
PROGRAMMA'S VAN EISEN)

Uit nadere bestudering van de zeventien referentiecomplexen (uit bijlage 1) blijkt dat de opzet van de woningen vaak nogal standaard is. Het merendeel van de onderzochte concepten/plattegronden behoort tot één type met daarnaast een aantal varianten, die in het algemeen een verbreding van de doelgroep opleveren. Tenslotte worden nog een aantal suggesties gedaan die nog verdere verbreding van het product appartement kunnen opleveren.

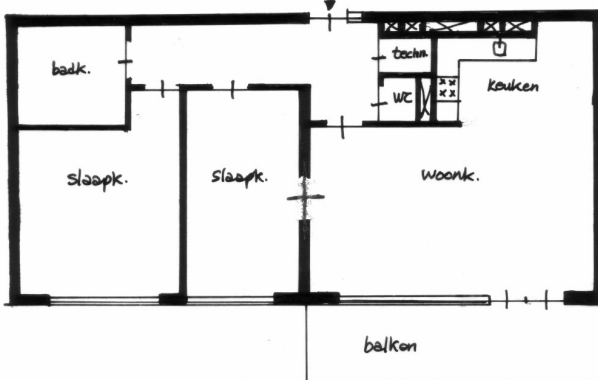
Standaardplattegrond:



- In dit appartement komt men eerst langs het slaapgedeelte, en pas aan het einde in het woongedeelte. Dit klopt niet met een gevoel voor privacy en de volgorde van activiteiten. Een geleiding van wonen en slapen, (bij een eengezinswoning in beneden- en bovenverdieping) kan een plus zijn voor een appartement, mits het slapen juist verder van de entree wordt gelegd.
- Open keuken waarvoor via de woonkamer omgelopen moet worden.
- De buitenruimte is bereikbaar via woonkamer.
- De woning is ruimtelijk niet fraai (hokkerig).

Vrijwel alle woningen van de referentiecomplexen zijn van dit type, met een aantal variaties. Hieronder worden varianten met één of meerdere positieve kwaliteiten beschreven. Afhankelijk van de beoogde doelgroep(en) kan de waardering van de volgende kwaliteiten ook neutraal of negatief zijn. Tussen haakjes is steeds een beeld gegeven van de typen huishoudens waarvoor dit interessant kan zijn.

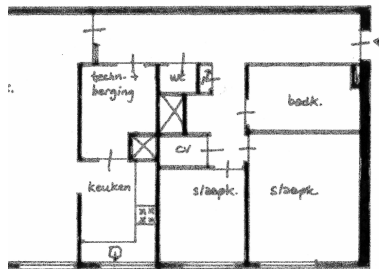
Kwaliteiten A+B+C



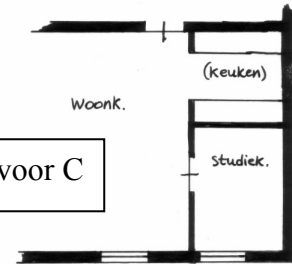
- Hiërarchie wonen-slapen**
Wonen-bezoek ontvangen en privé-slapen ontvangen zijn gescheiden. Het slapen ligt verder van de entree vandaan (alle hh.; vooral 2- en m.p.hh.)
- Ruime entree**
Beter gevoel van binnenkomen: ruimte bij de entree (alle hh.; vooral 2- en m.p.hh.)
- Flexibiliteit 2^e slaapkamer**
Slaapkamer is als studiekamer te gebruiken, en staat flexibel in verbinding met woonkamer (alle hh. die slpk. kunnen missen)

EEN SLAG IN DE LUCHT...?
De appartementenmarkt in Groningen

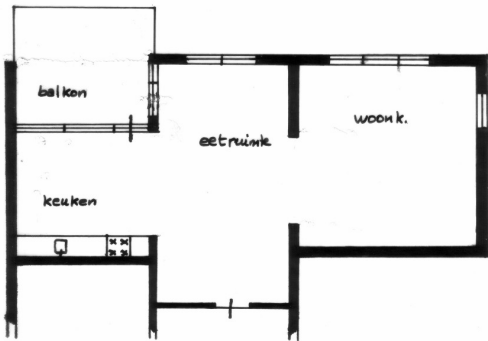
Alternatief voor A



Alternatief voor C

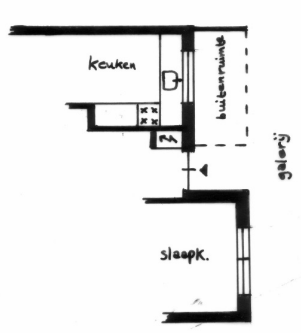


Kwaliteiten D+E



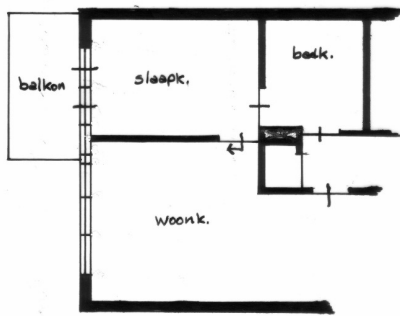
- D. **Meerdere woonplekken**
Meerdere woonplekken ruimtelijk met elkaar verbonden (niet hokkerig).
(alle hh.)
- E. **Eetbalkon**
Buiten eten: balkon voldoende ruim en vanuit keuken direct te bereiken.
(vooral 2- of m.p.hh.)

Kwaliteiten F+G



- F. **Toegankelijke buitenruimte**
Buitenruimte aan galerij
(kleine hh.)
- G. **Keuken aan de gevel**
Keuken heeft daglicht en uitzicht (niet inpandig). Is vaak in potentie een gesloten keuken (zie aanbevelingen)
(alle hh., vooral met traditionele rolverdeling)

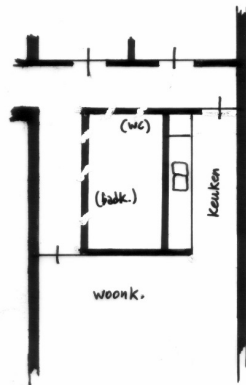
Kwaliteiten H+I



H. **Buitenruimte aan slaapkamer**
Buitenruimte is alleen bereikbaar via slaapkamer. Balkon wordt daardoor meer privé en *voor de meeste doelgroepen* minder bruikbaar (Sterke menging privé-slapen en openbaar-wonen/ bezoek ontvangen) **(geschikt voor eenp.hh.)**

I. **Slaapkamer tussen badkamer en woonkamer**
Slaapkamer is alleen bereikbaar via woon- of badkamer **(geschikt voor ouderen)**

Kwaliteit J



J. **Keuken aan verkeersruimte**
Keuken is via verkeersruimte rechtstreeks toegankelijk **(praktisch voor alle hh. en prettig voor 2- of m.p.hh. met individuele activiteitenpatronen)**

Naast de besproken en gevonden varianten volgen hieronder enige appartementkwaliteiten die niet in de Groningse referentieprojecten gevonden zijn.

Andere mogelijkheden:

- a. **Gesloten keukens** komen zo weinig voor dat het opmerkelijk te noemen is. In een flink aantal gevallen was een dergelijke keuken zeker als meerwerkoptie mogelijk geweest: zie de kwaliteiten G en J (deels).
- b. **Meerdere woon(kamer)plekken**, die daarbij ook nog van elkaar te scheiden zijn, zoals de aloude kamer-en-suite, hoeven niet alleen originele jaren'30-woningen populair te maken. Als alle woonplekken ook rechtstreeks toegankelijk moeten zijn, is er meer gangruimte nodig, maar dit maakt de woning wel bijzonder flexibel in gebruik. En daarmee geschikt voor verschillende soorten huishoudens/leefstijlen. Dit sluit aan op gevonden variant D.
- c. **Gebruiksmogelijkheden buitenruimte**: in het algemeen wil men graag iets dat zo open en 'doorwaaibaar' mogelijk is. Als mensen hoog gaan wonen komen ze er vaak achteraf pas achter dat daaraan ook nadelen zitten. Hoewel echte balkons het op de appartementenmarkt beter lijken te doen dan inpandige loggia's, zou het wel eens raadzaam kunnen zijn hierin meer te differentiëren, vooral bij hogere verdiepingen.
- d. **Woning als één ruimtelijk geheel te beleven**: vooral voor éénpersoonshuishoudens is het niet nodig de woning te verdelen over een groot aantal kamers. Wat deze kwaliteit bemoeilijkt, is het feit dat woninggrootte nog steeds vooral wordt uitgedrukt in aantal kamers.
- e. **Doorlopend circuit in de woning**: juist een appartement met alles op één verdieping geeft veel mogelijkheden om vertrekken direct op elkaar te laten aansluiten, zodat een doorgaand bewegingspatroon ontstaat in plaats van een rangeerbeweging. Met name

EEN SLAG IN DE LUCHT...?

De appartementenmarkt in Groningen

voor éénpersoonshuishoudens kan dit aantrekkelijk zijn.

- f. **Extreem bijzondere indeling.** Op een bijzondere plek (hoek, grote diepte, bijzondere stedenbouwkundige situatie, grote dichtheid, werkachtige plek) is ook vaak een bijzonder type plattegrond te maken, met bijzondere mogelijkheden voor de gebruiker. Het penthouse is hier het meest uitgekauwde voorbeeld van, maar in andere grote steden zijn er veel meer te vinden.

- g. **Complexkwaliteiten en maaiveld.** De manier waarop de woongebouwen aan de straat staan, en specifieke voorzieningen of een aanbod van diensten herbergen, is veelal niet goed uitgewerkt; entreegebieden voldoen vaker niet aan GWk-eisen van veiligheid en bruikbaarheid, ze komen niet erg fantasievol over, en er is geen aandacht voor in verkoopbrochures. (Uitzondering: De Beren en Zwaan/ Grutto). Ook de consument focust eerder op het appartement zelf en de locatie. Maar het complexniveau doet erg mee in de beeldvorming rond appartementen en dus zou ook op dit schaalniveau vernieuwing van het product en verbreding van de markt gezocht moeten worden.

CHECKLIST APPARTEMENTEN



BLAD 1

LOCATIE

- Mooie ligging (status/ uitzicht/ veiligheid)
- Unieke locatie (weinig concurrentie)
- Ligging t.o.v. centrum
- Ligging t.o.v. wegen/ werkgelegenheid
- Ligging t.o.v. voorzieningen
- Ligging t.o.v. zorg
- Ligging t.o.v. openbaar vervoer
- Ligging t.o.v. groen/ buiten/ natuur/ weidsheid/ rust/ ruimte
- Eigen sociale netwerk/ vorige woonplek/ bekende omgeving

GEBOUW

- Uniek (locatie benut en meer)
- Uiterlijk van het gebouw
- Uitstraling (geen oude uitstraling/ gevoel boven op elkaar te wonen)
- Parkeren
- Eigen/ afgesloten plek parkeren
- Bereikbaarheid woning praktisch (routing parkeren/ berging → entree → woningentree logisch/ afstand/ lift)
- Portiekontsluiting (kleinschalig)
- Gevoel thuishkomen, sfeer gebouw, contact straat
- Gevoel van veiligheid
- Verlichting
- Voorzieningen in gebouw
- Gemengde samenstelling wat betreft huishoudens
- Speelgelegenheid kinderen
- Keuzemogelijkheden binnen complex, veel typen
- Afvalsysteem
- Geluidsisolatie tussen woningen en naar trappenhuis
- Technische snufjes/ geluidsarm/ onderhoudsarm/ meerdere beschikbaar/ sociaal makkelijker
- Activiteiten/ actieve bewoners
- Gezamenlijke ruimte



CHECKLIST APPARTEMENTEN

BLAD 2

WONING

- | | |
|---|--------------------------|
| Herkenbaarheid eigen woning | <input type="checkbox"/> |
| Uitzicht | <input type="checkbox"/> |
| Balkon/ buitenkamer/ dakterras, grootte/gebruiksmogelijkheden | <input type="checkbox"/> |
| Grootte woning (ev. meer slaapkamers) | <input type="checkbox"/> |
| Grootte woonkamer | <input type="checkbox"/> |
| Grootte grootste slaapkamer | <input type="checkbox"/> |
| Verbinding wonen-slapen mogelijk | <input type="checkbox"/> |
| Verbinding slapen-badkamer mogelijk | <input type="checkbox"/> |
| Kamers rechtstreeks bereikbaar | <input type="checkbox"/> |
| Indeling, praktisch | <input type="checkbox"/> |
| Indeling, aantal kamers (ev. minder) | <input type="checkbox"/> |
| Indeling, gelijkvloers, drempelvrij | <input type="checkbox"/> |
| Indeling, verhouding oppervlakte woonkamer-slaapkamer te kiezen | <input type="checkbox"/> |
| Indeling, keuzemogelijkheden + inrichting | <input type="checkbox"/> |
| Indeling, prettig, mooi, ruimtelijk | <input type="checkbox"/> |
| Prijs-kwaliteitverhouding | <input type="checkbox"/> |
| Uitbreidingsmogelijkheden/ meerwerkopties | <input type="checkbox"/> |
| Prijs-kwaliteitverhouding meerwerkopties | <input type="checkbox"/> |
| Energiezuinigheid | <input type="checkbox"/> |
| Inbraakveiligheid | <input type="checkbox"/> |
| Domoticamogelijkheden, video-intercom/ alarm | <input type="checkbox"/> |
| Specifiek (comfort, bergruimte, afwerking) | <input type="checkbox"/> |

RANDVOORWAARDEN, EIGENDOMSVORMEN

- | | |
|---|--------------------------|
| Huren | <input type="checkbox"/> |
| Combinatievorm ev. met tussenvorm | <input type="checkbox"/> |
| Kopen | <input type="checkbox"/> |
| Hoe te vinden, gemak, één loket, geen internet | <input type="checkbox"/> |
| Goede marketing (plus contacten) | <input type="checkbox"/> |
| Snel bouwen (niet van papier kiezen) | <input type="checkbox"/> |
| Zeggenschap indeling | <input type="checkbox"/> |
| Klantbegeleiding keuzes | <input type="checkbox"/> |
| Invloed kinderen | <input type="checkbox"/> |
| Emoties, gemak verhuizen, gemak keuze specifieke woning | <input type="checkbox"/> |
| Servicepakketten en activiteiten | <input type="checkbox"/> |