

# Het Nieuwe Zand: vraaggericht bouwen ten top



**In een tijd waarin iedereen zich afvroeg of je überhaupt wel nieuwbouw moest ontwikkelen, werd Het Nieuwe Zand in Ridderkerk ontwikkeld. Een wijk met voor ieder wat wils, ontwikkeld voor en in samenwerking met de bewoners.**

## CO-CREATIE

Vanaf het begin zag Richard Revier, projectmanager bij projectontwikkelaar Herkon, de mogelijkheden van de locatie in Ridderkerk. Nadat Herkon een onderzoek had laten uitvoeren naar de doelgroepen voor Het Nieuwe Zand, stelden zij de gemeente Ridderkerk voor gebruik te maken van een co-creatieproces. Zij schakelden daarbij Atrium Makelaardij uit Ridderkerk in voor advies bij en begeleiding van het gehele proces. "Niet alleen omdat zij goede verkoopcijfers lieten zien, maar ook omdat zij een goed plan van aanpak hadden voor ontwikkeling op de locatie. Daarnaast konden ze ons een goede ondersteuning bieden. Tot slot hadden we na gesprekken met Atrium Makelaardij ook het gevoel, dat zij het beste de gesprekken met onze klanten zouden kunnen voeren", vertelt Revier.

De gemeente bleek open te staan voor het concept van co-creatie en wilde Herkon hierin graag faciliteren, vervolgt Revier. "Dit deed zij door de mogelijkheden en kaders voor ons inzichtelijk te maken. Daar heeft de gemeente ons vrij veel ruimte in geboden. Weliswaar lag er het een en ander vast qua wegen en riolering, maar daarbinnen mochten we afstemmen met de doelgroepen."



Saskia Hooijmaaijers, projectleider voor Het Nieuwe Zand bij de gemeente Ridderkerk beaamt dit. "Voor ons is de relatie met de bestaande woningen, de aanwezigheid van voldoende parkeerruimte en de kwalitatieve uitstraling van de wijk heel erg belangrijk. Het is een wijk waar met duurzame materialen gebouwd wordt. Ook is er veel aandacht besteed aan de erfscheidingen. Hierdoor oogt de wijk degelijk en behoudt ook in de toekomst zijn waarde. Daarnaast vinden wij het van belang dat er voldoende variatie is. Dus niet meer van hetzelfde bouwen, maar kijken wat er mist voor een goede balans van woningen voor starters, doorstromers, senioren etc."

## JARENDERTIGWONING

Om te achterhalen waar de voorkeur lag van de toekomstige bewoners, toonden op drie zaterdagen een aantal architecten de verschillende modellen van de huizen. Middels een enquêteformulier konden de mensen die panelen beoordelen. "Daarbij heeft men en masse gekozen voor een jarendertigwoning, variërend in prijs van 170.000 tot 500.000 euro en in allerlei typen. Dan heb ik het over rijtjeswoningen, grotere rijwoningen, kleinere en grotere twee-onder-een-kapwoningen en seniorenwoningen. Dus eigenlijk voor ieder wat wils", vertelt Joke van Vliet van Atrium Makelaardij uit Ridderkerk. "Het project trekt daarmee starters, maar vooral doorstromers. De

seniorenwoningen zijn levensloopbestendig, met een bad- en een slaapkamer beneden en een kleine tuin, waardoor mensen er zo lang mogelijk kunnen blijven wonen.”

Dankzij de informatiemarkten ontstond al een behoorlijke binding met de klanten, aldus Revier. “Ondanks de crisis werd

### OVER HET PROJECT HET NIEUWE ZAND

Het Nieuwe Zand in Ridderkerk is een nieuwbouwproject in de wijk Het Zand. Na een uitgebreide inventarisatie van de woonwensen van de toekomstige bewoners, startte het verkoopproces voor fase I, met 34 woningen, eind maart 2013. Deze fase bestond uit starterswoningen, rijwoningen, flexwoningen, twee-onder-een-kapwoningen en vrijstaande woningen en werd in 2014 opgeleverd. Fase II is in 2014 in verkoop gegaan. Deze dertig woningen zijn verdeeld over diverse varianten rijwoningen, twee-onder-een-kapwoningen, starterswoningen en semi-vrijstaande woningen en werden in 2015 opgeleverd. Fase III bestaat uit 39 woningen. Deze zijn verdeeld over rij-, twee-onder-een-kap- en vrijstaande woningen. Ook deze waren snel verkocht en worden in 2016 opgeleverd. De woningen zijn ontworpen door BIAS Architecten & Van der Padt en Partners. De bouw is in handen van Bouwonderneming Stout uit Hardinxveld-Giessendam. In de komende jaren kunnen nog vier fasen gerealiseerd worden.

Aantal woningen:	103 (koop)
Woningtypen:	diverse woningtypen
Aandeel verkocht:	100%
Prijsniveau koopwoningen:	169.000 – 439.000 euro

### WONINGMARKT GEMEENTE RIDDERKERK

Aantal nieuwbouwwoningen te koop*	85
Aantal nieuwbouwwoningen verkocht**	73
Keuze aantal nieuwbouwwoningen per koper***	9,3
Transactieprijs verkochte nieuwbouwwoningen	249.000 euro
Meest verkochte typen nieuwbouwwoningen	rijwoningen en appartementen
Aandeel nieuwbouw in alle woningverkoop 2016	15%

### BESTAANDE WONINGVOORRAAD 2015 IN RIDDERKERK

• aantal woningen	20.680
• koopwoningen	52%
• appartementen	44%
• grondgebonden woningen	56%

\* NVM, stand 1 juli 2016

\*\* NVM, t/m augustus 2016

\*\*\* De zogenoemde krapte-indicator die de verhouding aangeeft tussen het aanbod te koop staande woningen en de verkopen. Een krapte-indicator kleiner dan 5 is een verkopersmarkt: veel vraag, weinig aanbod. Bij een krapte-indicator tussen de 5 en 10 is de woningmarkt in evenwicht. Een krapte-indicator groter dan 10 is een kopersmarkt: veel aanbod, weinig vraag.

de database dan ook snel gevuld, en nog steeds hebben we een database van ruim duizend mensen die geïnteresseerd zijn. Bij de verkoop was heel gericht in beeld welke mensen daadwerkelijk tot koop wilden overgaan en wat nodig was om hen over de streep te trekken. De samenwerking met Atrium Makelaardij was in dat opzicht ideaal. Bij loting ontvingen zij een database met klanten die ze konden gaan



*Richard Revier (Herkon): "Nadat wij een onderzoek had laten uitvoeren naar de doelgroepen voor Het Nieuwe Zand, stelden we de gemeente voor gebruik te maken van een co-creatieproces."*

*Joke van Vliet (Atrium Makelaardij): "Men heeft en masse gekozen voor een jaarendertigwoning, variërend in prijs van 170.000 tot 500.000 euro en in allerlei typen."*



*Saskia Hooijmaaijers (gemeente Ridderkerk): "Voor ons is de relatie met de bestaande woningen, de aanwezigheid van voldoende parkeer-ruimte en de kwalitatieve uitstraling van de wijk heel erg belangrijk."*

bellen. De meeste mensen op die lijst, zijn meteen tot koop overgegaan."

## BALANS

Dat het project alleen koopwoningen betreft, is een bewuste keuze geweest van de gemeente vertelt Van Vliet. "Enerzijds was het doel om de balans koop-huur wat meer in evenwicht te brengen, omdat Ridderkerk relatief veel huurwoningen heeft. Daarnaast was het belangrijk om ervoor te zorgen dat de mensen die wat meer te besteden hebben ook in Ridderkerk blijven. Voor hen was hier eigenlijk niet zoveel keus. Door dit plan is de markt hier behoorlijk gaan leven. En dat was daarvoor toch een stuk minder."

