

SUR nummer 2 november 2009 **thema** Werken aan Woonwensen **plus**

Alles
uit de **kast**
voor de **koper**

Verkoop
bestaande
bouw vervult
de **woonwens**
van starters



Bouwen met
respect voor
woonwensen

Colofon

8e jaargang, nummer 2

SURPLUS is een uitgave van Woonplus Schiedam en verschijnt tweemaal per jaar. Het magazine wordt verspreid onder relaties van Woonplus Schiedam. Aan de inhoud van artikelen in SURPLUS kunnen geen rechten worden ontleend.

Correspondentie-adres

Redactie SURPLUS
Postbus 25
3100 AA Schiedam

Redactie

Woonplus Schiedam
Karin van Hoogstraten,
Zinnige zinnen, Gouda

Fotografie

Steeff Meyknecht
Jan van der Ploeg
Ilona Kamps

Vormgeving

Buro Toob
Hazerswoude-Dorp

Druk

Kapsenberg Van Waesberge
Rotterdam

Missie Woonplus

Woonplus is een jonge, dynamische, maatschappelijk betrokken vastgoed-onderneming met een rijke Schiedamse historie. Bij ons staat **de klant centraal**. Deze kan rekenen op een **zakelijke en professionele begeleiding**. In samenwerking met andere partijen werkt Woonplus mee aan de **vitalisering van Schiedam**. We beheren en ontwikkelen een **mix van woningtypen** in verschillende prijsklassen en leveren **woondiensten** waarbij wordt ingespeeld op de behoeften en woonwensen van de klant. Woonplus biedt kwaliteit zowel op het gebied van huur als koop. In dat kader zijn we tevens inzetbaar als VvE-Beheerder. Ook woonomgeving en **leefbaarheid** in **gevarieerde woonwijken** zijn integraal onderdeel van onze producten.



Voorwoord

Deze uitgave van SURPLUS magazine heeft als titel 'Werken aan uw woonwens'. Woonplus Schiedam werkt aan de invulling van de woonwensen van haar klanten en daarmee aan ruimte voor prettig wonen én leven in Schiedam. Sinds 2008 hebben wij deze kernbelofte vertaald naar onze pay-off 'Woonplus Schiedam...werkt aan uw woonwens'.

Een wens heb je niet alleen. Daar heb je ook anderen voor nodig. Woonplus is een woningcorporatie die luistert naar de wensen van haar klanten. We willen

weten wat er leeft en waar onze klanten behoefte aan hebben. Of het nu gaat om een woning, de woonomgeving of een specifieke woondienst. Om wensen te vervullen, hebben we samenwerkingspartners nodig. Partners die net als wij willen investeren in de stad en haar inwoners. Daarom streven we ernaar om zoveel mogelijk samen te werken met onze partners die ook hart hebben voor de stad.

Ondanks de recessie doen we er alles aan om de doorstroming op de woningmarkt in Schiedam te bevorderen. Vanuit onze vastgoedstrategie richten we ons op voldoende variatie in ons woningaanbod, zodat zowel de huidige als toekomstige Schiedammers een stap kunnen maken op de woonladder. Daarbij schenken we extra aandacht aan specifieke woonwensen zoals die van starters, ouderen en andere doelgroepen. Over deze en andere zaken leest u in deze uitgave van SURPLUS.

Wij wensen u veel leesplezier.

Bob Venhuizen

Directeur bestuurder

Inhoud

Voorwoord	01
Variatie in woningaanbod brengt Schiedam op hoger plan	03
Verkoop bestaande bouw vervult de woonwens van starters	06
Verkoopbevorderende maatregelen "Alles uit de kast voor de koper"	08
Bouwen met respect voor woonwensen	10

Variatie woningaanbod brengt Schiedam op hoger plan



In de vastgoedstrategie van Woonplus is differentiatie de leidende gedachte. Niet alleen in de wijken Nieuwland en Groenord, maar ook in andere wijken van de stad werkt Woonplus hard aan een gevarieerd woningaanbod. Ondanks de economische crisis liggen de meeste bouwprojecten op koers. "We houden wel van een uitdaging," vertelt Jeanine van der Pijl, manager Vastgoed.

Hoe ziet de woningmarkt in Schiedam eruit?

"Schiedam heeft een prachtig centrum en een rijke historie, maar is ook een stad met een gemiddeld laag inkomen en een relatief grote sociale huursector. Tot voor kort was het maken van wooncarrière bijna niet mogelijk: tussen het segment sociale huurwoningen en de 'duurdere' woningen had de stad nauwelijks een woningvoorraad. Door onvoldoende aanbod in het middensegment verlieten vooral de middeninkomens de stad en vestigden lage inkomens van buiten zich juist in Schiedam.

Voor de sociale en economische positie van Schiedam was dat geen goede ontwikkeling. Sinds 2003 hebben Woonplus en de gemeente Schiedam heel actief ingezet op het doorbreken van de eenzijdige woningvoorraad. De verhouding koop en huur ligt nu ongeveer op het landelijk gemiddelde. Wel heeft Schiedam nog veel verouderde hoogbouw en is in verschillende wijken het aanbod van wat ruimere eengezinswoningen gering."

Wat betekent dat voor de vastgoedstrategie van Woonplus?

"Onze inzet is differentiatie van het woningaanbod. Wij streven ernaar dat bewoners van Schiedam en degenen die zich in Schiedam willen vestigen, wooncarrière kunnen maken. Dit kan voor iedereen iets anders betekenen: van begeleid naar zelfstandig

wonen, van een appartement naar een eengezinswoning, van een huur- naar een koopwoning, naar een meer comfortabele woning of een grotere woning."

Hoe heeft die differentiatie vorm gekregen?

"Dat heeft zich vertaald in een uiteenlopende aanpak: renovatie, buurtplus, opplussen, sloop en nieuwbouw. Binnen nieuwbouwprojecten kiezen we voor diverse woningtypen: eengezinswoningen, appartementen en seniorenwoningen. Differentiatie ontstaat ook door verkoop van huurwoningen aan huurders. We hebben in de wijken Groenord en Nieuwland ambitieuze stappen gezet en veel nieuwe koop- en huurwoningen gebouwd. De nieuwbouw trekt voornamelijk mensen uit dezelfde wijk en vanuit andere delen van Schiedam. Onze producten voorzien dus in de lokale behoefte. Hierdoor verbetert de doorstroming op de Schiedamse woningmarkt en behouden we sociale structuren."

Kun je wat voorbeelden noemen?

"In Nieuwland is bijvoorbeeld de buurt Nieuwe Tuinen verzezen. Voor de portiekwoningen zijn gevarieerde eengezinswoningen in de plaats gekomen. In combinatie met buurtplus, waarbij de bestaande flats en de woonomgeving zijn opgeknapt, is een prachtige buurt ontstaan. Mensen wonen er graag. Als laatste deelproject van Nieuwe Tuinen ontwikkelen we



Aan welke huizen is behoefte? In welke prijsklasse? Het begint immers met een afzetbaar product.

momenteel Het Terras, dat bestaat uit 33 eengezinswoningen, waarna we doorpakken met het Wibautplein. Ook in Groenord zijn grote stappen gezet, die mooie eengezinswoningen en appartementen hebben opgeleverd. Het Menuet en De Suite bijvoorbeeld zijn prachtige seniorencomplexen met huurwoningen. Bewoners voelen zich echt bevoorrecht dat ze er mogen wonen. Een ander succesverhaal is het Toernooiveld, een mooie wijk die verrijst aan de zuidwestkant van Schiedam. Maar ook onze aanpak van de oude volkswijk De Gorzen in Schiedam-Zuid is vermeldenswaardig. Met respect voor de oorspronkelijke architectuur is de wijk herontwikkeld. In de Abbenbroeksestraat hebben wij woningen ingrijpend gerenoveerd en samengevoegd, op het Piet Sanders-complex zijn woningen 'gerestaureerd' en in de Havendijk/Rijnstraat verrijst momenteel nieuwbouw. Bij al deze projecten hebben we goed ingespeeld op de woonwensen van de mensen uit de wijk."

Merkt Woonplus veel van de economische crisis?

"Natuurlijk gaat die niet aan ons voorbij, maar wij houden wel van een uitdaging. De opgave in herstructureringsgebieden was ook niet gemakkelijk en die hebben we met succes opgepakt. Wat wij nu van de crisis merken is dat de potentiële kopers hun beslissing uitstellen. En dat het langer duurt voordat de financiering van onze kopers rond is. De toetsingen van de banken zijn daarnaast strenger, waardoor de kans dat een transactie doorgaat, is afgenomen. Ook

onze bank en financieel toezichthouder kijkt nadrukkelijker mee met onze projecten. Bovendien neemt de druk op projecten toe: de bouw- en grondkosten zijn relatief hoog en de eisen op het gebied van

"Kopers vinden het in deze tijd prettig om te weten dat het project zeker doorgaat."

duurzaamheid en milieu worden strenger. Omdat de verkoopprijzen in Schiedam relatief laag zijn en niet meestijgen en de huurprijzen gemaximeerd, geeft dit financiële spanning."

Hoe voorkomt Woonplus dat bouwprojecten stagneren?

"Op de eerste plaats proberen we op voorhand in te spelen op de vraag van de Schiedamse woonconsument. Aan welke huizen is behoefte? In welke prijsklasse? Het begint immers met een afzetbaar product. Op de tweede plaats zetten wij instrumenten in als Slimmer Kopen® en de aankoopgarantierегeling (verderop in dit magazine). Met deze instrumenten kunnen we veel onzekerheid wegnemen bij potentiële kopers. Bij Slimmer Kopen® krijgen kopers een korting op de aankoopprijs, wat voor hen een steun in de rug is om de stap naar een (nieuwe) koopwoning te maken. De respons op deze instrumenten is goed.

Een derde manier waarop we stagnatie proberen te voorkomen is door het voorverkooppercentage kritisch te bezien. Bij alle projecten geldt dat we minstens zestig procent van de woningen verkocht willen hebben, voordat we gaan bouwen. In sommige gevallen wijken wij daarvan af, mits we het risico aanvaardbaar achten. Bij het project Havendijk/Rijnstraat en Het Terras was dit bijvoorbeeld het geval. Een bijkomend effect is dat het startsein twijfelende kopers over de streep trekt. Kopers vinden het in deze tijd prettig om te weten dat het project zeker doorgaat."

Woonplus heeft grote stappen gezet. Wat zijn de plannen voor de toekomst?

"De focus voor verbetering en differentiatie lag de afgelopen jaren met name op de eenzijdige wijken

Nieuwland en Groenord en het bevorderen van eigenwoningbezit in Schiedam. We staan aan de vooravond van de herijking van onze vastgoedstrategie uit 2004. In de loop van 2010 moet de nieuwe strategie klaar zijn, die verder wordt uitgewerkt in plannen per complex. Te verwachten is dat er in de nieuwe vastgoedstrategie meer aandacht is voor bijvoorbeeld Schiedam-Oost. De vernieuwing van onze huurportefeuille verdient eveneens aandacht. Voorop staat dat we blijven investeren in Schiedam, door woningen te renoveren, buurten op te knappen én door koop- en huurwoningen te bouwen."

De projecten van Woonplus

Noord

Opplussen Groenord Midden C

- Opplussen van 132 woningen
- Oplevering: eind 2009

Renoveren Groenord Midden C

- Renoveren van 70 woningen
- Oplevering renovatie: 4e kwartaal 2010

Sloop/nieuwbouw Groenord Midden C (Poppark) *

- Sloop 4 flats en nieuwbouw 72 eengezinswoningen; deelproject The Beatles
- Oplevering: 4e kwartaal 2010

Notenbalk

- Nieuwbouw 20 eengezinswoningen
- Oplevering: 4e kwartaal 2010

Nieuwland

Over het Water, fase I

- Nieuwbouw 56 woningen en appartementencomplex
- Oplevering woningen: 4e kwartaal 2009

Het Terras

- Nieuwbouw 33 eengezinswoningen
- Start bouw: 4e kwartaal 2009

Noordvestgracht

- Nieuwbouw 66 eengezinswoningen
- Start bouw: 1e kwartaal 2011

Stad

Huijsmansstraat

- Sloop 52 woningen
- Nieuwbouw 26 eengezinswoningen
- Oplevering nieuwbouw: 2e kwartaal 2012

Schiedam-West (renovatie Huijsmansstraat)

- Renovatie 187 woningen
- Oplevering: 1e kwartaal 2010

Havendijk/Rijnstraat

- Nieuwbouw 26 woningen
- Oplevering: medio 2010

Toernooiveld laagbouw*

- Nieuwbouw 53 eengezinswoningen
- Oplevering: 3e en 4e kwartaal 2009

Hof in Zuid

- Renovatie seniorencomplex
- Nieuwbouw seniorenwoningen
- Oplevering 2011/ 2012

*deze projecten worden ontwikkeld door een samenwerkingsverband waarin Woonplus deelneemt.



Verkoop bestaande bouw **vervult** de **Woonwens** van starters

Rob Wassenaar en Henny Verboon

Woonplus streeft ernaar om elk jaar zo'n vijftig bestaande huurwoningen te verkopen. Omdat het vooral gaat om goedkopere appartementen, brengt Woonplus hiermee de woonwensen van starters in vervulling. Tegelijkertijd differentieert het woningbezit én genereert Woonplus middelen om investeringen te financieren.

Woonplus heeft zo'n zevenhonderd woningen gelabeld voor de verkoop. Henny Verboon, verkoop-medewerker bij Woonplus: "Zodra deze gelabelde woningen vrijkomen, gaan ze in de verkoop. Ons aanbod ligt verspreid over Schiedam en omvat appartementen, maisonnettes en eengezinswoningen. Hoe de keuze voor verkoop wordt bepaald? Dat hangt van verschillende factoren af. Als we in een wijk veel bezit hebben, willen we graag een deel verkopen. Door betaalbare woningen aan te bieden, krijgen de bewoners een kans om door te stromen in hun eigen wijk. Bovendien veranderen in zo'n wijk de eigendomsverhou-

dingen, wat de wijk ten goede komt. In gebieden die we nog willen herstructureren, zijn we voorzichtiger. Daar willen we eerst de wijk aanpakken, voordat we woningen gaan verkopen. We hebben nu vrij veel te koop in Schiedam-Noord, met de twee componistenflats op het Schubertplein en Lisztplein als grootste projecten. Het is de bedoeling dat alle 240 appartementen eigendom worden van particulieren. Het Schubertplein is al sinds 1997 in de verkoop, het Lisztplein sinds 2008."

Binding met de wijk

Rob Wassenaar van Makelaardij Wassenaar is verantwoordelijk

voor de verkoop van deze appartementen. Wassenaar: "We hebben sinds begin 2008 zo'n veertig woningen verkocht. Het zijn twee- of vierkamerflats met een balkon over de hele breedte van de woning. De tweekamerflats kosten rond de € 100.000,- de vierkamerflats ongeveer € 129.000,-. Mede vanwege de prijs verkopen we veel woningen aan jonge stellen of aan mensen die uit een gebroken huwelijk komen. Vaak hebben kopers een binding met de wijk of met Schiedam. Ook stromen veel mensen door van een twee- naar een vierkamerflat," vertelt Wassenaar.

Actieve VvE

Veelal zijn de kopers starters, zoals Michaël Mertens. Hij is heel tevreden met zijn aankoop. Ook de wijk blijkt er wel bij te varen. Rob Wassenaar: "We merken dat mensen die een appartement hebben gekocht, meer betrokken zijn bij hun woning en woonomgeving. Zo is er in het complex op het Schubertplein, dat al sinds 1997

deels particulier bezit is, een heel actieve Vereniging van Eigenaren. Pas heeft de VvE ervoor gezorgd dat de galerijhekken werden vernieuwd en de trapportalen opnieuw werden betegeld. Daarnaast zorgt de verkoop van deze appartementen voor verjonging van de buurt. Dat is voor Groenord, een wijk die kampt met vergrijzing, heel positief."

Niet stilzitten

De verkoop van bestaande huurwoningen levert tevreden kopers én meer betrokkenheid bij de wijk op. Hoewel Woonplus blij is met dit resultaat, merkt ze wel dat de verkoop het laatste jaar trager verloopt. Verboon: "We begroten elk jaar hoeveel woningen

we willen verkopen, maar dat gaan we dit jaar niet halen. Toch zitten we niet stil. In het najaar van 2009 doen we mee aan de

aantrekken. Over het algemeen kopen bewoners graag een woning van de corporatie. Zij weten dat de prijs reëel is. Bovendien vin-

"Toch zag ik de verkoop in het najaar weer aantrekken."

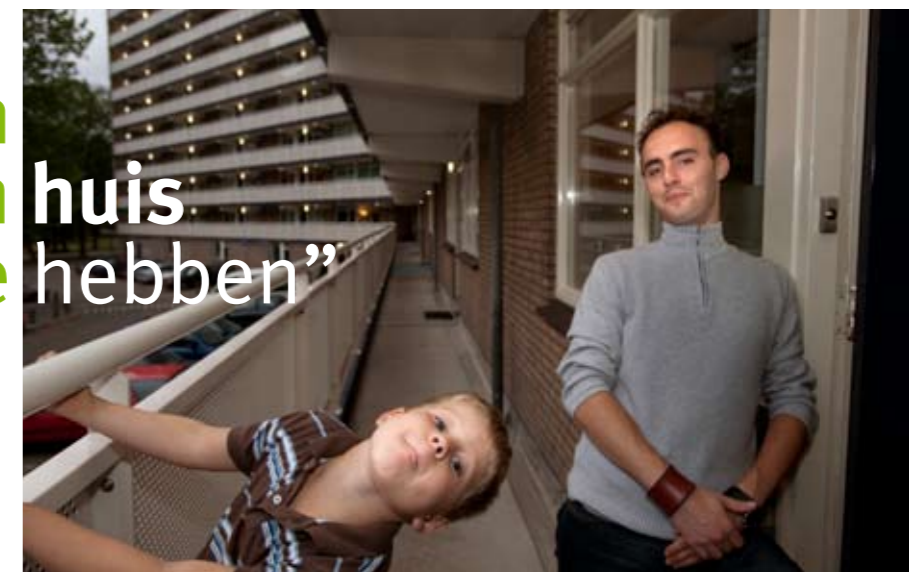
open-huizenroute en binnenkort vernieuwen we onze eigen website, zodat de informatie over de woningen nog toegankelijker wordt."

Reële prijs

Wassenaar beaamt dat de woningmarkt het laatste jaar klappen heeft gehad. "Toch zag ik de verkoop in het najaar weer

den zij het prettig dat Woonplus de eigenaar is van de andere appartementen. Daardoor is het onderhoud aan het complex goed. We merken dat deze goedkopere appartementen nog redelijk in trek zijn. Soms kunnen mensen gebruik maken van de starterslening of koopsubsidie. Dat helpt," meldt Wassenaar.

"Het is lekker om een eigen te huis hebben"



Samen met zijn vriendin Kim (27) en hun zoon Imar (6) woont Michaël (27) sinds begin augustus op Schubertplein 10. Zij kochten het vierkamerappartement van Woonplus. "Het is nu een goede tijd om een huis te kopen, want we hadden veel keuze."

Kim en Michaël huurden van Woonplus een appartement op het Strausplein in Schiedam-Noord, maar waren op zoek naar een eigen huis. "We wilden graag in de buurt blijven wonen, omdat Imar hier op school zit. Bovendien vinden we dit een prettige buurt. Dichtbij de winkels en dichtbij mijn schoonmoeder, die op het Lisztplein woont."

Alleen foto's

De koop van het appartement was zó gesloten. Michaël: "Dat was nog een mooi verhaal. Mijn vriendin en schoonmoeder gingen samen kijken en waren direct verkocht. Ik heb alleen de foto's gezien en vond het meteen goed. Dit appartement was het mooiste op het Schubertplein. De vorige bewoners

hadden heel veel verbouwd. In het hele huis ligt laminaat en de keuken, badkamer en wc zijn vernieuwd. We wilden niet zo hoog wonen, omdat we dat veiliger vinden voor onze zoon. De eerste verdieping is helemaal goed. Bovendien vonden we de prijs gunstig. Of de bank het ons nog moeilijk maakte? Nee, dat ging prima."

Net vakantie

Inmiddels wonen ze alweer ruim twee maanden in hun nieuwe appartement. "Het bevalt ons uitstekend. Het is net vakantie. We kijken uit op het water, dus dat is lekker rustig. Ons vorige appartement lag namelijk aan de weg. Bovendien is dit huis iets groter. Maar het is vooral heel lekker om een eigen huis te hebben."

Verkoopbevorderende maatregelen

Alles uit de kast voor de koper

In deze tijden van recessie zijn huizenkopers voorzichtig. Om de verkoop te stimuleren, worden de mooiste ideeën bedacht: proefslapen in de nieuwe woning, een gratis tuinadvies of simpelweg korting op de aankoopprijs. Ook Woonplus zit niet stil. We doen er alles aan om de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen. Slimmer Kopen®, de aankoopgarantieregeling, de woonlastenvergoeding en nieuwe promotiemiddelen zijn voorbeelden van hoe wij dat in de praktijk brengen. Een overzicht van hoe wij woonwensen in economisch moeilijke tijden toch werkelijkheid willen laten worden.



Slimmer Kopen®

Slimmer Kopen® is een concept, dat wij al in 2007 in de markt hebben gezet. Nieuwbouwwoningen met het Slimmer Kopen®-label worden met maximaal twintig procent korting op de marktwaarde verkocht. Dat maakt de stap voor starters naar een koopwoning of voor doorstromers naar een duurdere woning gemakkelijker. Afhankelijk van het project bepalen wij het kortingspercentage en stellen we eventuele inkomens- of vermogens-eisen aan de koper. Als de koper de woning in de toekomst weer wil verkopen, moet hij deze aanbieden aan onze corporatie.

De verandering in waarde, winst of verlies, deelt de koper met ons. De risico's worden dus ook samen gedeeld. Inmiddels zijn de afgelopen twee jaar in verschillende nieuwbouwprojecten een aantal huizen

met het Slimmer Kopen®-label aangemerkt. Deze werden met succes verkocht. Blijkbaar spelen we met Slimmer Kopen® in op een behoefte van kopers.

Aankoopgarantie

Veel kopers aarzelen om een nieuwe woning te kopen, omdat zij hun oude woning nog niet verkocht hebben. Om dat probleem te ondervangen, bieden wij sinds september 2009 kopers bij bepaalde nieuwbouwprojecten de aankoopgarantieregeling aan. Het biedt kopers de zekerheid dat zij hun huis tegen een vastgestelde prijs kunnen verkopen aan ons. De looptijd van de regeling is een jaar vanaf het moment van de overdracht van het nieuwe huis. Gedurende dat jaar hebben kopers de vrijheid hun oude woning te verkopen op de markt. Al vanaf drie maanden na de overdracht kunnen zij gebruik maken van de mogelijkheid dat wij de woning kopen.

De prijs van het huis ligt vast op negentig procent van de taxatiewaarde.

De aankoopgarantie stelt een aantal eisen wat betreft locatie, woningtype en prijsklasse. Overigens kunnen kopers na een jaar besluiten de woning toch zelf op de markt te verkopen. Deze regeling is te combineren met de woonlastenvergoeding.

Woonlastenvergoeding

Geen enkele koper betaalt graag dubbele lasten. Daarom bieden wij kopers bij bepaalde nieuwbouwprojecten sinds september 2009 de mogelijkheid van een woonlastenvergoeding. Deze heeft een looptijd van maximaal een jaar en gaat in op het moment dat de nieuwe woning wordt opgeleverd. Kopers kunnen gebruik maken van deze regeling in combinatie met of in aanvulling op de aankoopgarantieregeling. Komen kopers niet voor de

aankoopgarantie in aanmerking, dan kunnen zij ook alleen gebruik maken van de woonlastenvergoeding. Wij berekenen de vergoeding op basis van de woonlasten van de oude woning, met een maximumbedrag van € 650,- per maand. Hoewel de aankoopgarantieregeling en woonlastenvergoeding pas recent zijn ontwikkeld, zijn de eerste reacties van kopers positief.

Promotie op maat

Om een nieuwbouwproject te promoten, zijn een glanzende brochure en een projectwebsite alléén niet meer voldoende. Daarom zetten wij nieuwe promotiemiddelen in, op maat voor elk project. Bij het project Over het Water in Nieuwland, bijvoorbeeld. Daarvan zijn nog enkele Kadewoningen aan het water te koop. In plaats van een tuin is bij de woningen een grote vlonder gepland. Potentiële kopers lieten zich in verkoopsgesprekken kritisch uit over de buitenruimte. Daarom bouwden wij de vlonder op ware grootte na en plaatsten deze eind september bij verschillende festiviteiten in Schiedam. Bij de culinaire markt konden bezoekers saté op de vlonder komen eten, tijdens de Brandersfeesten visten kinderen er naar badeendjes. Potentiële kopers kregen zo een goede indruk van de mogelijkheden van de vlonder. Als vervolg op deze actie hielden wij op 3 oktober open huis en konden geïnteresseerden een woning bezichtigen en genieten van het panoramisch uitzicht over het water. De actie heeft veel extra aandacht opgeleverd voor de Kadewoningen.

Woningaanbod gebundeld op website

Begin 2010 gaat onze nieuwe website in de lucht, inclusief een vernieuwde woningaanbodmodule. Die biedt bezoekers in één oogopslag inzicht in de koop- en duurdere huurwoningen die Woonplus aanbiedt. Compleet met een omschrijving, foto's, plattegronden van de woningen en een mogelijkheid om direct op de woning te reageren. De sociale-huurwoningen zijn als vanouds te vinden op de website van Woonnet Rijnmond, waar alle huurhuizen in de regio zijn gebundeld.

Bouwen met respect voor woonwensen

Welke wensen hebben de toekomstige bewoners? Deze vraag stelt Woonplus zich bij elk nieuwbouwproject. Of het nu gaat om een seniorencomplex, om een nieuwbouwwijk voor gezinnen of om nieuwe woningen in een oude volkswijk. Drie betrokkenen belichten vanuit hun eigen expertise succesvolle nieuwbouwprojecten van Woonplus.

“Niemand wil graag naar een verzorgingshuis. Daarom is het principe van de Frankelandgroep dat ouderen zo lang mogelijk, zo gewoon mogelijk moeten kunnen wonen. De groep bestaat uit vijf stichtingen, die intra- en extramurale hulp bieden. We bieden een thuis aan 750 bewoners in vijf verzorgings- en verpleeghuizen in Schiedam en Vlaardingen, maar helpen daarnaast enkele duizenden mensen die zelfstandig wonen.”

Schitterend

“Ook Woonplus heeft de visie dat ouderen zo lang mogelijk op zichzelf moeten kunnen wonen. Daarin vinden wij elkaar. Aangezien Schiedam vergrijsd, rust er op de corporatie een zware verantwoordelijkheid. Daarom bouwt Woonplus seniorencomplexen voor ouderen. In 2007 werd de Nieuwe Harg opgeleverd, recent De Suite en Het Menuet II, allebei in Schiedam-Noord. Deels koop, deels middeldure huur, deels sociale huur. Het zijn schitterende complexen. Aan de buitenkant is echt niet zichtbaar dat het een seniorenflat is. Aan de binnenkant zijn deze heel gebruikersvriendelijk met bijvoorbeeld lage drempels, brede deuren, een ruime badkamer en

loze leidingen voor een eventueel alarmeringssysteem. Het zijn kwaliteitswoningen, waar ouderen enorm blij mee zijn. Wij hebben voor een deel van deze woningen bewoners voorgedragen, die extra zorg nodig hebben.”

Veilig idee

“Die zorg kunnen zij krijgen van Harg-Spaland, een van onze zorgcentra. Aangezien De Suite en Het Menuet tegenover dit zorgcentrum liggen, kunnen bewoners zó een beroep doen op onze extramurale dienst. Die levert hulp op afspraak, zoals het aandoen van steunkousen. Maar ook een alarmsysteem met spreekluisterverbinding is mogelijk. Er is dus altijd iemand in de buurt die kan helpen. Dat vinden ouderen een heel veilig idee. Bewoners kunnen daarnaast gebruik maken van het restaurant, de spelavonden

en de optredens. Het is maar twintig meter lopen. Het hoeft niet, maar het kan wel.”

Fantastisch

“Wat mij drijft? Vroeger ging ik op bezoek bij de oma van mijn vrouw in het verpleeghuis. Daar lag zij met vijf andere mensen op een kamer en had zij alleen een nachtkastje voor zichzelf. Ik ging er met zweet in mijn handen heen. Ouderen kunnen nu zo lang mogelijk, zo gewoon mogelijk leven. Ze wonen in een schitterend complex, van alle gemakken voorzien. Pas als het écht nodig is, gaan zij naar een verzorgings- of verpleeghuis. In onze zorgcentra heeft iedereen een eigen kamer met douche, wastafel en toilet. Dat is toch fantastisch? Zo zorgen Woonplus en de Frankelandgroep samen voor het welbevinden van onze ouderen.”

**Ben de Koning, directeur beheer
Frankelandgroep: “Zo lang mogelijk,
zo gewoon mogelijk.”**



“Ook Woonplus heeft de visie dat ouderen zo lang mogelijk op zichzelf moeten kunnen wonen,” vertelt Ben de Koning.



“Het Toernooiveld is een gevarieerde, prachtige kwaliteitswijk,” vertelt Nienke Booij.

“Waar eerst de Slachthuisbuurt lag, aan de zuidwestkant van Schiedam, is het Toernooiveld verzeen. De Slachthuisbuurt was een verouderde achterstandswijk met portiekflats. De mededeling dat de flats zouden worden gesloopt, werd door de bewoners met enthousiast applaus ontvangen, heb ik gehoord. Zij zagen zelf in dat er iets moest gebeuren met de wijk. De buurt was eraan toe.”

Rustige omgeving

“Binnen VOF Toernooiveld konden de gemeente en Woonplus snel en effectief samenwerken met één doel: de Schiedammers in Schiedam houden. Bewoners die wooncarrière wilden maken, trokken voorheen namelijk de stad uit, omdat zij geen geschikte eengezinswoning of twee-onder-een-kapwoning konden vinden. Het Toernooiveld moest zorgen voor doorstroming op de woningmarkt. Een marktonderzoek bevestigde de ideeën van de gemeente en Woonplus: Schiedammers hadden behoefte aan eengezinswoningen in een rustige omgeving, dichtbij alle voorzieningen. Het Toernooiveld ligt dichtbij het groen, maar ook op fietsafstand van het centrum. Bovendien neem je zó de metro naar Rotterdam. Een perfecte locatie, dus.”

Visitekaartje

“Met 53 mooie woningen in een landelijke sfeer is het Toernooiveld het visitekaartje geworden van Schiedam. Het Toernooiveld is een gevarieerde, prachtige kwaliteitswijk, die ruimte biedt aan 22 eengezinswoningen, zeventien eengezinswoningen, zeventien onder-een-kapwoningen en twaalf herenhuizen. De prijzen varieerden van € 255.000,- tot € 340.000,- euro. De verkoop is heel snel gegaan. Kennelijk hebben we goed ingespeeld op de woonwensen van de Schiedammers. De meeste

Kindvriendelijk

“De uitvoering verliep heel vóórspoedig. De reacties van de bewoners zijn positief. We hebben bijvoorbeeld nauwelijks klachten gekregen na de oplevering. Afgezien van een aantal herenhuizen is alles verkocht. De laatste woningen worden in november 2009 opgeleverd. Ook het straatwerk is af; alleen de groenvoorziening moeten we nog aanleggen. Nu de wijk nagenoeg klaar is, valt de ruime opzet op. De huizen hebben elk een grote voor- en achtertuin. Daarnaast is het straatprofiel ruim

**Nienke Booij, projectmanager Toernooiveld bij
Woonplus: “De ruime opzet maakt het
Toernooiveld heel kindvriendelijk.”**

kopers komen uit Schiedam, maar enkele zijn uit Vlaardingen en Rotterdam afkomstig. Door de vlotte verkoop konden we in april 2008 starten met bouwen. Niet alles aan het project is overigens een succesverhaal, want de geplande hoogbouw is vanwege de recessie uitgesteld.”

en zijn de stoepen breed. Verder komt er een park met een speeltuintje. Het Toernooiveld is dus een heel kindvriendelijke wijk. Niet toevallig zijn de kopers vaak gezinnen. Als ik hier kom, vind ik het leuk als ik kinderen op straat zie spelen. De wijk is echt een verrijking voor Schiedam.”



“De uitstraling is in deze stadswijk van wezenlijk belang,” zegt Kiki van Rassel.

“Het ontwerp voor de veertien eengezinswoningen en twaalf appartementen aan de Havendijk/Rijnstraat in de stadswijk De Gorzen past echt bij ons bureau, dat 25 jaar bestaat. We doen namelijk veel aan herontwikkeling op stedelijke locaties. Dit is een kleinschalig project, waarbij het ontwerp moet aansluiten bij de sfeer en emotie van de wijk. Dat vind ik de leuke dingen om te ontwerpen.”

Markant punt

“De Gorzen heeft een ambachtelijke uitstraling, in de geest van stadsontwerper Piet Sanders. Dat zie je bijvoorbeeld in het gebruik van de bakstenen en metselverbanden, kozijndetaillering en het

woningen en het markante punt, dat op het water uitkijkt, voor de appartementen. Woonplus staat open voor onze afwegingen. Samen komen we tot de beste oplossing voor onze doelgroepen.”

Geen hoge schuttingen

“De eengezinswoningen hebben ieder een behoorlijke tuin. Daarnaast is er een gemeenschappelijke binnentuin, waar alle huizen en de appartementen op uitkijken. We plaatsen mooie, lage tuinheden, om te voorkomen dat mensen hun tuinen afsluiten met eigen hoge schuttingen. Daardoor blijft

middels klaar, ik ben vorige week gaan kijken op de eerste verdieping. Het uitzicht is fantastisch.”

Betaalbaar

“De woningen zelf zijn ruim en hebben een heel goede prijs-kwaliteitverhouding. Wij hebben gekozen voor mooie materialen, die duurzaam zijn: houten kozijnen en dakkapellen, keramische pannen en houten voordeuren met ornamenten. Het is best tobben om dat financieel rond te krijgen, zeker omdat Woonplus de woningen voor de kopers betaalbaar wil houden. Ik waardeer het zeer dat Woonplus geen concessies doet aan de kwaliteit van het materiaal. De uitstraling is in deze stadswijk namelijk van wezenlijk belang. We geven De Gorzen iets heel moois terug, op een plek waar de buurt vervallen was. Daar kan ik enorm van genieten. Het zorgt voor een spin-off naar de rest van de omgeving. Ik hoef niet zo nodig een ‘Van Rassel’ te ontwerpen, ik vind het een uitdaging om een impuls te geven aan de bestaande gebouwde omgeving.”

Kiki van Rassel, architect/eigenaar van Architekturburo van Rassel bna bv: “De wijk iets moois teruggeven, daar geniet ik van.”

raamritme. Op deze kenmerken proberen wij met ons ontwerp aan te sluiten, uiteraard in een modern jasje. Ook nemen we de structuur van de locatie in beschouwing. Al snel merkten we dat de zijpoten van de locatie zich het beste leenden voor eengezins-

de gemeenschappelijke tuin een zichtbare plek, waar kinderen veilig kunnen spelen. Hopelijk keert op deze plaats in de wijk de levendigheid terug. De appartementen kijken aan de achterkant uit op de binnentuin, aan de voorkant op de Haven. De ruwbouw is in-