

SUR nummer 1 april 2011 **plus**

thema De woningmarkt
in Schiedam

“Een heerlijk huis
in een fijne stad”

81 jaar woonplezier
in de Fabristraat

“Doorstroming woningmarkt
staat enorm onder druk”

Colofon

10e jaargang, nummer 1

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

Patrick van Vugt, Woonplus Schiedam
Karin van Hoogstraten, Zinnige Zinnen
Astrid Zoumpoulis, Lexie Tekstproductie
Anita Schregardus, Tekst Unlimited
Marieke Bos

Fotografie

Michelle Muus
Jan van der Ploeg
Iona Kamps

Vormgeving

Buro Toob BV
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 editie van het Surplus-magazine staat in het teken van de woningmarkt in Schiedam. Schiedam is een fijne stad om in te wonen en te leven. Helaas verkeren we als stad nog teveel 'in lijstjes' in de onderste regionen. Dat legt ongewenst een bepaalde waas over Schiedam. Ik ben echter zeer positief, want Schiedam heeft veel te bieden. Die mening delen gelukkig velen met mij. Ik hoor dat bijvoorbeeld regelmatig van mensen die in Schiedam hun nieuwe thuis creëren. Wanneer zij de stad eenmaal hebben ontdekt, beamen zij volmondig dat het hier

prettig vertoeven is. Dat is de reden waarom wij ons, en met ons vele andere partijen die hart voor deze stad hebben, inzetten om de aantrekkelijkheid van deze stad voor het voetlicht te brengen.

Onze focus op de woningmarkt is gericht op het binden van Schiedammers aan de stad en nieuwkomers te verleiden zich hier te vestigen. Hiervoor moet er genoeg keuze zijn om woonwensen te kunnen invullen. Gelukkig ontwikkelen collega-bouwers en wij huur- en koopwoningen in diverse prijsklassen en op verschillende plekken in deze stad. Naast de woning is de leefomgeving minstens zo belangrijk in de keuze om ergens te gaan wonen. Wijkontwikkeling wordt dan ook sterk ingegeven door realiseren van het gewenste woonmilieu in een gebied. Een inspanning waarvoor een lange adem nodig is en die wij met onze samenwerkingspartners met veel energie en enthousiasme leveren.

Als u vragen of opmerkingen heeft, laat het ons gerust weten. En laat u eens verrassen in wat deze stad te bieden heeft. Misschien is hier een kleine inspanning voor nodig, maar u zult het vast vinden.

Bob Venhuizen

Directeur-bestuurder

Inhoud

Voorwoord	02
De consument centraal bij nieuwe koop- en huurprojecten	03
Schiedamse verhuisbewegingen Allochtone Schiedammer maakt wooncarrière	06
Leo Bartelse, directeur-bestuurder Maaskoepel: "Doorstroming woningmarkt staat enorm onder druk"	08
81 jaar woonplezier in de Fabristraat	10
Nieuwbouwhuis in het project Het Terras "Een heerlijk huis in een fijne stad"	11
Stads promotie in Schiedam De bewoner als ambassadeur	12



De consument centraal bij nieuwe koop- en huurprojecten

Schiedam ontkomt niet aan de gevolgen van de economische crisis. De doorstroming op de woningmarkt stukt en dat heeft gevolgen. Niet alleen voor Woonplus, maar ook voor bijvoorbeeld makelaars. Doemdenken is er niet bij. Zwaar weer heeft namelijk ook een positieve kant: het is een gelegenheid om het roer om te gooien en nieuwe richtingen in te slaan. De consument staat daarbij centraal.



Vermarkten nieuwbouwprojecten

nog altijd **succesvol**

Voor makelaar Anke Bodewes is de stagnering van de woningmarkt zeker voelbaar. De interesse in bestaande bouw neemt af en de marge tussen vraagprijs en daadwerkelijke verkoopprijs neemt toe. Toch zijn nieuwbouwprojecten nog altijd succesvol te vermarkten, bewijst ze. De makelaar geeft haar visie op de woningmarkt.

"We hebben 17 jaar lang rugwind gehad. In 2007 liep het al wat stroever en sinds 2008 hebben we te maken met tegenwind. Dit jaar constateer ik vooral dwarrelwind; de ene week heb je de wind mee en verkoop je vier huizen, de andere week draait de wind en doe je niets. Het is zeker geen 'griepje' en zoals de markt ooit was, zal die niet meer worden. We zullen nog een tijdje te maken hebben met prijsdalingen, krappe portemonnees, lastig lenen en een consument die veel keuze heeft en dus kritisch is."

Niet meer van hetzelfde

"We moeten ons realiseren dat we met een nieuwe situatie te maken hebben. Niet met oogkleppen doorgaan op de oude manier. Projectontwikkelaars, woningcorporaties en makelaars zullen zich meer gaan verdiepen in de wensen van de lokale klant. We mogen niet alleen meer afgaan op de wensen van stedenbouwkundigen en architecten en op landelijke trends. Grote volumes nieuwbouw is niet meer aan de orde en meer van hetzelfde is geen optie. Door te werken aan differentiatie van de woningvoorraad en vernieuwende, marktgerichte projecten, zal de doorstroming weer op gang komen."

Voor elke locatie, voor elke doelgroep, voor elk vraagsegment hoort er een passend aanbod te ontstaan. Niet zomaar ergens seniorenwoningen neerzetten omdat de landelijke trend vergrijzing toont. Maar inzien dat de vergrijzing in Schiedam vertraagd optreedt en als je al voor hen bouwt, dat op de juiste plek doen met de juiste voorzieningen. Zoals bij de Nieuwe Harg. Doorstroming is bijvoorbeeld op gang te brengen door vergoedingen te geven bij het inleveren van huurcontracten, door particulier opdrachtgeverschap te stimuleren en door de bestaande woningvoorraad aan te passen."

Kracht door samenwerking

"Het is de kunst om onder deze lastige omstandigheden je business draaiende te houden. Vooral door samenwerking met projectontwikkelaars en woningcorporaties lukt ons dat aardig. We overleggen met elkaar bij nieuwbouwplannen om keuzes en afzetmogelijkheden af te stemmen. Als makelaar zullen we daarin best wat kritischer worden en af en toe zeggen: 'volgens mij moet je dit niet doen'. Niemand heeft de wijsheid in pacht, maar juist de bundeling van kennis geeft de beste resultaten."

Niet stilstaan

als het financieel tegenzit

De economische crisis heeft woningcorporaties genoodzaakt wat terughoudender te worden met investeren. Moet Woonplus ook in tijden van zwaar weer woningen blijven ontwikkelen? We legden de vraag voor aan Eline Busser, senior projectmanager Vastgoed bij Woonplus Schiedam.

“Woonplus heeft – onder welke omstandigheden dan ook – de taak om woningen te verzorgen voor mensen met een kleine portemonnee. We kunnen dus niet stilstaan als het financieel tegen zit. Gezien de veranderde marktomstandigheden, hebben we binnen onze taak wel van koers moeten veranderen. Betaalbaarheid wordt een belangrijk issue de komende jaren. Veel starters hebben te maken met verscherpte regels bij hypotheekverlening en gaan dus moeilijker tot koop over. Het betekent praktisch dat we ons in nieuwbouwprojecten meer gaan richten op huur dan op koop. Was de gebruikelijke verhouding tot nu toe 70% koop en 30% huur, dat kan in de toekomst best eens omkeren. Bij koopwoningen zullen we veel meer gaan kijken naar betaalbare concepten in eengezinswoningen en het faciliteren van kopers.”

Verkoop stimuleren

“Tien jaar geleden stonden mensen nog in de rij voor onze deur als we startten met de inschrijving voor een nieuwbouwproject. Die beelden zullen we de komende jaren niet meer zien. We zullen dus vaker verkoopstimulerende maatregelen inzetten. Met Slimmer Kopen halen we daar goede resultaten mee. Door deze ‘korting’ op de koopprijs trekken we veel kopers over de streep. We kunnen dat instrument ook weer niet te breed inzetten, want daar zouden we de markt mee schaden. We kijken dus heel gericht naar percentages



binnen projecten en de omvang van de ‘korting’. Naast het Slimmer Kopen label zetten we ook de Aankoopgarantie in voor bestaande woningen, in combinatie met de Dubbele woonlastenregeling of de Woonlastenvergoeding. Het neemt belangrijke risico’s weg voor mensen die wooncarrière willen maken.”

Schiedammers behouden

“Wensen veranderen snel, maar woningprojecten gaan met veel tijd gemoeid. We kunnen dus niet van de ene op de andere dag het roer omgooien. Wat we wel kunnen doen, is projecten op onderdelen tussentijds aanpassen. Zoals dat bij het project Over het Water is gebeurd. Daar zaten veel appartementen en hoogbouw in gepland. Door de groeiende voorkeur voor grondgebonden woningen en om dus betere aansluiting te krijgen op de markt, is daar nu meer laagbouw voor in de plaats gekomen. We zetten geen projecten stop. Bij nieuwe projecten slaan we uiteraard wel nieuwe richtingen in, luisterend naar de Schiedamse consument. Woonplus zal zich de komende jaren vooral focussen op het vernieuwen van haar woningportefeuille voor haar sociale doelgroep en het behouden van de middeninkomens in Schiedam.”

Schiedamse verhuisbewegingen

Allochtone **Schiedammer**

maakt **Wooncarrière**

“Nieuwland heeft meer middeninkomens aangetrokken. En: allochtonen verhuizen steeds vaker van goedkope sociale huurwoningen naar duurdere, vaak eengezinswoningen.”
 Johan Deijl – hoofd Bureau Onderzoek en Statistiek van de gemeente Schiedam – schetst het verhaal achter de Schiedamse verhuisbewegingen.

Tabel 1

Vestiging/vertrek Nieuwland naar inkomen		
	2006	2007
Nieuwland	toe-/afname	toe-/afname
Laag inkomen	1%	-3%
Midden inkomen	5%	9%
Hoog inkomen	-7%	-6%

Bron: Outcomemonitor CBS

Tabel 2

Vestiging/vertrek Schiedam			
jaar	vestiging	vertrek	saldo
2000	4.810	4.445	+365
2005	4.410	4.612	-201
2006	4.461	4.781	-320
2007	4.762	5.059	-297
2008	4.929	4.846	+83
2009	5.031	4.873	+158

Bron: Gemeente Schiedam

De gemeente Schiedam en Woonplus hebben veel geïnvesteerd om wijken gevarieerder te maken. Deijl - zelf geboren in Schiedam - noemt als voorbeeld Nieuwland, een wijk waar hij zelf vroeger een tijdlang heeft gewoond. “Sterk verouderde flats hebben plaatsgemaakt voor woningen met tuintjes. Dat heeft de sfeer enorm verbeterd.” Deze verbetering is in zekere zin ook zichtbaar in de statistieken: Nieuwland heeft in de periode 2006-2007 per saldo meer middeninkomens aangetrokken (zie tabel 1).

Vertrek hoge inkomens

De hogere inkomens daarentegen zijn de wijk uitgetrokken, een beweging die voor heel Schiedam geldt. Deijl: “Spaland en Sveaparken hebben in de perioden 1990-1996 en 2000-2004 hoge inkomensgroepen aangetrokken, maar de laatste jaren is er toch weer sprake van een vertreksaldo uit Schiedam van deze groep. Dat komt omdat Schiedam nog steeds weinig woningaanbod heeft voor de hogere inkomens.”

Van zuid naar noord

Positief is wel dat Schiedam sinds 2008 weer inwoners van buiten aantrekt (zie tabel 2). “Er is meer ruimte op de woningmarkt ontstaan omdat er minder woningen worden gesloopt en nieuwe woningen worden gebouwd,” verklaart Deijl. De vestigers van buiten zijn vooral jonge Rotterdamse huishoudens. Zij komen met name af op de goedkope huurwoningen in het zuidelijke stadsdeel. Grotendeels komen die vrij als gevolg van de interne verhuisbeweging van het zuidelijk naar het noordelijk stadsdeel, een beweging die al jaren gaande is (zie figuur Interne verhuisbewegingen).

Stijging eigen woningbezit

Analyse van de interne verhuisbewegingen heeft recentelijk een interessante bevinding opgeleverd, meldt Deijl. “Steeds meer allochtonen verhuizen van goedkope sociale huurwoningen naar duurdere, veelal eengezinswoningen. Dit betekent dat hun inkomenspositie verbetert en dat Schiedam hen kansen biedt om wooncarrière te maken. Positief is ook de stijging

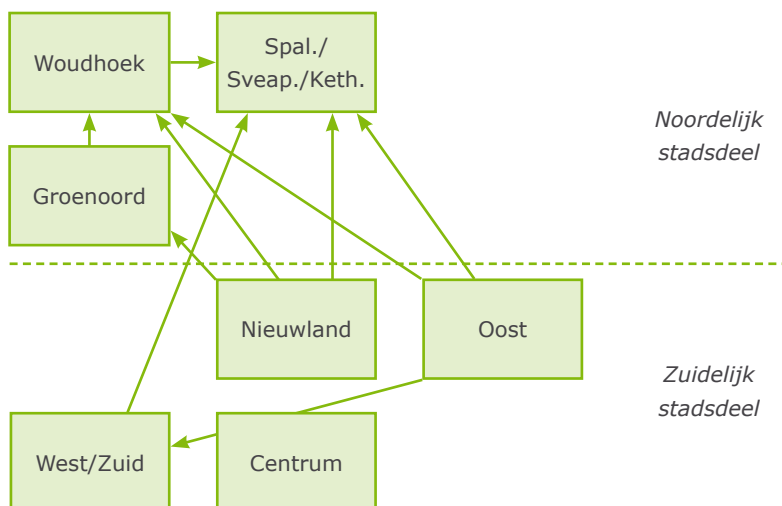


van het eigen woningbezit. In 2000 was dat slechts 28%, inmiddels is het 50%. De ambitie was 49% koopwoningen in 2014. Dat percentage is dus al ruimschoots gehaald.”

Woonrends

Een zichtbare trend is de stijging van het aantal allochtonen en ouderen. Inspelen op hun woonwensen noemt Deijl daarom een belangrijke missie voor de toekomst. “Allochtonen hebben bijvoorbeeld liever een gesloten keuken. En ouderen, die zijn heel kritisch bij de laatste stap in hun wooncarrière. Hun woonwensen worden nog onvoldoende onderkend, hier liggen kansen.”

Interne verhuisbewegingen



Leo Bartelse,
directeur-bestuurder Maaskoepel:

“Doorstroming woningmarkt staat enorm onder druk”



Leo Bartelse is directeur-bestuurder van Maaskoepel, de overkoepelende organisatie van woningcorporaties in de regio Rotterdam-Rijnmond. Hij schetst een beeld van de actuele ontwikkelingen op de woningmarkt en signaleert: “De doorstroming staat enorm onder druk. Daar staat tegenover dat corporaties wel steeds beter inspelen op de wensen van bewoners.”

Welke ontwikkelingen spelen er op de woningmarkt in de Rotterdamse regio?

“Op 1 januari 2011 is de markt plotseling van gezicht veranderd. Op die datum heeft de Europese Commissie de regels voor toewijzing van sociale huurwoningen ingrijpend gewijzigd. Woningen met een huur tot € 652,52 per maand mogen corporaties alleen nog maar toewijzen aan huurders met een gezamenlijk belastbaar jaarinkomen van maximaal € 33.614. Verdien je per ongeluk € 34.000 per jaar, dan kom je niet meer voor een sociale huurwoning in aanmerking. Deze maatregel heeft natuurlijk niet alleen gevolgen voor onze regio. Wel is het zo dat in Rotterdam en zeker ook in Schiedam, relatief veel mensen met een laag inkomen wonen. Voor degenen die onder die inkomensgrens blijven, verandert er niets. Maar gezinnen die net daarboven zitten, krijgen het heel moeilijk op de woningmarkt. Omdat lopende contracten geldig blijven, zullen zij in hun huidige woning blijven en daardoor komt de doorstroming enorm onder druk te staan. Een zeer ongewenste ontwikkeling, maar helaas ook een ontwikkeling waaraan woningcorporaties weinig kunnen doen.”

Is er een oplossing voor deze problematiek?

“Dat is niet zo eenvoudig. Het kabinet dacht een handige list te verzinnen en stelde voor om huurders met een jaarinkomen van meer dan € 43.000 een huurverhoging van maximaal 5% op te leggen, bovenop het inflatiepercentage. Het idee daarachter is dat deze groep huurders zo geprikkeld wordt om de sociale huurwoning in te ruilen voor een duurdere huurwoning of voor een koopwoning. Ik denk echter dat deze maatregel nauwelijks effect zal hebben. Simpelweg omdat het aanbod aan betaalbare koopwoningen te beperkt is. En daarbij komt dat potentiële huizenkopers die een hypotheek willen afsluiten met Nationale Hypotheek Garantie sinds dit jaar veel minder kunnen lenen dan voorgaande jaren. Kortom, die doorstroming blijft een lastig verhaal. Onze hoop is vooral gevestigd op het aantrekken van de economie. Dat zorgt in het algemeen wel voor die zo gewenste beweging op de woningmarkt.”

Wat kunnen woningcorporaties doen?

“Het is belangrijk dat corporaties ervoor zorgen dat hun woningvoorraad aansluit op de wensen en behoeften van bewoners. Tot 2010 werkten de corporaties



eigenlijk vooral op basis van aantallen. De kwantiteit kreeg meer aandacht dan de kwaliteit. Het resultaat was bijvoorbeeld dat er veel appartementen gebouwd werden, waarvan er nu behoorlijk wat leeg staan.”

Hoe weet een corporatie aan welke woningen behoefte is?

“In 2008 is in de stadsregio Rotterdam de Grote Woontest uitgevoerd. Hiervoor zijn 20.000 bewoners ondervraagd. De wensen van de ondervraagden hebben we vertaald in zogenaamde woonmilieus. Een woonmilieu is de optelsom van allerlei factoren, zoals de nabijheid en kwaliteit van voorzieningen, de sociale samenhang, de ligging, de dichtheid van de bebouwing en natuurlijk de woning zelf. Wij maken onderscheid tussen vijf hoofdmilieus: grootstedelijk, stedelijk, suburbaan, dorps en landelijk. Binnen stedelijk kennen we nog het onderscheid tussen levendig, rustig en hoogwaardig en binnen suburbaan hebben we de driedeling compact, grondgebonden en hoogwaardig.

Het voordeel van deze methodiek is dat de betrokken partijen nu dezelfde begrippen hanteren. Dat maakt het makkelijker om met elkaar over deze materie te praten. Zo zou de gemeente geen vergunning voor een woontoren moeten afgeven, wanneer blijkt dat ter plaatse juist behoefte is aan grondgebonden woningen.”

Hoe zit het met de woonmilieus in Schiedam?

“In Schiedam zien we vooral levendig stedelijke, rustig stedelijke en compact suburbane woonmilieus. Bij bewoners is voornamelijk behoefte aan het suburbaan

grondgebonden woonmilieu. Daarin is de laatste jaren dan ook fors geïnvesteerd. In de wijken Groenord en Nieuwland zijn portiekflats gesloopt en vervangen door grondgebonden woningen. Je merkt dat Woonplus al sinds langere tijd veel met bewoners praat en goed luistert naar hun wensen en behoeften. Jammer dat Woonplus, net als alle andere woningcorporaties, daarbij tegen de grenzen van de financiële mogelijkheden aanloopt. Alleen door slimme oplossingen te realiseren en door coalities met andere partijen aan te gaan, kan een corporatie haar doelstellingen bereiken.”

Is Schiedam een aantrekkelijke woonomgeving?

“Het goede nieuws is dat de bewoners van Schiedam en de Rotterdamse regio zelf positief zijn over hun woonomgeving. Het imago is helaas vrij negatief. Hoe dat komt? Zoiets ontstaat in de loop der jaren. Schiedam is van oudsher een fabrieksstad en was lange tijd een van de armste steden van Nederland. Zo’n beeld blijft hangen; vooral bij mensen die er zelf niet wonen! Het is daarom goed dat corporaties blijven investeren in sociale samenhang in de wijken. Critici roepen wel eens dat dit een taak van andere instanties is. Laat ik dit zeggen: als de corporaties vanaf morgen alleen nog maar met woningen bezig zijn, zullen we snel ontdekken wat hun toegevoegde waarde is. Wijken zouden in rap tempo verpauperen. Als je een buurt wilt verbeteren, moet je nu eenmaal meer doen dan alleen zorgen voor stenen.”

81 jaar **woonplezier** in de **Fabristraat**

Binnenkort trekt mevrouw Hendriks-Ham voorgoed de deur van het huis aan de Fabristraat achter zich dicht; het huis waar zij maar liefst 81 jaar woonde. De 86-jarige Schiedamse verhuist dan naar een driekamerappartement in de Havenbogen, een wooncomplex voor 55-plussers. “De ene helft van mijn hart is verschrikkelijk blij met die mooie, nieuwe woonruimte, de andere helft huilt toch wel een beetje van weemoed. Ik heb hier al die jaren zo fijn gewoond...”

Het huis van mevrouw Hendriks is een huis vol herinneringen en prachtige verhalen. Ze beschrijft de tuin uit haar kindertijd, met een schommel, kippetjes, het geluid van zingende nonnen en de sloot waarop ze leerde schaatsen. “In 1944 was er een razzia in onze buurt. Mijn vader legde een plank over de sloot. Ik stond in de deuropening en stuurde de jongens die op de vlucht waren door ons huis naar de achtertuin. Vervolgens konden zij onderduiken in Huize Liduina. Spannend? Ach, als je jong bent, sta je daar niet zo bij stil.”

Toen mejuffrouw Ham mevrouw Hendriks werd,

verhuisden haar ouders. Tegen een wekelijkse huur van bijna zes gulden kon zij met haar man in het ouderlijk huis blijven. “Heerlijk vond ik dat. Ik was toen al enorm aan deze plek gehecht.” Wijzend op een fraai familieportret aan de muur: “In de jaren daarna zijn hier onze drie kinderen geboren en weer later ook allemaal vanuit dit huis getrouwd.”

Vertrouwde wijk

In de ruim tachtig jaar dat mevrouw Hendriks in de Fabristraat woonde, heeft ze geen moment overwogen om te verhuizen. Sterker nog: toen haar woning begin jaren negentig op de nominatie stond om gesloopt te worden, kwam zij onmiddellijk in actie om dát te voorkomen. Een heuse bezetting van het kantoor van Woonplus had het gewenste resultaat: de woningen werden niet gesloopt, maar opgeknapt. “Om de huizen te beschermen, mocht er geen verkeer meer door de straat rijden en daarom zijn er hekken geplaatst. Zo ontstond er een soort hofje. Na de renovatie heb ik een lint mogen doorknippen en de vernieuwde straat officieel geopend.” Mevrouw Hendriks is blij dat zij voor de verhuizing naar haar nieuwe onderkomen de vertrouwde wijk niet uit hoeft. “Dit is een fijne buurt met vriendelijke en behulpzame mensen. Wat Schiedam voor mij betekent? Alles. Hier voel ik me thuis. Nog voor geen goud ging ik ergens anders wonen!”





Nieuwbouwhuis in het project Het Terras
“Een heerlijk huis
in een fijne stad”

Eind januari 2011 verruilden Giovanni Trustfull en Shelley te Riele hun appartement aan de Troelstrakade in Den Haag voor een eengezinswoning in De Nieuwe Tuinen in de wijk Nieuwland. Inmiddels is het jonge stel aardig gesetteld en kan het grote genieten beginnen. Want dát zij gaan genieten van hun nieuwe onderkomen lijkt geen enkele twijfel. “Het is een heerlijk huis, in een plezierige wijk en een fijne stad”, vatten Giovanni en Shelley kort en bondig samen.

Omdat zij beiden in Den Haag werken, kozen Giovanni en Shelley drie jaar geleden voor Den Haag als woonplaats. Dat beviel echter maar matig en de enthousiaste verhalen van Shelleys broer over Schiedam deden hen besluiten om hier eens wat nieuwbouwprojecten te bekijken. “We vielen als een blok voor Het Terras”, zo vertelt Shelley. “Met de tuinkamer op de begane grond en de woonkamer en de keuken op de eerste verdieping, is dit een heel verrassend huis. We zagen onszelf hier eigenlijk direct al wonen. Een extra pluspunt is de mogelijkheid om ooit nog eens een extra verdieping op het huis te zetten. Dat betekent dat we hier niet zo snel uit ons jasje zullen groeien. Leuke bijkomstigheid is bovendien dat mijn ouders in

2012 ook naar Schiedam verhuizen. Zij gaan in De Watertoren wonen. Dan woont ons gezin weer lekker dicht bij elkaar.”

Cultuurverschillen

De kersverse bewoners van Het Terras laten weten dat zij zich inmiddels prima thuis voelen in hun nieuwe wijk. Een wijk met veel cultuurverschillen. “Ik hou wel van die mix”, zegt Giovanni daarover. “Ik ben zelf van Surinaamse afkomst, maar zou niet in een wijk met alleen maar Surinamers willen wonen. Juist die verschillende culturen zorgen voor een bepaalde levendigheid.” Shelley is ook erg te spreken over het kindvriendelijke karakter van De Nieuwe Tuinen. Hoewel het stel zelf nog geen kinderen heeft, speelde dit toch een rol bij de uit-

eindelijke keuze voor hun woning. “De spelende kinderen zorgen voor een vrolijke en levendige sfeer in de buurt. Daar houden wij wel van.”

Bereikbaarheid

Shelley en Giovanni hebben nog geen dag spijt gehad van hun verhuizing naar Schiedam. “Het is echt een leuke woonplaats”, beschrijft Giovanni. “We hebben een gezellige binnenstad, voldoende faciliteiten, zoals een zwembad en een bowlingbaan, verschillende kleine winkelcentra in de buurt en – zeker zo belangrijk – Schiedam ligt lekker centraal en is uitstekend bereikbaar. Met de metro, de trein en de tram kom je overal gemakkelijk. Hebben we zin in een avondje Rotterdam? Binnen vijf minuten zijn we er!”



Stadspromotie in Schiedam

De bewoner als ambassadeur

“Als alle 75.000 Schiedammers vertellen hoe leuk wonen het hier is, dan helpt dat om Schiedam op de kaart te zetten als een aantrekkelijke woon- en leefstad.” De bewoners als ambassadeur van Schiedam, dat is het idee. Annemieke Loef, directeur van de Stichting Promotie Schiedam (SPS) vertelt hoe ze dat wil bereiken.

“Wat is Schiedam léuk!” Toen Loef haar functie als ‘stadspromotor’ accepteerde, nodigde ze een aantal vrienden uit voor een rondleiding. De verwondering over de verborgen schatten van Schiedam was groot. “Het prachtige historische centrum de rijke cultuurgeschiedenis, de bijzondere winkeltjes... Die beleving willen we als Stichting Promotie Schiedam uitdragen. Schiedam op de kaart zetten, dat is de ambitie. En niet alleen voor bezoekers, maar ook voor het bedrijfsleven en bewoners: de drie doelgroepen waar de Stichting Promotie Schiedam haar pijlen op richt.”

Breed woonaanbod

Het thema voor 2011 is ‘molens en jenever’, waarbij de stichting mooi aanhaakt op het themajaar ‘Leve de molens’ van de Provincie Zuid-Holland. Leuk natuurlijk, een rijke jenevergeschiedenis en prachtige molens, die volgens Loef het DNA van Schiedam bepalen.

Maar wat heeft de (potentiële) bewoner hier aan? “Als je onder bestaande bewoners de trots op hun stadsgeschiedenis vergroot, dan draagt dat er aan bij dat ze hier met plezier blijven wonen. Daarnaast is Schiedam ook gewoon een fijne stad om te wonen en te leven. Voorzien van alle moderne gemakken, goed bereikbaar, vlakbij Rotterdam. En met een breed woonaanbod: van sociale woningbouw, moderne eengezinswoningen tot betaalbare panden aan onze eigen grachtengordel.”

Leer je eigen stad kennen

De bewoner als ambassadeur van Schiedam, dat is dus het idee. Loef: “Hier is vorig jaar de basis voor gelegd, onder andere door de Schiedambon te introduceren. Hiermee kun je iemand een ‘Schiedam-belevenis’ cadeau doen. Een proeverij in het Jenevermuseum, winkelen met een personal shopper, een high tea... Dit jaar gaan we een ‘promo-tour’ organiseren, zoals we die vorig jaar al voor bedrijven hebben gedaan. Leer je eigen stad kennen!”

Gezamenlijke uitstraling

“Schiedam op de kaart zetten, dat doe je het beste samen”, benadrukt Loef. “Samen met bijvoorbeeld de gemeente, de Stichting Centrum Management, maar ook met projectontwikkelaars of woningcorporaties. Hoe? Met een sterke, gezamenlijke uitstraling. En door elkaar aan te vullen en te versterken. Als ik op een beurs in Tietjerksteradeel sta, dan laat ik daar ook graag een brochure met nieuwbouwwoningen zien.”