

Doorstroming op de woningmarkt door data

26-05-2021 12:28

Data speelt een steeds belangrijkere rol in het ontwikkelproces, zeker bij Blauwhoed. Zo geeft data inzicht in de woonvraag en kun je woningen ontwikkelen en bouwen voor de juiste doelgroepen. Precies wat op dit moment ontbreekt, terwijl dit juist de sleutel tot doorstroming op de woningmarkt is. Mariska van Brussel en Eltjo Bouwman van Blauwhoed leggen uit hoe je die doorstroming realiseert.

Nederland kent een enorm woningtekort van 331.000 woningen, aldus de laatste cijfers van het Rijk (Staat van de Woningmarkt 2020). Om aan de groeiende vraag te voldoen moet er de komende 10 jaar tussen de 800.000 en 1 miljoen woningen worden bijgebouwd. Hoe ga je als ontwikkelaar om met deze uitdaging? Eltjo Bouwman, directeur Wonen bij Blauwhoed, vertelt aan Vastgoedjournaal: "De ruimte in Nederland is schaars, dus het is belangrijk dat we de juiste keuzes maken en de juiste woningen bouwen. De huidige programmering van vooral starters- en gezinswoningen is niet de slimste."

Drie verhuisbewegingen met één woning

Een belangrijke doelgroep waar te weinig voor wordt gebouwd op dit moment zijn senioren en specifiek in het betaalbare, middeldure koopsegment. Zo vertelt Bouwman: "Als je een nieuw huis verkoopt of verhuurt aan een senior dan komt er een kettingreactie op gang. Senioren laten vaak een eengezinswoning achter, die weer kan worden gekocht door gezinnen die groter willen wonen. Zij laten weer een starterswoning achter en zo heb je in één keer drie verhuisbewegingen."

Daarom pleit Bouwman ervoor om verder te kijken dan de huidige behoefte. "Neem demografische ontwikkelingen mee in de plannen, welke soort woningen hebben we (straks) echt nodig? Want er komt steeds meer vergrijzing en voor deze groeiende doelgroep senioren is de woningbehoefte nu al groot."

Eltjo Bouwman, directeur Wonen bij Blauwhoed.

Verleiden is de sleutel

Maar waarom wordt er niet meer voor deze doelgroep gebouwd? Volgens datamarketeer Mariska van Brussel komt dat omdat er nog veel verkeerde veronderstellingen bestaan. Zij vertelt aan Vastgoedjournaal: "Het is een onwijs diverse groep met ieder zijn of haar eigen wensen. Zo heb je de actieve 55+'er, maar ook de vitale 70+'er die nog levenslustig is, die in de toekomst eventueel zorgbehoeften zal hebben. Daarom is het heel belangrijk om senioren niet aan te spreken als oud en gebrekkig, maar juist in te spelen op de thema's die voor hen belangrijk zijn."

"Senioren zijn namelijk niet zo honkvast als vaak wordt gedacht, want als het juiste aanbod voorhanden is, dan is deze doelgroep wel degelijk bereid om te verhuizen. Ook zelfs buiten de huidige woonplaats." De sleutel hierbij is verleiden, vertelt van Brussel verder. "Het grote verschil met andere doelgroepen is dat senioren al een dak boven hun hoofd hebben en niet per se op zoek zijn naar een andere woning. Daarom moet je meer bieden dan alleen een huis, en is de omgeving en de gemeenschap zeker zo belangrijk," aldus van Brussel.

Woonbuurt gericht op actieve senioren

Een goed voorbeeld hiervan is het project ParkEntree in Schiedam, de eerste woonbuurt in Nederland voor actieve senioren. Ontwikkeld door Blauwhoed, opgeleverd in 2020 en gebaseerd op het leefconcept Senior Smart Living. Oftewel 89 woningen, 3 woningtypes, 186 bewoners en 5 diensten zoals gemeenschappelijke tuinen, ontmoetingsruimten en een hospitalitymanager. "Dit concept heeft senioren weten te verleiden om naar Schiedam te verhuizen en afscheid te nemen van hun vertrouwde woning. Uit onze data blijkt dat de helft

van de kopers namelijk van buiten Schiedam is gekomen.”

Project ParkEntree in Schiedam.

Samen koken, tuinieren en biljarten

Het project in Schiedam is door middel van co-creatie ontwikkeld, oftewel in samenspraak met de omgeving en de nieuwe bewoners. “Bewoners kunnen hier genieten van hun woning, maar ook van de gemeenschap. Er is genoeg ruimte om te ontmoeten en gezamenlijk dingen te ondernemen zoals koken en tuinieren. Daarbij is dit woonproject ook voorbereid op de toekomstige zorgvraag,” vervolgt van Brussel.

Blauwhoed blijft betrokken, ook na oplevering, in een faciliterende rol. “Het concept moet kloppen en blijven kloppen, dus we zorgen ook voor nazorg door middel van goede samenwerkingen zoals met Vitaal & Zo. Zij nemen de gehele dienstverlening over en zorgen dat de gemeenschappelijke ruimtes goed onderhouden blijven en vullen die ook aan, bijvoorbeeld met een biljarttafel,” vertelt Bouwman.

Ontwikkelen zonder data is ondenkbaar

“Inmiddels is het ondenkbaar om zonder data aan de slag te gaan. Het wordt steeds belangrijker en we hebben veel databronnen die we benutten.” Data is volgens van Brussel de rode draad door het gehele ontwikkelproces. “We beginnen altijd met marktonderzoek, zelfs al voor we aan een tender meedoen. Wat gebeurt er in een omgeving, wat voor soort kopers zijn op zoek en wat zijn hun behoeften en woonwensen? Door middel van onze data laten we gemeenten zien waarom we ons plan op die manier ontwikkelen en dit staven we met cijfers.”

Blauwhoed heeft een eigen datasysteem met dashboard ontwikkeld met Watson+Holmes. “We maken gebruik van en analyseren algemeen beschikbare data, zoals CBS en het Kadaster, maar benutten ook eigen ingewonnen consumentendata zoals de wensen van geïnteresseerden over onderwerpen zoals duurzaamheid, woonplattegronden en voorzieningen.” Ook naderhand wordt een project goed geanalyseerd, vertelt van Brussel. “Zo maken we zelf kopersanalyses en gaan we in gesprek met gemeenten. Zo kunnen we aantonen dat de doelstellingen zijn gehaald en dat doorstroming ook echt is bereikt.”

Mariska van Brussel, datamarketeer Blauwhoed.

Latente wensen naar boven halen

Bouwman vult aan: “Data geeft in het bijzonder de mogelijkheid om de latente wensen boven water te krijgen. Door niet alleen naar de bekende weg vragen en onderzoek doen, maar ook verder kijken en de cijfers interpreteren, krijgen we de woonwensen van de toekomst boven tafel en kunnen we anticiperen op de vraag. En door middel van co-creatie mobiliseren we mensen en stimuleren we ontwikkeling. Deze twee factoren geven de doorslag bij een goede projectontwikkeling.”

Senioren moeten speerpunt worden

Maar zijn we nog niet te laat met het bouwen voor senioren? Bouwman: “We moeten niet langer wachten om groots in te zetten op deze doelgroep, want de komende jaren neemt de vraag alleen nog maar toe. Vergrijzing is een structureel element van onze demografie. Ook op plaatsen waar je het niet verwacht zoals Amsterdam, Utrecht en Nieuwegein.”

“Jongeren en het betaalbare segment is op dit moment de focus van de politiek, maar in de grote steden en groeikernen wonen ook veel senioren. In Amsterdam is op dit moment 5% 75 of ouder, maar in 2050 is dit

alweer gestegen naar 15%. Vaak wonen deze mensen nog in grote huizen en willen ze die best verlaten als het aanbod maar goed is. Hier liggen enorme kansen voor een goede doorstroming en het opgang brengen van de hele verhuisketen, dus daar moeten we juist op voorsorteren.”

Tot slot zegt Bouwman: “We zijn een dichtbevolkt land en moeten kritisch en zorgvuldig omgaan met de meters die we tot onze beschikking hebben. Door de juiste balans en focus te vinden in de ontwikkeling van woonprojecten kunnen we doorstroming maximaal faciliteren en de woningmarkt in Nederland toekomstbestendig maken.”

Project ParkEntree in Schiedam.

Jet Miltenburg (67) is een van de nieuwe bewoners van project Lanenrijk in Weespersluis. Ze verhuist binnenkort[LR2] vanuit Amstelveen. Ze laat een eengezinswoning met tuin achter die is verkocht aan een gezin met twee kinderen.

Miltenburg vertelt: “Mijn vorige huis was eigenlijk te groot geworden en daarbij had ik veel geluidsoverlast van het naastgelegen Schiphol. Ik had eigenlijk geen interesse in een appartement of bungalow, maar raakte gecharmeerd door Weespersluis.”

Volgens Miltenburg heeft de nieuwe woning veel voordelen. “Het is qua geluid veel rustiger. Het is een kleinere woning maar luxueus en toekomstbestendig door de slaapkamer beneden.” Ook is ze blij met de tuin. “Dit is vanwege de coronacrisis nog belangrijker geworden.”

Ondanks dat Weespersluis een nieuwbouwproject is, voelt het goed aan vindt Miltenburg. “Weesp is authentiek en heeft karakter. Daarnaast vind ik het fijn dat we in een diverse wijk wonen met jong en oud. Zeer zeldzaam onder de rook van Amsterdam.”

Weespersluis

Weespersluis is een grote gebiedsontwikkeling in Weesp met circa 3.000 woningen. Slechts een derde wordt bebouwd, twee derde is bestemd voor natuurconservatie. Blauwhoed en Van Wijnen ontwikkelen o.a. het project Lanenrijk en Waterrijk – in totaal 84 woningen. Het gehele gebied wordt vormgegeven met AM en de samenwerking Adriaan van Erk en BPD.

Kimberly Camu