



**de Alliantie**  
**Ontwikkeling**



**Marketingplan  
Hogekwartier  
Amersfoort**

Brechtje Dekkers Juli 2010

# Inhoud

1  
Inleiding

2  
Toekomst Amersfoort

3  
Locatie

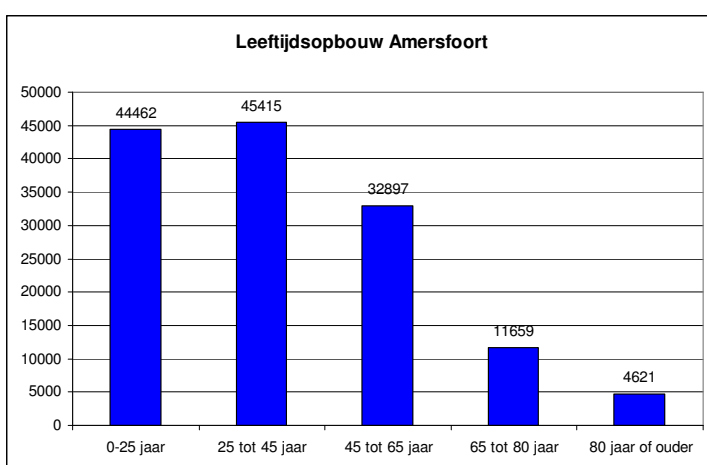
4  
Marktonderzoek

5  
Conclusie

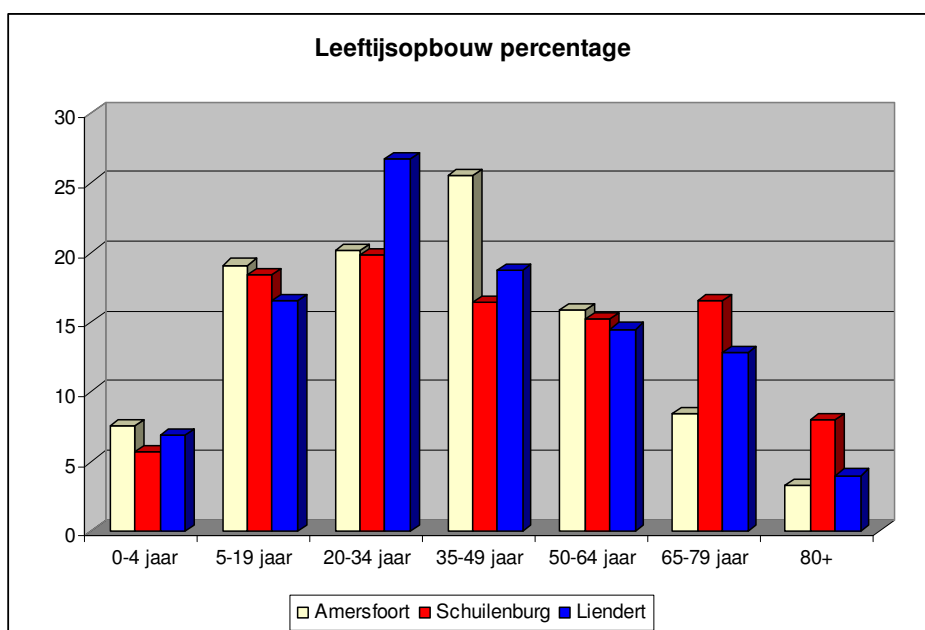
# 1. Inleiding

Amersfoort ligt aan de rand van de Randstad, dicht bij de mooie natuur van de Veluwe en de Utrechtse Heuvelrug.

De gemeente Amersfoort heeft 139.000 inwoners en verwacht dat dit aantal zal oplopen tot ruim 158.000 inwoners in 2016.



Buiten Vathorst zal ook het gebied van Amersfoort Vernieuwt en het gebied in de wijk Puntenburg zorgen voor deze groei.



## 2. Toekomst Amersfoort

### 2.1 Provinciaal en gemeentelijk beleid

Door de rol die Amersfoort heeft gekregen als opvangfunctie voor het noordoostelijke deel van de provincie Utrecht geldt voor de omliggende gemeenten een terughoudend verstedelijkingsbeleid.

Daarnaast staat de gemeente voor een grootschalige binnenstedelijke herstructureringsopgave. Onderdeel hiervan is het Amersfoort Vernieuwt traject.

Door de gemeente Amersfoort is een woonvisie voor de periode 2006-2010 opgesteld. Hieruit blijkt dat de woningbehoefte bestaat uit ongeveer 7.000 woningen. Voor de periode 2015-2030 is wordt een woningbouwbehoefte van in totaal 5.000 woningen voorzien.

Voornemens 2015-2030 Woningbouw			
Gemeente	Aantal woningen	Uitsplitsing woningen	Locaties
Amersfoort	5000	2000	Inbreiding: binnenstedelijke locaties
		1000	Inbreiding: Emplacement
		2000	Uitbreiding: Vathorst-West

Bron: Woonvisie Amersfoort 2006-2010

Verder is er voor Amersfoort momenteel geen ruimtelijke beleid vastgesteld. Wel zijn er voor verschillende (deel)wijken projecten benoemd. Deze projecten zijn: Eemplein, Euterpeplein, Groene Huiskamer Kattenbroek, Kop van Schothorst/Balladelaan, De Lichtenberg, NS Wagenwerkplaats, Ontwikkelingsvisie Nederberg/Zonnehof, Park Randenbroek, Puntenburg, Valleikanaal (ecologische verbinding) en het Ziekenhuis aan de Maatweg.

Voor de Alliantie Ontwikkeling geldt dat we in Amersfoort alle mogelijke ontwikkelingsopties goed in kaart moeten hebben en alle kansen die we krijgen aangrijpen. Er wordt een vooruitstrevende rol van de Alliantie verwacht in het bedenken van oplossingen in het herstructureringstraject van de stad. De Alliantie Eemvallei en de Alliantie Ontwikkeling zijn hier al op grote schaal mee bezig. In Amersfoort moet de woningbouwproductie vooral komen uit Vathorst en de herstructurering.

In het traject Amersfoort Vernieuwt heeft de Alliantie Ontwikkeling een prominente rol, waarbij ook de Alliantie Eemvallei en zijn collega corporatie Portaal betrokken zijn. De opgave bestaat uit de sloop van circa 1000 woningen en ontwikkeling van 2000 nieuwe woningen.

# 3. Locatie

## 3.1 Hogewegzone.

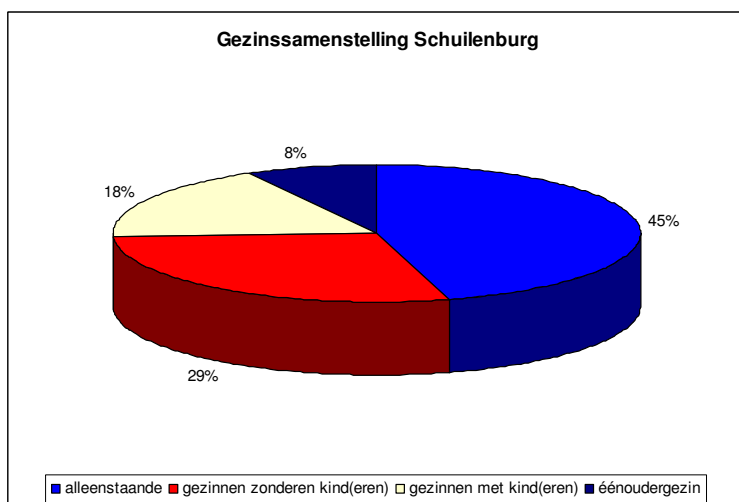
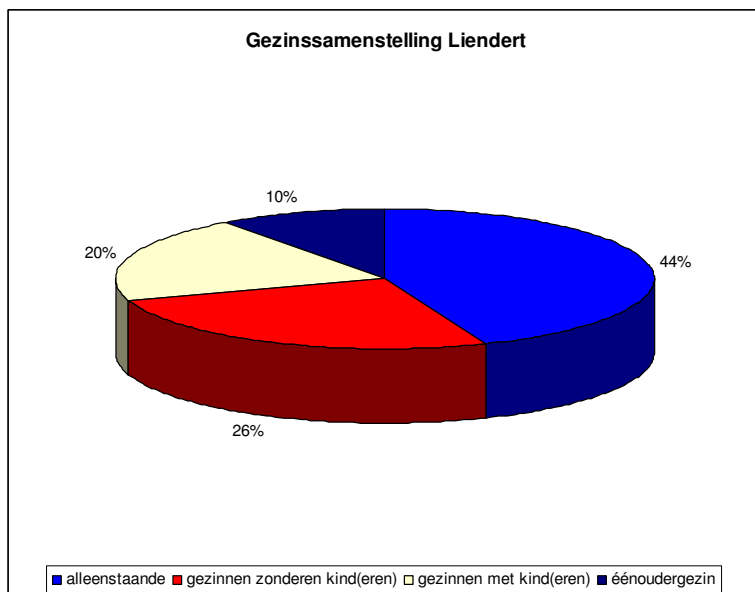


Amersfoort Vernieuwt richt zich op het gebied aan weerszijden van de Hogeweg. Van het Valleikanaal tot aan de A-28. Aan de kant van Liendert loopt een brede groenstrook, met verschillende bedrijven. Aan de kant van Schuilenburg liggen de portiekflats (de Hoven). Ook sporthal Schuilenburg behoort tot dit gebied.

In 2005 is een onderzoek gedaan door de gemeente Amersfoort naar de tevredenheid over de woningen en woonomgeving, de buurt. Hieruit kwam dat de inwoners van Amersfoort gemiddeld een 7,7 geven voor de woning en een 7,2 voor de buurt. De inwoners van de wijk Kruidkamp waren echter

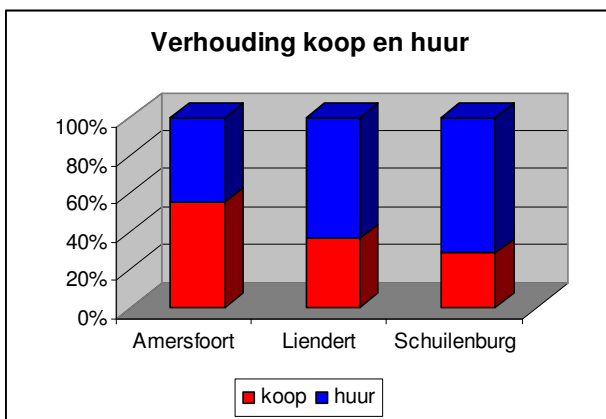
minder tevreden en gaven de cijfers 6,9 en 6,2. Nog wel voldoende maar tevens de laagste cijfers van heel Amersfoort.

## 3.2 Wijken in de Hogewegzone



Zoals al eerder aangegeven ligt de Hogewegzone gedeeltelijk in de wijk Schuilenburg en gedeeltelijk in de wijk Liendert. Beide wijken hebben een groot aandeel alleenstaanden (45% en 44%). Dit zijn alleenstaanden in alle

leeftijdscategorieën, van starters tot senioren. Daarna komt het percentage gezinnen zonder kinderen met 29% en 26%. Gezinnen met kinderen 18% en 15% en als laatste eenoudergezinnen van resp. 8% en 10%. Wij gaan ons voor de koopwoningen vooral richten op tweeverdieners met of zonder kinderen. Dit komt doordat de prijzen van de woningen veelal niet te betalen zijn voor alleenstaanden. Later in dit plan kom ik terug op de specifieke doelgroepen en de vraag.

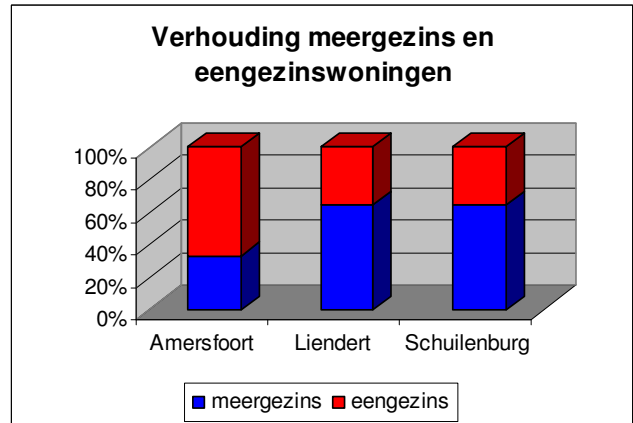


Als we kijken naar de verhouding koop en

	Koop	Huur
Amersfoort	55%	45%
Liendert	36%	64%
Schuilenburg	29%	71%

huur in de wijken waarin het Hogekwartier valt zien we dat er in verhouding met heel

Amersfoort meer huur is. Bij nieuwbouw wordt tegenwoordig 70% vrije sector en 30% sociaal aangehouden. In de wijken Liendert en Schuilenburg ligt dit eigenlijk andersom. Eigenlijk zou hier dus een grotere stap moeten worden gezet. Hoewel er meer koopwoningen bijkomen



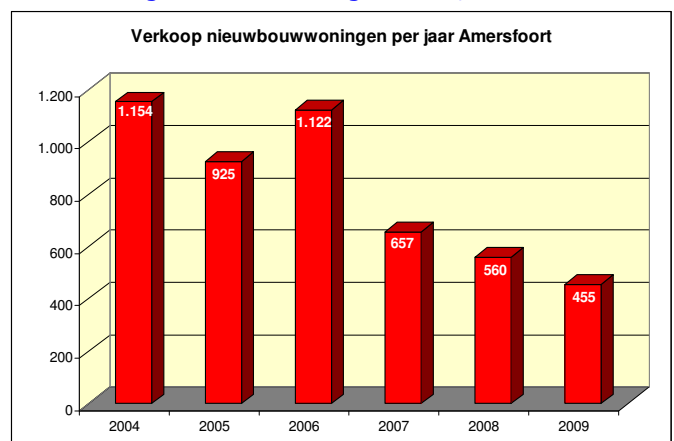
worden ook de te slopen huurwoningen weer in dezelfde aantallen teruggebouwd.

Ook de verhouding meergezins- en eengezinswoningen is niet zoals het in heel Amersfoort is. In beide wijken is het percentage meergezinswoningen hoger dan eengezinswoningen terwijl dit in heel Amersfoort andersom is.

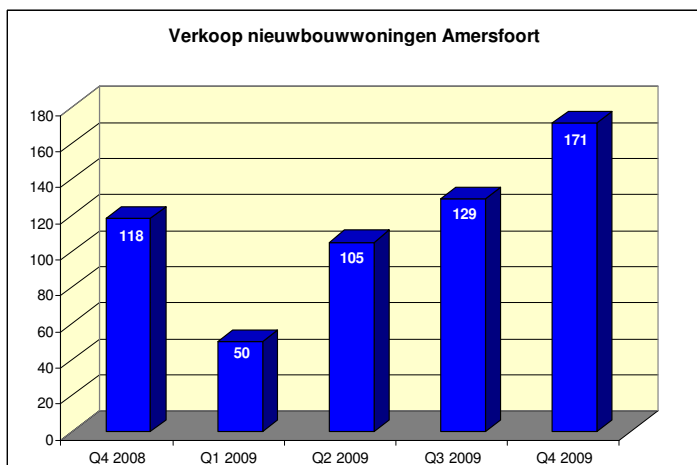
	Meergezins	Eengezins
Amersfoort	33%	67%
Liendert	65%	35%
Schuilenburg	64%	36%

### 3.3 Verkoop nieuwbouwwoningen Amersfoort

Zoals we allemaal weten heeft de creditcrisis hard toegeslagen in Nederland. De Woningmarkt is zwaar getroffen, eerst



werden de verkopen lager en nu heeft de bouw, logischerwijs, de klap gekregen. In bijgaande grafiek kunnen we zien dat de verkopen van nieuwbouwwoningen in de afgelopen jaren in Amersfoort gedaald zijn. Dit komt onder andere door uitstel van geplande projecten als het Eemkwartier maar ook door de markt. We zien dat in de tijd van een goede markt in 2007 de verkoop nieuwbouwwoningen flink achter bleef ten opzichte van het jaar ervoor. Vanaf 2006 is de verkoop van het aantal nieuwbouwwoningen gedaald.



Als we kijken naar het afgelopen 1,5 jaar zien we dat sinds de dip van het eerste kwartaal van 2009 de stijgende lijn weer voorzichtig is opgepakt. We gaan er van uit dat de stijgende lijn blijft doorgaan, hoewel de discussie over de hypotheekrenteaftrek mensen doet wachten met het kopen van een woning hopen we dat hier gauw duidelijkheid over komt. Zodra dit duidelijk is verwacht ik dat de verkoop weer echt beter wordt.

Toch kunnen we zeggen dat zelf in de huidige markt woningen verkocht kunnen worden. De vraag van de consument is

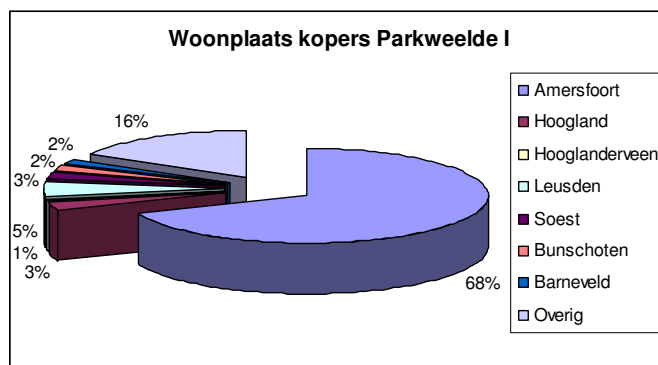
nog nooit zo belangrijk geweest en moet dan ook goed meegenomen worden in de ontwikkeling. Wij doen dit dan ook door een klantenpanel van geïnteresseerden mee te laten kijken naar zowel de woningen, de plattegronden als de openbare ruimte. Sommige vragen stellen we algemeen voor iedereen en sommige stukken worden in kleiner groepen besproken.

Voor de beoogde ca. 50 woningen die we in de planning hebben staan om per jaar te verkopen verwacht ik, zeker met deze goede voorbereiding, geen probleem. We willen een goede leefomgeving creëren voor iedereen waar met veel plezier kan wonen, mensen ontmoet en waar het leeft.

### 3.4 Eerder verkocht project

Om een beeld te hebben van de samenstelling van de kopers van nieuwbouwwoningen in de Amersfoort Vernieuwt projecten is het goed te kijken naar ons al verkochte project in een Amersfoort Vernieuwt gebied; Parkweelde.

Het project Parkweelde I, bestaat uit 43 eengezinswoningen, 101 appartementen en 56 huurappartementen. Alle



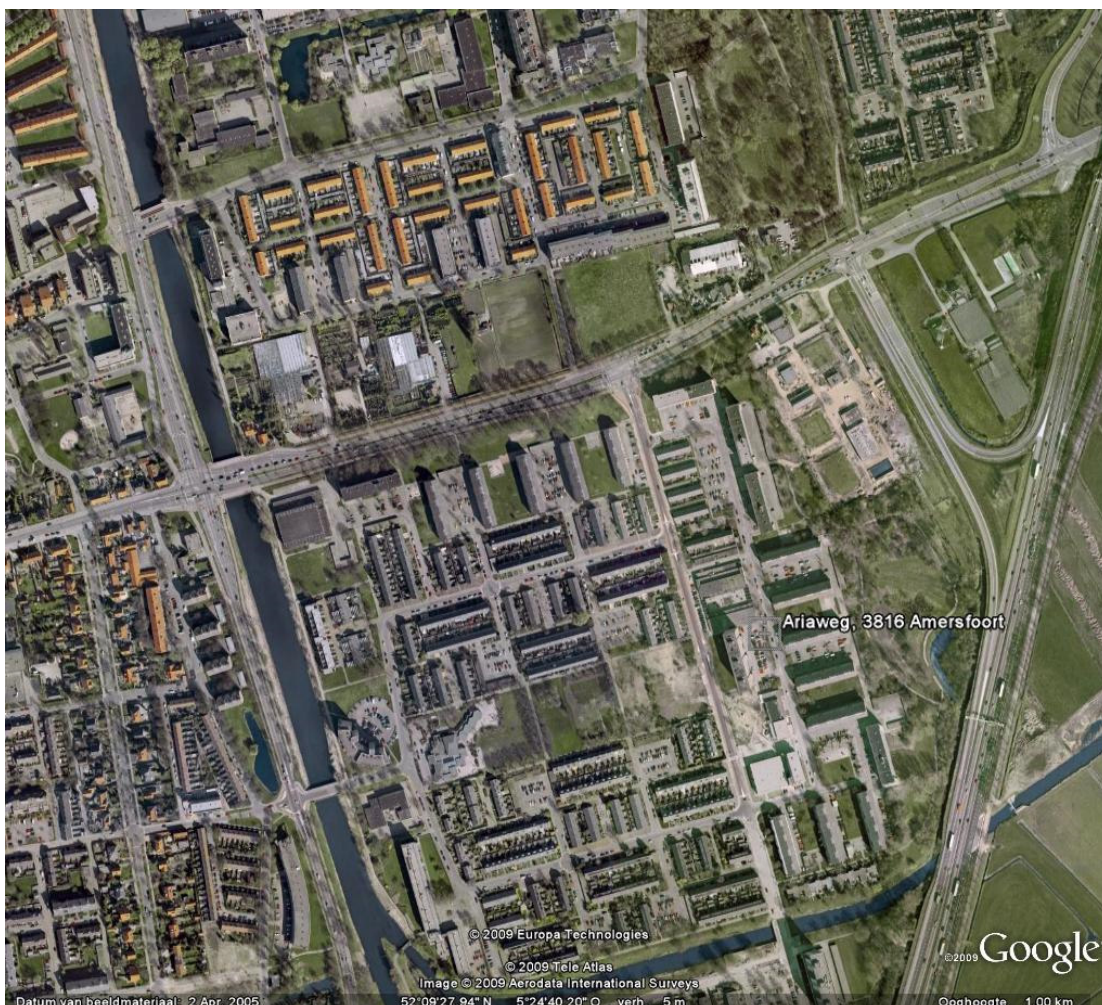
woningen zijn verkocht en de laatste woningen worden in dit kwartaal opgeleverd.

De kopers van Parkweelde I komen, zoals eigenlijk alle projecten in Amersfoort, voor het merendeel uit Amersfoort zelf. Bij Parkweelde is dit 68%. De kopers komen naast de wijk Kruiskamp veelal uit de wijken Randenbroek, Liendert en Schothorst. Uit de regio Amersfoort is dit percentage zelfs 84%.

Voor het project Hogewegzone verwacht ik veel mensen te trekken uit Amersfoort. Vooral de wijken Kruiskamp,

Randenbroek, Schuilenburg, Schothorst en Liendert. Toch is het project ook heel interessant voor mensen van buiten Amersfoort. We zullen in de communicatie beide doelgroepen benaderen en ik verwacht ook mensen vanuit de provincie Utrecht en wellicht ook iets verder te trekken.

We zien nu dat hier in de nieuwbouw 3 doelgroepen zich gevestigd hebben; het gaat hier om de Modale Burgers, de Traditionalisten en de Ontwikkelde Stedelingen. Voor uitleg van deze doelgroepen zie hoofdstuk 4.5 Huidige doelgroepen.





# 4. Marktonderzoek

## 4.1 SWOT analyse

### Sterkte

- Binnen 5 minuten in de binnenstad,
- Woningen aan het water (Valleikanaal),
- Groen (waterwingebied)
- Dicht bij de uitvalsweg (A 28)
- Openbaar vervoer om de hoek
- Diversiteit aan doelgroepen (ook door huidige bewoners veel genoemd)
- Diversiteit aan woningtypen, huur en koop, goedkoop en duur.
- Voorzieningen in de plint
- Voorzieningen Zwembad/sport e.d.
- Woningen met eigen tuin dicht bij het centrum
- Eigen parkeergelegenheid onder of bij de woning
- Ontmoeting mogelijk, voor jong en oud

### Zwakte

- Hostel
- Huidig imago van het gebied
- Drukte Hogeweg en A28
- Gebied ligt in twee wijken
- Huidige uitstraling/troosteloos
- Privacy woningen door stedelijke blokken en hoekappartementen
- Lichtinval en zonligging niet altijd goed door hoogbouw
- Deelgebieden heel stedelijk

- Overlast door zwembad
- Relatief veel woningen met terras door ondergronds parkeren
- Woningen aan de Hogeweg te groot en daardoor duur
- Weg druk voor voorzieningen bij zwembad? (Moet nog besloten worden).

### Kansen

- Belangstelling voor ontwikkelingen in gebied vanuit bewoners Schuilenburg en Liendert
- Stadsentree die eruit springt
- Voorzieningen en woningen in gebied met: aantrekkingskracht voor nieuwe doelgroepen bewoners, investeerders, ondernemers
- Zwembad: niet alleen voor bezoekers: maar voeg iets toe, zodat het voor de -nieuwe- bewoners iets extra's biedt
- Betrekken van het Valleikanaal bij de wijk
- Kleine bedrijven
- Recreatie (sport, maar ook aan water, plein, wandelen)
- Variatie in architectuur met durf (ook vanuit de huidige bewoners, fleurigheid)
- Betrokkenheid huidige bewoners bij ontwikkeling van gebied
- Gebied positief positioneren
- Samenwerking gemeente/de Alliantie
- Samenwerkingsverbanden, b.v. opbouwwerkers, jongerenwerkers e.d.
- Subsidies? (iets extra's doen)

- Goed alternatief voor bewoners van de Hoven

### **Bedreigingen**

- Geen boegbeeld: bestuurder 3 wethouders betrokken/persoon/organisatie die het op de kaart zet. Charismatische leiders.
- Visie op gebied niet leidend (in bijv. vertaling stedenbouwkundig plan)
- Verlies of gebrek aan politiek draagvlak, een gedeelde visie
- Ontwikkelingen in de markt (kredietcrisis, vertrouwen)
- Samenwerkingsverbanden waardoor vertraging, compromissen en geen duidelijke verantwoording
- AV: veel wisselende gezichten: ook op sleutelposities. Gemeente: elke 4 jaar verkiezingen. Politieke verschuivingen verschillende belangen. Wisseling bij De Alliantie.
- Problematiek A 28
- 70 % regeling de Hoven, onderzoek door dAE
- Lobby SP of andere partijen, belangenorganisaties die issues agenderen.
- Bewoners Spreeuwenstraat
- Ontwikkelingen rond zwembad
- Verkeersoplossingen voor Hogeweg
- 'Interne' communicatie: zowel binnen de Alliantie, binnen de gemeente als binnen AV

- Verloop van aangrenzende projecten (Hogeweg, Operaplein, zwembad en overige voorziening)
- Wettelijke procedures
- Bestaande bouw woningen

### **USP:**

- ❖ ligging
- ❖ dichtbij alles
- ❖ gezond & fit
- ❖ recreatiemogelijkheden
- ❖ verschillende woningtypen en doelgroepen
- ❖ prima uitvalbasis naar het centrum en uit de stad.

### **4.2 Vraag- en aanbodanalyse**

In Amersfoort staan 1542 woningen (waarvan 379 appartementen) in de bestaande bouw in de verkoop en 131 nieuwbouwwoningen via Funda. Op Funda staan 34 nieuwbouwprojecten in de verkoop met. We kunnen daarom wel stellen dat het aanbod enorm is op dit moment.

De vraag is op dit moment minder groot. De woningmarkt in Amersfoort is op dit moment niet goed te noemen. Potentiële kopers willen eerst hun eigen woning verkopen voordat ze een nieuwe woning aanschaffen. De hypotheekverstrekkers zijn voorzichtiger geworden met het accorderen van een hypotheek. En natuurlijk de discussie over de hypotheekrenteaftrek gooit op dit moment ook roet in het eten. Zekerheid vindt de consument op dit moment belangrijk, zowel in het hebben van werk als in het doen van grote aankopen.

### 4.3 Concurrentieanalyse

Buiten de wijk Vathorst komen de komende tijd ook weer woningen in het voormalige CSG/Eemkwartier gebied in de verkoop. Dit ligt aan de andere kant van het centrum in de wijk Puntenburg en betreft zowel eengezinswoningen als appartementen. Het gebied ligt aan het centrum van Amersfoort en omvat in totaal, inclusief wat er al staat, meer dan 700 woningen.

Naast de nieuwbouw van Vathorst, Puntenburg en Amersfoort Vernieuwt zelf zal ook de bestaande bouw ook concurrentie zijn.

### 4.4 Prijzen

De prijzen van de bestaande bouw liggen op bijna € 2000 per m2 voor een appartement en bijna € 2200 per m2 voor een tussenwoning. In de omliggende wijken liggen de prijzen hoger met € 2300 per m2 voor een appartement, € 2400 per m2 voor een tussenwoning. We moeten proberen om de prijs meer deze kant op te krijgen. Het maken van een goede verhouding tussen prijs en kwaliteit en de prijs is heel belangrijk.

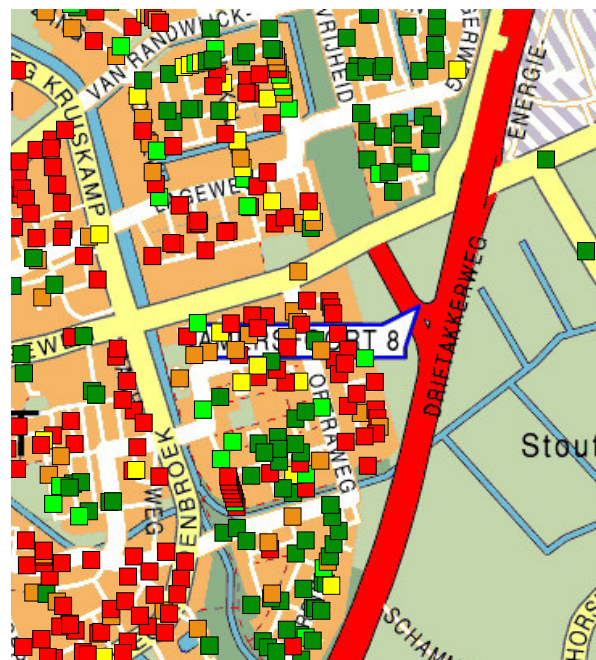
De bewoners zijn hier in dit gebied nog niet gewend om te betalen voor parkeren. Zodra dit wel ingesteld wordt zal men ook bereid zijn meer te betalen. In de huidige prijs is een parkeerplaats meegenomen.

### 4.5 Huidige doelgroepen

De doelgroepen die nu in het gebied gevestigd zijn varieert van Knokkers tot Succesvolle Gezinnen.

De verdeling is duidelijk te zien aan de Hogeweg en de A28 zitten de Knokkers, veelal in huurwoningen terwijl de hogere inkomens van de Succesvolle Gezinnen een keertje tussendoor en meer aan de rand van het gebied zitten. (zie ook bijlage 1) Zie hieronder voor een omschrijving van de doelgroepen.

Rood	<30%
Oranje	30-35%
Geel	35-41%
Licht groen	41-46%
Donker groen	>46%



Voor de koopwoningen zijn wij op zoek naar de mensen met een inkomen van 1,5 keer modaal of meer. In de volgende afbeelding kunnen we zien dat dit in het gebied Hogewegzone deze potentiële kopers vooral aan de onderrand van het gebied zitten waar bijna de helft van de mensen een inkomen heeft van 1,5 keer modaal of hoger (zie hieronder).

### Succesvolle Gezinnen

Succesvolle Gezinnen zijn gezinnen met kinderen tussen de 12 en 18 jaar met ouders in de leeftijd van 35-55 jaar. Ze hebben een hoog inkomen, zijn succesvol en hebben een koopwoning. Ze hebben een middelbare tot hoge opleiding. Ze komen vaak voor in dorpen dicht bij de stad. Familie is belangrijk. Deze doelgroep gaat veelal verhuizen als de kinderen de deur uit zijn. De Succesvolle Gezinnen zijn hecht, en vinden het prettig om in de buurt van familie te wonen.

### Traditionalisten

Traditionalisten zijn hardwerkende huishoudens met een introverte levensstijl gebaseerd op traditionele normen en waarden. Ook dit zijn veelal gezinnen met ouders tussen de 30 en 64 jaar met kinderen in alle leeftijdscategorieën. Deze groep heeft een inkomen van 1,5 tot 2 keer modaal, een koopwoning en is traditioneel ingesteld en sparen is belangrijk. Het opleidingsniveau is laag tot middelbaar.

Jonge Traditionalisten zitten vol toekomstplannen en dromen.

### Modale Burgers

Dit zijn gezinnen en echtparen in de leeftijdscategorie van 45 tot 65 jaar met kinderen in alle leeftijden. Ze hebben een modaal inkomen en wonen veelal in een grondgebonden huurwoning in de buitenwijken van de stad of in aangrenzende dorpen. Ze hebben een lage tot middelbare opleiding. Ze sparen niet maar lenen wel. De Modale Burger maakt veel gebruik van internet en kijken

veel tv en zijn op hun eigen omgeving gericht. Ze probeert een eigen veilige wereld om zich heen te creëren met gelijkgestemden en hebben geen ambitie om hogerop te komen. Ze zijn tevreden met wat er is.

### Knokkers

Jonge laag opgeleide, kleine huishoudens die een beperkt bestaan leiden in stedelijke veelal multiculturele wijken. De meeste knokkers zitten in de leeftijdscategorie tot 34 jaar, toch is er ook een groep die in de leeftijdscategorie 45 tot 54 jaar valt. Ze zijn veelal alleenstaand, ze hebben een lage opleiding, een laag inkomen of uitkering en wonen veelal in een sociale huurwoning in dichtbevolkte wijken met veel meergezinswoningen. Deze groep bevat veel nieuwe Nederlanders. Men heeft niet veel contact met elkaar en er zijn weinig kinderen. Knokkers hebben een breed interessegebied, zijn maatschappelijk geïnteresseerd en kunst en cultuur hebben ook hun interesse.

### Ontwikkelde Stedelingen

De Ontwikkelde Stedelingen zijn tussen de 25 en 34 jaar, veelal alleenstaand en hebben een hoge opleiding. Ze hebben een modaal inkomen maar staan aan het begin van hun carrière. Je vindt deze groep veelal in de grotere steden en ze wonen het liefst in het centrum van de stad. Ze houden erg van cultuur en hebben interesse in alles wat er in de stad en in de wereld gebeurt. Ze hebben weinig contact met de omgeving en zijn voornamelijk op zichzelf gericht. Ze zijn ambitieus en doelgericht.

#### 4.6 Doelgroepenanalyse

Er is een onderscheid te maken tussen de verschillende woningtypen als het gaat om doelgroepen. Voor de verschillende typen woningen kunnen we uitgaan van het volgende:

##### Eengezinswoningen zonder tuin

Doordat de eengezinswoningen geen tuin hebben maar een terras zal de grootste doelgroep de tweeverdieners zonder kinderen zijn. De locatie op korte afstand van het centrum maakt het interessant, vooral het parkeren in een (half)verdiepte parkeergarage is prettig. Een alternatief voor een appartement in of bij het centrum.

Uiteraard zullen ook alleenstaanden en wat tweeverdieners met kinderen interesse hebben in deze woning. Voor de alleenstaanden geldt hetzelfde als voor de tweeverdieners zonder kinderen. Dicht bij het centrum en een eigen parkeerplaats en een volwaardige woning zonder dat je de tuin hoeft te onderhouden.

Te denken valt hierbij aan de Ontwikkelde Stedelingen die een stap verder gaan zetten en zich samen willen settelen in de buurt van het centrum en hier blijven wonen na de geboorte van het eerste kind. Naast de grootte van de woonkamer en de 3 slaapkamers moet het terras een meerwaarde geven ten opzichte van een appartement. Een buitenruimte in de volle breedte van de woning dus.

##### Eengezinswoningen met tuin

Het zou mooi zijn als we een alternatief kunnen bieden voor de Vinex wijk door

eengezinswoningen dicht bij het centrum aan te bieden. Hierbij kunnen we ons richten op de Traditionalisten en de Dynamische families, vooral die vanuit de Ontwikkelde Stedelingen komen. Deze groep vindt het leuk om in de buurt van het centrum te wonen maar wil ook doordat ze een gezin willen stichten een tuin hebben. Dynamische Families zijn veelal gezinnen met kinderen tussen de 0 en 12 jaar. Ouders in de leeftijdscategorie van 25 tot 44 jaar met een goede opleiding, een bovenmodaal inkomen en een koopwoning die ambitieus zijn en die veel in nieuwbouwwijken (willen) wonen. Gezinnen willen minimaal 3 slaapkamers in hun rijwoning met een mogelijkheid voor een 4<sup>e</sup> slaapkamer. De grootte van de woonkamer wordt meer en meer belangrijk bij de aanschaf van een woning. Ook de privacy is belangrijk, zowel in de tuin als in huis.

##### Appartementen

De grootste doelgroepen voor de appartementen zijn tweepersoonshuishoudens (zonder thuiswonende kinderen) en eenpersoonshuishoudens. In de buurt van het centrum zie je deze laatste groep meer. De grootste groep voor dit woningtype zit in de leeftijdscategorie 55+ hoewel wij ons hier zeker ook kunnen richten op de jonge tweeverdieners en de eenpersoonshuishoudens met een goed salaris die de uitvalswegen en het centrum belangrijk vinden. De Vrije Geesten en de Ontwikkelde Stedelingen kunnen hiernaar doorstromen.

De doelgroep zoekt minimaal een 3 kamer maar het liefst een 4 kamer appartement. Naast de grootte van de woonkamer is ook de buitenruimte steeds belangrijker voor de doelgroep. Het kunnen buiten zitten eten met een stel vrienden moet mogelijk zijn. Een buitenruimte van minimaal 2x3 meter.

#### *Eenpersoonshuishoudens*

De groep van alleenstaanden wordt steeds groter. Een van de oorzaken hiervan is de vergrijzing. Mensen worden ouder, veelal blijft één van de partners alleen achter, waardoor de groep ouderen alleenstaanden groter wordt.

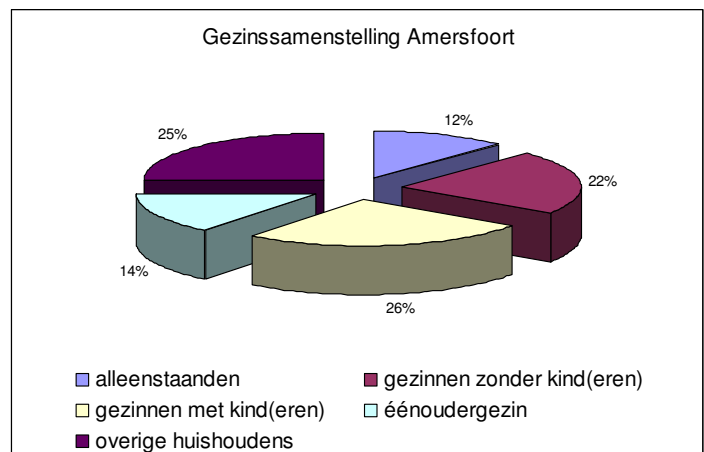
Daarnaast vinden steeds meer mensen het prettig om alleen te blijven, het is ook meer geaccepteerd in de maatschappij waardoor het als normaal wordt gezien wanneer je alleen wilt wonen of langer alleen wilt wonen voordat je de stap naar samenwonen of trouwen zet. Het nadeel voor deze groep is dat ze alleen een hypotheek moeten bekostigen.

#### *Tweepersoonshuishoudens zonder kinderen*

De tweede doelgroep is tweepersoonshuishoudens zonder (thuiswonende) kinderen. De locatie is voor bijna alle doelgroepen het allerbelangrijkst. We merken bij deze doelgroep dat ze ook steeds meer waarde hechten aan de grootte van de woonkamer. Ook de buitenruimte en het hebben van extra slaapkamer(s) is van groot belang.

Als we kijken naar de gezinssamenstelling in Amersfoort zien wij dat 12% alleenstaanden en 22% gezinnen zonder

kinderen zijn. Op deze doelgroepen moeten wij ons richten voor de woningtypen appartementen en eengezinswoningen zonder tuin.



#### Woonwerkwoonings

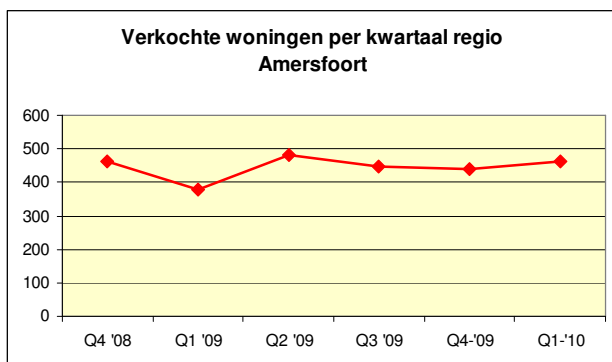
Hoewel er wel vraag is naar ruime woningen waarin je een kamer kunt vrijmaken voor werken denk ik niet dat er op grote schaal behoefte is aan een hele verdieping werken. Dit zal veelal op de begane grond plaatsvinden waardoor het wonen boven komt. Veel startende ondernemers zullen vanuit huis beginnen en indien mogelijk liever een kleine locatie huren dan dat ze daarvoor anders moeten wonen. Ik zie hierbij dan ook een probleem bij de grote woonwerkwoonings aan de Hogeweg. Een aparte ingang zou voor deze woningen goed zijn om de splitsing met de woning te kunnen maken als dit nodig is. Het terras van de woning moet groot genoeg.

#### **4.6 Probleemlocatie**

De variatie in de woningtypen maakt het een interessante locatie. De hoekoplossingen zijn wat mij betreft nog

privacy gevoelig en ook de privacy waarborging bij de appartementen voor de naastgelegen eengezinswoningen kunnen een probleem zijn. De mooie appartementenblokken aan het water zijn goed gelegen terwijl ik meer problemen zie aan de andere kant van de nieuwbouw, de appartementen aan de kant van het zwembad. Hier zit ook de Hostel wat ik echt als een probleem zie. Het aanhaken van de voorzieningen aan het zwembad is cruciaal voor het slagen van die kant van het plan. Hierbij valt te denken aan sport en wellness gerelateerde voorzieningen als een sauna whirlpool, sportschool, schoonheidssalon, lunchroom en/of restaurant e.d. De rijwoningen aan de randen van het plan sluiten goed aan bij de bestaande bouw. Laten we hopen dat de markt zich op een positieve manier blijft bewegen en deze bijzondere ontwikkeling met zich meeneemt.

## 5. Conclusie



De huidige woningmarkt is niet goed. Zoals in bovenstaande grafiek te zien is blijven de verkopen, behalve in het eerste kwartaal 2009 redelijk stabiel. Het is echter niet meer het aantal verkopen als in de goede tijd voor de crisis. Het aantal verkopen in de regio Amersfoort is in een jaar flink gedaald (in Q1 2009 is er 41% minder verkocht dan Q1 2008). In een normale tijd worden ca. 500 tot 600 appartementen per jaar verkocht in Amersfoort. Uitgaande van Q1 is de daling 38% voor de appartementen, wat neerkomt op 330 tot 400 woningen per jaar. In een normale tijd moeten deze aantallen woningen geen probleem zijn. We zien echter dat op dit moment vooral de goedkopere woningen tot ca. €250.000 nog doorlopen. In de afgelopen twee kwartalen kwam de verkoop van de duurdere woningen gelukkig iets terug. Het is dan ook belangrijk om goed te kijken naar de marktsituatie van het moment van verkoop om te bepalen waar we gaan beginnen. Niet alleen de bouwroute maar ook de verkoopbaarheid moet hierin meegenomen worden.

De woonomgeving moet beter worden in het gebied. We moeten een goede kwaliteit leveren en vroeg beginnen met de bekendheid en het positief neerzetten van het gebied. Buiten de inzet van het klantenpanel om zo de vraag goed in beeld te hebben kan ook het zwembad hier een groot aandeel in hebben. Een positieve impuls voor de wijk die meteen op de kaart wordt gezet. We richten ons op de USP's als hieronder omschreven.

### USP:

- ❖ ligging
- ❖ dichtbij alles
- ❖ gezond & fit
- ❖ recreatiemogelijkheden
- ❖ prima uitvalbasis naar het centrum en uit de stad

Wij moeten voor het project ook kopers trekken uit de andere wijken van Amersfoort of zelfs buiten Amersfoort ('t Gooi, Nijkerk, Leusden regio Utrechtse Heuvelrug en regio Utrecht). Dit omdat de koopwoningen liggen vanaf 1,5 keer modaal, wat in het gebied slechts een klein aantal mensen betreft. Behalve het goede product ontwikkelen zal ook goede communicatie en visualisatie hierbij van groot belang zijn. Een beeld geven van de toekomst en kopers, huurders en inwoners van de wijk hierin meetrekken. Een moeilijke maar ook hele mooie taak, een uitdaging, voor de Alliantie Ontwikkeling. De woningen moeten zowel op het gebied van verkoopbaarheid en vraag regelmatig tegen het licht gehouden, zowel intern als extern.



## Bijlage 1

**Rood: Knokkers**

**Geel: Modale Burgers**

**Oranje: Traditionalisten**

**Groen: De ontwikkelde Stedelingen**

**Blauw: Succesvolle Gezinnen**

**Bruin: Pensioengenieters**

