Gefundeerd op water...maar vooral op geld

Stemming waterwoonmarkt is positief

Bij 't Oliftuis, ontworpen door architect Koen Olthuis, is de grond onder de woningen vervangen door 'drijf'. Ook de Nieuwe Kaap in Zaandam (ONW) is zo'n waterwoonwijk, al zijn de woningen hier ook op palen gebouwd. Een grondlaag dient dan als 'drijf' van de fundatie.

2010 EDITION 2020 THEMA: ECONOMIE

Waterwonen wordt vaak gepresenteerd als voorzorgsmaatregel voor het wassende water en in die zin als duurzame ontwikkeling. En er is het technische argument van architect Koen Olthuis: 'Water is een fantastische fundering voor de slappe ondergrond', spreekt hij oefenaps op het Nationaal WaterWonen Congres. Het echte fundament van de waterwoonmarkt is natuurlijk geld. Hoe staat de crisis toe in de branche? En waar staat de waterwoonwereld over tien jaar?

tekst: jos jager | [illegible] | keen olthuis, waterwoonlo

Dat de markt na de crisis weer zal aantrekken, daar lijkt iedereen het wel over eens. Maar de vraag welke vlucht de waterwoonmarkt komend decennium zal nemen, lieven verschillende antwoorden op. Stedebouwkundige en directeur Arbak Bhalotra van architectenbureau Kuiper Compagnons denkt dat waterwonen kan evolueren tot méér dan een marktniche, mits er geen grondkosten worden gerekend. Het kostenaspect is volgens Bhalotra doorslaggevend. 'De vraag hoe wij de relatie zien tussen onze waterpegeuw aan de ene kant en vestedelijkheid aan de andere kant is kwetsbelangrijk. Dan ben ik een hoel machtere Hollander: voor drijvende woningen hoef je geen grondkosten te rekenen. De overheid moet immers toch waterpoorvlakte creëren voor berging? Iemand die wil bouwen op water zou wat mij betreft een concessie moeten krijgen voor tien euro. Dan wordt waterwonen een groot succes.'

Kosteneffectiviteit

Eigaod van Leeuwen van onderzoeksinstituut Deltares beschouwt waterberging als 'een van de mogelijke financiële pellers' van een waterwoonproject. Maar dat hoeft niet altijd zo te zijn. Van Leeuwen: 'Om de exploitatie zond te krijgen zoekt men naar functiestapeling of meervoudig ruimtegebruik. Dat wordt succesvol toegepast bij waterwoonproject "Het Nieuwe Water" (zie illustratie) in de gemeente Westland. Het water daar kan fluctueren en levert daarmee daadwerkelijk een bijdrage aan de berging. Verder liggen er kansen voor de combinatie van water en wonen, natuur en recreatie. Maar het is goed te beseffen dat waterschappen er niet primair zijn voor gebiedsontwikkeling. Van ben wordt terecht verwacht dat ze vooral kosteneffectieve maatregelen nemen. In gebiedsontwikkeling moeten ze die technische rol juist heelter spelen. Dat toont tot haalbare en innovatieve projecten en voorkomt dat projecten sneuvelen omdat het draagvlak wegvalt wanneer uitendelijk toch een kosten-baten-analyse wordt uitgevoerd.'

Architect Koen Olthuis – als supervisor betrokken bij 'Het Nieuwe Water' – denkt dat de hybride wijk met 600 traditionele en 600 drijvende woningen (waaronder rijwoningen, twee-onder-een-kappers, appartementengebouwen en privé-villaslips) de wereld van het waterwonen naar een breder doelgroep beweegt. Olthuis: 'Ik zie waterwonen in stedelijk gebied voor mij als wooncvom met dezelfde verschijningsvorm als wijken op land, maar dan met een drijvende fundering.' Olthuis ziet de kosten niet als groot probleem: Prijsstelling, comfort en leveranciar komen overeen met bouwen op land.'

Selectieve vraag

Volgens onderzoeker Roland Goetgeluk van TU Delft maakt waterwonen vooral een kans op plekken waar de druk op de woningmarkt het grootst is. 'Maar als de lijn wordt voortgezet' dia we na gekeken hebben – veel "kabbeldeel lejeteren" maar niets doen – dan staan we over tien jaar op hetzelfde punt als nu.'
De vraag of de waterwoonmarkt na de crisis steek gaat groeien, hangt natuurlijk grotendeels af van de wensen van de mensen. En water is geen toevoeddel, constateert Goetgeluk. 'In een zwarte woonomgeving levert water een waardeeinst op van maximaal 5 procent. Water is onder geen beding een substraat voor groen. Het wordt een stuk interessanter voor doelgroepen als waterpoorten. Dat is wel een selecte groep. In gebieden waar water al eerninaal onderdeel is in het landschap, heeft de waterwoonmarkt aanmerkelijk meer kans van slagen dan in gebieden zonder waterstructuur. Ik denk dat de waterwoonmarkt daarom vooral tot ontwikkeling komt in het westen van het land.'

Architect Koen Olthuis – als supervisor betrokken bij 'Het Nieuwe Water' – denkt dat de hybride wijk met 600 traditionele en 600 drijvende woningen (waaronder rijwoningen, twee-onder-een-kappers, appartementengebouwen en privé-villaslips) de wereld van het waterwonen naar een breder doelgroep beweegt. Olthuis: 'Ik zie waterwonen in stedelijk gebied voor mij als wooncvom met dezelfde verschijningsvorm als wijken op land, maar dan met een drijvende fundering.' Olthuis ziet de kosten niet als groot probleem: Prijsstelling, comfort en leveranciar komen overeen met bouwen op land.'

Selectieve vraag

Volgens onderzoeker Roland Goetgeluk van TU Delft maakt waterwonen vooral een kans op plekken waar de druk op de woningmarkt het grootst is. 'Maar als de lijn wordt voortgezet' dia we na gekeken hebben – veel "kabbeldeel lejeteren" maar niets doen – dan staan we over tien jaar op hetzelfde punt als nu.'
De vraag of de waterwoonmarkt na de crisis steek gaat groeien, hangt natuurlijk grotendeels af van de wensen van de mensen. En water is geen toevoeddel, constateert Goetgeluk. 'In een zwarte woonomgeving levert water een waardeeinst op van maximaal 5 procent. Water is onder geen beding een substraat voor groen. Het wordt een stuk interessanter voor doelgroepen als waterpoorten. Dat is wel een selecte groep. In gebieden waar water al eerninaal onderdeel is in het landschap, heeft de waterwoonmarkt aanmerkelijk meer kans van slagen dan in gebieden zonder waterstructuur. Ik denk dat de waterwoonmarkt daarom vooral tot ontwikkeling komt in het westen van het land.'

Concepttontwikkelaar René van der Haar van Bouwfonds Ontwikkeling deed de waterwoonmarkt niet meer dan een zuiveraardige niche wordt. 'Ik de toekomst zal de vraag naar kwaliteit toenemen. Er is behoefte aan nieuwe producten voor een specifieke groep gebruikers die daarvoor betalen wil. Waterwonen kan deels in die behoefte voorzien, al zal het niet om grote aantallen gaan.' Hij is het met Goetgeluk eens dat de vraag zich vooral in het westen concentreert. 'Een Fries wil niet op water wonen.'

Noodzaak

'Als we over de crisis heenkijken en zovaar uitgaan dat de grote woningbouwopgave en bergingsnoodzaak overeind blijven, dan denk ik dat je die twee zaken over elkaar moet leggen', zegt Jeroen Singelenberg van de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting SEVS. 'Vanuit die noodzaak verwacht ik in elk geval een toename van het waterwonen. Voor zover wij onderzoek hebben gedaan naar consumentenbehoeftegewilling constateerden wij dat er een voorhoede is die wil waterwonen. Het beste middensegment wil wel, maar is niet bereid de energieprijs te betalen. De grote groep wil bovendien een auto voor de deur en de beschikking hebben over een stukje groen. Het is een uitdaging voor stedebouwers en mensen met elkaar in overeenstemming te brengen en waterwoningen te ontwerpen die ook interessant zijn voor middeninkomsten. Voordeel is dat water voor een deel gratis is. Er zitten geen grondbeurzen in het spel. Infrastructurele oplossingen zijn echter duur.
Kopers moeten wel financiers achter zich krijgen. Banken moeten volgens Singelenberg wel de nodige houdwaarvoes overwinnen, evenzo verzekeraars. 'Verzekeringspremies voor waterwoningen kunnen even hoog zijn als premies voor een traditioneel huis, omdat er geen aanvoudbaar hoger risico is.'

Financiers

De banken lijken niet onredelijkend om waterwoonpionieres geld te lenen. NEO Bank' een speciale hypotheek voor 'watervilla's' en een woonfonder van de Rabobank laat weten 'geen enkel type woning' uit te sluiten. Volgens woordvoerder Cindy Penders van ING zijn collectieve ontwikkelingen de zieuse trend, waar de bank graag bij aanhaakt. 'Het aantal te realiseren woningen in deze projecten verschilt sig. Situaties waarin ei meer dan 70 woningen worden gerealiseerd zijn uitzaers. Onze verwachting is dat de nieuwbouwprojecten jaarlijks cica 200 extra ligplaatsen zullen opleveren voor de komende tien jaar.'
Potentiële financiers die tot op heden de waterwoonmarkt links laten liggen, zijn de institutionele beleggers (vezeclaaars en pensioenfondsen). Met een totaal geinvesteerd vermogen van 60 miljard euro in Nederlands vastgoed kunnen zij de waterwoonmarkt een stevige impuls geven.

Financiers weten de markt wel te vinden', zegt Roland Goetgeluk. Cruciale voor de toekomst vindt hij de rol van gemeenten. 'Gemeenten zijn uiteindelijk toch de belangrijkere partij. Tan ontwikkelaars kun je weiwachten dat ze een duizo-machtig maken de uiteindelijk negatief kan uitvallen. Gemeenten daarentgen kunnen vanuit hun democratische legitimatie alternatieve woonmilieus creëren en consumenten aan zich wat het wanrd is. Zij zijn de komende tien jaar aan zet.' ◆

Amvest: vraag naar kwaliteit neemt toe

Met een geniddelde jaarlijkse investeringsopgave die varieert van 200 tot 250 miljoen euro is bekgger en ontwikkelaar Amvest in staat om flink wat waterwoningen te bouwen. De belangrijkste vraag is echter: ziet Amvest beood in de waterwoonmarkt? Algemeen directeur Wiemke Bodewes: 'Ik zou niet weten waarom niet. De kosten zijn nog wel hoger, waardoor de exploitatie et anders uitziet dan in traditionele markten. Je loopt ook wat meer risico's dooidat een aantal technische, red.) zaken nog niet perfect is uitgetocht. Maar als de locatie goed is, zie ik geen belemmeringen.'
Bodewes benadrukt dat het ben om 'de piek' gaat. Die moet goed rendeeren. De bouwvorm is eigenlijk ondergeschikt. Vrij uitzicht over water lieveer volgens de algemeen directeur tot 40 procent extra verhuurwaarde op. Veeler is hij ervan overtuigd dat de vraag naar kwaliteit in de nabije toekomst steeds belangrijker wordt. 'Het gaat niet meer om de luxe voor een appartement of eengezinswoning. Mensen zijn op zoek naar andere wooivormen. Waterwonen is daar een van.'

Voorspellingen: de waterwoonmarkt in 2020

- *Arbak Bhalotra*, architect: Groot succes, mits geen 'grondkosten' worden gerekend
- *Koen Olthuis*, architect: Complete waterwijken met drijvende fundering
- *Wiemke Bodewes*, Amvest: Geen belemmeringen, als de plek maar goed is
- *Roland Goetgeluk*, onderzoeker TU Delft: Doelgroepenmarkt in westen van land
- *René van der Haar*, Bouwfonds Vobtaan-dige markttiche, vanwege toenemende vraag naar kwaliteit
- *Jeroen Singelenberg*, SEV: Groot vanwege samenvallen voor waterberging
- ING: jaarlijks cica 200 extra ligplaatsen

DE GROTE THEMA'S

Thema economie

Creatief versus geld? Creatief mét geld!

De crisis is voorbij, maar volgens velen wordt het nooit meer zoals het was. Daarom moeten we op zoek naar nieuwe financieringsmethodes. Bovendien moeten we rekening houden met nieuwe economische grootmachtes als China en India. Waar staan de nieuwe potten met geld?

Lees verder in vakblad...

Bedrijventerrein

GEEF DE CHINEZEN WAT ZE WILLEN

Productietekens worden internationaler en de komende tien jaar verschuift het zwaartepunt van de wereldeconomie naar nieuwe economische grootmachten als India en China. Zij staan net als Westerse landen in het verleden hun vleugels uit en openen wedgingen in West-Europa. Maar waar? Dat zal afhangen van het vermogen van ontwikkelaars en beheerders van bedrijventerreinen om zich te voegen naar de specifieke wensen van ondernemers uit het Verre Oosten. Hoogleraar Peter Tordoir (UvA) kadt daarom de modellen. Nederlandse gemeenten hanteren volgens de economisch geografi nog een 'middeleeuws' model van bedrijventerreinontwikkeling. Met name Chinese bedrijven hebben volgens hem behoefte aan huurunits op projectmatig ontwikkelde en beheerde bedrijventerreinen. Het is tijd voor verandering.

VITALE STAD

7 NIEUWE VERDIENMETHODEN VOOR 2020

De financiele crisis valt samen met een omslag waarvan de gevolgen misschien wel veel groter zijn: het einde van de groei. Geen groei betekent geen inkomsten en geen middelen voor herstructurering. Maar stilstand betekent achteruitgang, en daarom zoeken creatieve geesten binnen grondbedrijven en andere stedelijke professionals naarstig naar nieuwe verdienmethoden om de stad ook het komende decennium van nieuwe 'brandstof' te voorzien. Een rondgang langs drie stedelijke gebieden – Amsterdam, Rotterdam en Parkstad Limburg, de eerste verdedigde krimpregio van Nederland – levert een lijst met zeven nieuwe verdienmethoden op. Maar... het uiteindelijke nieuwe verdienmodel bestaat niet.

STEDELIJK INTERIEUR

DE 6 MINST SLECHTE BEZUINIGINGSTIPS

Met het einde van de crisis in zicht moeten de eerste klapjes bij de rijksoverheid en gemeenten nog vallen. De grote steden hebben al aangekondigd vanaf 2011 flink te gaan bezuinigen. Het mes zal hier dan ook gaan in de budgetten voor openbare ruimte. Maar hoe kan het best bezuinigd worden waarbij de openbare ruimte zoveel mogelijk wordt gespaard? Dat kan onder meer door selectief te snijden in voorzieningen, met een focus op kwaliteitsbehoud en het voorkomen van kapitaalvernietiging. Bovendien kom je niet door de crisis zonder creatief te denken. Of maak gebruik van het momentum. Maar doe het niet alleen!